

МАТЕРІАЛИ II МІЖНАРОДНОЇ
НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ
**«ЕКОНОМІКА: СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ
ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ»**

(17-18 квітня 2015 року)

Одеса
2015

УДК 330.34(063)
ББК 65.0я43
Е 45

Економіка: сучасні проблеми та перспективи розвитку.

Е 45 Матеріали II Міжнародної науково-практичної конференції (м. Одеса, 17-18 квітня 2015 року). – Херсон : Видавничий дім «Гельветика», 2015. – 156 с.
ISBN 978-617-7041-98-2

У збірнику представлені матеріали II Міжнародної науково-практичної конференції «Економіка: сучасні проблеми та перспективи розвитку». Розглядаються загальні питання економічної теорії та історії економічної думки, світового господарства та міжнародних економічних відносин, економіки та управління національним господарством, управління підприємствами, розвитку продуктивних сил та регіональної економіки, інноваційної й інвестиційної діяльності та інше.

Збірник призначений для науковців, викладачів, аспірантів та студентів, які цікавляться економічною наукою, а також для широкого кола читачів.

УДК 330.34(063)
ББК 65.0я43

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Проданова І.І., Болонна М.В. КАТЕГОРІЯ «ДОМОГОСПОДАРСТВО»: ЕКОНОМІЧНИЙ ЗМІСТ І СУТНІСТЬ	7
--	---

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Аль Омар М.С. ОСОБЛИВОСТІ СПІВРОБІТНИЦТВА УКРАЇНИ З МВФ	10
Ізбіцький А.А. ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ АКЦІОНЕРНИХ ТОВАРИСТВ УКРАЇНИ.....	13
Кірик М.А. ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ В ЕПОХУ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ.....	15
Мацик Т.Ю., Мишко О.В. ВПЛИВ ЕКСПАНСІЇ ІНОЗЕМНИХ ТНК НА УКРАЇНСЬКУ ЕКОНОМІКУ	18
Мельник П.В. МОЖЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЇ В ЄВРОПЕЙСЬКИЙ СОЮЗ	20
Мостовлюк В.С., Мацедонська Н.В. НЕОБХІДНІСТЬ РЕФОРМУВАННЯ МІЖБЮДЖЕТНИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ.....	23

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Данилишин М.С. ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ВИРОБНИЦТВА БІОПАЛИВА	27
Лаврів І.М. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНУ	29
Палешко Я.С. ВПЛИВ ДЕРЖАВНОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ НА ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ.....	32
Романів І.Ф. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ СОЦІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ	35
Турчин І.М. СИСТЕМА ПОКАЗНИКІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ РЕСУРСОЗБЕРЕЖЕННЯ В АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ.....	37

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Галамага Ю.М., Літинська В.А. ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ УПРАВЛІНСЬКИХ ІННОВАЦІЙ.....	41
--	----

Літвінова Ю.О. РОЛЬ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА У СУЧАСНИХ УМОВАХ	44
Люткевич Г.Р. СТРАТЕГІЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ	46
Мізгерова А.В. ОСНОВНІ ФАКТОРИ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ ГАЛУЗИ МОЛОЧНОГО СКОТАРСТВА ЧЕРКАСЬКОЇ ОБЛАСТІ.....	48
Рушанян С.С., Літинська В.А. МОТИВАЦІЙНІ АСПЕКТИ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВ	52
Стукало М.В. ФІНАНСОВЕ ПЛАНУВАННЯ ЯК СКЛАДОВА СТАЛОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА	55

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Кириченко Т.О. ІНВЕСТИЦІЇ В ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ ЯК ФАКТОР РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ	58
Леонова О.О. АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ЇХ ВЗАЄМОДІЇ З ТІНЬОВИМИ ПРОЦЕСАМИ	60
Прохорчук С.В. ОСНОВНІ ЕТАПИ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ.....	61
Семенова Я.В. «МІСТО СПЛЯЧИХ ЛЕВІВ»: ТУРИСТИЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ КУЛЬТУРНОЇ СТОЛИЦІ УКРАЇНИ	64

ІННОВАЦІЇ ТА ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ

Кравець С.А., Літинська В.А. ОЦІНКА СУЧАСНОГО СТАНУ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ	68
Логвіненко В.В. ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ	71
Фень О.В. СВІТОВИЙ ДОСВІД ВПРОВАДЖЕННЯ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА МОЖЛИВОСТІ ЙОГО ВИКОРИСТАННЯ В УКРАЇНІ	74

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Риндзак О.Т. ТЕОРІЇ МІГРАЦІЇ НАСЕЛЕННЯ – ОСНОВА УДОСКОНАЛЕННЯ МІГРАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ.....	77
--	----

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Сабіщенко О.В., Гуренко Т.О. ДЕЯКІ АСПЕКТИ ОЦІНКИ ТА ОБЛІКУ РИЗИКІВ У АГРАРНОМУ ВИРОБНИЦТВІ.....	82
---	----

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Башир Д.А. МОДЕРНІЗАЦІЯ ФОНДОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ.....	86
Видиборець О.О. ЄДИНА СИСТЕМА ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ В УКРАЇНІ, ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ	88
Дзекан В.В. СТАН ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ РИНКУ ЦІННИХ ПАПЕРІВ В УКРАЇНІ	90
Камбур Ю.В. ОЦІНКА ПРОЦЕСІВ ЗЛИТТЯ ТА ПОГЛИНАНЬ У БАНКІВСЬКІЙ СИСТЕМІ УКРАЇНИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ.....	93
Когут Р.А., Руденко В.В. ДОХОДИ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ: СУТНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ	97
Куценко Г.К. ВЗАЄМОДІЯ З КЛІЄНТСЬКОЮ БАЗОЮ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ УКРАЇНИ: ТЕОРІЯ ТА ПРАКТИКА МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	101
Михайлишин М.І. СТАН ТА ДИНАМІКА ВАЛЮТНОГО КУРСУ УКРАЇНИ	104
Мицак Д.В. ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ДОХІДНОЇ ЧАСТИНИ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ І ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ.....	108
Нечипоренко С.Д. СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ КРЕДИТНО-ГРОШОВОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ.....	112
Панасенко Ю.М. АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ.....	114
Петрук Т.Ю. ПРОБЛЕМИ ВАЛЮТНО-ПОТЕЧНОГО КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ.....	116
Хіргій Д.І. ОСНОВНІ ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ФОРМУВАННЯ ВАЛЮТНИХ КУРСІВ.....	120
Царенков О.О. ВИДИ ТА ЕКОНОМІЧНА ХАРАКТЕРИСТИКА ПОТЕЧНИХ КРЕДИТІВ.....	123

ФІНАНСИ ТА ПОДАТКОВА ПОЛІТИКА

Колєснікова К.О. ПОНИЖУЮЧИЙ КОЕФІЦІЄНТ ДЛЯ ЄСВ	126
Ломакіна К.С. ФОРМУВАННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ УКРАЇНИ.....	128

Федоренко І.А. ВПЛИВ ОФШОРНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА НАЦІОНАЛЬНУ ЕКОНОМІКУ ТА ШЛЯХИ ВИРІШЕННЯ ПРОБЛЕМИ	131
Царенков О.О. ФОРМУВАННЯ ПОЗИКОВОГО КАПІТАЛУ КОРПОРАТИВНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	134

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Кінь Д.О., Мордовцев С.М. ФОРМУВАННЯ ІНТЕГРАЛЬНОГО ІНДЕКСУ РОЗВИТКУ РИНКУ ПРАЦІ З ВИКОРИСТАННЯМ МЕТОДУ ГОЛОВНИХ КОМПОНЕНТ	137
--	-----

СТАТИСТИКА

Мамчур І.І. СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ МІЖНАРОДНИХ МІГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В УКРАЇНІ ТА ОЦІНКА ЇХ ВПЛИВУ НА СТАТЕВО-ВІКОВИЙ СКЛАД НАСЕЛЕННЯ.....	141
--	-----

МАРКЕТИНГ

Мулик Л.І. ВИКОРИСТАННЯ МАРКЕТИНГОВОГО ІНСТРУМЕНТАРІЮ НА КОРПОРАТИВНОМУ, БІЗНЕС ТА ТОВАРНОМУ РІВНЯХ	144
Погоржевська І.А., Бажеріна К.В. АНАЛІЗ І ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ СУЧАСНИХ ПРОГРАМ ЛОЯЛЬНОСТІ	146

СУЧАСНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

Мірчук З.В. ЛІЗИНГ ПЕРСОНАЛУ ЯК ЗАПОРУКА ДИНАМІЧНОГО ПРОФЕСІЙНОГО РОЗВИТКУ ТА ВДОСКОНАЛЕННЯ СПЕЦІАЛЬНИХ НАВИЧОК.....	149
Соболєв О.О. СИСТЕМА СЕРТИФІКАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ: МЕТОДИЧНІ ТА НОРМАТИВНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ	151
Храмченко В.В. КОЛЕКТИВНО-ДОГОВІРНА СИСТЕМА ЯК ЗАСІБ ЗМІЦНЕННЯ СОЦІАЛЬНОГО ПАРТНЕРСТВА В УКРАЇНІ.....	153

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Проданова І.І.

кандидат економічних наук, доцент;

Болонна М.В.

студент, бакалавр з економіки підприємства,

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

КАТЕГОРІЯ «ДОМОГОСПОДАРСТВО»: ЕКОНОМІЧНИЙ ЗМІСТ І СУТНІСТЬ

Домашнє господарство є однією з найменш досліджених економічних одиниць. Останнім часом ставлення науковців і практиків до домашніх господарств як самостійних економічних одиниць змінилось. Частково це можна пояснити тим, що економічні відносини на цьому рівні тісно пов'язані з соціальними, суттєво залежать від психологічних, історичних та інших факторів, які визначають господарську діяльність людей. Економісти у своїх дослідженнях вивчали, в основному, їх зовнішні прояви та взаємозв'язок із національним господарством. Проте необхідно враховувати і те, що в середині самого домашнього господарства відбуваються надзвичайно складні соціально-економічні процеси. Тому комплексне вивчення економічного змісту та сутності категорії «домашнє господарство» потребує певного уточнення.

В економічній літературі, розкриваючи економічний зміст і сутність домогосподарства, автори, як правило, в основу своїх визначень висувають одну або декілька ознак: спільне господарство; спільний бюджет; спільна власність; спільна територія проживання; родинні відносини:

- домашні господарства країни – це сукупність усіх приватних господарств, діяльність яких спрямована на задоволення власних потреб. Під домашнім господарством мають на увазі економічний суб'єкт, який складається з одного або більшої кількості індивідів, що спільно здійснюють господарську діяльність і мають спільний бюджет [1, с. 158];

- домашнє господарство – це окрема господарююча одиниця, що складається з однієї або групи осіб, об'єднаних місцем проживання і спільним бюджетом, яка є власником і постачальником ресурсів в економіку та одержує натомість кошти для придбання необхідних благ з метою забезпечення своєї життєдіяльності [2, с. 139];

- домогосподарство – сукупність осіб, які спільно проживають в одному житловому приміщенні або його частині, забезпечують себе всім необхідним для життя, ведуть спільне господарство, повністю або частково об'єднують та витрачають кошти [3].

Цікавою є концепція, яка визначає домогосподарство як одиницю, що має різні типи стратегій: стратегію існування, соціальної мобільності, виживання, міграції. Домогосподарство, відповідно до цієї концепції, діє всередині домінуючої економічної системи, яка забезпечує як можливості, так і бар'єри для нього.

Досліджуючи домогосподарство в ринковій економіці Ю. Ю. Станкевич вважає його особливою складовою суспільства, що значно впливає на господарську систему в цілому, аргументуючи свою думку тим, що досліджуваний суб'єкт економіки бере активну участь у створенні національного продукту, у постачанні економічних ресурсів, у споживанні товарів та послуг [4, с. 1-2]. Не дивлячись на те, що домогосподарство – це найменший компонент економіки, його роль є досить великою, що підтверджується Є. В. Болотіною: «домогосподарства мають, якщо не більший, то принаймі й не менший вплив на економічний добробут, ніж інші сегменти економіки» [5, с. 8].

Микитенко І. стверджує, що домогосподарство – це основний покупець на ринку, який виконує такі функції як забезпечення економіки факторами виробництва, використання зароблених при цьому коштів для поточного споживання товарів, послуг і заощаджень з метою задоволення своїх потреб [6, с. 107-110].

Домашнє господарство здійснює економічну діяльність, є виробником і споживачем товарів та послуг, здійснює нагромадження, виконує певні соціальні функції. Між ним та державою існує відповідний перерозподіл функцій: чим економічно сильнішою є держава, тим менше функцій залишається у домашнього господарства, і навпаки: чим скрутніше становище у державі, тим більше функцій у домашнього господарства.

Ступінь участі домогосподарств у виробництві благ в національній економіці є її важливим соціально-економічним індикатором. Адже виробнича діяльність цього сектора економіки є неформальною та її пошук вказує на неможливість з тих чи інших причин працювати у формальному секторі.

Домашнє господарство як учасник економічної системи може виконати свої функції лише за умови розбудови орієнтованого на модель соціально-ринкової економіки інституційного забезпечення та узгодженої координації діяльності низки суб'єктів, причетних до цього.

Враховуючи все вище сказане, представляємо до вашої уваги власне бачення змісту економічної категорії «домашнє господарство» – це господарююча одиниця, що складається з одного або більшої кількості індивідів, об'єднаних одним місцем проживання і спільним бюджетом, які в умовах ринку діють як економічні агенти (одночасно можуть виступати покупцями і/або продавцями факторів виробництва, зокрема земля, капітал, праця, підприємницькі здібності) через реалізацію ними споживчої, заощаджувальної, відтворювальної та виробничої функцій.

Отже, при подальшому дослідженні домогосподарств необхідно мати на увазі два рівні аналізу – мікро- та макроекономічний. Рівень макро-

економічного аналізу – це, передусім, вивчення домогосподарств як певної сукупності економічних одиниць, поведінка яких безпосередньо відображає становище населення та його економічні інтереси в цілому і суттєво впливає на національну економіку. На макрорівні досліджується вся сукупність домогосподарств країни, їх типи, оцінюється загальне макроекономічне значення їх діяльності, тенденції економічної поведінки, адаптація до умов господарювання, що змінюються. Мікро-економічний аналіз передбачає вивчення поведінки домогосподарств як економічних агентів у ринковій системі; вивчення процесу прийняття рішень домогосподарствами на ринку товарів та послуг і факторів, що впливають на їхній вибір.

Список використаних джерел:

1. Федоренко В. Г. Політична економія: Підручник / В. Г. Федоренка, О. М. Діденко, М. М. Руженський, О. Ф. Іткін // – К.: Алерта, 2008. – 487 с.
2. Беляєв О. О., Бебело А. С. Політична економія: Навч. Посібник / О. О. Беляєв, А. С. Бебело // – К.: КНЕУ, 2001. – 328 с.
3. Наказ від 02.07.2012 р. № 278 «Про затвердження Положення про Реєстр статистичних одиниць у сільському господарстві, мисливстві, лісовому і рибному господарстві» // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrstat.org/uk/norm_doc/2012/278/278_2012.htm
4. Сизоненко В. О. Інституціональні аспекти фінансового регулювання підприємницької діяльності / В. О. Сизоненко // Фінанси України. – 2012. – № 8. – С. 88-97.
5. Болотіна Є. В. Домогосподарство в системі інститутів ринкової інфраструктури України / Є. В. Болотіна // Вісник Донецького національного університету економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. – 2010. – № 3. – С. 6-13.
6. Микитенко І. Формування сукупних доходів і витрат у домогосподарствах / І. Микитенко // Економіка АПК. – 2002. – № 6. – С. 107-111.

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Аль Омар М.С.

студент,

Фінансово-правовий коледж

ОСОБЛИВОСТІ СПІВРОБІТНИЦТВА УКРАЇНИ З МВФ

В умовах макроекономічної та політичної нестабільності в Україні все більшої актуальності набуває її співпраця з міжнародними фінансовими організаціями, зокрема Міжнародним валютним фондом, у напрямку стримування негативних економічних процесів. Саме таке співробітництво, по-перше, дозволить Україні вчасно виконувати зовнішні зобов'язання, по-друге, сприятиме формуванню золотовалютних резервів НБУ з метою стабілізації банківського сектора і валюто-обмінного курсу [1].

Міжнародний валютний фонд (МВФ) представляє собою міждержавну багатосторонню організацію, яка має статус спеціалізованого закладу Організації Об'єднаних Націй (ООН). МВФ стежить, головним чином, за функціонуванням міжнародної валютної системи, валютною політикою і політикою міжнародних курсів країн-членів, а також за дотриманням ними кодексу поведінки в міжнародних валютних відносинах, включаючи надання допомоги країнам-членам шляхом короткострокового кредитування у випадках ускладнень, пов'язаних з платіжним балансом [2].

Основними механізмами кредитування в МВФ є:

1. Резервна частка. Обсяг іноземної валюти, яку країна-член може отримати вперше від МВФ в межах 25% квоти, називався до ямайської угоди «золотою», а з 1978 р. – резервною часткою (Reserve Tranche).

2. Кредитні частки. Кошти в іноземній валюті, які країна-член може отримати понад розмір резервної частки (у випадку її повного використання авуари МВФ в валюті країни досягають 100%), поділяються на чотири кредитні частки, або (Credit Tranches), які становлять по 25% квоти.

3. Домовленості про резервні кредити стенд-бай (Stand-by Arrangements) (з 1952 р.) забезпечують країні-члену гарантію того, що в межах визначеної суми і протягом терміну дії угоди вона може при дотриманні обумовлених в угоді умов безперешкодно отримувати від МВФ іноземну валюту в обмін на національну.

4. Механізм розширеного кредитування (Extended Fund Facility) (з 1974 р.) доповнив резервну і кредитні частки. Він призначений для надання кредитів на більш тривалий період і в більших розмірах по відношенню до квот, ніж в рамках звичайних кредитних часток [3].

В цілому, кредити, що залучаються від МВФ, використовуються для підтримки курсу національної валюти та для фінансування дефіциту

платіжного балансу України і покликані пом'якшити економічні труднощі у процесі проведення економічних реформ, які дають змогу забезпечити у перспективі економічне зростання країни. Слід зауважити, що без проведення програми економічних перетворень фінансова підтримка з офіційних джерел не має сенсу, бо в цьому разі позичкові кошти використовуватимуться на фінансування тільки поточних проблем платіжного балансу, які без реформування економіки знову нагромаджуватимуться і перетворюватимуться у додатковий тягар.

Співпраця з МВФ є важливою з огляду на необхідність збереження позитивного іміджу країни, що сприятиме підвищенню її кредитного рейтингу на світових фінансових ринках, зменшенню відсоткових ставок по кредитах, дозволить зберігати привабливість для іноземних інвесторів. Кредити МВФ заохочують зростання споживання, сприяють удосконаленню банківської та грошово-кредитної системи держави, надходженню іноземних інвестицій, стимулюють розвиток торгівлі [4].

Відносини України з МВФ мають сприяти вирішенню проблем, які можуть виникнути перед Україною у короткостроковому періоді, а також проведенню реформ, що є необхідними для забезпечення стійкого відновлення економіки країни в середньо та довгостроковій перспективі. Нова програма розширеного фінансування, що наразі знаходиться на етапі затвердження у МВФ, замінить існуючу угоду про кредит «стенд-бай». Дана домовленість забезпечить середньострокову основу заходів щодо коригування економічної політики та проведення реформ, які, разом з потужною підтримкою з боку широкої міжнародної спільноти, будуть спрямовані на відновлення макроекономічної стабільності і сприяння енергійному зростанню економіки в середньостроковій перспективі.

Програма економічних реформ в Україні спрямована на досягнення негайної стабілізації макроекономіки і здійснення широких і глибоких структурних реформ, які забезпечать основу потужного і сталого зростання економіки на середньостроковий період. Державний бюджет України на 2015 рік сприятиме досягненню стабілізації завдяки зусиллям, спрямованим насамперед на скорочення видатків, що дозволить зміцнити державні фінанси в межах наявних ресурсів. Це потребує сміливих, хоча й необхідних заходів, у тому числі збереження незмінного рівня заробітних плат та пенсій. Бюджет спирається також на реформи надходжень, у тому числі підвищення ступеню прогресивності податку на доходи фізичних осіб і удосконалення податкової системи [5].

За минулий рік, незважаючи на складну економічну ситуацію, українська влада чітко продемонстрували свою прихильність амбіційним реформам у декількох ключових напрямках. Було прийнято режим гнучкого обмінного курсу.

Уряд має намір таких заходів в рамках нової програми: подальше зростання тарифів на енергію; реструктуризація банків; управління реформою державних підприємств; законодавчі зміни для реалізації антикорупційної та

судової реформ. Ця програма вимагає рішучості влади для реформування економіки.

Зміни в програмі, підтримуваної МВФ (із стенд-бай, розширеного кредитування), забезпечать додаткове фінансування, більше часу, більше гнучкості і більш вигідні умови фінансування України для реалізації програми реформ. Ці ресурси МВФ будуть доповнені за рахунок іншого двостороннього та багатостороннього фінансування. Крім того, як український уряд оголосив раніше, він має намір провести консультації з власниками суверенного боргу з метою поліпшення середньострокової стійкості [6].

Продовження співпраці України з МВФ може принести користь економіці країни, але при цьому присутні й деякі ризики. Продовження співпраці з МВФ має стати гарантією проведення структурних реформ в українській економіці. Другий позитивний момент – внутрішня і зовнішня стабільність, підтримка курсу національної валюти, покриття дефіциту державного бюджету. Разом із тим, робота програми МВФ означає можливість появи ризиків, зокрема можливість витрачання коштів від МВФ не на структурні реформи, а також збільшення державного боргу, що в свою чергу може призвести до нездатності уряду його обслуговування і загрозу дефолту. Все це свідчить про необхідність формування нового підходу до розуміння ролі міжнародної допомоги та ресурсів міжнародних фінансових організацій як взаємодоповнюючих інструментів реалізації державної політики міжнародної інтеграції України.

Список використаних джерел:

1. Співробітництво України з міжнародними фінансовими інституціями [Електронний ресурс] // Сайт Міністерства закордонних справ України: [сайт]. – Режим доступу: <http://mfa.gov.ua>.
2. Співробітництво з міжнародними фінансовими організаціями [Електронний ресурс] // Міністерство фінансів України: [сайт] – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua/>.
3. Бідник Н.Б. Співпраця України з міжнародними фінансовими організаціями як чинник економічного розвитку держави / Н.Б Бідник // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – № 19.3. – С. 153-157.
4. Кабанов В.Г. Діяльність міжнародних фінансових організацій на вітчизняному ринку фінансового капіталу / В.Г. Кабанов // Фінанси України. – 2009. – № 9. – С. 98-107.
5. Савостьяненко М.В. Інвестиційні проекти міжнародних фінансових організацій в Україні / Савостьяненко М.В. // Наукові праці НДФІ. – 2008. – С. 128-137.
6. Меморандум про економічну та фінансову політику, підготовленого у рамках реалізації програми МВФ «стенд-бай» [Електронний ресурс]:/ офіційний сайт НБУ. Режим доступу:<http://www.bank.gov.ua/Publication/others/Memorandum.pdf>.

Ізбіцький А.А.

студент,

Науковий керівник: Рак. Р.В.

доцент,

Фінансово-правовий коледж

ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ АКЦІОНЕРНИХ ТОВАРИСТВ УКРАЇНИ

В процесі становлення та розвитку ринкових відносин в Україні активізувались процеси створення акціонерних товариств, з функціонуванням яких пов'язувалось вирішення багатьох проблем економічного життя.

Акціонерні товариства в процесі їх функціонування постійно наштовхуються на проблеми, викликані специфікою становлення та розвитку ринкових відносин в Україні, однією з яких є власне формування фінансових ресурсів. Залучення фінансових ресурсів за умов повної реалізації закладених в акціонерних товариствах потенційних переваг не дістали комплексного дослідження.

У зарубіжній науковій літературі, присвяченій фінансам корпорацій, приділяється велика увага дослідженню інструментів формування фінансових ресурсів, проте їх діяльність розглядається, виходячи з реалій країн з розвинутою ринковою економікою, ефективно функціонуючим фондовим ринком з активними вторинними торгами. Умови України суттєво відрізняються від зарубіжних. Тому актуальним є дослідження особливостей діяльності акціонерних товариств, аналіз джерел формування їх фінансових ресурсів та розробки нових підходів щодо форм і методів їх залучення.

В Україні теоретичні та практичні аспекти формування і використання фінансових ресурсів у своїх працях розглядали такі вітчизняні вчені як: І.О. Бланк, М.Д. Білик, О.Д. Василик, Ю.М. Воробйов,

Предметом дослідження є теоретичні та практичні аспекти механізму формування фінансових ресурсів акціонерних товариств України.

Методи дослідження. У процесі дослідження використовувались загальнотеоретичні та економіко-статистичні методи. Зокрема, для вирішення поставлених завдань використовувалися наступні методи: системно-структурний та абстрактно-логічний – при дослідженні економічної природи фінансових ресурсів і джерел їх формування.

– обґрунтовано доцільність використання механізму первинного публічного розміщення акцій для вітчизняних акціонерних товариств з метою збільшення власних фінансових ресурсів із зовнішніх джерел, паралельно з фінансуванням компанії приватними особами, що дозволить отримати довгострокове фінансування та забезпечити оцінку компанії за ринковою вартістю, а також сформуванню сектору публічних акціонерних товариств;

уточнено:

– важливість використання залишкової політики дивідендних виплат, що відповідає реаліям розвитку акціонерних товариств України, збалансовує

інтереси всіх зацікавлених сторін та дозволить обґрунтовано вибирати напрямки використання прибутку;

дістали подальшого розвитку:

– формування і використання фінансових ресурсів акціонерних товариств з часткою державної власності, зокрема виявлено протиріччя між очікуваннями держави як акціонера та інших суб'єктів корпоративного управління з приводу використання прибутку, що полягає у встановленні величини фонду дивідендів, які сплачуються на корпоративні права держави до державного бюджету, а також використання державної акціонерної власності для стабілізації державних фінансів;

– дослідження операцій з викупу акцій власної емісії як інструменту реструктуризації джерел фінансових ресурсів акціонерних товариств, що дозволить підвищити кредитоспроможність, отримати санаційний прибуток та покращити основні індикатори оцінки ефективності діяльності підприємств – дохід на одну акцію і чисті активи.

1. З'ясування економічної сутності фінансових ресурсів та їх значення у фінансово-господарській діяльності акціонерних товариств дозволило виділити основні характеристики цього поняття та уточнити його трактування. Під фінансовими ресурсами необхідно розуміти грошові кошти, які формуються в процесі фінансово-господарської діяльності із внутрішніх і зовнішніх джерел, які визначають фінансовий потенціал підприємства і використовуються для фінансування процесів відтворення у наступному періоді.

2. Уточнено класифікацію фінансових ресурсів акціонерних товариств з виділенням субординованого боргу, корпоративного кредиту та внутрішньо-корпоративних фінансових потоків як специфічних інструментів залучення власних фінансових ресурсів із зовнішніх джерел.

3. Дослідження організації фінансів акціонерних товариств дозволило визначити її особливості, які полягають у значних потенційних можливостях фінансового забезпечення акціонерних товариств (визначених їх інвестиційною привабливістю); в існуванні складної системи фінансових відносин між структурними підрозділами товариства; у прозорості їх фінансово-господарської діяльності; у наявності особливої системи взаємовідносин учасників і акціонерного товариства як юридичної особи з приводу розподілу результатів діяльності.

4. У результаті аналізу та оцінки структури фінансових ресурсів акціонерних товариств України за період 2000-2004 рр. виявлено диспропорції у структурі акціонерного капіталу внаслідок негативного сальдо нерозподіленого прибутку та високої питомої ваги додаткового капіталу, а також домінування короткострокової заборгованості (де найбільшу частку складає кредиторська заборгованість) в структурі позикового капіталу.

З метою удосконалення формування фінансових ресурсів акціонерних товариств запропоновано використання операцій з викупу акцій власної емісії як інструмента впливу на фінанси акціонерних товариств.

Список використаних джерел:

1. Рупняк М.Я. Акціонерний капітал як джерело фінансового забезпечення // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія «Економіка». – 2004. – № 71. – С. 45-46.
2. Рупняк М.Я. Фінансові методи регулювання діяльності акціонерних товариств // Фінанси України. – 2005. – № 9. – С. 56-63.
3. Рупняк М.Я. Фінанси акціонерних товариств // Фінанси України. – 2004. – № 5. – С. 105-110.
4. Рупняк М.Я. Фактори підвищення ефективності функціонування акціонерних товариств у нових конкурентних умовах // Матеріали XVI міжнародної науково-практичної конференції «Фінансово-економічні та інституційні чинники розвитку регіону». – Чернівці: Рута. – 2005. – С. 41-48.

Кірик М.А.

аспірант,

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ В ЕПОХУ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

В історії майже будь-яка нова технологія, яка веде за собою соціально-економічні зміни в суспільстві, не рідко визначальним чином впливає на міжнародні відносини та розвиток цивілізації в цілому.

Науково-технологічні досягнення в останні десятиліття як ніколи раніше змінюють динаміку економічного росту, рівень благополуччя населення, конкурентоспроможність держав у світовому співтоваристві, рівень забезпечення їх національної безпеки та рівноправної інтеграції у світову економіку. Розвинуті країни вступили у якісно нову стадію економічного росту, перейшли до формування економіки, заснованої на наукових знаннях та на високоефективних національних системах [1, с. 189].

Процеси глобалізації охоплюють інноваційне поле та трансформують його. Якщо в індустріальну епоху базисні інновації виникали та переживали фази становлення в одній або декількох розвинутих країнах, а потім отримували розповсюдження у світі на основі потоку імміграційних чи піонерних покращуючи інновації, то зараз картина змінюється. Базисні інновації з самого початку є предметом інтеграційної співпраці вчених, інженерів, підприємців, ТНК, державних та міждержавних організацій тісно пов'язаних країн.

Стратегічна мета більшості провідних індустріальних країн світу – перехід до інноваційного розвитку на основі використання в економіці найновіших наукових відкриттів та технологічних розробок. Вона зумовлена багатьма об'єктивними причинами, серед яких особливо помітну роль відіграють ріст споживання енергоресурсів та збільшення залежності від їх імпорту, виснаження багатьох життєво важливих видів ресурсів, в тому числі

не відновлюваних, погіршення якості навколишнього середовища, кліматичні зміни, які спостерігаються, демографічні проблеми.

Рівень розвитку та динамізм інноваційної сфери створює основу стійкого економічного росту, будучи основним фактором прискорення економічного росту в промислово розвинутих країнах.

В умовах глобалізації залученість до системи міжнародних економічних зв'язків перетворилась в один з найважливіших факторів, які визначають конкурентоспроможність національної економіки. Змістом їх взаємодії стає орієнтація на створення глобальних науково-дослідних та інформаційних мереж та технологічних інновацій загальносвітового застосування.

Високий рівень інтернаціоналізації інноваційної діяльності не відмінняє, а посилює значення національних основ через тісний взаємозв'язок процесу нововведень з інституційними умовами кожної країни, доступом до її фінансових та кадрових ресурсів. В цих умовах ефективність державної науково-технічної політики залежить від того, наскільки правильно обрані національні орієнтири розвитку, які механізми вибору технологічних пріоритетів та які інструменти використовуються для їх реалізації [3, с. 165-166]. Саме пріоритети державної політики щодо розвитку освіти, науки та технологій, створення сприятливих умов інноваційного росту вивело багато країн, вчорашніх аутсайдерів глобального науково-технологічного розвитку, у лідери за принципово важливими напрямками.

В даному аспекті цікавим буде досвід переходу до економіки знань Фінляндії, оскільки економічний стан на початку 90-х рр. має багато спільного з сучасним станом економіки України. Країна переживала сильний економічний спад, який був охарактеризований кризою банківської сфери, зростанням безробіття та збільшенням державного боргу. Складності були пов'язані з рядом причин. По-перше це розпад СРСР, на який приходилось 15% зовнішньоторгового обороту Фінляндії, в результаті чого були втрачені привабливі угоди щодо товарообміну та значні прибутки до державного бюджету. По-друге, неконтрольована лібералізація фінансових ринків, ріст інфляції, а також непідготовленість економіки Фінляндії до економічної інтеграції та глобалізації, одноманітність номенклатури експорту, основою якого була продукція лісопаперової промисловості [2, с. 20-22].

У 2008 році Урядом Фінляндії була запущена Інноваційна стратегія, спрямована на укріплення цих лідируючих позицій. Мета Стратегії – керівництво інноваційною політикою в різних секторах економіки та просування не тільки високотехнологічних секторів, але й інноваційних рішень та доповнень в самій економіці та суспільстві, орієнтованих на зусилля кооперації між регіонами та національним урядом.

Інвестиції у НДДКР в Фінляндії зосереджені у певних виробничих галузях, особливо у галузі електроніки, та домінуючі позиції в них займають великі вітчизняні мультинаціональні компанії. Наприклад, тільки на концерн «Nokia» припадало близько половини всіх НДДКР в сфері бізнесу. В той же час на частку найголовніших галузей фінської промисловості – виробництво лісу та металургії, припадає не більше 16% витрат на промислові дослідження [3].

Фінська система впровадження інновацій успішно перетворила кошти, інвестовані у НДДКР у освітній потенціал, в промислові та експортні переваги високотехнологічних секторів економіки. Частка високотехнологічної продукції в загальному об'ємі експорту зросла з 5% в кінці 1980-х рр. майже до 20%, що призвело до значного позитивного сальдо зовнішньоторговельного балансу. Корпорація «Nokia» та інші невеликі за розміром приватні компанії змогли зайняти провідні позиції на різних ринках та стати лідерами у своїх сферах [2, с. 22].

Об'єднання зусиль Європи для підняття свого науково-технічного потенціалу стало важливою ініціативою для створення Європи, яка динамічно розвивається, для взаємної інтеграції та налагодження кооперації та співпраці між університетами, дослідними інститутами, малими та середніми компаніями, а також великими фірмами. Завдяки стимуляції європейської промислової співпраці у науково-дослідних проектах, орієнтованих на ринок, досягається головна мета підвищення виробничої спроможності та конкурентоспроможності економіки Європи, що дозволить посилити основу для довгострокового процвітання та зайнятості.

Приклад Фінляндії показний з точки зору декількох аспектів. Для держави він підтверджує той факт, що країна може в короткі строки відновити рівень ВВП та при цьому здійснити велику реконструкцію. Другий аспект стосується глобалізації – це шанс для розвитку, але при цьому економіка постійно потребує змін для підвищення своєї міжнародної конкурентоспроможності. Важливим є формування такої економічної системи, яка могла б швидко реагувати на змінні можливості. В сучасних умовах глобалізаційних змін запорукою підвищення міжнародної конкурентоспроможності країни є трансформація економіки в економіку знань та технологій.

Список використаних джерел:

1. Крутских А.В. Научно-технологическая составляющая современных международных отношений // Современные международные отношения и мировая политика. / Под. Ред. А.В. Торкунова. – М.: Просвещение. – 2004. – С. 189-221.
2. Finland as a Knowledge Economy Elements of Success and Lessons Learned / Edited by Carl J. Dahlman, Jorma Routti, Pekka Ylä-Anttila. – Knowledge for Development Program World Bank Institute. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://documents.vsemirnyjbank.org/curated/ru/2006/01/7521569/finland-knowledge-economy-elements-success-lessons-learned>.
3. OECD Science, Technology and Industry Outlook 2008 // <http://www.oecd.org/dataoecd/17/37/41559041.pdf> – Country profile for Finland.

Мацик Т.Ю.

студентка;

Мишко О.В.

кандидат економічних наук, доцент,

Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки

ВПЛИВ ЕКСПАНСІЇ ІНОЗЕМНИХ ТНК НА УКРАЇНСЬКУ ЕКОНОМІКУ

Сьогодні світ опинився на порозі нового переділу, але не військово-політичного, а економічного, де головними гравцями будуть уже не держави і навіть не блоки країн, а головні транснаціональні корпорації (ТНК) найбільших промислово розвинених держав. Транснаціональна корпорація (transnational corporation, TNC) – велика фірма (або об'єднання фірм різних країн), що має закордонні активи (капіталовкладення) і надає сильний вплив на будь-яку сферу економіки (або декілька сфер) в міжнародному масштабі. В англійській літературі з міжнародної економіки для позначення міжнародних бізнес-організацій часто вживають також терміни «багатонаціональні фірми» (multinational firms – MNF) і «багатонаціональні корпорації» (multinational corporation – MNC), які використовуються як синоніми. За даними ООН, зараз у світі існує більш як 65 тис. ТНК, що контролюють понад 850 тис. афільованих зарубіжних компаній по всьому світу, у яких задіяно більш як 74 млн. чоловік. При цьому на території промислово розвинених держав розміщується понад 80% материнських компаній і близько 33% афільованих, у країнах, що розвиваються, – відповідно 19,5 і майже 50, у колишніх соціалістичних державах – приблизно 0,5 і 17% [1].

Як промислово розвинені країни, так і транснаціональні корпорації широко проявляються в економіці, політиці, у фінансово-інвестиційній, науково-технічній, інформаційній, військовій, технологічній, екологічній сферах. Для успішного забезпечення внутрішньо корпоративної політики ТНК створили свою, корпоративну ідеологію. Вони, як і великі держави, мають власні численні спецслужби, а зброєю, яку вони випускають, можна озброїти армію не однієї держави.

Оскільки за характером і формами прояву у світовій політиці й економіці дії ТНК багато в чому збігаються з діяльністю держав, то це дозволяє експертам заявляти про ідентичність дій і проявів ТНК та держав у глобальній політиці й економіці. В той же час можна вважати, що в майбутньому ТНК замінять національні держави в ролі основних об'єктів світового господарства. Зараз ТНК Сполучених Штатів Америки випереджають промислові й фінансові компанії інших країн та відіграють провідну роль у глобальних процесах і за характером, і за масштабами торгово-інвестиційної експансії. Цей розрив поступово скорочується за рахунок посилення позицій ТНК держав Західної Європи та Японії, а також появи транснаціональних корпорацій країн, що розвиваються [2].

До списку глобальних корпорацій, представлених на вітчизняному ринку можна віднести Coca-Cola, Samsung, Toyota, Nestle, Nokia, Metro Cash&Carry, Hewlett-Packard, British American Tobacco та деякі інші ТНК [2]. Великі промислові концерни, такі як, наприклад, Westinghouse, ExxonMobil або General Electric, на українському ринку нажаль відсутні. Винятком є Mittal Steel, для якої її український актив – Криворіжсталь – проміжна, а не кінцева ланка виробничого ланцюга. Серед закордонних інвесторів найбільш інвестиційно-привабливими в Україні є такі галузі економіки: харчова промисловість та переробка сільськогосподарських продуктів – 15,7% від загального обсягу прямих іноземних інвестицій, залучених до України; торгівля – 15,6%; фінансова сфера – 8,5%; машинобудування – 8,0%; транспорт – 7,6%; металургія та обробка металу – 5,4%; операції з нерухомістю – 4,6%; хімічна та нафтохімічна промисловість – 4,1% [3, с. 48-54].

Для світових ТНК привабливими в Україні є галузі з швидким обігом капіталу та з найменшим комерційним ризиком. Це фармацевтика, сфера торгівлі, харчова промисловість та фінансовий сектор. Для ТНК із США та країн Європейського Союзу також цікавим є інвестування для обслуговування підприємств з іноземними інвестиціями в інфраструктуру бізнес-послуг.

Окремо треба виділити компанії, що функціонують в нафтогазовій галузі України: у сфері нафтопереробки – російські «ЛУКОЙЛ», «ТНК», «Татнефть», «Славнефть», «Група Альянс», «ЮКОС» та казахстанська «Казахойл» («КазМунайГаз»); в сфері транспортування нафти – російські «Сургутнефтегаз», «Роснефть», «Транснефть», «Сибнефть»; у сфері поставок та транспортування газу – російські «Газпром» та «Ітера» [4].

Експансія іноземних ТНК вносить негативний вплив на ряд областей української економіки, наприклад, автомобілебудування, тютюнову і харчову промисловість. Експортні стратегії завоювання ринку домінують. Переважають ліцензійні та інвестиційні стратегії, орієнтовані на відтік коштів і отримання короткострокових прибутків. Застосовуються псевдоінвестиційні стратегії, які існують лише номінально для мінімізації митних відрахувань, а не для використання виробничого потенціалу України.

Досвід Венесуели, Китаю, Мексики, Росії, Індії, Індонезії та ін. свідчить про те, що національний капітал витримає конкуренцію з ТНК лише тоді, коли він сам структурується в потужні фінансово-промислові угруповання, які будуть аналогічними міжнародним і спроможними проводити активну зовнішньоекономічну політику. Для взаємодії з ТНК на світових ринках в Україні потрібно створити власні українські транснаціональні структури. В цьому напрямі деякі кроки вже зроблено.

На різних рівнях розглядається можливість створення в енергетичній галузі державної вертикально інтегрованої компанії «Нафта України» на базі «Укрнафти», ЗАТ «Укртатнафта» і НПК «Галичина», що мала б у своєму складі 700-800 АЗС і контролювала б до 15% ринку світлих нафтопродуктів країни [3, с. 48-54].

Шляхом залучення іноземних партнерів можливо прискорити процес створення українських ТНК у галузевому спектрі. На основі кооперування та

спеціалізації українські компанії у співробітництві з іноземними фірмами можуть вступати в стратегічні альянси та формувати спільні структури створенням міждержавних корпорацій.

Становлення українських ТНК перебуває на початковому етапі. В цілому, на нашу думку, доводиться визнати обмежені можливості України протистояти тиску іноземних ТНК. Таким чином, основне завдання – це створення власних конкурентоспроможних ТНК шляхом узгодження інтересів провідних корпорацій із стратегічними пріоритетами економіки України, а не протистояння впливу великих світових ТНК. Водночас, створення українських ТНК сприятиме інтеграції України у світову економіку та участі її в глобальних трансформаційних процесах, подальшому розвитку українських господарських структур, інтернаціоналізації їхнього виробництва й капіталу, дозволить певною мірою захистити національні економічні інтереси.

Список використаних джерел:

1. Транснаціональні корпорації та Україна [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.geograf.com.ua.
2. Щербак О.В. Діяльність ТНК в Україні та їх вплив на економічний розвиток країни [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.geograf.com.ua.
3. Рокоча В.В. Транснаціональні корпорації / В.В. Рокоча, О.В. Плотніков, В.Є. Новицький. – К:Таксон, 2001. – 304 с.
4. Калініна О.А. Проблеми та перспективи розвитку транснаціональних корпорацій на ринку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.dt.ua.

Мельник П.В.

студент,

Науковий керівник: Грішнова О.А.

доктор економічних наук, професор,

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

МОЖЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЇ В ЄВРОПЕЙСЬКИЙ СОЮЗ

Трудовий потенціал країни накопичується місяцями, роками, поколіннями і визначає розвиток та становлення держави загалом, нового демократичного суспільства, так і кожного з нас в ролі працівника. У дослідженнях Світового банку, який взяв до уваги 192 країни, 64% економічного зростання в країнах з перехідною економікою пов'язане з людським та соціальним капіталом [1, с. 43].

Як засвідчує міжнародний досвід, саме інтеграція в Європейський Союз може надати досвід, знання, принципи та закони, які не допустять занепад та виведуть на новий рівень розвитку трудовий потенціал України, який є однією із головних запорок процвітання будь-якої держави.

Тому потрібно виявити причини низького рівня розвитку трудового потенціалу на території України та проаналізувати, як можна вирішити дані проблеми за допомогою інтеграції у Європейський Союз.

Аналіз наукових джерел та останніх подій свідчить, що політична та економічна ситуація, яка склалась на території нашої держави, суперечливо відображається на розвитку суспільства, його трудовому потенціалі та ефективності його використання.

Узагальнивши ряд наукових робіт українських науковців, інформаційних міжнародних статей та проаналізувавши статистичні дані Міжнародного банку та Євростату, ми змогли виокремити розбіжності нашої держави та європейських країн у векторі розвитку трудового потенціалу, які полягають у наступному: наявність демографічної кризи; низький рівень оплати праці; неякісне надання освіти за професійною спрямованістю; незабезпеченість доступності дистанційного навчання та роботи; недостатнє усвідомлення того, що навчатись потрібно все життя; недотримання належного рівня безпеки та охорони здоров'я працівників.

Перший аспект, з якого варто розпочати – це демографічна криза на території України. Депопуляція населення є поширеним явищем, як на території нашої країни, так і в ЄС, проте зменшення чисельності населення в країнах ЄС компенсується підвищенням його якості, і спрямовується на ряд чинників, які забезпечують збалансованість ринку праці, підвищують продуктивність та якість трудових навичок населення. В Україні ж відбувається погіршення демографічних показників, що гальмує розвиток національної економіки і підвищення добробуту громадян України.

Наступним важелем розвитку трудового потенціалу є розмір оплати праці. Заробітна плата є одним із основних внутрішніх стимулів для будь-якого працівника, а в Україні цей показник на низькому рівні – мінімальна заробітна плата складає тільки 1301 грн., і вона є меншою за реальний прожитковий мінімум. Окрім цього, зростає тенденція неофіційної заробітної плати, про це свідчить рівень тінізації економіки України, який на 2012 рік склав 45% від офіційного ВВП [2].

Для подолання цих проблем потрібно обрати європейську, діаметрально протилежну модель розвитку, яка спрямована на перехід від дешевизни робочої сили до моделі з високим рівнем оплати, ефективною працею, яка забезпечила б Україні формування середнього класу та помірний рівень розшарування населення.

Наступна проблема пов'язана з якістю надання освіти за професійною спрямованістю, оскільки прослідковується тенденція сильної диспропорції у попиту та пропозиції робочої сили у деяких професійних сферах на території України. Таким чином, спотворюється розуміння потреби деяких спеціалістів, що обмежує працевлаштування випускників, падіння престижності дипломів.

В Україні потрібно проводити прогностичні дослідження у перспективі, які професії і у яких галузях будуть потрібні, як це робиться в ЄС, адже кожен рік з'являється все більше і більше професій, і цим повинні займатись

державні органи влади, центри зайнятості, а не представники освіти, як це робиться у нас.

Наступний важливий аспект, який є інноваційним та набув широкого застосування на теренах європейських держав – забезпечення доступності освіти та роботи через розвиток дистанційних форм навчання та праці. Вони надзвичайно необхідні як для молоді, так і для деяких груп людей – жінок з малими дітьми чи людей з обмеженими можливостями. В Україні такі засади починають тільки впроваджуватись, а в Європі таких аналогів безліч: починаючи від магістерських програм провідних вузів Німеччини та Великої Британії, закінчуючи спеціально оснащеними веб-ресурсами, через які можна здійснювати трудову діяльність. Це б допомогло Україні доповнити економічно зайняте населення та залучити все більше людей до праці та саморозвитку не виходячи з дому, щоб економити б і ресурси на оснащення робочого місця, і час на виконання поставлених завдань.

Наступною проблемою є усвідомлення необхідності удосконалюватись протягом життя. Громадяни ЄС дедалі більше усвідомлюють роль ціложиттєвого навчання в розв'язанні проблем працевлаштування та підвищення кваліфікаційного рівня, в той час у нас такої філософії немає [4, с. 71]. Регулярне навчання і тренінги для підвищення кваліфікації чи здобуття нових навичок покращать шанси українців на працевлаштування, збільшиться підтримка ініціативи поширення практики навчання на робочих місцях.

Наступним аспектом, якому ми приділили увагу, є якість охорони здоров'я та безпека працівників. На багатьох підприємствах України, зокрема у вугільній та металургійній промисловості, належно не забезпечуються вимоги щодо безпеки та здоров'я працівників, що призводить до травм на виробництві, каліцтв та смертей.

В той час здоров'я та безпека на робочому місці є одним з напрямів, якому ЄС приділяє найбільше уваги – починаючи з міцної правової основи, що охоплює максимальну кількість ризиків з мінімальною кількістю правил, закінчуючи комітетами національних експертів, які сприяють розробці, реалізації та моніторингу законодавства ЄС по здоров'ю і безпеці на робочому місці та імплементації цих засад на підприємствах [3].

Таким чином, можна сказати, що інтеграція в ЄС дасть ряд можливостей для розвитку трудового потенціалу України завдяки покращенню матеріального становища громадян та відкритості ринку праці, створенню економіки середнього класу замість економіки олігархічного характеру, зростанню престижу та поваги до України як гідного гравця на міжнародному ринку праці, зростанню мобільності як студентів, так і професійної робочої сили, збільшенню можливостей академічної співпраці та молодіжних обмінів, завдяки забезпеченню гідних умов праці та соціальних пакетів.

Список використаних джерел:

1. Білорус Т.В. Трудовий потенціал України: сучасний стан та перспективи розвитку // Вісник Київського Національного Університету імені Тараса Шевченка. – № 137. – 2012. – С. 43-44.
2. Офіційний сайт Світового банку. Україна. Економічне зростання / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.worldbank.org/uk/news/press-release/2014/10/02/staying-on-the-reform-path-critical-to-restoring-growth-and-stability-in-ukraine>.
3. Official web-site of European Commission. Health and safety at work / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ec.europa.eu/social/main.jsp?catId=148&langId=en>.
4. James S. Mosher Alternative Approaches to Governance in the EU: EU Social Policy and European Employment Strategy / James S. Mosher, David M. Trubek. – Blackwell Publishing Ltd. – 2003. – P. 85.

Мостовлюк В.С.

студент;

Мацедонська Н.В.

кандидат економічних наук, доцент,

*Вінницький навчально-науковий інститут економіки
Тернопільського національного економічного університету*

НЕОБХІДНІСТЬ РЕФОРМУВАННЯ МІЖБЮДЖЕТНИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

На сьогоднішній день перед Україною стоять важливі соціально-економічні проблеми, вирішення яких пов'язано із забезпеченням макроекономічної стабільності та економічного зростання, підвищення ефективності та якості надання послуг населенню. Однією з вагомих проблем є реформування міжбюджетних відносин, що так гостро обговорюється в політичних та економічних колах. Причинами виникнення даної проблеми є існуюча стара бюджетна система, правова невідповідність норм законодавчих актів між собою, що створює у процесі формування, затвердження та виконання державного та місцевих бюджетів значні розриви у видатковій та дохідній частинах бюджетів.

Дослідження свідчать, що фінансові можливості розвитку територій на сьогодні здебільшого залежать від міжбюджетних трансфертів. З огляду на це, актуальним завданням удосконалення системи фінансового забезпечення розвитку територій є обґрунтування науково-методичних основ організації міжбюджетних відносин, їх ролі та місця у відтворювальних процесах з точки зору забезпечення фінансової самодостатності та самовідтворення регіонів та окремих територій, шляхів удосконалення існуючої системи міжбюджетних відносин.

Проблематика впливу міжбюджетних відносин на розвиток територій розглядається в працях таких науковців, як М. Бадида, І. Вахович,

О. Кириленко, В. Кравченка, І. Луніної, Л. Макаренко, Н. Мацедонської, Я. Цимбаленко, А. Швецова, В. Швець, О. Шевченко.

Виконання функцій і завдань, покладених законодавством на місцеве самоврядування, безпосередньо залежить від обсягів фінансових ресурсів, які перебувають у їхньому розпорядженні. Джерелами фінансування соціально-економічного розвитку територій можуть бути доходи місцевого бюджету, міжбюджетні трансферти з Державного бюджету, позики, фінансові ресурси підприємств та населення, зовнішні та внутрішні інвестиції, цільове фінансування регіональних програм з Державного бюджету, позабюджетні фонди тощо.

Міжбюджетні трансферти в Україні є основною формою реалізації міжбюджетних відносин і спрямовані на збалансування та вирівнювання фінансової спроможності відповідних бюджетів. Згідно з Бюджетним кодексом України, міжбюджетні трансферти поділяються на:

1) дотації вирівнювання – міжбюджетні трансферти на вирівнювання дохідної спроможності бюджету, який його отримує;

2) субвенції – міжбюджетні трансферти для використання з певною метою в порядку, визначеному органом, який прийняв рішення про надання субвенції;

3) кошти, що передаються до Державного бюджету та місцевих бюджетів з інших місцевих бюджетів;

4) додаткові дотації – міжбюджетні трансферти на вирівнювання фінансової забезпеченості місцевих бюджетів; на компенсацію втрат доходів місцевих бюджетів, що не враховуються під час визначення обсягу міжбюджетних трансфертів, внаслідок надання пільг, установлених державою;

5) інші додаткові дотації.

Традиційно у структурі трансфертів найбільшу частку, а саме 48,1%, складає дотація вирівнювання. В Україні вона у 2013 році становила 41,5%. При цьому частка субвенцій соціального спрямування зросла і становила 42% [1, с. 88].

Держава вилучає надмірно велику частку доходів, зібраних у регіонах, а потім частину з них розподіляє між бюджетами. Така система створює значні антистимули для розвитку економіки регіонів і не виконує завдань фінансового вирівнювання. Чинний механізм бюджетного вирівнювання провокує ситуацію, коли з року в рік бюджети-донори намагаються перейти в розряд дотаційних, оскільки високі показники доходів, що враховуються при визначенні міжбюджетних трансфертів, грають не на їх користь.

На жаль, науковці, перш за все, турбуються проблемами покращання ситуації в депресивних регіонах, тоді як бюджетна забезпеченість регіонів-донорів практично залишається поза увагою дослідників. Проте, економіст М. Бадида наголошує на тому, що існуюча територіальна організація влади в Україні продемонструвала невміння в умовах ринку результативно впливати на розвиток економічної і соціальної інфраструктури території, забезпечити надання соціальних послуг і благ населенню на європейському рівні. Він

вважає, що бюджетна політика держави, в першу чергу, орієнтована на підтримку не самодостатніх територіальних громад, що володіють достатньою фінансовою базою, а дотаційних. Як наслідок – чим більше доходів надходить до місцевого бюджету за рахунок внутрішніх джерел, тим більше коштів вилучається в наступному бюджетному році, що аж ніяк не стимулює місцеві органи влади до розширення внутрішніх резервів. Крім того, науковець зазначає, що існуючий підхід до розрахунку міжбюджетних трансфертів обмежує можливості розвитку територій-лідерів [2, с. 112].

Беручи до уваги вище сказане, можна стверджувати, що державна регіональна та бюджетна політика через систему трансфертів на сьогодні замикається на вирівнюванні соціально-економічного розвитку регіонів, тоді як вона має бути спрямована на підтримку «точок зростання», оскільки обмеження бюджетної спроможності держави може призвести лише до «вирівнювання всіх у бідності» [3, с. 95].

Необхідність реформування системи міжбюджетних відносин обумовлена низкою виявлених у цій сфері проблем, серед яких:

- високий рівень залежності доходів місцевих бюджетів від міжбюджетних трансфертів; тенденція до постійного зростання частки міжбюджетних трансфертів у структурі доходів місцевих бюджетів і зниження самостійності місцевих бюджетів;

- нездатність місцевої влади реалізувати весь обсяг покладених на неї завдань без міжбюджетних трансфертів;

- досягнення збалансованості місцевих бюджетів лише через покриття розриву між доходами та видатками дотаціями вирівнювання;

- несамодостатність більшості місцевих бюджетів.

З метою подолання вищезазначених проблем у сфері міжбюджетних відносин, на нашу думку, необхідно:

- запровадити державні гарантії фінансового забезпечення виконання делегованих повноважень місцевими органами;

- формувати сприятливі умови для нарощування власної дохідної бази місцевих бюджетів;

- відновити механізм надання додаткових дотацій місцевим бюджетам за перевиконання запланованих показників загального фонду державного бюджету, в якому слід враховувати виконання вказаних показників на рівні окремого місцевого бюджету, а не області загалом;

- під час визначення обсягів видатків місцевих бюджетів ширше застосовувати коригувальні коефіцієнти з метою врахування місцевої специфіки.

Сучасна модель міжбюджетних відносин в Україні має фактично всі ознаки централізованої моделі всупереч офіційно заявленій бюджетній децентралізації. Існуючий механізм міжбюджетних відносин є стримуючим фактором для сталого розвитку територій, оскільки не забезпечує місцеві органи влади достатніми власними ресурсами, обмежує їх у можливості суттєво впливати на фінансування розвитку територій, породжує утриманські настрої. Місцеві бюджети є надто залежними від міжбюджетних трансфертів,

що не створює стимулів до збільшення надходжень від власних та закріплених дохідних джерел. Крім того, бракує чіткості у визначенні обов'язків органів місцевого самоврядування та достатньої фінансової бази. Повноваження місцевої влади з року в рік зростають, а фінансові ресурси, які надходять у її розпорядження, збільшуються непропорційно до нових функцій і завдань. Зусилля місцеві органи влади в першу чергу спрямовані на виконання делегованих державою повноважень, тоді як питання місцевого значення фінансуються за залишковим принципом. Причиною того, що більшість місцевих бюджетів в Україні не є самодостатніми, є не стільки неефективна діяльність місцевих органів влади щодо формування власної доходної бази, скільки діюче нормативно-правове обмеження фінансових можливостей регіонів.

Отже, чинна модель міжбюджетних відносин в Україні потребує негайного реформування в напрямках зменшення залежності місцевих бюджетів від трансфертів з державного бюджету, укріплення їх власної доходної бази, розроблення дієвого механізму стимулювання регіонів-донорів тощо.

Список використаних джерел:

1. Мацедонська Н. В. Проблеми дефіциту бюджету України та шляхи його збалансування / Н. В. Мацедонська // матеріали конференції «Ефективна економіка та менеджмент: теорія і практика». – 2014. – № 11. – С. 88-92.
2. Бадида М. П. Податкова база місцевого самоврядування : монографія / М. П. Бадида. – Ужгород, 2010. – 408 с.
3. Швецов А. Н. Сучасні умови реформування міжбюджетних відносин / А. Н. Швецов // Держава та регіони. Серія : Державне управління. – 2010. – № 2. – С. 91–98.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Данилишин М.С.

аспірант,

*Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки»,
(НАЦУ «Укрцукор»)*

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ВИРОБНИЦТВА БІОПАЛИВА

В сучасному світі головною ознакою держави з сильною економікою є незалежність та забезпеченість енергоресурсами. Україна відноситься до енергодефіцитних країн, споживаючи кожного року близько 200 млн. тонн умовного палива, більшу половину якого імпортує з-за кордону. Зважаючи на важку ситуацію в країні, найбільш влучним напрямом вирішення проблем енергозабезпечення є використання відновлювальних джерел енергії, а саме: біодизель, біоетанол, біогаз. В більшості країн світу біопаливо розглядається як основна альтернатива для традиційних видів палива, адже саме біопаливо є енергоресурсом, який має можливість відновлюватись.

Питання енергозбереження – це значний резерв підвищення економічної ефективності виробництва, зниження собівартості продукції та її конкурентоспроможності.

Бурякоцукрова галузь сьогодні перебуває в важкій ситуації, адже витрати на виробництво цукрових буряків та цукру зростають швидкими темпами, а через низьку ціну на цукор виробники отримують значні збитки.

Необхідність диверсифікації бурякоцукрового виробництва викликана не тільки залежністю країни від енергоресурсів, а й потребою в збалансуванні виробництва цукру, адже останніми роками спостерігається значний надлишок солодкого продукту на вітчизняному ринку.

За роки незалежності кількість цукрових заводів України зменшилась майже вдвічі. На сьогоднішній день залишилось 90 заводів, з яких у 2014 році працювало лише 48, а їх завантаженість негативно впливає на ефективність галузі. Більшість потужностей цих заводів можна перепрофілювати на виробництво етилового спирту. Якщо довести річне виробництво цукрових буряків в Україні до рівня 1990 року (44,3 млн. т), то з цієї сировини можна виробити (окрім необхідного країні цукру) до 2,2 млн. м³ етилового спирту [1].

В умовах перевиробництва цукру на внутрішньому ринку та закритості зарубіжних ринків збуту, необхідно переробляти цукровий буряк в тій кількості, яка потрібна для виробництва цукру в країні. Решту цукрового буряка переробляти на сироп, що служить сировиною для подальшого

виробництва біологічних видів пального, зокрема паливного етанолу, як добавки до бензинів.

В нашій країні на біопаливо припадає менше 0,01% від обсягу споживання світлих нафтопродуктів, водночас як у країнах ЄС – близько 5%, а згідно з планами Євросоюзу до 2020 р. частка біопалива в обсязі транспортного пального повинна досягти 10% [2].

З метою стимулювання виробництва та споживання біопалива доцільно запровадити в Україні спеціальний державний збір в розмірі 0,5 відсотка коштів від обсягу реалізації нафтопродуктів та біопалива їх виробниками та імпортерами [3].

Щоб забезпечити внутрішню потребу України в біоетанолі, необхідно збільшити площі під цукровими буряками на 400 – 600 тис. га та покращити показники врожайності культури до 450 – 500 ц/га. Якщо буде забезпечено врожайність понад 600 ц/га, то площі посіву цукрових буряків, достатні для реалізації вказаних цілей, взагалі можуть не перевищувати 360 тис. гектарів.

Таблиця 1

Залежність виходу біоетанолу з однієї тонни ц/б від їх урожайності

Урожайність цукрових буряків, ц/га	350	400	500	600
Вихід біоетанолу при даній урожайності цукрових буряків, тис. літрів	2,8-3,5	3,2-4	4-5	6

В Україні в останні роки спостерігається позитивна тенденція зі збільшенням урожайності. У 2014 році урожайність цукрових буряків досягла 472 ц/га, що майже вдвічі більше, ніж у 2010 році.

Виробництво цукру та біоетанолу в умовах одного цукрового заводу допоможе:

- розширити площі під вирощування цукрових буряків, незважаючи на низькі ціни на цукор;
- контролювати та регулювати обсяги виробництва кожного з продуктів в залежності від кон'юнктури ринку;
- використати наявні незадіяні потужності та збільшити прибутковість цукрових заводів;
- вирішити соціально-економічні проблеми в сільській місцевості;
- зберегти та створити значну кількість робочих місць;
- зменшити енергетичну залежність цукрової галузі України від традиційних енергоресурсів.

Підтримка розвитку ринку біопалива в Україні повинна базуватись на: залученні інвестицій; контролі та допомозі з боку держави на початковому етапі перепрофілювання заводів; приведенні законодавства України по біопаливу у відповідність до вимог ЄС. Мають бути створенні певні мотиваційні заходи шляхом надання пільг та субсидії як виробникам, так і споживачам. Ефективні засоби стимулювання використання біопалива

допоможуть створити підґрунтя для розвитку ринку альтернативних видів палива

В Україні існує значний потенціал для розвитку ринку біопалива, що набуває особливого значення в умовах важкої економічної ситуації та складних політичних відносин з Російською Федерацією. Україна має всі необхідні умови для виробництва та реалізації біопалива: значні площі під вирощування цукрових буряків; незадіяні потужності цукрових заводів; науковий, технічний та кадровий потенціал. Розвиток ринку біопалива сприятиме скороченню безробіття і зміцненню економічного стану цукрової галузі та зменшенню імпортозалежності енергоносіїв.

Список використаних джерел:

1. Семенюк Л. Солодкий старт / Л. Семенюк // Farmer. 2007. – № 7. – С. 8–11.
2. Україна ігнорує біопаливо / Економічна правда [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.epravda.com.ua/news/2011/08/5/293958>.
3. Олійник В.М. Потенціальні можливості сільського господарства в самозабезпеченні його виробництва біопаливом / В.М. Олійник, А.М. Стельмашук, Л.М. Маланчук // Інноваційна економіка. – 2009. – № 4. – С. 3–16.

Лаврів І.М.

здобувач,

Львівський національний аграрний університет

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНУ

Протягом останніх трьох років Україна остаточно закріпила за собою статус світового лідера з виробництва та експорту аграрної продукції. І як визнають експерти, попереду ще великий потенціал. Проте одним із найголовніших досягнень останніх декількох років стало завоювання продовольчого ринку ЄС. Слідом за українськими зерновими на європейському ринку, на полицях європейських супермаркетів з'являються продукти харчування з позначкою «Зроблено в Україні».

В зв'язку з тим, Увага багатьох українських вчених приділяється дослідженню такого поняття як «експортний потенціал». Зокрема дослідженням цього поняття займалися такі науковці як Мазаракі А.А. [7], Стахорський А.О. [6], Дружиніна В.В., Різніченко Л.В. [3], Однією із складових експортного потенціалу країни є експортний потенціал регіону, визначенням суті цього займалися такі науковці як Радченко Л.М. [5], Бестужева С.В. [1], Дунська А. Р. [4] та багато інших. Однак такі принципові питання, як сутність поняття «експортний потенціал регіону», методична та методологічна база його формування та управління досліджені недостатньо. Потребують більш поглибленого вивчення фактори, які обумовлюють рівень ефективності використання та нарощування експортного потенціалу регіону.

Експортний потенціал притаманний економічним суб'єктам усіх рівнів – підприємство, галузь, регіон всередині країни, національна економіка, угруповання кількох держав, – які реалізують цей потенціал шляхом розвитку зовнішньої торгівлі, передусім, експорту. Тобто експортний потенціал країни складається з експортних потенціалів окремих галузей, а експортний потенціал галузі – з експортних потенціалів окремих підприємств; по-друге, експортний потенціал об'єктивно пов'язаний з конкурентоспроможністю продукції, призначеної для реалізації на світовому ринку. Враховуючи, що національна конкурентоспроможність має трирівневу структуру – країни, галузі, окремого підприємства, можна стверджувати, що існує тісний взаємозв'язок між підвищенням конкурентоспроможності вітчизняної продукції на світовому ринку та збільшенням експортного потенціалу національної економіки [7].

Експортний потенціал регіону – це сукупність потенціалів різних галузей, які використовуються з метою найбільш ефективного виробництва та реалізації продукції регіону за межами України.

Експортний потенціал регіону складається із сукупності ресурсно-сировинного, матеріально-технічного, технологічного, інтелектуального та науково-інноваційного потенціалів усіх підприємств регіону.

Дунська А. Р. до найбільш значущих факторів розвитку експортного потенціалу відносить такі:

- 1) організація управління підприємством;
- 2) інформаційне забезпечення зовнішньоекономічної діяльності;
- 3) планування експортного виробництва;
- 4) облік та аналіз експортних поставок;
- 5) кадровий менеджмент [4].

Як бачимо, експортний потенціал включає в себе велику кількість елементів, кожен з яких майже рівнозначно впливає на формування та розвиток експортних можливостей.

Такий фактор як «організація управління підприємством» є одним із ключових, так як від правильної побудови взаємовідносин як в середині підприємства так і в контексті співпраці з іншими інститутами ринку залежить розробка системи інших факторів.

На ринку виграє той, хто володіє найбільшим обсягом інформації, так як сфера зовнішньоекономічної діяльності постійно розвивається і потреба в нових знаннях зростає щоденно. Від моніторингу ринку та нормативно-правової бази залежить швидкість реагування на зміни у економічному просторі.

Говорячи про експортний потенціал регіону, необхідно зазначити, що основу його складає виробничий потенціал, так як без конкурентоспроможної продукції неможлива ефективна її реалізація.

Основною задачею плану виробництва і реалізації продукції є максимальне задоволення замовників, споживачів високоякісною продукцією при якнайкращому використанні всіх видів ресурсів (матеріальних, трудових, фінансових та ін.)

Розробка плану здійснюється в наступній послідовності:

- 1) визначається номенклатура і асортимент продукції, що випускається. При цьому підставою служить портфель замовлень і обсяг вільного продажу;
- 2) на підставі обсягів поставок і передбачуваного продажу визначається обсяг виробництва кожного виробу в натуральному виразі;
- 3) обсяг випуску за окремими виробами обґрунтовується виробничою потужністю;
- 4) виходячи з натурального обсягу виробництва розраховується обсяг продукції у вартісному виразі – товарній, реалізованій, нормативний чистий і іноді валовий.

Для того щоб експорт був ефективним, необхідним є забезпечення двох визначальних умов зовнішньоторговельної діяльності, яку здійснює підприємство. По-перше, потрібно, щоб експортний дохід перевищував експортні витрати. По-друге, необхідно, щоб експортний прибуток перевищував внутрішній прибуток підприємства від продажу цього товару всередині країни. При цьому експортний прибуток дорівнює експортному доходу за відрахуванням експортних витрат.

На ефективність здійснення будь-якої діяльності впливає якість підбору кадрового потенціалу. Підприємство виробляє високоякісні товари, що відповідають світовим стандартам завдяки високій кваліфікації кадрів і запровадженню прогресивної технології, і водночас володіє загальними маркетинговими перевагами, які прямо впливають на підвищення експортного потенціалу регіону.

Отже, для того, щоб правильно сформувані експортний потенціал, необхідно враховувати усі визначені фактори в сукупності, так як правильне їх поєднання забезпечить систематичне нарощування експортних можливостей регіону та покращення економічного стану України загалом.

Список використаних джерел:

1. Бестужева С. В. Управління експортною діяльністю підприємства : автореф. дис. канд. екон. наук : спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / С. В. Бестужева. – Х., 2003. – С. 5-6.
2. Воронкова В. Г. Планування та прогнозування в умовах ринку / В. Г. Воронкова. – К; ВД «Професіонал», 2006. – 608 с.
3. Дружиніна Л. В. Прогнозування експортного потенціалу машинобудівних підприємств з метою підвищення конкурентоспроможності / Л. В. Дружиніна, В. В. Різніченко // Актуальні проблеми економіки, 2010. – № 7. – С. 246-252.
4. Дунська А. Р. Фактори розвитку експортного потенціалу промислового підприємства / А. Р. Дунська // Ефективна економіка. – 2013. – № 3. – С. 29–37.
5. Радченко Л. М. Аналіз теоретичних підходів до визначення сутності експортного потенціалу регіону / Л. М. Радченко // Економічний простір : зб. наук. праць, 2011. – № 48/1. – С. 91-99.
6. Стахорський О. О. Вплив інновацій на формування експортного потенціалу аграрних підприємств : автореф. дис. канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» / О. О. Стахорський. – Херсон, 2010. – С. 5.
7. Управління експортним потенціалом України : монографія / А. А. Мазаракі [та ін.] ; за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. А. А. Мазаракі ; Київ. нац. торг – екон. ун-т. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2007. – 210 с.

8. Шкурупій О. В. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: Навч. посіб. / О. В. Шкурупій, В. В. Гончаренко, І. А. Артеменко та ін. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 248 с.

Палешко Я.С.

аспірант,

Класичний приватний університет

ВПЛИВ ДЕРЖАВНОЇ ЗАБОРГОВАНOSTI НА ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ

Вплив державної заборгованості на економіку країни суттєво різноманітний, тому різні економісти трактують державний борг з суттєво відмінними позиціями.

Останнім часом особливості формування державного боргу та управління його складовими розглядаються, зокрема, у працях Т.П. Вахненко [1; 2]. Сутність впливу державного боргу України на економічне зростання розглядалося в праці О.Д. Рожко [6]. Калитчук В.М. розкрив вплив державного боргу на економічне становище в Україні [3]. Проблематику та шляхи її подолання стосовно зовнішнього боргу України окреслила Куксенкова О.О. [4]. Автори розглядають заборгованість країни під різними кутами зору. Але і до сьогодні не є окреслена та сформована програма щодо державного боргу України та його позитивного чи негативного впливу на економіку країни.

Основними причинами виникнення та зростання державного боргу в Україні є дефіцит державного бюджету та постійний дефіцит платіжного балансу країни. Для фінансування дефіциту Державного бюджету України залучаються кошти міжнародних фінансових організацій. При цьому очевидно, що кредити лише тимчасово, на короткий період, можуть вирівняти баланс, а в більш віддаленій перспективі це серйозно посилює зростання боргового навантаження на ВВП. Запозичення є значним тягарем для суспільства та призводять до зменшення обсягів капіталу і споживання, та до зростання оподаткування в майбутньому. За період незалежності з 1991-2013 рр. можна відзначити втрати Україною більш ніж 30 відсотків свого ВВП та зростання державного боргу від 0 до більш ніж 500 млрд. грн. [2, с. 14-28].

Дефіцитне фінансування державних витрат (використовуючи заощадження та вільні фінансові ресурси, що не зайняті в поточному споживанні або обслуговуванні інвестицій) приводить в дію ефект мультиплікатора державних витрат, який примушує систему реагувати збільшенням зайнятості та завантаженням виробничих потужностей на значно більший обсяг, порівняно з обсягом запозичень. Крім того, зовнішні джерела запозичень дозволяють країні здійснювати більші сукупні витрати, ніж вироблений національний доход. Також, як відомо з емпіричних фактів, нарощування обсягів запозичень не завжди сприяє економічному зростанню. В результаті цього позики можуть мати катастрофічні наслідки, зокрема

найбільш суттєвий і вагомий недолік державних запозичень є так званий «ефект витіснення» приватних інвестицій внаслідок зростання боргу. «Ефект витіснення», вперше описаний Ф. Модільяні та Р. Масгрейвом (вчення сукупного інвестиційного підходу), згодом був визнаний майже усіма економічними школами [1, с. 17].

Класична теорія пояснює «ефект витіснення» певного обсягу інвестицій виходячи із стабільного рівня пропозиції (як результат постійного самозбалансування економіки) внаслідок збільшення іншої складової попиту – державних витрат.

Сучасне трактування «ефекту витіснення» доповнює його баченням впливу вищих відсоткових ставок на ринку державних цінних паперів на ставки в інших сегментах фінансового ринку, що зменшує доступність до кредитних ресурсів [1, с. 35].

Та все ж постає питання відносно того, чи є державний борг тягарем для даної нації, народу, та наступних поколінь даної країни.

Барро А., Карлберг М., Модільяні Ф., Бьюкенен Дж. відзначали про створення боргом значного тягаря для суспільства, як наслідку зменшення капіталу, споживання і зростання оподаткування в майбутньому.

Макконелл К.Р., Брю С.Л. стверджують, що внутрішній державний борг не може бути тягарем для суспільства, оскільки він одночасно є його активом (тобто країна винна сама собі), але зовнішній борг безумовно – тягар [5, с. 366]. Окрім цього, припускається, що при капітальних напрямках використання державних запозичень капітал у майбутньому не зменшиться, а відбудеться просто перерозподіл його між державним і приватним сектором на користь державного [5, с. 372].

Аналізуючи різні погляди на місце державного боргу в економіці можна зробити наступні висновки:

- економічний зміст державного боргу проявляється через його вплив на соціально-економічне становище, зокрема на такі показники, як зростання ВВП, його перерозподіл, рівень інвестицій і рівень споживання, запас капіталу і рівень доходів, зайнятість, рівень цін (інфляцію), валютний курс, платіжний баланс тощо;

- оскільки сукупна пропозиція в короткостроковому періоді (і навіть в довгостроковому) є нееластичною, то стимулювання сукупного попиту через розширення державних видатків на поточне споживання за рахунок державних запозичень буде мати інфляційні наслідки, а зростання ВВП не відбудеться;

- для того, щоб державний борг забезпечив економічне зростання при розширенні сукупних витрат за рахунок державних позик слід створити умови для зростання сукупної пропозиції (тобто для розвитку підприємництва або ж усунення бар'єрів для такого розвитку);

- при цьому борг не буде ярмом для економіки, оскільки податки за рахунок зростання ВВП будуть збільшувати державні доходи (при незмінності ставок оподаткування), які і будуть джерелом для погашення накопиченого боргу;

- здійснення державою капітальних видатків за рахунок позик є економічно виправданим (за умов ефективності інвестицій), оскільки вона створює суспільні блага призначені для кількох поколінь (тягар при цьому досить справедливо розподіляється між теперішнім і майбутніми поколіннями); якщо ж держава інвестує саме у виробництво (збільшуючи державний сектор економіки), то за умов самоокупності тягара взагалі не буде [3, с. 2-46].

Характерною особливістю розвитку української економіки є те, що спостерігається прив'язка валютного курсу до коливання державного боргу (рисунок 1). Основною валютою зовнішніх запозичень України станом на 01 липня 2014 року залишається долар США (77,70%), тому на рисунку наведено динаміку державного боргу та динаміку курсу національної валюти до долара США.

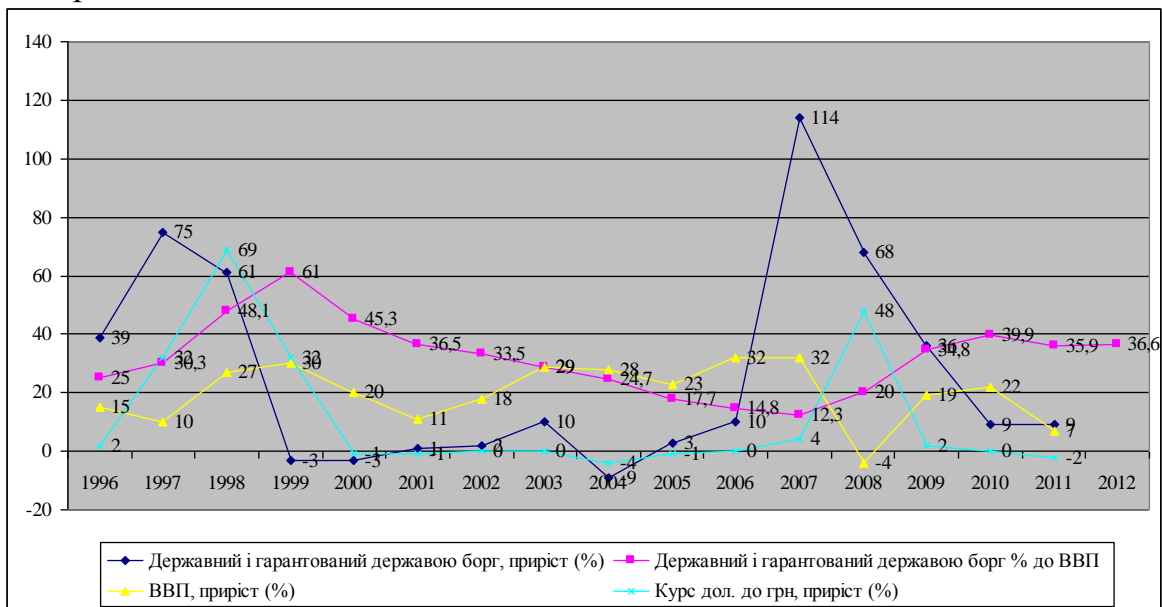


Рис. 1. Зв'язок між величиною державного боргу, величиною ВВП та валютним курсом

Стрибку валютного курсу на 48% у 2009 році передуює зростання державного боргу на 114% у 2008 році. Як видно з діаграми, напрями руху ламаних, які відображають коливання валютного курсу та державного боргу, збігаються. Ще однією закономірністю згідно з діаграмою є те, що відношення державного боргу до ВВП є максимальним у періоди економічних криз і скорочується між ними.

Таким чином, підсумовуючи, можна стверджувати, що державний борг справляє негативний вплив на соціально-економічні показники країни. Сила цього впливу залежить від рівня боргового навантаження. Особливістю української економіки в аспекті сприйняття впливу боргового навантаження на економіку та суспільство є той факт, що існує пряма залежність між зміною державного боргу та валютним курсом гривні. Коливання державного та гарантованого державою боргу відображається у відповідній зміні валютного курсу з лагом у один рік [4, с. 237-246]. Поступова виплата зовнішнього боргу означає регулярний переказ коштів за кордон, тобто відтік з середини країни

суттєвої частки національного доходу. Це, в свою чергу, знову зводить на мінімум можливість розвитку підприємств України, тобто знову малий бізнес зазнає втрат зі збільшенням зовнішньої заборгованості, соціальні та інвестиційні програми знову ж таки будуть скорочені або анульовані.

Вирішення проблеми заборгованості дасть можливість створенню нових правових, фінансових та економічних умов для контролю доходів країни, відновленню довіри до банківської системи та кредиторів, та сприятливих умов для іноземного інвестування. Необхідно забезпечити доцільність витрат коштів, залучених на фінансовому ринку, що дасть можливість розвитку виробництва, малого бізнесу, а в майбутньому безболісного погашення накопичених боргів для економіки України та кожного громадянина країни в цілому.

Список використаних джерел:

1. Вахненко Т.П. Державний борг України та його економічні наслідки / Т.П. Вахненко. – К.: Альтерпрес – 2000. – 152 с.
2. Вахненко, Т. П. Особливості формування державного боргу та управління його складовими в період фінансової кризи / Т. П. Вахненко // Фінанси України. – 2009. – № 6. – С. 14-28
3. Калитчук В.М. Вплив державного боргу на економічне становище в Україні / В.М. Калитчук. – Київ, 2005-2006. – 46 с.
4. Куксенкова О.О. Зовнішній борг України: проблеми та шляхи їх вирішення / О.О. Куксенкова / Молодіжний науковий вісник УАБС НБУ, Серія: Економічні науки – 2014. – № 6. – С. 237-246.
5. Макконелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика. Пер. с англ. 11-го изд. / К.Р. Макконелл, С.Л. Брю. – К.: ХаГар – 2000. – 785 с.
6. Рожко О.Д. Державний борг у забезпеченні економічного зростання / О.Д. Рожко // Фінанси України. – 2003. – № 1. – С. 82-87.

Романів І.Ф.

аспірант,

Львівський університет бізнесу та права

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ СОЦІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

Проблемам соціального розвитку присвячена значна кількість наукових праць. Окремі питання сучасних проблем соціального розвитку розглянуті у працях М. В. Лизун, О. А. Котукова, Н. А. Копилової, А. М. Колота, Я. М. Столярчук, О. В. Пирога, О. Є. Кузьміна, Ю. І. Сидорова, В. В. Козик, Н. І. Гражевської та ін. Ефективне регулювання державою процесів соціального розвитку вимагає формування цілісної системи наукових уявлень за цим напрямком.

На сьогоднішньому етапі розвитку наукових знань про соціально-економічний розвиток не викликає сумнівів факт нерозривності двох

процесів, а саме – взаємоузгоджене забезпечення розвитку соціальної та економічної сфер. Деформування стратегії, конкретних заходів та рішень у той чи інший бік провокуватиме загострення кризових явищ у економіці та погіршення добробуту громадян.

На рівні державного регулювання проблеми економічного та соціального розвитку досліджувала Д. М. Євдокимова. У її праці встановлено вплив інституціональних перетворень на здійснення соціально-економічних трансформацій. Вихідним положенням формування рекомендацій щодо встановлення пріоритетів державної політики Д. М. Євдокимова вважає визначення домінуючого технологічного укладу та рівня регіональної асиметрії, як основних елементів державної стратегії розвитку [1]. За схожим напрямком досліджував важелі державного регулювання у розвитку соціально-економічної системи держави О. М. Комяков. Учений зосередився на сутності економічної політики держави та її внеску у регулювання соціально-економічних процесів перехідної економіки за стратегічним та поточним напрямками. О. М. Комяков наголошував на важливості макроекономічної стабілізації в перехідній економіці, що залежить від розвитку цивілізованих трудових відносин та ринку праці [2].

Недостатньо дослідженим залишаються на сьогоднішній день наукові уявлення про чинники погіршення соціальної безпеки держави та громадян. Ця проблема у першу чергу пов'язана з проблемами фінансування соціальних перетворень, зокрема за кризових умов в економіці. З цього приводу В. М. Булавинець наголошує, що історія фінансування вітчизняної соціальної сфери демонструє тенденцію виділення коштів на її функціонування, переважно, з місцевих бюджетів за «залишковим принципом». Проголошення соціальних стандартів, як пріоритетних у реалізації економічної і соціальної політики держави, не підкріплюється практичними кроками. Панує думка про другорядність соціальної сфери у відтворювальному процесі і тому спрямування коштів на соціальний розвиток деякі теоретики та практики вважають затратами, а не інвестиціями. Ігнорування соціальних потреб населення залишається важливим фактором соціальної напруженості в суспільстві [3, с. 182]. Особливо посилюється цей фактор, на наше переконання, за кризових умов в економіці держави.

Таким чином формування теоретичних засад соціального розвитку та його державного регулювання в умовах економічної кризи залишається актуальним і на сьогоднішній день та потребує поглиблених досліджень за цим напрямком.

Список використаних джерел:

1. Євдокимова Д.М. Державне регулювання економічного розвитку: Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.01.01 / Д.М. Євдокимова ; Київ. нац. екон. ун-т. – К., 2002. – 20 с.: рис. – укр.
2. Комяков О.М. Державне регулювання перехідної економіки: Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.01.01 / О.М. Комяков ; Київ. нац. екон. ун-т. – К., 2000. – 19 с. – укр.
3. Булавинець В.М. Теоретичні засади соціального розвитку та роль держави у його фінансовому забезпеченні [Електронний ресурс] / В.М. Булавинець // Наукові записки

[Національного університету «Острозька академія»]. Сер. : Економіка. – 2010. – Вип. 13. – С. 177-184. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Nznuoa_2010_13_23.pdf

Турчин І.М.

викладач,

Відокремлений підрозділ Національного університету

біоресурсів і природокористування України

«Бобровицький коледж економіки та менеджменту імені О. Майнової»

СИСТЕМА ПОКАЗНИКІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ РЕСУРСОЗБЕРЕЖЕННЯ В АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Однією з найбільш актуальніших проблем стабілізації і подальшого прискореного розвитку виробництва в сільськогосподарських підприємствах будь-якої форми власності є підвищення його ефективності. Ефективність виробництва є узагальнюючою економічною категорією, через яку проявляються дія об'єктивних економічних законів і яка показує результативність виробництва, тобто це якісна характеристика у результативності використання живої й уречевленої праці.

Разом з тим дослідження показали, що існують обґрунтовані причини недостатнього розвитку підприємств АПК, зокрема: недосконалість діагностики та контролю системи показників, які б відображали реалізацію механізму ресурсозбереження у виробничо-господарській діяльності аграрних підприємств й дозволяли б оцінити ефективність його функціонування. Тому дослідження системи показників ресурсозбереження, а також оцінка програми заходів щодо їх застосування є актуальними і становлять науковий та практичний інтерес.

Забезпечення ресурсозбереження в аграрних формуваннях опирається на організації ведення господарства при якому кожне підприємство порівнює в грошовій формі витрати і результати виробництва (надання послуг), намагається відшкодувати витрати власними доходами, тобто забезпечувати самоокупність і оптимальну рентабельність виробництва. Ресурсозбереження виступає важливим фактором підвищення продуктивності праці, зниження собівартості продукції і забезпечення прибутковості виробництва.

З метою ефективного управління ресурсами і їх витратами необхідно здійснювати глибокий економічний аналіз виробництва. Відомо, що усі витрати мають не однаковий зв'язок з обсягом виробництва продукції. Залежно від характеру такого зв'язку витрати виробництва поділяють на постійні і змінні.

Ефективне використання оборотного капіталу – це: знання того, де, коли і в яких обсягах витрачати ресурси підприємства; прогноз того, де, коли, для чого і в яких обсягах необхідні додаткові фінансові ресурси; вміння забезпечити максимально високий рівень віддачі від використання ресурсів.

Отже, ефективне використання оборотного капіталу – це вміння економити ресурси і максимізувати віддачу від них.

На собівартість продукції впливає ряд істотних факторів, під впливом яких формується її рівень. Для пошуку резервів такого зниження необхідно, насамперед, економічно проаналізувати витрати за статтями, тобто структуру собівартості продукції. Для різних видів сільськогосподарської продукції вона різна, що зумовлено технологічними особливостями галузей і неоднаковою трудомісткістю виробництва.

Дані про структуру собівартості дають повне уявлення про те, які саме статті витрат займають найбільшу питому вагу і справляють вирішальний вплив на формування її рівня. Така інформація вкрай необхідна з огляду на те, що досягти істотного зниження собівартості сільськогосподарської продукції можна насамперед у результаті раціонального скорочення витрат за цими статтями.

Витрати на одиницю продукції знижуються під впливом ще таких – поряд з названими – факторів, які впливають на збільшення виробництва продукції: зростання собівартості відбувається в умовах дисбалансу цін на сільськогосподарську і промислову продукцію; зниження врожайності культур та продуктивності тварин й викликаного цим зниження обсягів валового виробництва продукції; нераціонального витрачання грошових і матеріально-технічних засобів; низького рівня механізації виробничих процесів та продуктивності праці; використання морально і фізично зношеної техніки; відхилення від агротехнічних та технологічних вимог до виробництва продукції; використання недосконалих технологій виробництва продукції; низької якості робочої сили; низького рівня організації праці і т. д. [3].

Оскільки з підвищенням урожайності культур і продуктивності тварин знижується собівартість, то фактори, що зумовлюють таке підвищення, можна розглядати як фактори ресурсозбереження.

Важливим фактором ресурсозбереження є підвищення продуктивності праці на основі комплексної механізації і автоматизації виробництва, докорінної перебудови організаційної структури аграрних підприємств створенням рослинницько-тваринницьких кооперативів, що працюють на засадах комерційного розрахунку.

Необхідно також забезпечити ефективніше використання машинно-тракторного парку, транспортних засобів. Це дасть змогу скоротити потреби в них до раціонального рівня, зменшити витрати на амортизацію та ремонти, а через це здешевити виробництво продукції.

Значні резерви зниження собівартості криються в суворому дотриманні режиму економії при використанні матеріально-грошових засобів у процесі виробництва сільськогосподарської продукції. Практика переконує, що в підприємствах, де контролюється економне використання оборотних фондів, де не допускаються втрати врожаю при збиранні і транспортуванні, збереженні насіння, посадкового матеріалу, кормів, значно менше витрачається коштів на одиницю продукції.

Істотного зниження собівартості продукції і відповідного ресурсозбереження можна досягти завдяки вдосконаленню системи управління виробництвом і запровадженню наукової організації праці. Ці заходи забезпечують зменшення накладних витрат, а отже, і зниження собівартості продукції. Важливу роль у такому зниженні відіграють також і такі соціально-економічні фактори, як підвищення кваліфікації кадрів, матеріальна зацікавленість працівників у результатах своєї праці, широке використання моральних стимулів [3].

Розглянуті фактори зниження собівартості продукції окреслюють лише загальні напрями скорочення витрат на її виробництво. В кожному підприємстві необхідно передбачити конкретні заходи щодо управління витратами, з метою здійснення режиму економії і бережливості, підвищення врожайності культур і продуктивності тварин, враховуючи місцеві природно-економічні умови.

– Основною умовою ресурсозбереження є забезпечення беззбиткової роботи всіх структурних підрозділів і підприємства в цілому.

Визначення рівня беззбитковості дозволяє визначити за яким рівнем продажу забезпечується рентабельність виробництва.

Аналіз точки беззбитковості зводиться до визначення мінімального обсягу реалізації продукції (у разі незмінних цін та умовно-постійних витрат), за якого підприємство може забезпечити беззбиткову операційну діяльність у короткостроковому періоді. Точка беззбитковості характеризує такий обсяг виробництва й реалізації продукції, якому відповідає нульовий прибуток підприємства – виручка від реалізації продукції дорівнює валовим витратам на її виробництво та реалізацію.

Неодмінним елементом аналізу точки беззбитковості є розрахунок маржинального прибутку (суми покриття) – різниці між виручкою від реалізації продукції та умовно-змінними витратами. Додатна різниця між фактичною виручкою від реалізації та виручкою від реалізації, що відповідає точці беззбитковості, називається *зоною безпеки*. На цю різницю підприємство може знизити обсяги реалізації або підвищити рівень витрат без загрози зазнати збитків. Зауважимо, що кожне підприємство має прагнути розширити зону безпеки, оскільки чим вона менша, тим більший ризик одержання збитків.

Перша важлива вимога у виборі чи розробці нормативів для показників ресурсозбереження – випуск продукції для економічного оцінювання виробничої одиниці й бюджетного аналізу – гарантія повної відповідності нормативів земельному фондові, кліматичним умовам і, якщо у господарстві проводилась іригація, то й забезпечення системи зрошення водою.

Економічне оцінювання виробничої одиниці дає лише часткову інформацію з проблем загальної господарської діяльності, які доводиться вирішувати керівнику підприємства. Воно являє собою ефективний інструмент аналізу, який є джерелом відомостей про те, які види культур і породи худоби вирощувати, визначення розмірів виробництва у господарстві.

Сільське господарство України поступається за рівнем ефективності західноєвропейському і американському за показниками ресурсозбереження. Звичайно, необхідно враховувати різницю у технічному оснащенні і державній політиці щодо аграрного сектора. В статті запропоновано систему показників оцінки ресурсозбереження в аграрних підприємствах, що передбачає порівнювання в грошовій формі витрат і результатів виробництва (надання послуг), відшкодування витрат власними доходами, тобто забезпечування самоокупності і оптимальної рентабельності виробництва. Ресурсозбереження виступає важливим фактором зниження собівартості продукції і забезпечення прибутковості виробництва.

Список використаних джерел:

1. Андрійчук В. Г. Економіка підприємств агропромислового комплексу: Підручник. / В. Г. Андрійчук. – К.: КНЕУ, 2013. – 780 с.
2. Россоха В.В. Формування і розвиток виробничого потенціалу аграрних підприємств [Текст] : монографія / Россоха, Володимир Васильович. – К. : ННЦ «Інститут аграрної економіки», 2009. – 444 с.
3. Сотник І.М. Еколого-економічні механізми мотивації ресурсозбереження : монографія / І.М. Сотник. – Суми: ВВП «Мрія» ТОВ, 2008. – 330 с.
4. Старицька О.П. Структурна характеристика ринкових важелів ресурсозбереження // Агроінком. – 2005. – № 7. – С. 67-69.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Галамага Ю.М.

студентка;

Літинська В.А.

*кандидат економічних наук, доцент,
Хмельницький національний університет*

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ УПРАВЛІНСЬКИХ ІННОВАЦІЙ

Сучасна економічна криза вплинула на всі сфери діяльності підприємств, можливості впливу на фінансові відносини обмежені, виникає загроза неплатоспроможності та банкрутства. Внаслідок цього нововведення стають основною рушійною силою підприємств та передумовою їхнього розвитку. Тому для того щоб підтримувати цю сферу на високому рівні потрібно вводити певні управлінські інновації.

Постійне зростання конкуренції, підвищення вимог споживачів, стрімкий розвиток науково-технічного прогресу змушують менеджерів та власників підприємств шукати нові шляхи вирішення проблем та досягнення конкурентних переваг, використовувати сучасні методи управління, вдосконалювати роботу з персоналом тощо. У зв'язку з цим посилюється потреба впровадження управлінських інновацій як головного чинника розвитку підприємства.

Визначення сутності та особливостей інновацій, організації інноваційних процесів, сутності управлінських інновацій були опрацьовані в роботах багатьох вітчизняних та зарубіжних учених: Ю. М. Бажала, Дж. Біркіншоу, П. Друкера, Т. Г. Дудара, М. І. Дяченко, С. М. Ілляшенка, В. І. Захарченко, О. В. Карлінської, А. Г. Латкіна, В. В. Мельниченка, О. П. Молчанової, Г. Плешу, А. І. Пригожина, Л. М. Прокопишина, О. В. Суріна, І. В. Федулової, Г. Хеймела, Н. І. Чухрай, О. І. Юркан та ін. Дослідження цих науковців розкривають сутність понять та проблем управління інноваційною діяльністю, особливості процесу їх реалізації, значення управлінських інновацій для ефективного розвитку суб'єктів господарювання.

Метою даної статті є виявлення сутності та значення управлінських інновацій, а також визначення основних проблем впровадження управлінських інновацій на вітчизняних підприємствах.

Під терміном «управлінська інновація» розуміють нову систему організації і управління, або нову управлінську технологію, або новий бізнес-процес. У багатьох випадках нововведення створюється завдяки реформуванню (перепроєктуванню, реінжиніринг) існуючих управлінських систем, технологій, процесів [1].

Це особлива форма зміни існуючих принципів, структури, процедур, методів, технік або будь-яких елементів системи управління організацією на кардинально нові, що є результатом творчої діяльності. Впровадження управлінських інновацій є дієвим способом забезпечення неповторності та ефективності системи управління підприємством. Це зумовлено тим, що управлінські інновації мають індивідуальний характер для кожної організації [2]. Чимало підприємств упроваджують інноваційні види продукції, новітні виробничі чи маркетингові технології, однак лише деякі організації забезпечують ефективний механізм реалізації управлінських інновацій.

Акцентуючи увагу на управлінських інноваціях, слід зазначити що саме відрізняє їх від технологічних та виробничих інновацій та робить унікальним процес їх створення. Технологічні інновації представляють собою певну сукупність знань, які можуть бути систематизовані, так як об'єднують декілька фізичних процесів або продуктів та можуть бути відносно легко відтворені. Управлінські інновації в більшій мірі специфічні по відношенню до підприємства.

Для управлінських інновацій характерним є вплив зовнішніх агентів – вчених, консультантів, гуру менеджменту, саме тих, хто визначає сутність інновацій, формує їх, при тому що реалізація нових управлінських ідей може відбуватися протягом декількох років. Управлінське ноу-хау компанії у разі позитивного результату комерціалізують незалежні консультанти, які просувають його на ринку та тиражують в якості вдалого досвіду. Модель виникнення та розвитку інновацій в сфері управління можна описати за допомогою наступних етапів: усвідомлення проблеми, розробка та формулювання ідеї, її визнання [3, с. 37-41].

Управлінські інновації, порівняно з технологічними чи продуктовими, є більш ризиковими, однак вимагають залучення меншої кількості фінансових ресурсів. Ризики, пов'язані із складністю їхньої реалізації, важко оцінити, адже зміни, що відбуваються, впливають на підприємницьку культуру, уявлення, переконання та поведінку персоналу, господарську діяльність підприємства загалом [2]. Саме тому, що в умовах постійних змін зовнішнього середовища та посилення конкуренції управлінські інновації набувають особливої актуальності та значення, що потребує виділення їх як окремого виду інновацій з метою детального розгляду та обґрунтування їхніх особливостей, переваг для організації.

Управлінська новація до її втілення в життя повинна пройти визначені стадії, на кожній із яких вона набуває необхідних характеристик. Визначення стадій втілення управлінської новації дає змогу здійснити якісне розроблення заходів не тільки з планування і контролювання, але й створення умов для перебігу інноваційного процесу. Так, можна виділити такі стадії впровадження управлінської новації:

- інвенція – поява ідеї інновації;
- ініціація – дослідження та перевірка можливості втілення ідеї внаслідок використання інформаційних технологій;

– дифузія – втілення ідеї, яка здатна підвищити ефективність діяльності конкретних під-розділів чи підприємства загалом [4].

При впровадженні управлінських інновацій в діяльність підприємства необхідно брати до уваги не тільки їх раціональне значення для діяльності підприємства, але і сприяння досягненню підприємством встановлених стратегічних цілей та задоволення (збереження рівня задоволеності) потреб та інтересів персоналу. Не приймаючи до уваги фінансові аспекти реалізації інновацій, ці параметри можуть якісно визначати ефективність управлінських інновацій. Для ефективного реалізації управлінських інновацій потребує вирішення проблема поєднання та збалансування зазначених підходів та розробки на цій основі відповідного механізму впровадження інновацій.

Основними чинниками, які перешкоджають впровадженню управлінських новацій на підприємствах, є:

- відсутність в достатньому обсязі фінансових можливостей для формування управлінського потенціалу;
- недостатня кваліфікація управлінського персоналу;
- завантаженість керівництва поточними проблемами;
- високий рівень опору працівників будь-яким змінам на підприємстві;
- відсутність інформації про ефективні нововведення у сфері управління та можливості одержати кваліфіковану допомогу і консультації;
- не розуміння сутності та ролі організаційно-управлінських інновацій в сучасних економічних умовах.

Таким чином, сучасні підприємства потребують управлінських інновацій, що призводять до змін організаційної структури організації, оптимізації бізнес-процесів, підвищення якості робіт з клієнтами за рахунок зміни алгоритмів прийняття управлінських рішень та способів просування товарів та послуг на українських ринках [1].

На ефективність впровадження управлінських інновацій впливають не лише характеристики нововведення, але й раціоналізація процесу реалізації нових ідей. Завдяки, організованості процесу впровадження інновацій та їх системності, підприємство постійно пристосовується до змін середовища. Синхронна реалізація інновацій дозволяє організації одночасно орієнтуватись на зменшення витрат, підвищення ефективності діяльності, підвищення якості продукції та повне задоволення потреб споживачів [3, с. 37-41].

Відповідність управлінських інновацій стратегічним цілям та завданням організації призводить до виробництва продукції нового рівня та розширення потенційних можливостей підприємства. Для успішної реалізації управлінських рішень потрібно, щоб вони були актуальними а даному підприємстві, а також визнаними і схваленими зовнішніми незалежними експертами. Це передбачає постійні якісно нові зміни внутрішнього середовища, підприємницької культури та особистих переконань працівників.

Отже, управлінські інновації є ключовим фактором ефективного розвитку підприємства та забезпечує довгострокові конкурентні переваги на ринку за такими напрямками, як зниження витрат ресурсів, підвищення ефективності

рішень, що приймаються, з розвитком бізнесу та створення конкурентних переваг для розвитку бізнесу.

Для успішного перебігу інноваційного процесу необхідно, щоб виконавці мали досвід і необхідну кваліфікацію, володіли необхідними знаннями та методами розв'язання задач на визначених етапах інноваційного процесу. Потрібно постійно вдосконалювати методики визначення ефективності управлінських інновацій та оцінювати їх вплив на конкурентоспроможність підприємства.

Список використаних джерел:

1. Захарченко В. І., Корсікова Н. М., Меркулов М. М. Інноваційний менеджмент: теорія і практика в умовах трансформації економіки. Навч. посіб. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 448 с.

2. Момчева А. М. Управлінські інновації: сутність, види, особливості впровадження [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://vestnikdnu.com.ua/archive/201374/98-104.htm>.

3. Дяченко М. І. Стратегія економічного розвитку України / М. І. Дяченко. – Збірник наукових праць. – К.: КНЕУ. – № 24-25. – 2009. – С. 37-41.

4. Прокопишин Л. М. Управлінські інновації та особливості їх використання на машинобудівних підприємствах в сучасних умовах господарювання [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://vuzliblib.su/articles/4936-1.htm>.

Літвінова Ю.О.

студентка,

Науковий керівник: Літвінова І.М.

кандидат хімічних наук, доцент,

Інститут хімічних технологій

Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля

РОЛЬ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА У СУЧАСНИХ УМОВАХ

На сучасному етапі розвитку виробництва важко переоцінити значення людського фактора на підприємстві, так як він виступає головним ресурсом підприємства. У зв'язку з цим з'являється визначення поняття «інтелектуальний капітал» підприємства, що свідчить про перехід від сприйняття людини як людський ресурс на підприємстві до людського капіталу, бо саме висококонкурентний персонал стає головною конкурентною перевагою підприємства.

Питанню інтелектуального капіталу присвячені роботи багатьох економістів, таких як К. Свейбі, М. Меллоун, Л. Едвіссон, Е. Брукінг, К. Беккер, М. Бендик, Е. Джамай та ін.

Актуальність даної роботи полягає в розгляді інтелектуального капіталу, так як для його використання необхідно чітко розуміти і визначити його роль для підприємства.

Перші спроби визначення сутності інтелектуального капіталу з'явилися ще в 60-і рр. ХХ ст. В економічній літературі інтелектуальний капітал характеризується певною мірою як мікроекономічне і макроекономічне явище. Звертаючи увагу на роль інтелектуального капіталу всередині фірми, на мікрорівні, О. Антипина і В. Іноземцев висловлюють думку, що «інформація і знання, ці специфічні за своєю природою та формами участі у виробничому процесі фактори, в рамках фірм приймають вигляд інтелектуального капіталу» [1, с. 28].

Нерідко в зарубіжній економічній літературі інтелектуальний капітал визначається як прихована вартість компанії, що включає людський капітал працівників, структурний капітал (до нього відносять патенти, бренди, ноу-хау тощо) та клієнтський капітал [1, с. 28].

Дослідження доводять, що саме інтелектуальний капітал є головним джерелом отримання прибутку, а не засоби виробництва. Також від ефективності використання інтелектуального капіталу залежить частка основних фондів, чим ефективніше використання, тим менше частка. Для підприємства він є важливим чинником, так як присутній у всіх сферах його діяльності і не відділимо від свого творця – людини.

Інтелектуальний капітал впливає на: зростання капіталізації і вартості бренда; посилення конкурентних переваг фірми; реалізація синергетичних ефектів; отримання референції і підтримки держави; розробка ефективної конкурентної стратегії; залучення надійних партнерів; здійснення блокуючого патентування з метою придушення конкурента; патентного прикриття при розширенні ринків збуту; набуття виключних прав на інновації та новітні технології; отримання додаткових доходів за допомогою ліцензійних операцій, реалізації інтелектуальної власності; використання інтелектуальної власності в якості валюти при злитті, придбанні підприємств і спільному підприємстві; виявлення нелегальних користувачів і, відповідно, підвищення доходу від продажу ліцензії [3, с. 20].

Інтелектуальний капітал – найважливіший ресурс науково-технічного досягнення. Він створює матеріальне забезпечення існування, впевненість у завтрашньому дні. Інтелектуальний капітал – це нематеріальний актив, без якого компанія не може існувати, посилюючи конкурентні переваги, і тільки досвідчена кваліфікована робоча сила здатна управляти високотехнологічним процесом [2, с. 73].

Щоб підприємство ефективно здійснювало свою діяльність і було конкурентоспроможним на ринку недостатньо володіти матеріально-фінансовими ресурсами, а також аналізувати підприємства-конкурентів, необхідно сконцентрувати увагу на внутрішніх можливостях підприємства. Так, до персоналу підприємство пред'являє підвищені вимоги, на сьогоднішній день недостатньо виконувати механічну роботу. Адже саме від інтелектуального капіталу залежить ділова репутація підприємства, наявність постійних клієнтів і залучення нових, ноу-хау, генерування нових ідей, відкриття нових можливостей. Також інтелектуальний капітал здатний накопичувати, обробляти і відтворювати інформацію. На відміну від

устаткування, він не втрачає своїх властивостей з часом, а навпаки, нарощує знання та досвід і стає більш цінним для підприємства.

На конкурентоспроможність підприємства, а також його розвиток і прибутковість впливає дуже багато чинників, у тому числі і інтелектуальний капітал.

Таким чином інтелектуальний капітал – один з головних стратегічних ресурсів підприємства, в який доцільно інвестувати кошти підприємства. У статті було наведено визначення даного поняття, проаналізовано місце і роль інтелектуального капіталу на підприємстві.

Список використаних джерел:

1. Перский Ю.К., Имайкин Е.А. Объектно-субъектное представление интеллектуального капитала / Ю.К. Перский, Е.А. Имайкин // Вестник Пермского университета. Серия: Экономика. – 2010. – № 2. – С. 28-36.
2. Степанова А.Е. Инвестиции в интеллектуальный капитал важнейший фактор инновационной экономики / А.Е. Степанова // TERRA ECONOMICUS. – 2008. – № 2-3(6). – С. 73-77.
3. Митина А.Н. Роль интеллектуального капитала в формировании конкурентоспособности организации / А.Н. Митина. // Вісник МСУ. – 2011. – № 1. – С. 15-23.

Люткевич Г.Р.

студентка,

Запорізький національний університет

СТРАТЕГІЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ

Для розвитку і досягнення успіху організаціям як малим так і великим необхідно розвивати стратегічне мислення. Без стратегії неможливий вихід на ринок товарів та послуг, захват нових сегментів ринку як в Україні так і закордоном. Стратегія може бути направлена на: освоєння нових ринків; внутрішнього клімату організації; зменшення витрат і ін. Освоєння нових ринків дає можливість експортувати продукцію організації обходячи конкурентів, які ще не встигли завоювати той самий ринок пропонуючи ті ж товари та послуги.

Поліпшення внутрішнього клімату організації повинно в першу чергу бути направлено на персонал: поліпшення умов праці та відповідне ставлення до працівників. Якщо люди будуть задоволені, у них не буде приводу погано працювати та йти до конкурентів, що може нашкодити організації.

Вирішальну роль у досягненні успіху організації відіграє вміння створювати навколо себе обставини які виводять організацію на лідируючі позиції (співпраця, комунікації).

Питаннями оцінки економічної ефективності зовнішньоекономічної діяльності організації та розробки стратегії викладені в роботах вітчизняних

та зарубіжних науковців. Проблемами ефективності зовнішньоекономічної діяльності займаються такі вчені, як Миролюбова Т. В., яка представила методичку розрахунку ефективності зовнішньоекономічної діяльності, що являє собою сукупність таких показників, як абсолютна ефективність експорту, економічна ефективність реалізації експортних товарів на зовнішньому ринку, ефективність використання виробничих та оборотних фондів при експорті [3]; Яковлев А. І., який розробив систему оцінки ефективності для різних агентів міжнародного бізнесу та дав визначення коефіцієнту кредитного впливу [5, с. 28-34]. Дем'яненко А. Г. запропонував використання кількісних показників при оцінюванні зовнішньоекономічної діяльності організації, що допоможе в більш повному обсязі простежити вплив кожного фактору на ефективність зовнішньоекономічної діяльності [1, с. 22-28]. Визначення поняття «стратегія» було опубліковано різними авторами. Декілька найближчих до нашого часу :

- Бланк І. О. «Формування системи довгострокових цілей діяльності підприємства і вибору найбільш ефективних шляхів їх досягнення».

- Наливайко А. П. «Встановлений та переглядуваний набір напрямків діяльності (мети та засобів її досягнення) для забезпечення поновлюваної відмінності та прибутковості».

- Оберемчук В. Ф. «Програма дій, що визначає розвиток фірми, і відповідне управління, а також досягнення поставлених цілей, визначення перспективних орієнтирів діяльності підприємства на основі оцінювання його потенційних можливостей і прогнозування розвитку зовнішнього середовища».

- Куденко Н. В. «Координуючий, об'єднуючий фактор між цілями та ресурсами фірми».

- Шершньова З. Е., Оборська С. В. «Довгостроковий курс розвитку підприємства, спосіб досягнення цілей, який воно визначає для себе з альтернативних варіантів, керуючись власними міркуваннями у межах своєї політики».

В зарубіжній економічній літературі є ряд концепцій, які обґрунтовують конкурентні стратегії організації, визначають методи, механізми, інструменти, за допомогою яких організації досягають конкурентних переваг на ринку. Серед економістів, що проводили дослідження в цій області, треба відзначити М. Портера, Г. Саймона, Д. Еклунда, Р. Мінцберга [4, с. 17-20].

Концепція збалансованої системи показників (ЗСП) була розроблена Робертом С. Капланом [2, с. 512].

Виходячи з наведених теорій, можна простежити, що кожна з них направлена на удосконалення системи зовнішньоекономічної діяльності організації.

Отже, поняття «стратегія» розглядається як безперервне дослідження, аналіз, пошук та впровадження обґрунтованих ідей, перетворених на покроковий схематично структурований план дій, який може бути направлений як на окремий відділ, групу товарів чи послуг так і на всю організацію в цілому.

Метою впровадження стратегії в організації або у відділі – є вихід на лідируючі позиції в рейтингу серед конкурентів, можливість стати кращим.

Таким чином, керівники організацій повинні звертатись до вже перевірених понять «стратегії» для вирішення проблем. Також, вміти прислухатись до сучасних умов управління та коректно впроваджувати нові поняття. Звернення до механізмів, які дозволяють цілісно підійти до аналізу стратегій ЗЕД організації дає змогу покращити показники конкурентоспроможності. Отже, ознайомлення з сучасним поняттям «стратегія» дає змогу розширити світогляд на проблему конкурентоспроможності організації, як в цілому так і в окремих підсистемах ЗЕД організації.

Список використаних джерел:

1. Дем'яненко А. Г. Формування моделі комплексного аналізу ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства // Економіка, фінанси, право. – 2005. – № 2. – 22-28 с.
2. Каплан Роберт С., Нортон Дейвід П. Збалансована система показників. Від стратегії до дії. – 2-е вид., Испр. і доп. / Пер. з англ. – М. : ЗАТ «Олімп-Бізнес». – 2006. – 512 с.
3. Миролюбова Т. В. Удосконалення зовнішньоекономічної діяльності підприємств в умовах ринкової економіки: Автореферат дисертації на здобуття уч. ст. канд. ек. наук. – Скатеринбург, 1992.
4. Теслюк Н. П. стратегії підприємства по досягненні конкурентних переваг // Економіка, фінанси, право. – 2005. – № 11. – 17-20 с.
5. Яковлев А. І. Удосконалення методів визначення ефективності зовнішньоекономічної діяльності // Фінанси України. – 1998. – № 9. – 28-34 с.

Мізгерова А.В.

аспірант,

Уманський національний університет садівництва

ОСНОВНІ ФАКТОРИ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ ГАЛУЗІ МОЛОЧНОГО СКОТАРСТВА ЧЕРКАСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Підвищення ефективності ведення сільського господарства значно залежить від розвитку галузі тваринництва, зокрема молочного скотарства. Це одна із стратегічних сільськогосподарських галузей України, що визначає продовольчу безпеку держави, якість харчування населення та має високий експортний потенціал. У зв'язку зі стрімким зростанням населення планети зрозумілим стає збільшення попиту на продукти харчування, зокрема на молочну продукцію. Таким чином, молочне скотарство сьогодні являється досить перспективним та інвестиційно привабливим видом діяльності [1].

Оскільки сьогодні в галузі молочного скотарства України спостерігається низька ефективність, то є доцільним діагностування і пошук шляхів поліпшення виробництва молока. Скорочення поголів'я корів призводить до зниження валового виробництва. Навіть поступове підвищення

продуктивності корів не може суттєво вплинути на розвиток галузі. Така ситуація ще раз обґрунтовує зменшення зацікавленості виробників молока у веденні такого бізнесу, особливо тепер, коли склалася складна політична і економічна ситуація в Україні. Ця галузь сільського господарства потребує нагальної реорганізації задля утримання конкурентоспроможних позицій на європейському ринку [3].

Серед регіонів України Черкаська область з виробництва молока займає провідне місце. Оскільки ситуація в економіці країни залежить від того, що відбувається в окремих регіонах, то збільшення ефективного ведення скотарства в областях і районах безпосередньо впливає на сільське господарство України в цілому.

Загалом по Черкаській області обсяги надоїв у 2013 році збільшилися порівняно з 2000 роком. Насамперед це відбулося за рахунок розширення валового виробництва молока у Чорнобаївському, Христинівському, Золотоніському і Звенигородському районах, які відзначилися найвищими показниками позитивної зміни надоїв молока від корів за останні 13 років. Стосовно відсоткового зменшення обсягів надоїв молока у 2013 році, то найбільше їх зниження відбулось у Черкаському, Чигиринському, Канівському і Кам'янському районах. Їх показники відносно 2000 року становлять -34%, -36%, -50%, -32% відповідно.

Таким чином, в цілому ситуація з виробництвом молока у Черкаській області задовільна, але серйозних позитивних зрушень за 13 років в обсягах виробництва молока не відбулося. Майже в половині районів спостерігаємо скорочення надоїв, в той час як попит на молочну продукцію невинно збільшується.

Ефективність виробництва молока залежить від ряду факторів. Нами була досліджена кореляційна залежність рівня рентабельності реалізації молока, % (у) від трьох факторів: витрати кормів на виробництво 1 ц молока, грн (x_1), середня ціна реалізації 1 ц молока, грн (x_2), виробництво молока на 1 працівника тваринництва, кг (x_3).

Після проведених розрахунків встановлено рівняння кореляційного зв'язку:

$$y = -55 + 0,07x_1 + 0,15x_2 + 0,001x_3.$$

Розрахований коефіцієнт множинної кореляції ($R = 0,82$) показує, що між трьома факторами і результативною ознакою існує тісний зв'язок. Коефіцієнт множинної детермінації ($R^2 = 0,68$) свідчить, що варіація рівня рентабельності реалізації молока на 68% обумовлюється трьома факторами (витратами кормів на виробництво 1 ц молока, середньою ціною реалізації 1 ц молока та продуктивністю праці працівників тваринництва), введеними в кореляційну модель. Це означає, що вибрані фактори в цілому впливають на досліджуваний показник.

Таким чином, збільшення витрати кормів на виробництво 1 ц молока призведе до підвищення рівня рентабельності реалізації молока на 0,07 в. п. Якщо середня ціна реалізації 1 ц молока збільшиться на 1 грн, то рівень

рентабельності підвищиться на 0,15 в. п., а зростання продуктивності праці працівників тваринництва на 1 кг підвищить рівень рентабельності на 0,001 в. п.

Одним із чинників, який має найвагомійший вплив на обсяги надоїв, є годівля корів. У табл. 1 розглянемо витрати кормів на виробництво молока.

Таблиця 1

**Витрати на виробництво одного центнера молока
в сільськогосподарських підприємствах Черкаської області, ц корм. од.**

Вид кормів	Роки								Відхилення 2013 р від 2001 р(+,-)
	2001	2005	2009	2010	2011	2012	2013		
Корми всіх видів	1,67	1,24	1,09	1,08	1,16	0,99	0,99	-0,68	
з них концентровані	0,29	0,33	0,37	0,36	0,36	0,36	0,39	+0,1	
Питома вага концентрованих кормів в загальному обсязі, %	17	27	34	33	31	36	39	+22 в.п.	

Сформовано автором за даними Державної служби статистики України [4]

У витратах кормів на виробництво 1 ц молока за 13 років помітна загальна тенденція до їх скорочення. Це свідчить про введення інновацій у раціонах годівлі корів. Зокрема, відбувається збільшення використання концентрованих кормів (на 22 в. п. у 2013 р. порівняно із 2001 р.).

Проте, більшість підприємств України не можуть конкурувати на європейському ринку, через слабе інноваційно-інвестиційне забезпечення. Ми підтримуємо думку В. Діхтяр, що найбільш значущими перешкодами, які гальмують розвиток інноваційної діяльності в молочному скотарстві, є:

- слабка науково-дослідницька база, невідповідність підприємств до освоєння новітніх розробок, дефіцит інформації про нові технології і ринки збуту;

- дефіцит власних коштів та високі економічні ризики і тривалі терміни окупності інноваційних проектів;

- низька платоспроможність більшості агровиробників;

- неможливість впровадити інноваційні розробки в застарілу матеріально-технічну базу;

- обмежені можливості колективного скотарства внаслідок приватизації земель;

- відособленість молоковиробників від підприємств, які випускають науково-технічну продукцію, і від провайдерів, які здійснюють її реалізацію;

- відсутність прозорого ринку інноваційних розробок, а також суттєве відставання молочної галузі з освоєнням інновацій [2].

З усіх сільськогосподарських підприємств Черкащини, що займаються виробництвом молока, лише 64 отримали прибутки від його реалізації, а це 41% в 2010 р. та 45% в 2013 р. Але, навіть для цих підприємств державна

підтримка зводиться, в основному, лише за рахунок податку на додану вартість (97,3% від розміру державної підтримки в 2013 р.). Тому, підприємствам слід вишукувати власні кошти для поповнення основних видів техніки, враховуючи сучасні інноваційні процеси в аграрному секторі.

Внаслідок низької продуктивності тварин, недостатньої бюджетної підтримки з боку держави та низького рівня капіталізації сільськогосподарських підприємств, потенціал фінансового стимулювання інноваційної діяльності в галузі молочного скотарства в Україні дуже низький. Через відсутність якісно обґрунтованих бізнес-планів комерційні банки відмовляють у кредитуванні інноваційних проектів молоковиробничих підприємств, адже вважають таке інвестування надто ризиковим.

Таким чином, необхідно реорганізувати галузь молочного скотарства. На нашу думку, за нинішніх умов, доцільно використати закордонний досвід інноваційної діяльності сільськогосподарських підприємств, взявши за основу наступні напрями розвитку:

- 1) раціональне й ефективне використання кормів і покращення їх якості;
- 2) впровадження енергозберігаючих та інтенсивних технологій;
- 3) модернізація, технічне переозброєння та автоматизація процесу виробництва молока;
- 4) створення інтелектуальних ферм, де об'єднуються процеси годівлі і доїння корів та управління тваринницьким господарством.

Як бачимо з досвіду іноземних ферм, для досягнення кращих результатів у молочному скотарстві необхідно забезпечити галузь достатньою кількістю якісних кормів, впроваджувати оптимальні сучасні технології. На сьогоднішній день цим питанням серйозно займаються господарства СПП «РВД-Агро» та СТОВ «Ломовате» (Черкаський р-н), СТОВ «Агрофірма «Маяк» (Золотоніський р-н), які вкладають значні кошти в розвиток тваринницької галузі, зокрема – молочного скотарства.

Отже, у Черкаській області обсяги надоїв молока поступово зростають, що обумовлено підвищенням продуктивності корів. Одним із чинників, який має найвагомий вплив на даний показник, є їх годівля. Це свідчить про введення інновацій у кормовиробництво. Зокрема, в раціони кормів більше вводять концентрати.

Хоча по Україні в цілому, і зокрема у Черкаській області є конкурентоспроможні підприємства, що займаються молочним скотарством, їх інноваційно-інвестиційне забезпечення не є стійким. Тому це питання потребує детальнішого вивчення і аналізу. А оскільки наша країна поступово виходить на європейські ринки, нам слід звернути увагу на молочне скотарство провідних сільськогосподарських країн світу.

Список використаних джерел:

1. Молочне скотарство – українська «нафта» / газета «Агробізнес сьогодні». – № 6(229) березень 2012. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://agro-business.com.ua/component/content/article/956.html?ed=58>.

2. Розвиток молокопродуктивного під комплексу / Віктор Діхтяр «Агро Перспектива» 1/2012. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://farmerplus.com/main/animal-husbandry/582-rozvitok-molokoproductivnogo-pdkompleksu.html>.

3. УАК: Про СОТ, тваринництво та молочне скотарство. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://agroprom-ua.com/articles/329>.

4. Статистичний збірник «Регіональний розвиток Черкаської області за 2013 рік. – За ред. В. П. Приймак. – Черкаси, 2014.

Рушанян С.С.

студентка;

Літинська В.А.

*кандидат економічних наук, доцент,
Хмельницький національний університет*

МОТИВАЦІЙНІ АСПЕКТИ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВ

В сучасних умовах господарювання успішне функціонування підприємств базується на постійному підвищенні ефективності виробництва за рахунок інноваційного розвитку та модернізації. Однак, успішність інноваційного розвитку значною мірою залежить від системи мотивації та стимулювання до інноваційної діяльності персоналу підприємств.

Система стимулювання повинна пробуджувати в усіх учасників інноваційного процесу мотиви до творчої праці, створювати взаємовигідний економічний механізм регулювання їхніх взаємовідносин.

Проблеми розвитку інноваційної діяльності є предметом активних наукових досліджень багатьох вчених. Значний внесок у розвиток теорії інноваційної діяльності зробили такі зарубіжні вчені, як: Д. Вольф, В. Джевонс, П. Друкер, Р. Нельсон, М. Портер, А. Сміт, І. Фішер, Й. Шумпетер.

Питання мотивації в інноваційній діяльності висвітлювали у своїх роботах такі зарубіжні фахівці як: П. Абардін, Дж. Дамблотон, П. Друкер, Д. Канеман, Дж. Нейсбіт, Т. Пітер, Дж. Ронен, Р. Уотермен та інші.

До кола вітчизняних науковців, які досліджували дану проблему, належать Т. Білоброва, Н. Гончарова, С. Занюк, Н. Краснокутська, Ю. Макогон, М. Семикіна та інші.

Інноваційна діяльність персоналу як об'єкт мотивації – це здатність та прагнення працівників до розробки і впровадження нововведень шляхом застосування творчих, професійних та інтелектуальних здібностей за умов формування керівництвом потреби персоналу у пізнанні та продукуванні нових знань [3].

Необхідною умовою для інноваційного розвитку будь-якого підприємства є усвідомлення необхідності інновацій з боку керівництва та внутрішня готовність до їх впровадження.

Питання активізації інноваційних процесів на вітчизняних підприємствах є дуже важливим та суперечливим. З одного боку, існує дієвий механізм державного стимулювання інноваційної діяльності підприємств, присутній ряд альтернативних джерел фінансування та зацікавленість підприємців у втіленні інноваційних процесів. Проте, у той самий час кількість підприємств, що займаються інноваційною діяльністю постійно знижується. Дана ситуація обумовлено тим, що успіх роботи в цьому напрямку залежить не тільки від різноманіття форм активізації інноваційної діяльності підприємства, але й від зацікавленості персоналу в розвитку інноваційних процесів.

Завдання мотивації інноваційної праці, як однієї з функцій управління, має вирішуватися з урахуванням специфіки та внутрішньої суперечливості цього виду діяльності. По-перше, необхідно домогтися підвищення творчої активності, стимулювати пошук нестандартних рішень, створити і підтримувати атмосферу новаторства і винахідництва.

По-друге, в умовах ринкової економіки необхідно забезпечити комерційний результат інноваційної праці, що виражається в конкретних показниках ефективності: зростанні прибутку, зниженні витрат, підвищенні якості продукції [2].

Необхідно визначити, що саме зумовлює ступінь залучення працівників до процесу інноваційної діяльності. Доцільно виділити фактори, що зумовлюють величину і структуру кадрової складової інноваційного потенціалу.

Якості, властиві працівнику, можна поділити на дві групи: такі, що можуть бути поліпшені внаслідок цілеспрямованої діяльності, і особистісні, на які вплинути дуже важко. Відповідно виділяють активні й пасивні характеристики працівника.

До активних якостей працівника в контексті його здатності до інновацій належать: вмотивованість до інноваційної діяльності (зумовлює рівень мотиваційної сприйнятливості працівником інновацій); поінформованість про інноваційну політику підприємства і відчуття важливості власної ролі в процесі її реалізації; відповідність кваліфікаційної підготовки нагальним потребам (зумовлює рівень кваліфікаційної сприйнятливості інновацій).

До другої групи характеристик працівника віднесені такі якості, як ініціативність, відповідальність і самостійність. Проте відомо, що підвищуючи активні характеристики працівника, можна істотно поліпшити його пасивні якості [1, с. 191].

Ставлення людини до інноваційних процесів визначається багатьма мотивами в найрізноманітнішому їх поєднанні, що в сукупності складають механізм мотивації участі в інноваційній діяльності.

Мотиваційний механізм інноваційної діяльності – система зі зворотнім зв'язком, яка охоплює сукупність мотивів та стимулів, що формують у персоналу організації мотиваційні преференції щодо використання інновацій як основного засобу здобуття організацією конкурентних переваг [2].

Отже, до мотивів участі працівника в інноваційних процесах належать: внутрішні мотиви, що визначають схильність особистості до інновацій;

зовнішні позитивні мотиви, що викликають позитивну реакцію і спонукають до участі в інноваційних процесах; зовнішні негативні мотиви, що викликають негативну реакцію і примушують до участі в інноваційних процесах.

Для того, щоб сприймати інноваційний процес і брати в ньому участь, працівник має чітко розуміти, що від нього очікують і чому саме, тобто усвідомлювати мету роботи. Також, він має відчувати особисту необхідність і незамінність у цьому процесі.

Вплив кваліфікації персоналу на сприйняття інновацій визначається певними факторами. По-перше, кваліфікація зумовлює той «максимум», на який здатен працівник, і в разі, коли інновація вимагає нових знань, умінь, навичок, що виходять за межі цього «максимуму», людина може стати безпорадною. По-друге, кваліфікація є мотивуючим фактором діяльності: що вищою є кваліфікація, то більшою мірою працівник керується внутрішніми й зовнішніми позитивними мотивами й охочіше бере участь у процесах упровадження й поширення інновацій. Крім того, кваліфікованих фахівців значно легше ознайомити з нововведенням.

Отже, стан кадрової складової інноваційного потенціалу на особистісному рівні можна охарактеризувати як взаємодію складених мотивуючих факторів.

Таким чином, мотивація персоналу у сфері інноваційної діяльності розглядається як необхідний елемент системи управління прогресивними змінами на підприємстві, як джерело інтенсифікації інноваційної активності різних суб'єктів. Для активізації інноваційної діяльності на підприємстві необхідна відповідна система мотивації працівників, яку можна вдосконалити за рахунок використання дієвих інструментів системи, застосування провідних методів стимулювання персоналу та обов'язкової всебічної оцінки ефективності проведених заходів.

Список використаних джерел:

1. Волков О. І. Економіка та організація інноваційної діяльності : підручник / О. І. Волков, М. П. Денисенко. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 662 с.
2. Єлець О. П. Мотивація інноваційної діяльності персоналу [Електронний ресурс] / Єлець О. П. – Режим доступу : http://www.zgia.zp.ua/gazeta/evzdia_6_152.pdf.
3. Шаповалова О. Г. Інноваційна активність персоналу як об'єкт мотивації [Електронний ресурс] / О. Г. Шаповалова, С. І. Кравченко. – Режим доступу : <http://masters.donntu.org/2014/iem/shapovalova/library/article1.htm>.

Стукало М.В.

студент,

Фінансово-правовий коледж

ФІНАНСОВЕ ПЛАНУВАННЯ ЯК СКЛADOVA СТАЛОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Становлення нових та поступова зміна сталих економічних і соціальних відносин в Україні впливають на формування фінансової системи та відповідних методів управління фінансами. Фінансове планування як важлива складова механізму фінансової системи та одна із функцій управління підприємством є актуальною за сучасних умов, коли істотним для діяльності є вплив глобалізації, поступової інформатизації суспільства та його інноваційного розвитку.

Усі підприємства, незалежно від їх розміру і зрілості, важко уявити без фінансового планування. Так само, як пілот ніколи не вилетить з Нью-Йорку до Лос-Анджелеса без плану польоту, так і бізнес потребує чітко окресленого плану, щоб «дістатися до місця призначення». Роль фінансового планування посилюється в умовах нестабільності зовнішнього середовища, з огляду на те, що саме в перебігу останнього відбувається вибір найкращих форм та методів організації фінансово-господарської діяльності задля забезпечення збалансованого фінансового розвитку підприємства, зростання його цінності для усіх зацікавлених сторін.

Окремі методологічні, методичні й організаційні аспекти фінансового планування досліджуються такими українськими та зарубіжними вченими як І. Бланком, В. Опаріним, В. Гриньова, О. Орловим, І. Полтьєвою, О. Терещенком, В. Тропіною, І. Хомою, Л. Малік, Р. Брейлі, І. Брігхемом, Дж. Ван Хорна, Ф. Ченг Лі, Д. Хана.

Фінансове планування – діяльність, пов'язана з управлінням фінансами та спрямована на забезпечення стійкого фінансового стану і підвищення рентабельності підприємства. Об'єктом фінансового планування виступають фінансові ресурси, що утворюються в процесі розподілу і перерозподілу валового внутрішнього продукту. Фінансовий план – план діяльності та розвитку підприємства на визначений період, виражений у грошовій формі. Слід зазначити, що головна мета фінансового планування на підприємстві полягає у виявленні невикористаних ресурсів і визначенні суми платежів у бюджет, величина якої відповідала перевищенню доходів підприємства над його витратами [1].

Фінансове планування покликане виконувати такі завдання:

- визначення обсягу та джерел фінансових ресурсів, їх розподіл між сферою виробництва та послуг;
- забезпечення виробничої та інвестиційної діяльності необхідними фінансовими ресурсами;
- максимально акумулювати внутрішні фінансові ресурси та зменшити видатки для усунення дефіциту;

- стимулювання зросту виробництва і збільшення його ефективності;
- поліпшення якості та конкурентоспроможності продукції;
- пов'язувати головні параметри фінансових планів з іншими показниками плану економічного і соціального розвитку, забезпечувати збалансованість видів ресурсів, стійкий фінансовий стан підприємств;
- установа раціональних фінансових відносин із суб'єктами господарювання, банками, страховими компаніями;
- виконання всіх стадій фінансового контролю за ефективним використанням державних матеріальних, трудових і фінансових ресурсів на всіх рівнях господарювання [2].

Фінансове планування дає змогу дати відповідь на такі конкретні питання:

- які грошові кошти може мати підприємство у своєму розпорядженні; які джерела їх надходження;
- чи достатньо фінансових ресурсів для виконання накреслених завдань;
- яка частина коштів має бути перерахована до бюджету, у позабюджетні фонди, банкам та іншим кредиторам;
- як повинні здійснюватися розподіл та використання прибутку на підприємстві;
- як забезпечується реальна збалансованість планових витрат і доходів підприємства на принципах самокупності та самофінансування [1].

Система фінансового планування у більшості дослідників цього питання групується за ознакою тривалості планового періоду і включає перспективне (стратегічне), середньострокове та поточне (бюджетне, оперативне) планування.

У науковій літературі стратегічний план розглядається як документ, що охоплює такі аспекти діяльності підприємства на перспективу: мета та основні завдання діяльності підприємства; механізми адаптації до зовнішнього середовища; програма забезпечення та оптимального розподілу фінансових, матеріальних і трудових ресурсів; методи та напрями координації структурних підрозділів; організаційне забезпечення стратегії розвитку [3, с. 241].

Середньострокове фінансове планування підприємства реалізується в рамках бізнес-плану. Останній має найбільш широке застосування в практиці управління підприємств. Значною мірою це пов'язане з тим, що наявність цього документа є обов'язковою умовою отримання фінансових ресурсів за рахунок зовнішніх джерел. Таку вимогу ставлять комерційні банки та інституціональні інвестори. Діючими нормативними документами передбачено, що отримання бюджетних позичок чи фінансування в рамках конкретних державних програм здійснюється на основі бізнес-плану.

В перебігу поточного фінансового планування здійснюється обґрунтування обсягів, джерел та структури доходів підприємства; визначення планового обсягу та структури витрат; обґрунтування обсягу прибутку та напрямів його використання; обґрунтування обсягу та структури активів в розрізі їх окремих видів; визначення обсягу та структури капіталу в розрізі

його окремих видів; обґрунтування вартості капіталу, що залучається в плановому періоді; обґрунтування обсягу та структури позитивного та від'ємного грошових потоків за видами діяльності; визначення обсягу чистого грошового потоку; обґрунтування показників результативності бізнес-процесів; прогнозна оцінка ризиків та обґрунтування заходів щодо усунення (або попередження) їх негативних наслідків [4].

Фінансове планування господарської діяльності на сучасному етапі розвитку економіки є важливою складовою управління діяльністю підприємства. За своїм змістом фінансове планування є особливою сферою економічної діяльності господарюючих суб'єктів з обґрунтування ефективності управлінських рішень у питаннях господарської діяльності щодо їх фінансового забезпечення, оптимізації передбачуваних витрат і отриманих високих фінансових результатів. Фінансове планування є одним із альтернативних фінансових інструментів, яке використовується підприємствами для налагодження фінансової діяльності та підвищення власної рентабельності та платоспроможності як одних із найбільш важливих показників міцного фінансового стану суб'єкта господарювання. Приділяючи більше уваги фінансовому плануванню, можна досягти зміцнення фінансової стабільності підприємства за умови виконання прогнозованих бюджетом обсягів операційної та інвестиційної діяльності на засадах фінансової стійкості, створення передумов для отримання чистого прибутку, достатнього для самоокупності та самофінансування підприємства.

Список використаних джерел:

1. Кірсанова, Т.О. Проблеми та перспективи фінансового планування на підприємстві [Текст] / Т.О. Кірсанова, Н.А. Дьяченко // Вісник Сумського державного університету. Серія Економіка. – 2011. – № 4. – С. 48-57.
2. Сіренко Н.М., Бурковська А.В., Бузнік А.О. Фінансове планування – складова сталого розвитку підприємства // Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. – 2011. – Вип. 3, Т. 2. – С. 214-217.
3. Стецюк П.А. Теорія та практика управління фінансовими ресурсами підприємств: монографія / П.А. Стецюк. – К.: ННЦІАЕ, 2008. – 386 с.
4. Ситник Г.В. Поточне фінансове планування в системі управління підприємством торгівлі / Г.В. Ситник // Економічний простір. – 2014. – № 83. – С. 218-233. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ecpros_2014_83_24.pdf.

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Кириченко Т.О.

здобувач,

Сумський національний аграрний університет

ІНВЕСТИЦІЇ В ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ ЯК ФАКТОР РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ

Альфред Маршал у своїй книзі «Principles of Economics» зазначив, що «із найцінніших капіталів є той, який вкладений в людину». Підприємці та менеджери, усвідомлюючи проблеми розвитку країни, суспільства та бізнесу, роблячи довгострокові перспективи та усвідомлюючи роль якості людського капіталу, який визначає темп та напрями розвитку бізнесу і є одним із факторів економічного успіху, ставлять перед собою питання про якість людських ресурсів, які в подальшому будуть задіяні на підприємствах. Інвестиція в людський капітал являє собою процес, що використовується компанією для розвитку своїх працівників. Підприємства роблять такі інвестиції в людей для покращення розвитку бізнесу, що в подальшому призведе до зменшення некваліфікованого персоналу і призведе до загального зростання ефективності персоналу в цілому.

У розвиток теорії людського капіталу значний внесок зробили Т. Шульц, Р. Солоу, І. Фішер, Л. Туроу, Л. Блауга та багато інших економістів, істориків та соціологів. Розвиток людського капіталу вивчали О. Грішнова, І. Каленюк, А. Чухно, Л. Михайлова, Н. Голікова та інші.

Людський капітал розуміємо як певний запас знань, навичок та здібностей, мотивацій, що цілеспрямовано використовується в тій або іншій сфері суспільного виробництва, сприяє зростанню продуктивності праці і, завдяки цьому, впливає на зростання доходів його власника (а також суспільства в цілому) [4]. Освіта, наука, виховання, охорона здоров'я, інформаційне забезпечення праці – це ті фактори, що впливають на формування та якість людського капіталу.

Вчені по різному дають визначення поняттю «інвестицій в людський капітал», але узагальнюючи, слід відмітити, що це заходи та дії, кошти, спрямовані на підвищення результативності людського капіталу, направлені на освіту, спеціальну підготовку та перепідготовку, підвищення кваліфікації у виробничій діяльності, зміцнення духовного і фізичного здоров'я.

Характеризуючи сучасний стан людського капіталу України, слід відмітити: скорочення населення – за даними Державної служби статистики на середину 2013р кількість населення становила 45 млн. 480 тис. чоловік, а в 2014 – близько 45 млн. 464 тис. чол.; зниження рівня народжуваності –

з 43,3 тис. чол. До 41.5 тис. чол.; значна трудова міграція, старіння працездатного населення. Видатки на охорону здоров'я в 2015 році передбачені на 51.2 млрд. грн., що на 4.4 млрд. грн., або на 8% нижче планових показників 2014 р., при цьому не врахована ні інфляція, ні податок який введений на медичні вироби та препарати. Маємо також скорочення видатків на освіту – на 3.6 млрд. гривень менше ніж в 2014 р.

Інвестиції в людський капітал повинні завжди бути пріоритетним напрямком розвитку держави, так як продуктивність праці людини, яка має високий рівень кваліфікації, освічена та здорова, прямо пропорційно впливає на ефективність суспільного виробництва.

Основою формування людського капіталу є освіта, а держава виступає головним інвестором її розвитку. Розпочате реформування освіти в подальшому повинно мати позитивний вплив на формування якісних, професійних кадрів, збільшення кількості кваліфікованих працівників, здатних конкурувати в новому економічному середовищі. Підвищення кваліфікації робітників, проведення курсів, тренінгів, проходження стажувань як на вітчизняних так і на закордонних підприємствах – це зростання конкурентоздатності персоналу та покращення його якісних характеристик. населення, зниження травматизму – основні завдання при формуванні якісного трудового потенціалу. Головними ініціативами є: пропаганда активного та здорового способу життя, регулярні профілактичні огляди працівників, програми страхової медицини.

Розвиток людського капіталу за рахунок здійснення інвестицій в його формування – пріоритетний напрямок при проведенні розпочатих в Україні реформ медичної та пенсійної сфер, галузей освіти та науки. Добробут населення, стабільність держави залежать від ефективності функціонування економіки, яка першочергово визначається рівнем розвитку людського капіталу.

Список використаних джерел:

1. Кавецький В.В. Інвестиції в людський капітал та його формування // В.В. Кавецький Экономические науки. – 2007. – № 1. – С. 96.
2. Колосюк А.А. Некоторые теоретические аспекты формирования человеческого капитала / А.А. Колосюк // Проблемы теории и методологии бухгалтерского учета, контроля и анализа: Междунар. сб. науч. трудов. – 2007. – № 2. – С. 91-97.
3. Мусієнко В.Д., Молозіна Н.А., Замараєва А.М. Проблема інвестування в активи людського капіталу // Вісник Криворізького національного університету. – 2012. – № 31. – С. 292.
4. Пекар В. Людський капітал Українис 2025. Підсумки форсайту. <http://wikicitynomica.org/future/lyudskiy-kapital-ukraini-2025-pidsumki-forsaytu.html>
5. <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Леонова О.О.

здобувач,

Харківський національний університет внутрішніх справ

АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ЇХ ВЗАЄМОДІЇ З ТІНЬОВИМИ ПРОЦЕСАМИ

Стан економіки України залишається вкрай складним. Українська економіка змушена долати наслідки планово-розподільної системи господарювання, її структурні деформації, затратний механізм ціноутворення та неконкурентоспроможність.

Промисловість є однією з великих галузей господарства, яка тісно пов'язана з науково-технічним прогресом і має вирішальний вплив на рівень розвитку суспільства.

У промисловості працює близько 30% зайнятого населення України і створюється в середньому 26% ВВП. Хоча підприємства промисловості й отримують значні прибутки, рентабельність продукції за 2003–2010 рр. не перевищує 3-6%. З 55 тисяч промислових підприємств понад 18 тисяч (33%) є збитковими. Ще однією негативною стороною є скорочення кількості найманих працівників: за 2001–2012 рр. їх кількість знизилась на 24%.

За січень-березень 2014 року обсяг промислової продукції зменшився на 5% відповідно даного періоду попереднього року.

Частка експорту промислової продукції у валовому внутрішньому продукті становить близько 40%, проте його структура незадовільна через переважання сировинної складової, яка перевищує 60%. Продукція високотехнологічних та наукоємних галузей у загальному обсязі становить лише 15% [3].

В структурі промисловості України велику питому вагу займають галузі важкої індустрії, чорна металургія та вугільна промисловість. Важка промисловість формує понад 80% від загальної вартості реалізованої продукції, в тому числі на машинобудування припадає 12-14% [1].

На сьогодні Україна разом з торговельними партнерами реалізує такі найважливіші проекти в галузі літакобудування: серійне виробництво пасажирських літаків Ан-148; серійне виробництво пасажирських літаків Ан-140; розробка й виробництво військово-транспортного літака Ан-70; модернізація та відновлення серійного виробництва літаків Ан-124. Також реалізуються спільні проекти в авіабудуванні з Китайською Народною Республікою, Індією, Іраном, Казахстаном, Кубою та іншими країнами [4].

Негативно відображаються на економічному стані галузі прорахунки у стратегії і тактиці розвитку, низька ефективність протидії тіньовим економічним процесам. В економіці ще не накопичено необхідного потенціалу для швидкого зростання. Не забезпечено зміцнення фінансової системи держави і перш за все – фінансів підприємств і організацій, критичною є ситуація з формуванням обігових коштів промислових підприємств, неплатежів та використання альтернативних форм розрахунків.

В цілому промисловість країни стоїть перед завданням визначення напрямів розвитку науково-технічного потенціалу промислового сектору економіки України, розроблення прогнозів виробничо-технічного та фінансово-економічного напрямів промислового виробництва, реалізації державних програм розвитку промисловості України, розроблення пропозицій щодо вдосконалення механізму державного регулювання функціонування промислового сектору економіки України, створення сприятливих умов для розбудови високо розвинутого промислового сектору економіки України, модернізації виробництва, опанування інноваційних методів роботи на ринку тощо [2].

Аналіз неофіційної економічної діяльності у галузі промисловості показав залежність обсягів тіньової економіки від стану й економічної стратегії промислових підприємств. Результати дослідження свідчать про те, що зі збільшенням масштабів бізнесу рівень тіньового обороту в середньому знижується. На думку авторів, це є наслідком значних труднощів ведення тіньової діяльності у великих абсолютних масштабах. Також, більш низький відсоток тіньового обороту спостерігається на державних і комунальних підприємствах через більш високий контроль у порівнянні з колективними та приватними підприємствами. У свою чергу, найбільш високий ступінь тінізації був зафіксований в групі промислових підприємств, що контролюються лише їх адміністрацією або зовнішнім власником.

Список використаних джерел:

1. Вінничук І.С. Модель взаємодії легальної та тіньової економік з розширеною економічною структурою суспільства // І.С. Вінничук // Всеукраїнський науково-виробничий журнал «Інноваційна економіка». – 2012. – № 12 (38). – С. 54-59.
2. Довгаль Е.А. Причины возникновения теневой экономики и направления детенизации / Е.А. Довгаль // «Управління розвитком». – 2013. № 7 (147). – С. 37-39.
3. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
4. Єдиний веб-портал органів виконавчої влади України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.kmu.gov.ua>..5. Проблемы оценки деятельности неформального сектора// [http:// dist-economics.eu.spb.ru](http://dist-economics.eu.spb.ru).

Прохорчук С.В.

*кандидат економічних наук, доцент,
Міжнародний університет бізнесу і права*

ОСНОВНІ ЕТАПИ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Інноваційний процес можна визначити як процес послідовного перетворення ідеї в товар, що проходить етапи фундаментальних, прикладних досліджень, конструкторських розробок, маркетингу, виробництва, нарешті, збуту, – процес комерціалізації технологій.

Інноваційний процес може бути розглянутий з різних позицій і з різним ступенем деталізації [1]:

1) як паралельно-послідовне здійснення науково-дослідної, науково-технічної, інноваційної, виробничої діяльності й маркетингу;

2) як тимчасові етапи життєвого циклу нововведення від виникнення ідеї до її розробки й поширення;

3) як процес фінансування та інвестування розробки й поширення нового виду продукту або послуги. У цьому випадку він виступає як частка випадку широко розповсюдженого в господарській практиці інвестиційного проекту.

У загальному виді інноваційний процес заключається в розробці та комерціалізації винаходу, нових технологій, видів продуктів і послуг, рішень виробничого, фінансового, адміністративного або іншого характеру й інших результатів інтелектуальної діяльності.

Рій Росвелл, автор статті «Зміна характеру інноваційного процесу», виявляє кілька поколінь моделей інноваційного процесу [3].

Лінійний підхід до визначення інноваційного процесу він ставиться до 1950-х – середини 1960-х рр., тобто до першого покоління інноваційного процесу, який підштовхують технології. Простий лінійно-послідовний процес з упором на роль НДДКР і ставленням до ринку лише як до споживача результатів технічної активності виробництва.

Друге покоління інноваційного процесу, по Росвеллу, відноситься до кінця 1960-х – початку 1970-х рр. Та ж лінійно-послідовна модель, але з упором на важливість ринку, на потреби якого реагують НДДКР.

Третє покоління: початок 1970-х – середина 1980-х рр. Сполучена модель, тобто комбінація першого і другого поколінь з акцентом на зв'язку технологічних здібностей і можливостей з потребами ринку.

Четверте покоління: середина 1980-х рр. – теперішній час. Це японська модель передового досвіду, яка відрізняється тим, що акцентує увагу на паралельну діяльність інтегрованих груп і зовнішні горизонтальні і вертикальні зв'язки. Головне заключається в паралельній діяльності. Одночасна робота над ідеєю декількох груп фахівців, діючих в декількох напрямках, що прискорює вирішення завдання, бо час реалізації технічної ідеї і перетворення її в готову продукцію в сучасному світі – це дуже важливий аспект [2].

П'яте покоління: сьогодення час – майбутнє. Це модель стратегічних мереж, стратегічна інтеграція й установлення зв'язків, а її відмінність полягає в тому, що до паралельного процесу додаються нові функції. Це процес ведення НДДКР із використанням систем обчислювальної техніки й інформатики, за допомогою яких установлюються стратегічні зв'язки.

Зародження інноваційної ідеї й можливість використання нових наукових результатів відбуваються на етапі фундаментальних і пошукових досліджень і прикладних досліджень і розробок. Процес створення й освоєння нової техніки починається з фундаментальних досліджень (ФД), спрямованих на одержання нових наукових знань і виявлення найбільш істотних закономірностей. Ціль ФД – розкрити нові зв'язки між явищами, пізнати

закономірності розвитку природи й суспільства відносно до їхнього конкретного використання.

В свою чергу, ФД діляться на теоретичні й пошукові. Результати теоретичних досліджень проявляються в наукових відкриттях, обґрунтуванні нових понять і подань, створенні нових теорій. До пошукового відносяться дослідження, завданням яких є відкриття нових принципів створення ідеї й технологій. Завершуються пошукові ФД обґрунтуванням і експериментальною перевіркою нових методів задоволення суспільних потреб. Всі пошукові ФД проводяться як в академічних установах і вузах, так і у великих науково-технічних організаціях промисловості тільки персоналом високої наукової кваліфікації. Пріоритетне значення фундаментальної науки в розвитку інноваційних процесів визначається тим, що вона виступає як генератор ідей, відкриває шляхи в нові області знання.

Наступний етап інноваційного процесу – прикладні науково-дослідні роботи (ПНДР). Їхнє виконання пов'язане з високою ймовірністю одержання негативних результатів і виникає ризик втрат при вкладенні коштів в проведення таких досліджень. Коли інвестиції в інновації мають ризиковий характер, вони називаються ризикоінвестиціями.

Так, етап дослідницько-конструкторських і проектно-конструкторських робіт пов'язаний з розробкою нового виду продукції. Під дослідно-конструкторськими роботами (ДКР) розуміється застосування результатів дослідження для створення (або модернізації, удосконалення) зразків нової техніки, матеріалу, технології. ДКР – це завершальна стадія наукових досліджень, своєрідний перехід від лабораторних умов і експериментального виробництва до промислового виробництва [1].

Залежно від складності інноваційного проекту (розробки й освоєння нового виду продукції) завдання, які розв'язуються на попередньому етапі інноваційної діяльності, можуть бути достатньо різноманітні. Зокрема, при розробці й освоєнні великих інноваційних проектів здійснюється системна інтеграція результатів НДР, проведених у різний час іншими колективами, налагодження й доробка як окремих підсистем, так і технологій у цілому.

Практична реалізація результатів інноваційної діяльності здійснюється на ринковому етапі, що включає: впровадження на ринок, розширення ринку, зрілість продукту й спад.

На стадії передсерійного виробництва виконуються експериментальні роботи, які спрямовані на виготовлення, ремонт і обслуговування спеціального устаткування, необхідного для проведення наукових досліджень і розробок.

Стадії промислового виробництва включають два етапи: власне виробництво нової продукції та її реалізація споживачам. Перший – це безпосередньо суспільне виробництво матеріалізованих досягнень науково-технічних розробок у масштабах, обумовлених запитами споживачів, а другий – доведення нової продукції до споживача [2].

За виробництвом інновацій необхідне їх використання кінцевим споживачем з паралельним наданням послуг, забезпечення

безаварійної економічної роботи, а також необхідна ліквідація застарілого й створення замість нього нового виробництва.

На відміну від НТП інноваційний процес не закінчується так званим впровадженням, тобто першою появою на ринку нового продукту, послуги або доведенням до проектної потужності нової технології. Цей процес не переривається й після впровадження, тому що в міру поширення (дифузії) нововведення вдосконалюється, робиться більше ефективним, здобуває раніше невідомі споживачу властивості, що відкриває для нього нові області застосування й ринки, а отже, і нових споживачів [2].

Таким чином, цей процес спрямований на створення необхідних ринком продуктів, технологій або послуг і здійснюється в тісній єдності з середовищем: його спрямованість, темпи, мета залежать від соціально-економічного середовища, у якому він функціонує й розвивається.

Список використаних джерел:

1. Варналій З.С. Конкуренентоспроможність національної економіки: проблеми та пріоритети інноваційного забезпечення / З.С. Варналій, О.П. Гармашова. – К.: Знання України, 2013. – 387 с.
2. Інноваційна політика: Європейський досвід та рекомендації для України [аналітичні матеріали] / ред. І. Єгоров [та ін.]. – К. : Фенікс, 2011. – Т. 1. – 214 с.
3. Росвелл Рой. Изменение характера инновационного процесса. – М., 2010. – 127 с.

Семенова Я.В.

студентка,

Миколаївська філія

Київського національного університету культури і мистецтв

«МІСТО СПЛЯЧИХ ЛЕВІВ»: ТУРИСТИЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ КУЛЬТУРНОЇ СТОЛИЦІ УКРАЇНИ

Львів – місто в якому поєднуються культури Заходу та Сходу. Незважаючи на свою довгу історію, Львів зумів зберегти безліч будівель, побудованих майже відразу після його заснування. У місті досі можна знайти і старі будинки, і храми, і затишні вузькі вулички. Як відомо, деякі заможні жителі міста в XVI-XVII ст. запрошували талановитих архітекторів з усієї Європи, які зробили зовнішній вигляд Львова дійсно неповторним. В межах 10-хвилинної пішої прогулянки можна побачити чудові зразки української, польської, вірменської, єврейської, німецької, австрійської та інших культур. З 1998 р. старий центр Львова оберігається UNESCO.

Щорічно місто Лева відвідують біля 1 000 000 туристів. І навіть найдосвідченіші мандрівники стверджують, що Львів є для них одним із найнесподіваніших відкриттів. Тут налічується 50% архітектурних пам'яток всієї України. Неймовірно те, що незважаючи на дві світові війни, які прокотилися Львовом (протягом останніх 100 років місто сім разів переходило

з рук в руки внаслідок воєнних дій), всі архітектурні шедеври дійшли до наших часів в оригінальному вигляді.

Туристів на чарівні вулички, зроблені з бурківки та всіяні квітами, приваблюють різні розкішні будівлі, церкви, храми, кожен з яких є незвичайним та має свій стиль. Місто стало важливим духовним осередком для різних конфесій та релігій. Слід зауважити, що саме в Львові зафіксований світовий рекорд: 6 релігійних споруд знаходиться на території старого міста. 1 500 000 осіб взяло участь у Львівській Літургії, яку проводив Папа Римський Іван Павло II. Львів'яни зберегли всі святкові традиції, і на найбільші релігійні свята місто виглядає справді неймовірно.

Діапазон мистецького Львова вражає. З одного боку – це місто класичного мистецтва, а з іншого – місто неординарних ідей та постатей. Львів стає Офіційною Культурною столицею України в 2009 р. В центрі міста знаходиться 25 мистецьких галерей. А перша друкована українська книжка видана у Львові 1754 р.

У місті постійно відбуваються різноманітні заходи. 50 великих фестивалів щорічно проводяться у Львові. 8 з них увійшли у ТОП-100 найкращих подій українського туризму [1, с. 41]. Справжні прихильники Львова приїжджають до міста по декілька разів на рік аби лише не пропустити свої улюблені події.

До списку «пивних столиць» світу безумовно потрібно додати місто Лева (в якому нараховують понад три тисячі зображень цих тварин). Ще у 1425 р. у місті зварене перше пиво; місцева пивоварня збудована 1715 р. і функціонує до сьогодні. У центрі міста знаходиться 40 кнайп (від нім. Kneipe – заклад, де подають насамперед спиртні напої) із живим пивом і один єдиний в Україні музей пивоваріння. І навіть є єдиний у світі пам'ятник українському пивовару. Тож шанувальники пива можуть сміливо їхати до Львова та насолоджуватися клясою.

Сьогодні Львів – це рай для ласунів. У місті десятки закладів, де варять чудову каву та шоколад, готують власні цукерки та солодощі. Історія задає тон та смаки. 1683 р. львівський купець Юрій Кульчицький привіз каву до Європи. 1803 р. у Пасажі Андрєполі відкрилася перша в місті цукерня, а 1882 р. – заснування першої львівської шоколадної фабрики. «Львівська майстерня шоколаду» – найвідоміша у Львові шоколадна майстерня, де солодощі виробляють в ручну і де можна спостерігати за їх роботою. У 2012 р. 955 000 осіб завітали до майстерні. Горняток з кави приблизно за 2012 р. випито 250 000 000 [2, с. 77].

У місті працює низка туристичних фірм, які готові надати свої послуги кожному, хто бажає гарно провести час. Туристам пропонуються різноманітні тематичні екскурсії містом, можливість відвідати численні музеї, театри, храми, провести час у паркових зонах міста, аквапарку, басейнах, а також приємно посидіти в кав'ярнях чи ресторанах Львова.

Протягом своєї історії Львів постійно був на перехресті шляхів та на прикордонні. Тому не дивно, що довкола виникло багато замків, котрі до нашого часу дійшли перебудованими, проте досі вражаючими та великими.

Найбільш відомий та популярний з туристичних маршрутів: «Золота підкова Львівщини» – туристичний маршрут найбільш відомими замками Львівської області. Назву «Золота підкова» отримав через розташування замків дугою, що схожа на підкову. До маршруту, як правило, включають Олеський, Підгородецький, Золочівський, а іноді ще й Свірзький замки. Довжина маршруту – 238 км [3].

У 80 км від міста розташоване чудове село Золочів. Перша згадка про нього була у 1441 р. Цікавим буде оглянути Золочівський замок бастионського типу, який зберігся до сьогодні. Музей-заповідник включає в себе архітектурні ренесансні комплекси Великого і Китайського палаців (поч. XVII ст.), надбрамну башту, оборонні мури з бастионами та ландшафтний парк площею 12 га. Крім замку, варто звернути увагу на пом'ятки ренесансної давньоукраїнської храмової архітектури: церкву Воскресіння Господнього 1624-1627 рр. та Миколаївську церкву 1765 р.; домініканський монастир XVI-XVIII ст. з монументальним багатодекоративним бароковим костьолом Вознесіння Господнього 1731-1763 рр., а також корпусом чернечих келій 1731-1736 рр [4].

Підгірці вперше згадуються в документах кінця XIV ст. У XVII ст. тут зведено розкішний замок, осередком якого став вишуканий триповерховий палац. Цікавою є в'їзна барокова брама на палацову територію, парадна алея з трьохсотлітніми липами та ландшафтний парк, що оточує палац – пам'ятка ренесансного садово-паркового мистецтва. Неподалік палацу є костьол Св. Йосифа 1752-66 рр., Михайлівська церква 1720 р. – унікальна пам'ятка дерев'яної архітектури, також давньоукраїнське кладовище при храмі з вирубанними із каменю хрестами.

Олесько – одне з прикордонних давньоруських міст-фортець на історичній межі Галичини і Волині, що відіграло стратегічне значення у державоборчих змаганнях за владарювання цими землями. Олеський замок (1327 р.) – це найдавніший збережений фортефікальний ансамбль Львівщини. Цікавим для огляду є внутрішні покої замку-музею. Замок оточує ландшафтний парк XVIII ст. з водоймищами алеями і скульптурними композиціями. Монастир капучинів XVIII ст. з костьолом св. Йосифа 1739 р. (стиль бароко) становить єдину архітектурно-ландшафтну композицію із замком [5].

Свірзький замок – перші згадки про нього в архівних документах 1530 року, коли він належав шляхетському роду Свірзьких. Але сучасного вигляду він набув з середини XVII ст., з часу переходу його у власність графа Александра Цетнера (від імені якого названо цілий район – Цетнерівка та ботанічний сад у Львові). Граф наказав перебудувати, значно зміцнити замок. На території замкового парку зберігся костьол, заснований ще в XV ст. Сучасна мурована будівля костьолу в стилі ренесансу, яка поставлена на місці дерев'яного, що завалилася; вона походить з 1541 р. Над входом у костел і нині можна бачити рештки шляхетського герба колишніх володарів. До костелу від замку вів підземний хід.

В процесі розробки та представлення проекту на фінансування програми TACIS «Створення туристично-інформаційної інфраструктури в м. Львів» було підписано контракт для її реалізації та проведення міжнародної конференції. Втілення цього проекту в життя дозволить покращити зовнішню та внутрішню комунікаційну доступність до туристичних об'єктів за допомогою уніфікованих багато язичних носіїв інформації – планшетів, карт, табличок з назвами вулиць, різного виду вказівників.

«Центр розвитку туризму міста Львів» так називається створене некомерційне комунальне підприємство, яке намагається в повній мірі забезпечити комплекс інформаційних послуг через розгалужену мережу туристично-інформаційних центрів та пунктів.

Щорічно збільшується асортимент випущеної туристичної продукції, постійно здійснюється інформаційно-рекламна діяльність. Постійно поширюється інформація про проведення різноманітних акцій та заходів серед туристичних фірм та зацікавлених організацій для формування туристичних програм перебування туристів у м. Львів. Вперше на теренах України підготовлений атлас-довідник «Релігійні об'єкти на карті Львова».

На п'яти мовах розроблено новий Інтернет-сайт управління культури та туризму www.cultureandtourism.lviv.ua, який забезпечує легкий доступ до інформації про правове врегулювання стану туристичної діяльності м. Львів, актуальних подіях в місті, туристичних організацій та культурно-художніх закладах.

Сьогодні туризм утверджується як стратегічний напрямок розвитку Львова. Експерти стверджують, що саме туризм має стати основним пріоритетом для Львова.

Список використаних джерел:

1. Назарук М. М. Львів у ХХ столітті: соціально-екологічний аналіз / М. М. Назарук. – Львів: Українська академія друкарства, Видавничий центр ЛНУ ім. Івана Франка, 2008. – 348 с.
2. Львів остання захована перлина Європи / Кол. авт. – Львів : Львівська міська рада, 2013. – 177 с.
3. Мандрівки Львівщиною. Туристичні маршрути. – Львів : Львівська Асоціація Розвитку Туризму, 2014. – 21 с.
4. Замки Львівщини // Часопис «Галицька брама». – № 10-12 (106–108). – 2003. – 10-13 с.
5. Мацюк О. Я. Замки і фортеці Західної України / Орест Ярославович Мацюк. – Львів : Центр Європи, 1997.

ІННОВАЦІЇ ТА ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ

Кравець С.А.

студентка;

Літинська В.А.

*кандидат економічних наук, доцент,
Хмельницький національний університет*

ОЦІНКА СУЧАСНОГО СТАНУ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

Труднощі становлення ринкових відносин в Україні пов'язані з процесами зниження рівня науково-технічного потенціалу, який повинен бути головним фактором підвищення інноваційної активності вітчизняних промислових підприємств.

На сьогодні питома вага високо- та середньо-технологічних галузей у промисловості України залишається набагато нижчою, ніж у розвинутих країнах Західної Європи та в більшості країн-кандидатів на вступ до ЄС. Зростання капіталовкладень не супроводжується адекватною технологічною модернізацією та структурною перебудовою, обсяги виробництва високотехнологічної продукції залишаються вкрай низькими.

Позитивні тенденції хоча й спостерігалися протягом кількох років, але мали переважно тимчасовий характер і змінювалися протилежними зрушеннями в економіці, що характеризує інноваційні процеси в Україні як нестійкі та позбавлені чітких довгострокових стимулів для інноваційної діяльності.

Сучасний стан та проблеми інноваційного розвитку України на мікрорівні висвітлені у працях таких відомих вчених, як: В. Александрова, Л. Антонюк, Ю. Бажал, А. Гальчинський, В. Геєць, В. Гусєв, С. Єрохін, С. Ілляшенко, М. Крупка. Питання визначення та підвищення ефективності державної інноваційної політики досліджували О. Лапко та Л. Федулова. Узагальнивши дослідження, є підстави стверджувати, що чимало аспектів цієї проблеми залишаються невирішеними, а тому потребують подальшого дослідження.

Метою даної статті є оцінка сучасного стану інноваційної діяльності промислових підприємств в Україні, виявлення основних проблем, що стримують її розвиток.

Інноваційність є необхідною умовою функціонування й сталого розвитку всіх без винятку суб'єктів господарювання, що визначає спроможність останніх до постійного ініціювання нових ідей та втілення їх у реальне життя з метою підтримки належного рівня конкурентних переваг в умовах ринкової економіки [1, с. 114].

Результати Всесвітнього економічного форуму «Звіт про глобальну конкурентоспроможність 2013-2014» свідчать, що Україна за показником «інновації» у рейтингу глобальної конкурентоспроможності втратила 11 позицій – з 76 до 83 з 117 можливих [2]. Тобто Україна й досі залишається країною з надзвичайно високою інертністю не лише у генерації, а й у використанні запозичених інновацій, в той час, як підтримка інноваційних процесів стає метою і нормою розвитку для інших країн.

Для аналізу ефективності інноваційної політики промислових підприємств України одним із найважливіших показників інноваційного розвитку економіки є частка підприємств, що впроваджують інновації до загального числа підприємств (таблиця 1) [3].

За даними Держкомстату України, у 2013 р. інноваційною діяльністю у промисловості займалися 16,8% підприємств (для порівняння у 2012 р. цей показник становив 17,4%). Так, негативною тенденцією до скорочення характеризується частка підприємств, що займалися внутрішніми та зовнішніми науково дослідними роботами (НДР), ринковими запровадженнями, придбанням зовнішніх знань. Темпи їхнього скорочення становили у 2013 р. 100%, 84,6%, 88,9% і 90% відповідно. Питома вага промислових підприємств, що займалися інноваціями, пов'язаними із придбанням машин, обладнання та програмного забезпечення у 2013 р. порівняно із 2012 р. скоротилась на 2,8%.

Таблиця 1

**Динаміка та структура інноваційної активності
промислових підприємств за 2011-2013 рр.**

Показники	Роки			Темп зростання, %	
	2011	2012	2013	2012/ 2011	2013/ 2012
Питома вага підприємств, що займалися інноваціями (%):	16,2	17,4	16,8	107,4	96,6
- внутрішніми НДР	2,4	2,1	2,1	87,5	100,0
- зовнішні НДР	1,3	1,3	1,1	100,0	84,6
- придбанням машин, обладнання, програмного забезпечення	10,3	10,9	10,6	105,8	97,2
- придбанням зовнішніх знань	1	0,9	0,8	90,0	88,9
- навчанням та підготовкою персоналу	2,9	3,2	3,3	110,3	103,1
- ринковими запровадженнями	1,3	1	0,9	76,9	90,0

Більша половина інноваційно-активних підприємств освоюють виробництво нових видів продукції [3]. Зокрема, протягом 2011-2013 рр. інноваційні види продукції впроваджували 11,7% підприємств, кількість яких становила 3138 найменувань. Нову виключно для ринку продукцію впровадили 171 підприємство кількістю 640 найменувань. Порівняно із

попередніми роками (2009-2011 рр.), питома вага таких підприємств складала 11,4% [3].

Що стосується інноваційних процесів, то у звітному періоді їх впровадили 665 підприємств (12,2%), з яких 557 – впровадили нові або вдосконалені методи обробки та виробництва продукції. Організаційні інновації здійснювали 2,6% підприємств, що порівняно із попереднім періодом скоротились на 31,6%. Нові маркетингові концепції у звітному періоді запровадили 3% підприємств.

Гальмування інноваційного розвитку в Україні визначається недостатнім та неякісним фінансуванням інновацій [5, с. 62], падінням платоспроможного попиту на науково-технічну продукцію з боку держави і підприємницького сектора, погіршенням якісних характеристик наукових кадрів і матеріально-технічної бази досліджень (рисунок 2) [3].

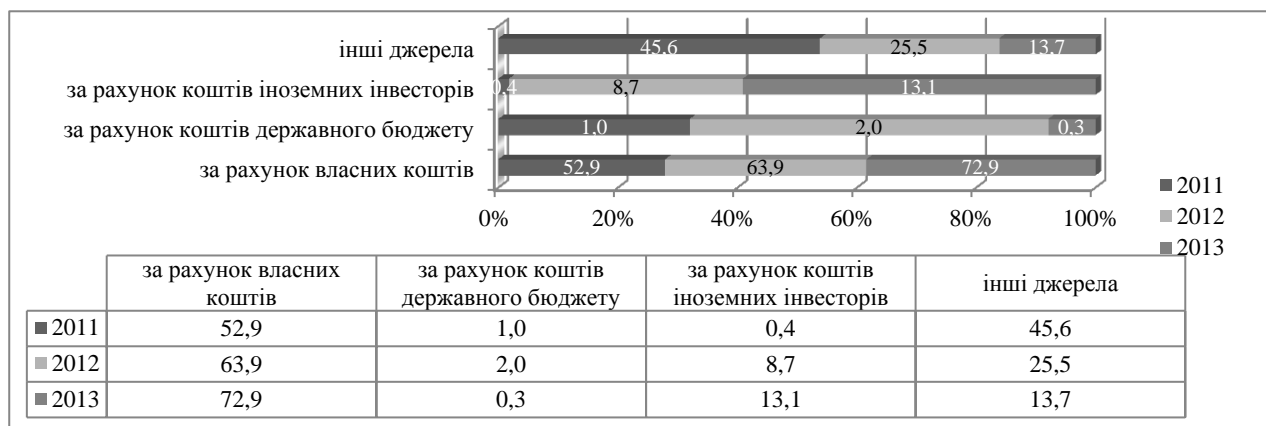


Рис. 2. Розподіл обсягу фінансування інноваційної діяльності за джерелами протягом 2011-2013 рр., %

Так, основним джерелом фінансування інноваційної діяльності залишаються власні кошти підприємств, частка яких у 2012 р. значно зросла і становила 72,9% загального обсягу витрат. Фінансову підтримку держави отримали 10 підприємств із держбюджету і 24 з місцевих бюджетів, загальна частка яких становила – 1,9% (2,2%). По 12 підприємств отримали кошти вітчизняних та іноземних інвесторів, їхня частка становила 1,3% і 13,1% відповідно (1,3% і 8,7%); 55 підприємств скористалося кредитними коштами, частка яких значно скоротилася і склала 6,6% (21,0%).

промислових вітчизняних підприємств: До основних проблем, що стримують інноваційну діяльність підприємств в Україні належать:

- недостатнє інформаційне забезпечення прийняття управлінських рішень, яке б охоплювало сукупність первинних і зведених даних, організацію збереження накопиченої інформації, способи її подання, правила організації банку даних, методики кодування та пошуку інформації;

- неможливість застосування у повному обсязі механізмів державної фінансової підтримки та податкового стимулювання, передбаченого нормативними актами [5, с. 121];

- збереження значних бар'єрів для поширення в економіці нових технологій, обумовлених відсутністю державної технологічної політики й

неефективним галузевим регулюванням, включаючи процедури сертифікації, митне і податкове адміністрування;

- збереження нерозвиненості умов для справедливої конкуренції на ринках, а також за одержання державної підтримки [4, с. 65].

За результатами проведеного аналізу можна дійти висновку, що стан інноваційної діяльності промислових підприємств в Україні визначається як незадовільний і такий, що не відповідає сучасному рівню інноваційних процесів у промислово-розвинених країнах та потребам інноваційного розвитку. А тому, перехід до активної та дієвої державної політики інноваційного розвитку України є одним із першочергових завдань державного управління.

Список використаних джерел:

1. Костюк Т.П., Мотивація інноваційної діяльності в сучасних умовах господарювання / Т.П. Костюк // Вісник ЖДТУ. Економічні науки. – 2010. – № 1 (51). – С. 113-122.

2. Аналіз індексу конкурентоспроможності України в 2013-2014 рр. / Info-Light. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу : <http://infolight.org.ua/content/analiz-indeksu-konkurentospromozhnosti-ukrayini-v-2013-2014-rr>.

3. Наукова та інноваційна діяльність в Україні : стат. довідник / за ред. О.О.Кармазіна. – К. : Держкомстат України, 2014. – 314 с.

4. Гаврилова О.П., Фріцберг М.В., Чередниченко В.І. Сучасний стан та проблеми розвитку інноваційної активності промислових підприємств України / О.П. Гаврилова, М.В. Фріцберг, В.І. Чередниченко // Управління розвитком. – 2009. – № 4. – С. 60-65.

5. Аналіз сучасного стану інноваційної діяльності підприємств України та Харківської області / С.Ф. Лисенко, А.В. Косекно // Економіка. Фінанси. Право. – 2010. – № 3. – С. 113-122.

Логвіненко В.В.

студент,

Фінансово-правовий коледж

Науковий керівник: Делас В.А.

кандидат економічних наук,

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

На сьогодні в Україні інвестиційна привабливість є катастрофічно низькою, тому на нашу думку це є одна з найважливіших тем державних фінансів.

Дане питання досліджували такі вітчизняні вчені як: О. М. Стефанків, В. І. Данилишин, О. В. Носова.

Індекс інвестиційної привабливості України, що розраховується європейською бізнес асоціацією, за підсумками четвертого кварталу 2014 року

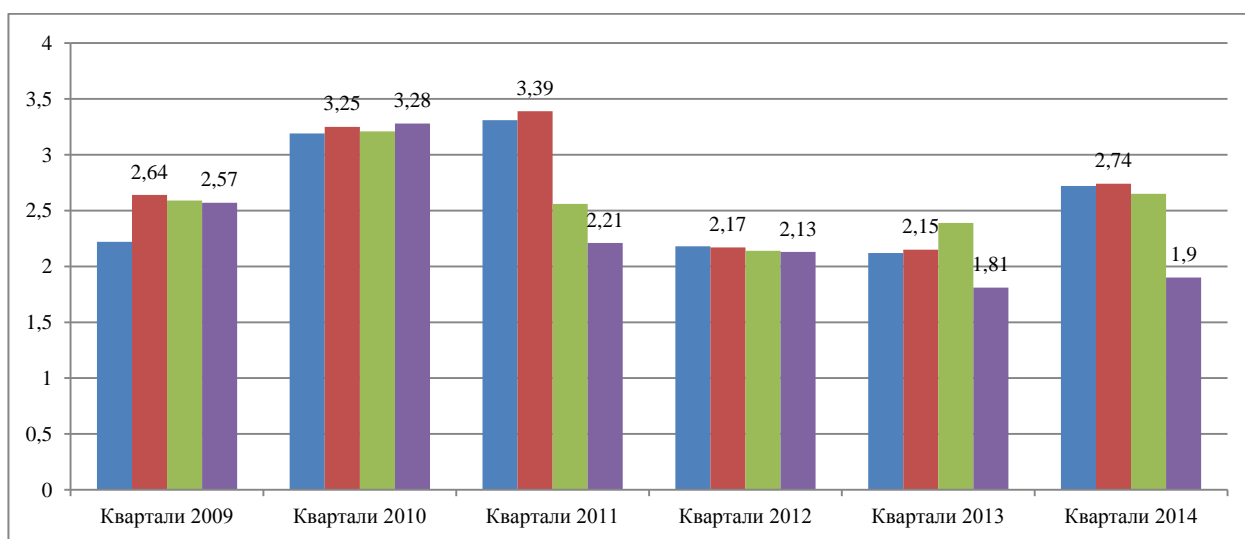
становив 2,5, що є найнижчим показником за минулий рік. Про це повідомляє прес-служба ЄБА.

Обсяг унесених з початку інвестування в економіку України прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу) на 31 грудня 2013 року становив 58,2 млрд.дол. США, що порівняно з обсягами на 1 січня 1996 року в 64,8 раза більше та складає 1283,6 долара у розрахунку на одну особу населення [1].

Інвестиції надійшли з 134 країн світу. Основними інвесторами України залишаються такі країни, як Кіпр – 16534 млрд дол, Німеччина – 6033 млрд дол, Нідерланди – 5523 млрд дол, Російська Федерація – 3538 млрд дол, Австрія – 2891 млрд дол, Великобританія – 2401 млрд дол., Британські Віргінські Острови – 2225 млрд дол, Франція – 1783 млрд дол, Швейцарія – 1320 млрд дол, Італія – 1101 млрд дол. На ці країни припадає понад 83% загального обсягу прямих інвестицій.

Загальний обсяг прямих іноземних інвестицій в економіку країни, включаючи акціонерний капітал і боргові інструменти, на 1 квітня 2014 склав 62 641 млрд дол.

Порівняно з 1996 роком зі складу десяти найбільших за обсягами інвестування країн вибули США, Ірландія, Бельгія та Польща. Як наголошується, в першому кварталі цей показник становив 2,72, у другому – 2,74, у третьому – 2,65. При цьому в асоціації нагадують, що найнижчого значення за всю історію проведення дослідження показник досяг у четвертому кварталі 2013 року – 1,81.



Найгіршу оцінку серед експертів ЄБА отримав інвестклімат в Україні (настрій бізнес-середовища за останні три місяці 2014) – 1,9 бала. При цьому динаміку інвестиційного клімату за останні три місяці бізнес оцінив у 2,6 бала. Разом з тим очікування інвестиційного клімату на наступні три місяці майже не змінилися і рівні 3 балам. 60% опитаних підприємців констатують повну відсутність змін, тоді як ще в третьому кварталі цей відсоток був дещо менше (44%) [7].

25% учасників опитування позитивно оцінили оновлення складу Верховної Ради і призначення нового уряду, а ще 11% відзначають деякі

точкові перетворення в регуляторному полі і поліпшення діалогу з представниками владних структур [7].

4% респондентів серед позитивів за останні три місяці згадують про підписання «люстраційного» закону [7].

Асоціація підкреслює, що відсутність видимих реформ, яких так чекала бізнес-спільнота протягом усього року, викликає хвилю невдоволення в бізнес-середовищі.

Правова та економічна нестабільність, а також адміністративний тиск і корупція в органах місцевої влади на тлі проведення АТО та агресії з боку Російської Федерації, безумовно, викликають занепокоєння інвесторів і впливають на стратегічне планування бізнес-діяльності на наступний рік.

30% опитаних вважають конфлікт на Донбасі одним з основних негативних чинників розвитку та економічного зростання України за європейським зразком [7].

Підводячи підсумки цього складного і мінливого року, компанії-члени асоціації відзначають, що з початку року вони покладали великі надії на оновлену вертикаль влади і сподівалися на якісні перетворення в регуляторному полі і поліпшення інвестиційного клімату в державі, однак на практиці кардинальних змін так і не відбулося, в основному через анексію Криму, зовнішню агресію і загострення конфлікту на сході.

Для подальшого покращення місця України у рейтингу «Ведення бізнесу» актуальним на сьогодні є питання удосконалення правової та організаційної бази для підвищення дієздатності механізмів забезпечення сприятливого інвестиційного клімату й формування основи збереження та підвищення конкурентоспроможності вітчизняної економіки.

Чотири кроки до сталого розвитку в майбутньому:

- зменшення адміністративних бар'єрів за рахунок зниження рівня бюрократії та підвищення ефективності законодавства та прозорості системи регулювання підприємницької діяльності;

- співробітництво в інноваційній сфері за рахунок розвитку проєктів в області НДДКР між зарубіжними та українськими компаніями та зміцнення партнерства між університетами та виробничими підприємствами;

- підвищення інвестиційної привабливості регіонів за рахунок забезпечення більш збалансованого розвитку західної та східної частин країни, реалізації державних програм з розвитку регіонів та розроблення програм, що враховують регіональні особливості, для більш активного залучення інвесторів;

- вдосконалення бізнес-освіти за рахунок проведення інноваційних програм спільно із зарубіжними університетами та розширення списку спеціальностей, за якими ведеться навчання на факультетах бізнесу.

Список використаних джерел:

1. Інвестиції зовнішньоекономічної діяльності України [Електронний ресурс] / Державна служба статистики. – Режим доступу : http://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publ6_u.htm.

2. Переваги інвестування в Україну [Електронний ресурс] / Портал мерій України. – Режим доступу : http://www.meriaonline.com.ua/pi-avantaje_investitori.php

3. Носова О.В. Інвестиційний клімат в Україні: основні напрями поліпшення / О.В.Носова // Стратегічні пріоритети. – 2011. – № 1. – С. 59-65.

4. Інвестиційний клімат в Україні [Електронний ресурс] / Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. – http://www.me.gov.ua/file/link/226937/file/Invest_klimat_19_12_2013.doc.

5. Закон України «Про стимулювання інвестиційної діяльності у пріоритетних галузях економіки з метою створення нових робочих місць» від 06.09.2012 р. № 5205 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua>.

6. Концепція державної цільової економічної програми розвитку інвестиційної діяльності на 2011-2015 роки [Електронний ресурс] – Режим доступу:<http://zakon2.rada.gov.ua>.

7. Офіційний сайт ЄБА <http://www.eba.com.ua/>

Фень О.В.

студентка,

Український державний університет фінансів та міжнародної торгівлі

СВІТОВИЙ ДОСВІД ВПРОВАДЖЕННЯ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА МОЖЛИВОСТІ ЙОГО ВИКОРИСТАННЯ В УКРАЇНІ

Інноваційна політика України являє собою форми і методи державного стимулювання науково-технічної діяльності з метою широкого втілення наукових досліджень та розробок у кінцевий результат – нові конкурентоспроможні види продукції, технологічні процеси й організаційні рішення. Функціонування сучасних підприємств відбувається в умовах висококонкурентної економіки. Підвищення ефективності суспільного виробництва шляхом випуску конкурентоспроможної продукції на базі науково-технічних інновацій є актуальною проблемою розвитку економіки України на сучасному етапі.

З 2000 р. в Україні жодного бюджетного року не була виконана визначена статтею 34 Закону України «Про наукову і науково-технічну діяльність» норма щодо забезпечення державою бюджетного фінансування наукової та науково-технічної діяльності у розмірі не менше 1,7% ВВП України. Фактично щорічний розмір бюджетних видатків на науку становив 0,3-0,5% ВВП і сумарно (з усіх джерел) – 0,89%. Дана динаміка зменшення фінансування науки є характерною для країн пострадянського простору, серед яких Україна та Російська Федерація виділяють найбільше коштів, але якщо порівняти ці показники з рівнем фінансування у ЄС, то всі країни СНД значно відстають.

Країни СНД фінансують науку у розмірі від 0,2% до 0,7% ВВП, тоді як більш розвинуті країни ЄС у розмірі 2-3%, як показано у таблиці 1. Звичайно, Україна, маючи намір приєднатися до європейської спільноти, повинна

збільшувати фінансування НДДКР хоча б до норми, що законодавчо визначена на рівні 1,7%, а в перспективі 3% ВВП [1].

Таблиця 1

Питома вага витрат на виконання наукових та науково-технічних робіт у валовому внутрішньому продукті в країнах ЄС, %

Країна	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
ЄС 28	1.82	1.84	1.84	1.91	2.01	2	2.04	2.07
Болгарія	0,46	0,46	0,45	0,47	0,53	0,6	0,57	0,64
Естонія	0,93	1,13	1,08	1,28	1,41	1,62	2,37	2,18
Іспанія	1,12	1,2	1,27	1,35	1,39	1,4	1,36	1,3
Великобританія	1,7	1,72	1,75	1,75	1,82	1,77	1,78	1,72
Литва	0,75	0,79	0,81	0,8	0,84	0,79	0,91	0,9
Німеччина	2,51	2,54	2,53	2,69	2,82	2,8	2,89	2,98
Польща	0,57	0,56	0,57	0,6	0,67	0,74	0,76	0,9
Румунія	0,41	0,45	0,52	0,58	0,47	0,46	0,5	0,49
Словаччина	0,51	0,49	0,46	0,47	0,48	0,63	0,68	0,82
Угорщина	0,94	1,01	0,98	1	1,17	1,17	1,22	1,3
Хорватія	0,87	0,75	0,8	0,9	0,85	0,75	0,76	0,75
Чеська Республіка	1,22	1,29	1,37	1,3	1,35	1,4	1,64	1,88
Україна	0,99	0,91	0,85	0,85	0,86	0,83	0,73	0,75

Джерело: [2; 3, с. 157]

Наразі Законом України «Про державний бюджет» з 2005 року було призупинено дію статей 21 і 22 Закону «Про інноваційну діяльність», якими передбачено пільги на податки та платежі для інноваційних підприємств. Тобто, в Україні фактично не передбачені пільги інноваційним підприємствам і дія Закону «Про інноваційну діяльність» заблокована.

У 2013 році в Україні із загальної кількості промислових підприємств лише 16,8% впроваджували інновації у виробництво за даними державного комітету статистики України [3, с. 163], тоді як у країнах ЄС цей показник складає в середньому 50% [4].

Цікавим є досвід впровадження інноваційної діяльності в розвинених країнах. Так, основними напрямками державної політики країн ЄС щодо підтримки інноваційних підприємств є: усунення бюрократичних перепон для започаткування бізнесу; надання прямої фінансової підтримки; полегшення доступу до джерел фінансування; зменшення податкового тягаря; підготовка кваліфікованих кадрів для потреб бізнесу.

Варто зауважити, що пріоритетними формами стимулювання малих інноваційних підприємств в інших країнах розвинутої ринкової економіки є:

- пряме фінансування (субсидії, позики), що досягають 50% витрат на створення нової продукції і технологій (Франція, США);
- спрощене оподаткування для підприємств, що діють в інноваційній сфері, у т.ч. виключення з оподатковуваних сум витрат на НДДКР і списання

інвестицій на НДДКР, пільгове оподаткування університетів та НДІ (Японія);

– законодавче забезпечення захисту інтелектуальної власності й авторських прав;

– надання позичок, зокрема без виплати відсотків (Швеція);

– цільові дотації на науково-дослідні розробки (у всіх розвинених країнах);

– створення фондів впровадження інновацій з урахуванням можливого комерційного ризику (Великобританія, ФРН, Франція, Швейцарія, Нідерланди);

– відстрочення сплати мита або звільнення від нього, якщо винахід стосується економії енергії (Австрія);

– безкоштовне ведення діловодства за заявками індивідуальних винахідників, безкоштовні послуги патентних повірених (Нідерланди, ФРН);

– програми щодо зниження ризиків і відшкодування ризикових збитків (Японія);

– програми пошуку і залучення талановитих іноземних спеціалістів, включаючи прискорене оформлення їм віз, надання стипендій для навчання і поліпшення умов проживання (Японія, США, Австралія) [1].

Отже, наразі рівень інноваційно-технологічного розвитку України не можна вважати задовільним. Країна значно поступається провідним країнам світу за обсягами фінансування НДДКР, кількістю виконуваних інвестиційно-інноваційних проектів, ступенем розвитку інноваційної діяльності підприємств.

Зважаючи на недостатнє фінансування інноваційної діяльності з державного бюджету та інших джерел, недостатньо високий рівень інноваційної активності вітчизняних промислових підприємств, низький рівень конкурентоспроможності української високотехнологічної продукції на світових товарних ринках, неефективне використання вітчизняного науково-технічного потенціалу, доцільно скористатися досвідом провідних країн світу, який переконливо свідчить, що розвиток інноваційної інфраструктури сприятиме підвищенню конкурентоспроможності держави на світовому ринку.

Список використаних джерел:

1. Лебедева Л.В. Сучасна інноваційна політика держави в Україні: проблеми та перспективи реформування [Електронний ресурс] / Л.В. Лебедева // Ефективна економіка. – 2014. – № 1. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2664>.

2. Research and development expenditure [Electronic Resource] // Eurostat. – Mode of access: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&plugin=1&language=en&pcode=tsc00001>.

3. Наукова та інноваційна діяльність в Україні: Статистичний збірник. – К.: Держкомстат України, 2014. – 314 с.

4. Рейтинг інноваційності країн ЄС – Innovation Union Scoreboard 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/innovation/files/ius-2013_en.pdf.

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Риндзак О.Т.

*кандидат економічних наук, докторант,
Інститут регіональних досліджень імені М.І. Долишнього
Національної академії наук України*

ТЕОРІЇ МІГРАЦІЇ НАСЕЛЕННЯ – ОСНОВА УДОСКОНАЛЕННЯ МІГРАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ

Міграційні процеси, їх активний вплив на життя як країн-донорів, так і реципієнтів робочої сили служать для науковців і дослідників постійним поштовхом до вивчення міграційної проблематики. Це спричинило появу у світовій економічній науці цілої низки теорій, концепцій та теоретико-методологічних підходів до трактування суті, природи міжнародної міграції, пояснення її мотивів, причин і наслідків. Аналітичний огляд найбільш поширених, відомих і вагомих теорій міграції населення послужить методологічною основою для пояснення міграційних процесів, що відбуваються сьогодні в Україні та розробки рекомендацій щодо удосконалення державної міграційної політики.

Перше теоретичне пояснення причин міграції пов'язане з ім'ям британського вченого

Ернст-Георга Равенштейна. Відштовхуючись від його ідей щодо чинників притягування і виштовхування мігрантів, у другій половині ХХ століття було розроблено неокласичну теорію міжнародної трудової міграції. Представники макроекономічного підходу (Г. Раніс, Дж. Харріс, Дж. Фей) вважають, що міграція зумовлена різницею між попитом на робочу силу та її пропозицією у різних країнах (регіонах). У країнах (регіонах) з надлишковою робочою силою існує низький рівень оплати праці, тоді як у країнах (регіонах) з дефіцитом робочої сили – висока зарплата. Представники мікрорівневої неокласичної теорії (Л. Сьястад, М. Тодаро, Дж. Борджас та ін.) розглядають людей як раціонально діючих індивідів, які приймають рішення про здійснення просторового переміщення (або ж відмову від нього) на основі відповідних підрахунків в системі «витрати-вигоди» від міграції [4, с. 434].

На протипагу неокласичній, виникла нова економіка трудової міграції, котра полягає в тому, що рішення про міграцію приймаються не окремими індивідами, а домогосподарством [3, с. 255]. При цьому метою відправки членів сім'ї на роботу за кордон є не тільки максимізація очікуваного прибутку, пов'язаного, зокрема, з грошовими переказами працюючих мігрантів, але й мінімізація ризиків, пов'язаних із недостатнім рівнем розвитку у своїй країні ринків праці, страхування, ф'ючерсів і кредитів.

Тезу вчених-неокласиків щодо важливості індивідуальних характеристик особистості в міграційних процесах було розвинуто і обґрунтовано в концепції людського капіталу. Її теоретики (Л. С'яастад, Г. Беккер, Т. Шульц, Дж. Мінцер, А. Хансен) вважають, що для реалізації міграційних намірів необхідно володіти певними ресурсами, найважливішим серед яких є людський капітал.

Продовженням теорії людського капіталу стало виникнення теорії міграційних мереж (А. Сіммонс, Ф. Хьюго, Е. Тейлор, Д. Гурак). Ключовим тут виступає поняття «міграційні мережі», під яким розуміють систему міжособистісних родинних чи приятельських зв'язків між мігрантами, особами, що були мігрантами в минулому та потенційними мігрантами у країнах виїзду і в'їзду [1]. З цією теорією пов'язаний розвиток інституційної теорії, яка зосереджується на факторах макрорівня. Її представники (Дж. Госс, Б. Ліндквест) встановили, що з початком міжнародної міграції виникають приватні інституції та волонтерські організації. Вони покликані задовольнити попит, створений дисбалансом між значною кількістю людей, які шукають можливості в'їзду до багатих країн, та обмеженою кількістю імміграційних віз, що пропонуються такими країнами.

Якщо значна кількість теорій ґрунтується на моделях прийняття рішень щодо міграції, то теорія сегментованого (подвійного) ринку праці розвиває міграційну теорію в дещо іншому ключі. Зокрема, представники цієї теорії (П. Дорінгер, М. Піоре, М. Хехтер, С. Ліберзон та ін.) розглядають міжнародну трудову міграцію як результат дії попиту на іноземну робочу силу, притаманного економічній структурі високорозвинутих країн.

Ґрунтуючись на роботах американського соціолога Іммануїла Валерштайна, деякі науковці (Е. Петрас, М. Кастелс, С. Сассен) почали пов'язувати витоки міжнародної міграції зі структурою світового ринку. На основі цього було сформовано теорію світових систем, розробники якої вважають, що проникнення капіталістичних економічних відносин у периферійні, некапіталістичні суспільства створює мобільне населення, схильне до виїзду за кордон [4, с. 444].

Однією з перших спроб формування єдиної теорії міграції стала розробка теорії міграційних систем (Р.Е. Білсбороу, М.М. Крітц, Г. Злотнік, Д. ван де Каа, Д. Массей). Вона виступає не окремою самостійною теорією, а як певне узагальнення, що ґрунтується на відомих теоріях міграції і певним чином об'єднує їх. На думку представників цієї концепції, міжнародна міграційна система зазвичай складається з приймаючого ядра (це може бути одна країна чи група країн) і цілої низки країн виїзду, пов'язаних з ним незвично великими потоками мігрантів. При цьому, країни в рамках такої системи не обов'язково повинні бути географічно близькими, оскільки потоки між ними відображають скоріше політичні й економічні відносини, аніж фізичні.

Проаналізувавши різні теоретичні підходи до вивчення міграційних процесів, міжнародна міждисциплінарна група вчених, сформована під керівництвом Дж.Массея розробила основні положення синтетичної теорії міжнародної міграції. Так, науковці дійшли висновку, що міжнародні міграції

виникають в процесі соціальної, економічної і політичної трансформації, яка супроводжується розповсюдженням капіталістичних ринкових відносин на доринкові (аграрні) і неринкові (ґрунтуються на централізованому плануванні, з командною економікою) суспільства [2, с. 162].

На основі аналізу найбільш відомих теорій міграції населення ми спробували виокремити (в межах кожної теорії) найголовніші причини міграції населення та основні способи регулювання міграційних процесів (табл. 1). Усе різноманіття наукових теорій вивчення міграції населення здебільшого поділяють на дві великі групи: макро- та мікрорівня. Крім того, можна виокремити третю групу теорій, котрі аналізують міграційні чинники різних рівнів.

Таблиця 1

Основні теорії міграції населення

Теорії	Рівень аналізу		Основні причини міграції населення	Можливості та способи державного регулювання міграції населення
	Макро-	Мікро-		
Притягування-виштовхування	+	+	Баланс факторів притягування і виштовхування; суб'єктивна їх оцінка індивідом.	Державне регулювання через вплив на основні фактори притягування і виштовхування мігрантів
Неокласична	+		Різниця у рівнях оплати праці, спричинена різницею між попитом на робочу силу та її пропозицією в різних країнах.	Контроль міграційних потоків через регулювання ринку праці як у країнах-донорах, так і реципієнтах робочої сили
Неокласична		+	Індивідуальні рішення на основі розрахунків у системі «витрати-вигоди» від міграції.	Вплив уряду на очікувані заробітки у країнах походження та прийому мігрантів.
Нова економіка трудової міграції		+	Прагнення сімей покращити своє матеріальне становище. Соціально-економічний розвиток країни виїзду стимулює виїзд робочої сили.	Не лише шляхом регулювання ринку праці, а й через удосконалення ринків страхування, капіталу та ф'ючерсів.
Людського капіталу		+	Переміщення здійснюють особи, котрі володіють певними ресурсами, одним з яких є людський капітал. Міграція як спосіб інвестицій в людський капітал.	Високий рівень винагороди за працю високоосвічених осіб збільшує ймовірність їх імміграції.

Міграційних мереж		+	Наявність міжособистісних зв'язків між мігрантами, колишніми мігрантами та немігрантами у країнах виїзду і призначення.	Урядам важко контролювати міграційні потоки, оскільки формування міграційних мереж лежить поза межами їх впливу. Однак, сприяння возз'єднанню мігрантів з їх сім'ями за кордоном підкріплює міграційні мережі.
Інституційна	+		Виникнення низки інституцій, що за певну оплату сприяють міжнародному руху населення	Процеси інституціоналізації важко регулювати, тому й міграційні потоки не піддаються урядовому контролю.
Кумулятивної причинності	+		Самопідтримуюча властивість міграції.	Уряд країни походження мігрантів повинен сприяти більш рівномірному розподілу доходів.
Сегментованого ринку праці	+		Попит високорозвинутих країн на іноземні трудові ресурси.	Уряд слабо може впливати на міжнародну міграцію; вплив на попит вимагає суттєвих змін в економічній структурі суспільства.
Світових систем	+		Культурні, історичні, лінгвістичні зв'язки, транспортні комунікації, що існують між колишніми метрополіями та їх колоніями.	Регулювання інвестиційної активності корпорацій за кордоном та контроль міжнародних потоків капіталу і товарів.
Міграційних систем	+	+	Соціальні, економічні і політичні трансформації, що супроводжуються поширенням капіталістичних ринкових відносин на доринкові і неринкові суспільства.	Регламентация управління міжнародними потоками капіталу і товарів шляхом прийняття відповідних законів про імміграцію
Синтетична	+	+	Міжнародна міграція є результатом розвитку суспільства; імміграція виступає природним наслідком процесів соціальної, політичної, економічної інтеграції, що переходить міжнародні кордони	Укладання багатосторонніх міжнародних угод, створення відповідних регулюючих інституцій з метою максимізації вигод і мінімізації витрат, як для посилаючих, так і приймаючих країн.

Джерело: розроблено автором

Отже, розглянуті вище теорії по-різному підходять до пояснення природи, причин міграції населення, пропонують різні способи державного впливу на міграційні процеси та, попри певні суперечності, певною мірою доповнюють одна одну. Систематизація основних міграційних теорій послужить основою для розробки пропозицій щодо удосконалення міграційної політики України та дозволить забезпечити комплексне вирішення цієї проблеми.

Список використаних джерел:

1. Майданік І.П. Теоретичні підходи мікрорівня до вивчення трудових міграцій [Електронний ресурс] / І.П. Майданік // Вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут». Філософія. Психологія. Педагогіка. – 2006. – № 3. – Режим доступу: http://novyn.kpi.ua/2006-3/05_Maidanik.pdf
2. Массей Д. Синтетическая теория международной миграции (перевод с англ. А.Н.Каменского и И.В.Ивахнюк)./ Мир в зеркале международной миграции. Научная серия: Международная миграция населения: Россия и современный мир. / Гл.ред.В.А.Ионцев. – М.: МАКС-Пресс, 2002. – Вып. 10. – 416 с.
3. Cassarino J.P. Theorising Return Migration: The Conceptual Approach to Return Migrants Revisited / J.P. Cassarino // International Journal on Multicultural Societies. – 2004. – Vol. 6, no. 2. – P. 253-279.
4. Theories of International Migration: a Review and Appraisal / Douglas S. Massey, Joaquin Arango, Graeme Hugo, Ali Kouaouci, Adela Pellegrino, J. Edward Taylor // Population and Development Review. – 1993. – Vol. 19, No. 3. – P. 431-466.

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Сабіщенко О.В.

студент;

Гуренко Т.О.

кандидат економічних наук, доцент,

Національний університет біоресурсів і природокористування України

ДЕЯКІ АСПЕКТИ ОЦІНКИ ТА ОБЛІКУ РИЗИКІВ У АГРАРНОМУ ВИРОБНИЦТВІ

Аграрне виробництво є одним із найбільш ризикованих видів підприємницької діяльності. Ризиковість аграрного бізнесу визначає ряд факторів: сезонність виробництва, залежність від погодних і кліматичних умов, тривалий період обороту капіталу, велика складність зміни асортименту продукції, технології тощо. Дане твердження справедливе для сільського господарства всіх країн, але особливо великих ризиків зазнає сільськогосподарське виробництво країн, економіка яких розвивається або перебуває в процесі трансформації. Аграрні реформи та становлення ринкових взаємовідносин, зміна форм власності та форм господарювання значно збільшують ступінь невизначеності соціально-економічних процесів в сільському господарстві і підсилюють вплив ризиків на аграрний бізнес [7].

Нині в Україні прискорюється аграрна реформа. Відповідно до Коаліційної Угоди передбачено, зокрема, такі заходи реформування сільського господарства: державна підтримка фермерських господарств, малих та середніх сільськогосподарських товаровиробників шляхом надання пільгових кредитів, у тому числі довгострокових, для фінансування проектів, спрямованих на виробництво (з можливою подальшою переробкою) сільськогосподарської продукції, та здешевлення страхових платежів (премій) за договорами страхування сільськогосподарських культур від ризику загибелі; забезпечення законодавчого врегулювання та практичне запровадження фінансових інструментів на ринках сільськогосподарської продукції [1, с. 52]. У зв'язку з цим, розпорядженням Кабміну України від 04.03.2015 р. № 213-р доручено Нацкомфінпослуг та Мінагрополітики виконання заходу з підготовки та схвалення проектів актів щодо здійснення страхування майбутнього врожаю ярих зернових, соняшника та цукрового буряку з державною підтримкою від сільськогосподарських ризиків на весь період вирощування [3].

На думку Скрипника А.В. і Герасимчук Н.А. високий рівень ризику в сільському господарстві України вимагає кваліфікованого управління, тобто прийняття рішень з врахування ризику. Ризик аграрного планування визначає взаємний вплив окремих ризиків на кінцевий результат діяльності, що

кількісно оцінюється прибутком, це фінансовий ризик, інституційний ризик, ризик вибору стратегії, ризик фінансових рішень, ризики прийняття технологічних рішень, політичний ризик, ціновий ризик, ризик урожайності [9, с. 303]. Тому, проблеми, пов'язані з оцінкою та обліком ризиків, сьогодні є актуальними. Панченко І.А. визначає ризик, як можливість втрати частини активів, недоотримання або неотримання прибутку в результаті впливу несприятливих факторів під час проведення господарської діяльності або як імовірність виникнення непередбачених втрат очікуваного прибутку, доходу, майна, коштів у зв'язку з випадковою зміною умов економічної діяльності, впливом несприятливих обставин [8, с. 140].

Сучасні тенденції розвитку обліку свідчать про необхідність досліджень сутності ризику та оцінювання наслідків його впливу на показники діяльності аграрного підприємства. Гнилицька Л.В. для обґрунтування ролі бухгалтерського обліку як інструмента управління ризиками підприємницької діяльності визначає такі взаємопов'язані завдання: визнання ризику в системі бухобліку; оцінювання імовірності втрати економічних вигод окремими об'єктами бухобліку під впливом дії ризику; вибір методичного інструментарію управління ризиками, притаманного системі бухобліку; відображення на рахунках бухобліку та у фінансовій звітності інформації про підприємницькі ризики і наслідки їх впливу на показники діяльності підприємства [5, с. 88].

Камінська Т.Г. зазначає, що в українській нормативній базі питання обліку ризиків висвітлене недостатньо. Бухгалтерське законодавство не визнає ризик як об'єкт обліку, а передбачає відображення в системі рахунків лише інформації про факти господарської діяльності, спричинені впливом ризику. Тому, постає питання обґрунтування взаємозв'язку ризику та фактів господарської діяльності, викликаних його впливом [6, с. 37]. Підтримуючи думку Гнилицької Л.В., для вирішення цієї проблеми необхідно, перш за все, в системі обліку всі ризики підприємницької діяльності розмежувати на ризик-причини (резерви майбутніх витрат та платежів, умовні непередбачені зобов'язання) та ризик-наслідки (витрати, зобов'язання, дебіторська заборгованість, оцінюючі резерви). Це дозволить встановити взаємозв'язок ризик-причини з умовним фактом господарської діяльності, а ризик-наслідку з дійсним (реальним) фактом господарської діяльності [5, с. 90].

З урахуванням залежності сільського господарства від погодних умов та високого рівня ризикованості, а також тривалого періоду виробничого циклу, що зумовлює уповільнений оборот капіталу, необхідно вживати заходи з: удосконалення існуючих і запровадження нових механізмів державної підтримки сільськогоспвиробників, які узгоджуються з вимогами СОТ; запровадження системи дотування виробництва продукції з низьким рівнем рентабельності; підтримки доходів сільськогоспвиробників шляхом стимулювання розвитку системи страхування, створення необхідної інфраструктури страхового ринку, удосконалення законодавчої і методичної бази з питань його регулювання; удосконалення механізму страхування

фінансових ризиків комерційних банків; сприяння створенню пулів компаній, що займаються страхуванням ризиків в аграрному секторі [2].

Тому, облік та аналіз повинні надавати для потреб управління інформацію про економічну ситуацію, а не лише про господарську операцію, яка відбулася, що передбачає не лише здійснення оцінки її результатів, а й факторів, що вплинули на результат. Такий підхід дозволяє забезпечити орієнтацію бухгалтеру та аналізу на можливість здійснення прогнозних розрахунків, забезпечення інформаційних запитів користувачів, а також впровадження адекватних реаліям часу методів управління [8, с. 139].

Відповідно для досягнення поставлених цілей в обліку повинна формуватися інформація про: традиційні для суб'єкта господарювання об'єкти обліку з деталізацією та розшифровкою інформації про можливі ризики від здійснення операцій та їх наслідки у внутрішній звітності, пояснювальних чи аналітичних записках, які готуються на оперативні запити користувачів та пояснювальній записці до річної фінансової звітності; нові для суб'єкта господарювання об'єкти обліку, які можуть виникнути в результаті здійснення ризикованих господарських операцій та вплинути на фінансові результати діяльності та розмір отриманого прибутку. У зв'язку з цим, у таблиці 1 наведені повноваження працівників бухгалтерської служби в розрізі етапів процесу управління ризиками [8, с. 141].

Таблиця 1

**Повноваження працівників бухгалтерської служби
в процесі управління ризиками**

Етапи управління ризиками	Роль бухгалтерської служби
Аналіз ризиків: 1) виявлення; 2) оцінка	Ідентифікація можливих наслідків ризикових операцій, оцінка ймовірності їх настання; формування обліково-аналітичного забезпечення управління; визначення вимог до методів впливу на ризики
Підбір методів впливу на ризики	Оцінка фінансових наслідків вибору методів впливу на ризики на основі сформованого обліково-аналітичного забезпечення
Прийняття рішення щодо методу впливу на ризики	Регулювання розміру можливих збитків внаслідок ризикових операцій
Вплив на ризики (зменшення, збереження, передача)	Відображення в бухгалтерському обліку операцій за результатами прийнятих управлінських рішень щодо впливу на ризики; розрахунок податкових наслідків прийнятих рішень та фінансових результатів діяльності; надання відповідної інформації управлінському персоналу
Контроль за виконанням прийнятих рішень та результатами впливу на ризики	Здійснення бухгалтерського контролю за достовірністю та законністю відображених в обліку господарських операцій з впливу на ризики

Враховуючи, що перед галуззю сільського господарства поставлено стратегічні завдання щодо збільшення обсягів виробництва сільськогосппродукції, підвищення її конкурентоспроможності, завоювання і утримання своєї ніші на світовому ринку, очевидним стає, що система мінімізації агроризиків, як комплекс ефективних механізмів та інструментів держави та виробників, є необхідною складовою частиною ринкової інфраструктури та одним з базових елементів сталого розвитку галузі [4].

Список використаних джерел:

1. Коаліційна Угода Верховної Ради України від 21 листопада 2014 р. / [Електронний ресурс] http://solydarnist.org/wpcontent/uploads/2014/11/the_coalition_agreement_1.pdf
2. Постанова Кабміну України «Про затвердження Порядку визнання ризиків у сільському господарстві катастрофічними та надання і використання бюджетної позики (державної фінансової допомоги) у разі їх виникнення від 15 серпня 2012 р. № 841// Урядовий кур'єр, 2012, 09, 15.09.2012 р. N167.
3. Розпорядження Кабміну України «Про затвердження плану заходів з виконання Програми діяльності Кабмін України та Стратегії сталого розвитку «Україна – 2020» у 2015 році» від 4 березня 2015 р. № 213-р//ВР України: [Електронний ресурс] <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/213-2015-%D1%80>
4. Гнатишин Л.Б., Поверляк Т.І. Облік сільськогосподарської діяльності в умовах ризику: методика та шляхи вдосконалення [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.sworld.com.ua/konfer37/482.pdf>
5. Гнилицька Л.В. Інформаційне забезпечення ризиками підприємницької діяльності: обліковий аспект // Економічні інновації, 2014.–Вип. 57. – С. 88-100.
6. Камінська Т.Г. Облікове забезпечення управління ризиками у сільському господарстві // Бухгалтерський облік і аудит: наук.-практ. журн. / ТОВ «Екаунтинг», КНЕУ ім. Вадима Гетьмана. – К.: – 2009. – № 12. – С. 36-44.
7. Міністерство фінансів України: офіційний сайт / [Електронний ресурс] http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=57203&cat_id=57141
8. Панченко І.А. Роль бухгалтерського обліку в системі ризик-орієнтованого управління // Вісник ЖДТУ. – 2012. – № 3(61). – С. 138-141. – Режим доступу: <http://eztuir.ztu.edu.ua/4672/1/138.pdf>
9. Скрипник А.В., Герасимчук Н.А. Економічні і фінансові ризики – К.: ЦП «Компринт», 2014. – 415 с.

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Башир Д.А.

студентка,

Науковий керівник: Суханова А.В.

старший викладач,

Національний університет державної податкової служби України

МОДЕРНІЗАЦІЯ ФОНДОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Фондовий ринок є важливою складовою структури фінансового ринку, який в свою чергу є невід'ємним у структурі ринкової економіки. Механізм ринкової економіки не здатен функціонувати без налагодженого обороту цінних паперів, що стає однією з основних галузей фінансової сфери. На сьогоднішній день модернізація економіки України залишається незавершеною без сформованого конкурентоспроможного фінансового сектора, тому становлення фондового ринку, як структурної одиниці фінансового ринку, набуває першочергового значення.

Проблема модернізації фондового ринку піднімалася у наукових працях українських та зарубіжних вчених, це: М. Алексєєв, Ф. Ален, О. Загурський, О. Кіктенко, О. Котирло, М. Назарчук, М. Поплавська, К. Тимонькіна та багато інших.

Встановлені пріоритетні напрямки розвитку фінансового ринку України та специфіки завдань, які стоять перед нею вимагають посилення розвитку фондового ринку України та виходу його на якісно новий рівень.

Слід відмітити, що на сьогодні в Україні ще не склалися певні традиції та правила роботи з цінними паперами, в силу «молодого віку» а відповідно і сама система регулювання фондового ринку перебуває у стані формування. Її особливості полягають у наступному, це відсутність надійного усталеного законодавства при значній кількості нормативних актів виконавчих органів, жорсткі настанови при слабкому контролі їх виконання, змішаний характер. відсутність традицій, звичаїв і правил чесної поведінки [1, с. 22]. Тому очевидним є пошук шляхів підвищення конкурентоспроможності фондового ринку України. Це стає можливим за умови подолання проблем у системі його державного регулювання, за рахунок удосконалення ринкової інфраструктури. Також доцільною буде постійна аналітична робота, моніторинг та вивчення особливостей формування і функціонування названого ринку, також створення умов для його динамічного і ефективного розвитку. Такі позитивні зрушення, в результаті, призведуть до повної модернізації фондового ринку.

Характеризуючи фондовий ринок, слід обґрунтувати чинники, які заважають ефективному його розвитку. До них слід віднести:

- відсутність зручного доступу до інформації про ринок, емітентів та цінні папери;

- рівень ліквідності фондового ринку, через відсутність значної пропозиції капіталу;
- недостатністю надійних фінансових інструментів для формування диверсифікованого портфеля;
- відсутністю докладного обліку, ефективних комунікацій між учасниками сектора, збереження інформації щодо клієнтських операцій та надійних розрахунково-клірингових систем;
- привабливість податкового і регуляторного режимів для стимулювання внутрішніх та зовнішніх інвестицій;
- ефективність державного ринкового регулювання [2, с. 103-104].

Доцільно зауважити, що на розвиток українського фондового ринку справляють значний вплив загальні світові тенденції та співпраця з міжнародними фінансовими організаціями. Названі процеси визначають подальший розвиток фондового ринку в Україні та накладають певний відбиток на процеси модернізації. До таких тенденцій можна віднести:

- глобалізацію світового фондового ринку і створення глобальних торговельних та розрахунково-клірингових систем для обслуговування міжнародних ринків;
- технологізацію фондового ринку через зростаюче використання новітніх інформаційних і фінансових технологій;
- універсалізацію діяльності фінансових інститутів, які спроможні надавати своїм клієнтам повний спектр фінансових послуг, включаючи послуг на ринках цінних паперів;
- інституалізацію або зростання ролі інституційних інвесторів (інститутів спільного інвестування, недержавних пенсійних фондів, страхових компаній) у здійсненні фінансових інвестицій;
- інтернаціоналізацію та регіоналізацію регулювання фондових ринків;
- дерегуляція фінансових ринків, як засіб протидії їх переміщенню в офшорні зони [2, с. 103].

Отже, сукупність усіх вищеназваних умов дозволяє узагальнити, що успішна модернізація фондового ринку України та його конкурентоспроможність потребує створення системи умов для ефективного його функціонування. Для реалізації поставлених цілей, необхідне виконання першочергових передумов, таких як: макроекономічна стабільність; високий рівень довіри до держави її інституцій; наявність розвиненої інфраструктури фондового ринку; забезпечення ліквідності цінних паперів; інформаційна прозорість ринку.

Крім того, ефективним кроком у розвитку вітчизняного фондового ринку має бути налагодження активного співробітництва з комісіями з цінних паперів країн Європи, шляхом підписання меморандумів про взаєморозуміння. Це, безумовно, сприятиме встановленню двосторонніх зв'язків та обміну досвідом державно-правового регулювання фондового ринку. Також необхідно об'єднати зусилля у створенні єдиних стандартів та здійснювати державний нагляд за міжнародними угодами з цінними

паперами. Не менш актуальним є впровадження взаємної допомоги з метою попередження правопорушень на фондовому ринку [3, с. 256].

При виконанні цих завдань роль фондового ринку у залученні інвестиційних ресурсів та спрямування їх на оновлення виробничого потенціалу, створення для становлення інституційних інвесторів буде підвищена, що в свою чергу забезпечить його модернізацію.

Список використаних джерел:

1. Загурський О.М. Удосконалення ролі державного регулювання фондового ринку в ринковій економіці / Загурський О.М. // Формування ринкових відносин в Україні. – 2011. – № 4. – С. 22.

2. Котирло О.О. Шляхи підвищення конкурентоспроможності фондового ринку України / Котирло О.О. // Формування ринкових відносин в Україні. – 2011. – № 1. – С. 103-104.

3. Тимонькіна К.В. Особливості становлення та розвитку фондового ринку в країнах з перехідною економікою Центральної і Східної Європи / Тимонькіна К.В. // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 12. – С. 249-256.

Видиборець О.О.

студент,

Науковий керівник: Рак. Р.В.

доцент,

Фінансово-правовий коледж

ЄДИНА СИСТЕМА ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ В УКРАЇНІ, ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Сьогоднішній стан справ у сфері державного фінансового контролю не може задовольняти суспільство, оскільки економіка держави несе значні збитки в результаті недотримання фінансово-бюджетної дисципліни підприємствами, установами й організаціями. До основних причин такого становища можна віднести відсутність дієвих механізмів контролю за бюджетними коштами, недосконалість діючого законодавства з питань державного фінансового контролю. Крім того, в організації державного фінансового контролю мають місце проблеми і протиріччя, які деструктивно впливають на його ефективність. А відтак, є необхідність вжиття заходів для підвищення ефективності контролю, що вимагає проведення ґрунтовних досліджень, які сприятимуть формуванню визначеної єдиної системи державного фінансового контролю, яка віддзеркалюватиме бюджетні відносини на всіх рівнях управління державними коштами. Застосування науково обґрунтованих підходів до визначення місця і ролі органу державного фінансового контролю в єдиній системі, принципів і механізмів їх організації та функціонування має забезпечити координацію їхніх дій щодо ефективного формування і використання державних коштів [1].

Досліджено комплекс питань, пов'язаних з теоретичними аспектами формування і функціонування єдиної системи державного фінансового контролю, зокрема, досліджено економічну сутність контролю у системі управління фінансовою діяльністю держави, розкрито зміст єдиної системи державного фінансового контролю, передумови її формування та визначено принципи та основні вимоги до її функціонування.

Державний фінансовий контроль відіграє суттєву роль у забезпеченні функціонування держави, і характеризується, по-перше, як функція управління і регулювання, по-друге, як специфічна форма державного управління контрольна діяльність має свої власні функції в системі управління; по-третє, підвищення конструктивної ролі контролю в державному управлінні залежить від подальшої розробки теорії фінансового контролю, що сприятиме створенню її чіткої системи, яка є складовою усієї системи державного управління.

Значна кількість прийнятих законодавчих актів та нормативно правових документів не утворюють цілісної системи комплексного правового, методичного та організаційного забезпечення державного фінансового контролю. Це призводить до того, що окремі сфери державного фінансового контролю мають правове оформлення розрізними нормативно-правовими актами, внаслідок чого контроль здійснюється з використанням різних методів та прийомів, відбувається дублювання функцій або виникають розриви в діяльності контролюючих органів. Створення в державі фінансового законодавства, в правових нормах якого було б відзеркалено активну роль ДФК у регулюванні економіки, має стати правовою основою для стабільного і довгострокового розвитку як самої фінансової системи, так і для діяльності контролюючих органів [2].

Визначено, що ефективність та дієвість єдиної системи державного фінансового контролю залежить від успішного вирішення питання побудови її організаційної структури. В результаті дослідження зроблено висновок, що створення єдиної системи державного фінансового контролю має передбачати її функціонування на макро-, мезо- і мікрорівні, а також охоплювати усі сфери діяльності держави (тобто бюджетної, податкової, грошово-кредитної, валютної, страхової, митної, інвестиційної, антимонопольної) та всіх суб'єктів контролю.

Вирішення проблеми побудови механізму єдиної системи державного фінансового контролю неможливе без істотного покращення напрямів та методів взаємодії контролюючих органів в єдиній системі, оскільки лише спільна дія контролюючих органів, їх взаємодія дасть змогу охопити контрольними заходами всі підконтрольні об'єкти, отримати найбільш повну інформацію про підконтрольний об'єкт, виявити порушення та недоліки, сформулювати пропозиції щодо їх усунення. При розробці напрямів взаємодії контролюючих органів основна увага має приділятися таким аспектам: наявність чіткого розподілу між контролюючими органами функцій і повноважень; обґрунтованість вибору цілей контролю; розгляд усіх факторів, які можуть впливати на процес проведення контролю; використання

аналітичних процедур, методів збирання даних та аналізу інформації; проведення необхідних процедур для отримання аудиторських доказів; чіткість ведення робочої документації; відображення в робочих документах достовірних і достатніх доказів, необхідних для підтвердження висновків та реконструкцій; удосконалення методологічної бази державного фінансового контролю шляхом розробки методичних рекомендацій щодо різних напрямів контролю; проведення спільних і паралельних контрольних заходів; впровадження постійних курсів підвищення кваліфікації працівників органів ДФК [3].

Отже, система державного фінансового контролю, не зважаючи на певні успіхи, все ще перебуває у стані розвитку та реформування, і підвищити її ефективність можливо шляхом впровадження системи управління якістю державного фінансового контролю, для побудови дійсно цілісної системи необхідно, по-перше, щоб вона розвивалася у повній відповідності до тих цілей, для досягнення яких створюється, по-друге, у рамках цього цілого має бути забезпечено певну взаємодію усіх її елементів. ДФК має бути єдиною і цілісною, оскільки її побудову визначає принцип єдності бюджетної системи, дотримання якого має базуватись на єдиних законодавчих нормах, принципах і вимогах функціонування, на вирішенні поставлених завдань щодо контролю за коштами державного та місцевих бюджетів з чітким розмежуванням функцій та повноважень органів державного фінансового контролю [4].

Список використаних джерел:

1. Микитюк І.С. Система управління якістю державного фінансового контролю / І.С. Микитюк // Вісник Київ. нац. торг.-екон. у-н. – 2008. – № 3. – С. 41-48.
2. Микитюк І.С. Основні вимоги до побудови єдиної системи державного фінансового контролю / І.С. Микитюк // Світ фінансів. – 2006. – Вип. 2(7). – С. 109-113.
3. Симоненко В. К. Основи єдиної системи державного фінансового контролю в Україні. – К.: Знання України, 2006. – 280 с.
4. Шутов М. І. Державний фінансовий контроль в Україні (теорія та практика): Монографія. – К.: Знання. – 124 с.

Дзекан В.В.

студентка,

Білоцерківський національний аграрний університет

СТАН ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ РИНКУ ЦІННИХ ПАПЕРІВ В УКРАЇНІ

Активний розвиток вітчизняної економіки безпосередньо залежить від ефективності роботи вітчизняного ринку цінних паперів. Дослідження розвитку цього сегменту та динаміку його тенденцій дозволить чітко визначити основні проблеми, що гальмують інвестиційні процеси та

визначити ряд механізмів і методів щодо вдосконалення процесів повного становлення вітчизняного ринку цінних паперів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значну увагу проблемі формування та розвитку ринку цінних паперів приділяють як вітчизняні, так і західні вчені-економісти: В.Базилевич, З.Варналів, О. Василик, В. Корнеєв, О. Мозговий, В.Оскольський, Дж. Долан, К.Форбс та ін. [1, с. 75].

Найважливішим етапом реформування економіки країни є створення ефективного ринку капіталу. Будь-які великомасштабні перетворення в економічній сфері залишаються незавершеними, якщо не буде створено конкурентоспроможного фінансового сектора і ринку капіталу, який буде здатний мобілізувати, перерозподіляти і надавати реформованій економіці необхідні інвестиційні ресурси.

В Україні створені передумови для активного використання можливостей ринку цінних паперів: розбудовано базові інфраструктури, запроваджено регуляторну політику, обґрунтовані та прийняті відповідні законодавчі акти, суб'єктний та інструментальний склад, тощо. Проте, не всі можливості даного ринку використовуються повністю. У певній мірі це можна пояснити історією його становлення, впливом національних і глобальних (таких, як фінансова криза) чинників, тенденціями сучасного розвитку і т. д.

Протягом 1991–2010 років в Україні спостерігалось формування специфічних тенденцій, що відображають особливості процесів розвитку фондового ринку. Аналізуючи динаміки ринку цінних паперів в Україні, можна виділити такі основні етапи його становлення та розвитку:

- 1) 1991–1995 рр. «Неорганізоване становлення»;
- 2) 1996 – середина 1998 рр. «Якісна активізація»;
- 3) друга пол. 1998 – перший квартал 1999 рр. «Катастрофічний спад»;
- 4) другий квартал 1999-2002 рр. «Пожвавлення»;
- 5) 2003–2007 рр. «Граничний ринок»;
- 6) з 2008 року і по сьогодні – «Кризова загроза» [2, с. 13].

В цілому динаміка обсягів випуску цінних паперів в Україні протягом 1998–2008 років спостерігається тенденція до зростання (за останні 11 років, коефіцієнт зростання складав 24,8 разів), але вона не має стабільного розвитку, що підтверджується досить хаотичними змінами у темпах приросту. Це обумовлене досить нестабільним економічним розвитком як України в цілому, так і фондовим ринком зокрема.

Найважливішим джерелом залучення фінансових ресурсів на ринку цінних паперів виступали такі інструменти, як акції, облігації підприємств та інвестиційні сертифікати. Така тенденція триває, практично, вже 10 років (2000–2009 рр.). Третій рік поспіль обсяг торгівлі цінними паперами на фондовому ринку у 2009 році (як і у 2007–2008 рр.) перевищив обсяги у таких сферах, як виробництво продукції сільського господарства, виробництво промислової продукції та будівництво [3].

Наприкінці 2009 р. загальний обсяг випусків емісійних цінних паперів становив 740,06 млрд. грн.

Прослідковується зростання загального обсягу зареєстрованих випусків цінних паперів від 25% (як у 2002 р.) до 45% (як у 2007 р.) на рік і протягом 2000- 2009 рр. він зріс більше, ніж у 16 разів. У 2009 році здійснено випуски цінних паперів на суму 162,68 млрд. грн., у тому числі: акцій – 101,07 млрд. грн.; облігацій підприємств – 10,11 млрд. грн.; облігацій місцевих позик – 370,00 млн. грн.; опціонів – 6,55 млн. грн.; інвестиційних сертифікатів КУА пайовими інвестиційними фондами – 47,21 млрд. грн.; акцій корпоративними інвестиційними фондами – 3,90 млрд. грн.; сертифікатів фонду операцій з нерухомістю – 8,0 млн. грн.

В цілому, структура випущених у 2009 році цінних паперів має наступний вигляд: акції – 62,13%, інвестиційні сертифікати КУА ПІФ – 29,02% та облігації підприємств – 6,21% . Практично в усі роки досліджуваного періоду (2000-2009 рр.) акції традиційно мали найвищу питому вагу на фоні інших інструментів.

Спостерігається тенденція щодо регулярного спаду випусків акцій кожні три роки, а потім їх зростання майже однаковими темпами. На фоні стабільної і позитивної динаміки зростання обсягу зареєстрованих випусків акцій, їх питома вага у структурі найбільш значних за обсягами випусків цінних паперів вперше за останні п'ять років зросла до 62%, тоді як до 2009 р. невпинно знижувалася (від рекордних 98% у 2000 р. – до 33% у 2008 р.) і поступалася інвестиційним сертифікатам КУА ПІФ та облігаціям.

За період 2002-2010 рр. найбільшу частку в обсягах випуску цінних паперів, займають акції та облігації підприємств, але якщо для акцій характерним є скорочення випуску в 3 рази, то ринок облігацій в Україні демонструє темпи приросту і показує збільшення обсягів випуску у 28 разів. Зазначимо, якщо у 2002 р. у структурі обсягів випуску акції займали 98,36%, а облігації підприємств – 0,72%, то в 2010 р. акції займали 30,15% та облігації – 20,48% [4, с. 34].

Аналізуючи тенденції розвитку ринку цінних паперів України, можна зробити такі висновки. Сьогодні Україна має унікальну історичну можливість не повторювати еволюційний шлях спроб і помилок інших країн, а відразу, урахувавши свою специфіку, розвивати ринок цінних паперів за вищими світовими зразками, що вже існують. Стратегічним завданням на майбутній період має стати підвищення ліквідності, надійності та прозорості ринку цінних паперів України через: – сприяння надходженню інвестицій у реальний сектор економіки; – застосування рейтингування інститутів фондового ринку та емітованих цінних паперів; – підвищення ефективності системи організованої торгівлі, яка б визначала реальну вартість цінних паперів вітчизняних емітентів через моноцентричну біржову систему; – концентрацію й централізацію торгівлі корпоративними цінними паперами українських емітентів на організованому ринку на засадах конструктивної конкуренції й інновацій; – створення умов для підвищення конкурентоспроможності ринку цінних паперів України з подальшою його інтеграцією в міжнародні ринки капіталу.

Список використаних джерел:

1. Ватаманюк З. Г. Перспективи розвитку ринку цінних паперів в Україні / З.Г. Ватаманюк, Н.В. Приказнюк, О.В. Баула // Фінансова України. – 2007. – № 5. – С. 75-85.
2. Шапран В. Ринок цінних паперів в Україні: функціональні особливості розвитку / В. Шапран // Фондовий ринок. – 2002. – № 11. – С. 13-17.
3. Річний звіт ДКЦПФР за 2009 рік: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ssmc.gov.ua/UserFiles/File/annual_report/2009-2.zip
4. Звіт Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку за 2009 рік // Інвест-Газета Нормативна база – 2010. – № 37. – С. 34-37.

Камбур Ю.В.

студент,

Науковий керівник: Кузнєцова Л.В.

доктор економічних наук, професор,

Одеський національний економічний університет

ОЦІНКА ПРОЦЕСІВ ЗЛИТТЯ ТА ПОГЛИНАНЬ У БАНКІВСЬКІЙ СИСТЕМІ УКРАЇНИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

Одним із напрямків вирішення проблем подолання кризових явищ та проблем капіталізації у банківській системі України є розвиток процесів консолідації капіталу банків на засадах злиття та поглинань [1]. Однак, недостатньо дослідженими є методичні підходи до оцінки синергетичних ефектів від процесів злиття та поглинання в банківському секторі економіки України з урахуванням специфіки сучасних умов діяльності національних банків. Світовий досвід свідчить, що лише близько 50% об'єднань банків виявляються успішними, на нашу думку, основною причиною невдач при укладенні подібних угод являється нехтування таким поняттям як «синергетичний ефект».

В Україні відносно новим є поняття оцінки ефекту синергії, тому потребує подальшої розробки. Відсутні дослідження факторів впливу на оцінку ефекту. Хоча існує багато методів оцінки ефекту синергії процесів злиття та поглинання, проте існуючі на сьогоднішній день підходи і методи оцінки ефекту синергії вимагають змін.

Сучасні розробки в галузі управління синергією дозволяють оцінювати синергетичний ефект при злитті та приєднанні, поділі і виділенні установ. Застосування цих розробок на практиці в діючих структурах, опис розрахунків, управлінських заходів щодо реорганізації оргструктури та мотивації для збереження синергетичного ефекту залишаються недостатньо вивченими. Тому в подальших розрахунках звернемо увагу на кількісну оцінку ефекту синергії як міру впливу на вартість банку з метою врахування синергетичного ефекту при визначенні вартості банку. Для аналізу ефекту синергії від процесів злиття та поглинання дослідимо структурні одиниці Raiffeisen Group – ПАТ «Райффайзен Банк Аваль» та UniCredit Group – ПАТ

«Укрсоцбанк». Вимірювання ефекту синергії від процесів злиття та поглинання у банківському секторі потребує кількісної оцінки ринкової вартості банків. Оцінка активності торгів на фондовому ринку дозволила визначити, що лише для банків Райффайзен Банк Аваль та Укрсоцбанк існує можливість оцінки ефекту від злиття та поглинання.

Аналіз праць зарубіжних вчених-економістів з питань факторів впливу на синергетичний ефект від процесів злиття та поглинання зумовив вибір показників для оцінки макроекономічних чинників (динаміка ВВП, індекс споживчих цін, співвідношення кредитів до ВВП та індекс ПФТС) та мікроекономічних чинників впливу (віддача активів, віддача капіталу, динаміка доходів банківської установи, динаміка ринкової частки та показник чистої процентної маржі).

Оскільки злиття та поглинання можуть підсилити інтерес до банку з боку потенційних інвесторів та забезпечити додаткові джерела фінансування, то підвищення ціни акції (навіть фіктивне, в результаті інформаційного ефекту) може підвищити надійність банку в очах кредиторів, що непрямым чином вплине як на структуру, так і вартість заборгованості. Саме тому за основу при аналізі була обрана ціна однієї акції.

Для кількісної оцінки впливу визначених чинників на синергетичний ефект від процесів злиття та поглинань використано щоквартальні дані по банківській системі України – розділ «Основні показники діяльності банків України станом на початок кварталу», що публікуються у кожному номері «Віснику Національного банку України» та розділі «Дані фінансової звітності банків України» [2], дані з офіційних сайтів Державної служби статистики України [3] та української фондової біржі ПФТС [4]. При проведенні дослідження висувалися припущення стосовно впливу кожного з чинників з часовим лагом в 6 місяців та 1 рік. Придатність моделей для обґрунтування економічних висновків визначалася на основі коефіцієнтів детермінації (точність моделей), значущості F-критерію (перевірка адекватності моделі), рівня значущості окремих коефіцієнтів (перевірка адекватності чинників). Синергетичний ефект було розраховано, ґрунтуючись на даних ціни однієї акції досліджуваних банків з застосуванням регресійного аналізу. Результати регресійного аналізу залежності ціни однієї акції банківської установи від макро- та мікроекономічних чинників за період 01.01.2007-01.10.2014 рр. наведено в табл. 1.

Таблиця 1

**Результати регресійного аналізу залежності ціни акції
банківських установ ПАТ «Райффайзен Банк Аваль»
та ПАТ «Укрсоцбанк» від макро- та мікроекономічних чинників
за період 01.01.2007-01.10.2014 рр.**

Незалежні змінні	Специфікації моделей					
	1	2	3	4	5	6
	Лінійні функції з лагом					
	-	6 міс.	1 рік	-	6 міс.	1 рік
Динаміка віддачі активів	0,67488*	0,59804*	0,62335*	-	-	-
Динаміка віддачі капіталу	0,68290*	0,61424*	0,64679*	-	-	-
Динаміка доходів	0,71068*	0,51212*	0,57683*	-	-	-
Динаміка ринкової частки	0,35267	0,25600	0,31343	0,17549	0,09373	0,18174
Динаміка співвідношення депозитів і кредитів	0,32896	0,26236	0,21444	0,34105	0,22606	0,25837
Динаміка чистої процентної маржі	0,72181*	0,80180*	0,74312*	-	-	-
Банк	0,96837*	0,90744*	0,63170*	-	-	-
Разом за мікроекономічними показниками	4,44027	3,95200	3,74966	0,51654	0,31979	0,44011
Динаміка ВВП	0,00152	0,00166	0,00439	0,00170	0,00012	0,00016
Індекс споживчих цін	0,03004	0,15766	0,39076	0,01443	0,03744	0,03322
Кредити/ВВП	0,92893*	0,55488*	0,75213*	-	-	-
Індекс ПФТС	0,00062	0,00124	0,00607	0,00021	0,00050	0,00055
Разом за макроекономічними показниками	0,96111	0,71544	1,15335	0,01634	0,03806	0,03393
R-квадрат	0,35429	0,38466	0,39547	0,34854	0,37163	0,38312
Значущість F-критерію	0,01042	0,00807	0,01166	0,00011	0,00010	0,00015

Джерело: розроблено автором

* – незначуща змінна

У ході регресійного аналізу був визначений помірний зв'язок результативної ознаки (ціна однієї акції) з незалежними випадковими величинами (факторами). Як свідчать дані таблиці, модель описує процес недостатньо. Усі макроекономічні чинники впливають позитивно на вартість акцій досліджуваних банків: зі зростанням економіки зростають ціни акцій. Проте варто зауважити, що співвідношення кредитів до ВВП виявився

незначущим чинником, що може бути зумовлене відставанням його динаміки від інших ринкових індикаторів.

Незначущість чинника чистої процентної маржі, на нашу думку, може бути пояснене наступним: по-перше, незначною вибіркою банківських установ; по-друге, на початку кризового періоду чиста процентна маржа зростала на фоні зменшення інших ринкових індикаторів, в тому числі ціни акцій. Тобто, як і у випадку з співвідношенням кредитів до ВВП маємо випереджаюче реагування ціни акцій на коливання економіки.

Показники рентабельності виявилися незначущими, оскільки значний вплив на ROE та ROA мають результати формування резервів, порядок формування яких в Україні змінився в 2012-2013 рр., а процеси їх створення часто вважаються непрозорими.

Однак чинниками, які пов'язані з результатами функціонування банківської установи та дійсно значущо впливають на його ринкову вартість, є динаміка ринкової частки та співвідношення депозитів та кредитів. Отже, здатність банку підтримувати свою діяльність, розширювати її обсяги, здійснювати залучення депозитів та їх розміщення, у тому числі в умовах кризи та непрозорості діяльності окремих учасників ринку справді визначають можливості банківської установи до зростання ринкової вартості та забезпечення синергетичного ефекту від процесів злиття та поглинання.

Таким чином, до основних проблем визначення синергетичного ефекту у банківській системі України варто віднести недостатню розробку питань оцінки ефективності процесів злиття та поглинання на вітчизняному банківському ринку, а саме – визначення ефективності на основі використання показника синергії. Нині через проблеми розвитку фондового ринку України (недосконала нормативна база з питань регулювання діяльності Національної депозитарної системи, незначний обсяг торгів, переважання неорганізованого ринку цінних паперів) немає можливості оцінити ринкову вартість більшості банківських установ України, в тому числі й учасників процесів злиття та поглинання.

Проведене дослідження дозволило визначити, що на здатність генерувати позитивний синергетичний ефект впливають динаміка ринкової частки та співвідношення депозитів та кредитів.

Визначення синергетичного ефекту від консолідації банків ускладнено сучасним станом фондового ринку України, проте проведений у роботі аналіз на прикладі окремих банківських установ дозволяє розробити наступні рекомендації щодо зростання ринкової вартості та генерування позитивного синергетичного ефекту:

- забезпечувати сталий розвиток обсягів діяльності навіть за умови дії внутрішніх та зовнішніх кризових чинників;

- зменшувати залежність від зовнішніх джерел запозичень, що, крім того, сприятиме розвитку процесів трансформації заощаджень у інвестиційний ресурс розвитку економіки держави.

Список використаних джерел:

1. Кузнецова Л.В. Развитие процессов консолидации и концентрации в банковской системе Украины / Л.В. Кузнецова, А.С. Телегин / Материали за 10-а международна научна практична конференция, «Новината за напреднали наука», 2014. Том 1. Икономики. София. «Бял ГРАД-БГ» ООД.- С. 43-49.
2. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/control/uk/index>
3. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
4. Офіційний сайт української фондової біржі ПФТС [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.pfts.ua/>

Когут Р.А.

студент;

Руденко В.В.

кандидат економічних наук, доцент,

Вінницький навчально-науковий інститут економіки

Тернопільського національного економічного університету

ДОХОДИ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ: СУТНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ

Постійне фінансування ключових частин економічної системи країни є тією рушійною силою, що сприяє економічному зростанню. В свою чергу порушення цього фінансування може призвести до нестабільності та недієздатності економіки країни. Доходи державного бюджету мають значний вплив на загальнодержавному та місцевих рівнях, так як забезпечують соціально-економічний розвиток країни. Принципи та методи мобілізації доходів бюджету та раціональне використання бюджетних ресурсів залежить від державної політики, яка проводиться в той чи інший момент, а також від різних елементів системи бюджетного впливу на умови і методи господарювання та економічні відносини, які формуються на ринку. За останні роки в Україні набула хронічного характеру проблема бюджетного дефіциту, тобто значне перевищення видатків над доходами до державного бюджету, тому актуальним є дослідження стану та проблем формування дохідної частини державного бюджету.

Доходи Державного бюджету України є складовою державних доходів та відіграють вирішальне значення у реалізації основних напрямів соціально-економічної політики держави. Сутність і роль доходів державного бюджету проявляються в процесі їх формування, розподілу та відтворення з метою забезпечення фінансування суспільно необхідних видатків.

Доходи державного бюджету є складним для розуміння поняттям, так як різні науковці трактують його по різному. В цілому їх бачення розділилось на дві групи: з однієї сторони науковці на чолі з С. Юрієм стверджують що

доходи державного бюджету являються сукупністю економічних відносин [1], з іншого боку, науковці на чолі з М. Карліним вважають, що доходи державного бюджету являються сукупністю грошових до централізованого фонду грошових коштів країни [2].

Розглянувши різні підходи до трактування поняття «доходи державного бюджету», більш правильним, на нашу думку, є визначення С. Юрія та його послідовників, так як воно охоплює усі аспекти формування використання дохідної частини державного бюджету. В свою чергу, тлумачення М. Карліна не враховує суб'єктів за рахунок яких формується надходження до державного бюджету.

На нашу думку, найбільш точнішим тлумаченням доходів державного бюджету буде їх визначення як сукупність фінансових відносин, котрі виникають між державою, фізичними особами та різними суб'єктами господарювання впродовж процесу розподілу та перерозподілу валового внутрішнього продукту країни, з метою наповнення загально державного централізованого фонду грошових коштів, за для забезпечення виконання органами державної влади покладених на них завдань та функцій.

Склад доходів державного бюджету регламентується Бюджетним кодексом України та затверджується Законом України про Державний бюджет на відповідний рік. З 2000 року державний бюджет розділений на 2 частини: загальний та спеціальний фонди. Загальний фонд фінансується головним чином за рахунок податків, неподаткових надходжень, доходів від участі в капіталі та інші. Він забезпечує фінансування виконання основних функцій і завдань держави, територіальних громад. Спеціальний фонд фінансується за рахунок коштів, які виділяються органами державної влади для зарахування до цього бюджету. Фінансові ресурси даного фонду мають предметно-цільове використання за бюджетним призначенням, яке виступає як повноваження надане головним розпорядником бюджетних коштів.

Доходи бюджету можуть формуватися на основі чотирьох методів централізації коштів:

- фіскальний метод;
- пряме вилучення доходів з державного сектора;
- одержання доходів від державних угідь, майна й послуг;
- емісійним метод.

Фіскальний метод формування дохідної частини державного бюджету, має певні специфічні ознаки такі, як примусовий характер, без еквівалентність, стягується у законодавчо-обґрунтований спосіб, рівність усіх платників перед податковим законодавством.

Метод прямого вилучення доходів з державного сектора полягає у тому, що держава здійснює підприємницьку діяльність і як підприємець, вона має право на одержання підприємницького доходу – прибутку. Але певні права на цей прибуток має й підприємства. Тому практично ніколи весь прибуток державного сектора не вилучається в бюджет. При цьому у взаєминах державних підприємств із бюджетом може використатися як пряме вилучення доходів, так і оподаткування прибутку на загальних підставах.

Одержання доходів від державних угідь, майна й послуг полягає в тому, що вони формуються залежно від обсягів власності держави. Всі угіддя, надра, корисні копалини належать державі, а виходить, і доходами від їхнього використання є платежі за ресурси. Разом з тим доходи від державної власності в Україні мінімальні.

В теорії існує ще один метод формування доходів державного бюджету – емісійний дохід. Але в період емісії інфляція збільшує грошову масу, а реальна вартість фінансових ресурсів не змінюється, що й призводить до економічної кризи в країні. Зважаючи на це, в Україні даний метод формування доходів бюджету заборонений бюджетним кодексом.

Класифікація доходів Державного бюджету України здійснюється відповідно до наказу Міністерства фінансів України «Про бюджетну класифікацію». Виділяють 5 основних груп доходів:

- 1) податкові надходження;
- 2) неподаткові надходження;
- 3) дохід від участі в капіталі;
- 4) офіційні трансферти;
- 5) цільові фонди [3].

За останні роки у структурі доходів Державного бюджету України збільшується питома вага неподаткових надходжень, при цьому питома вага податкових надходжень зменшується (табл. 1).

Таблиця 1

Структура доходів Державного бюджету України

№	Назва	2011		2012		2013	
		сума, млрд. грн.	частка, %	сума, млрд. грн.	частка, %	сума, млрд. грн.	частка, %
1	Податкові надходження	261,6	83,3	274,7	79,5	262,7	78,1
2	Неподаткові надходження	49,1	15,6	68,3	19,8	72,8	21,6
3	Доходи від участі в капіталі	0,5	0,2	1,2	0,3	0,25	0,1
4	Офіційні трансферти	2,7	0,9	1,3	0,4	0,6	0,2
5	Цільові фонди	0,2	0,1	0,25	0,1	0,2	0,1
Всього доходів		314,1	100	345,75	100	336,55	100

Дані табл. 1 свідчать, що у структурі доходів Державного бюджету України найбільшу частку займають податкові надходження (в середньому 82%) та неподаткові надходження (в середньому 17%) . Частка інших надходження таких, як доходи від операцій з капіталом, офіційні трансферти та цільові фонди менша 1%.

Впродовж 2011-2013 років спостерігається невиконання планових показників надходжень до державного бюджету (табл. 2).

Таблиця 2

**Виконання Державного бюджету України за доходами у 2011-2013 роки,
млрд. грн.**

№	Назва	2011			2012			2013		
		план	факт	% викон	план	факт	% викон	план	факт	% викон
1	Податкові надходження	234,2	261,6	111,7	308,5	274,7	89	282,5	262,7	93
2	Неподаткові надходження	42,97	49,1	114,3	55,2	68,3	123,7	66,9	72,8	108,9
3	Доходи від операцій в капіталі	0,64	0,5	78,1	0,8	1,2	142,9	1,01	0,25	24,8
4	Офіційні трансферти	0,9	2,7	300	0,8	1,3	171,1	1,1	0,6	57,1
5	Цільові фонди	0,17	0,2	117,6	0,2	0,3	138,9	0,18	0,2	111,1
ВСЬОГО		278,9	314,1	112,6	365,5	345,8	94,6	351,6	336,6	95,7

Згідно з даними табл. 2, до державного бюджету надійшло 262,7 млрд грн. податкових надходжень, що на 11,9 млрд. грн. або на 4,4%, менше відповідного показника минулого року. При чому до бюджету надійшло на 19,7 млрд грн, або на 7,0%, менше, ніж було заплановано. Основним чинником невиконання стало недоотримання податку на додану вартість. Невиконання плану було також зафіксовано й за такими видами платежів, як акцизний податок з вироблених в Україні товарів, ввізне мито та податок на прибуток підприємств. Обсяг неподаткових надходжень склав 72,8 млрд. грн., що на 4,6 млрд. грн., або на 6,7%, більше відповідного показника минулого року. Річний план перевиконано на 12,3%, що в номінальному вираженні становить 8,0 млрд. грн. Основним чинником такого перевиконання стало збільшення коштів, що перераховуються Національним банком України відповідно до Закону України «Про Національний банк України».

У 2013 році до державного бюджету доходів від операцій з капіталом надійшло 255,4 млн грн, що майже в 5 разів менше, ніж у 2012 році. Це пов'язано, перш за все, зі зменшенням надходжень від реалізації державних запасів товарів, які скоротилися з 1,1 млрд грн до 0,2 млрд грн. Втім, інші статті доходів від операцій з капіталом також скоротилися: надходження від продажу основного капіталу – на 18,2% та від продажу землі – на 69,4%

Зважаючи на такі особливості формування доходів Державного бюджету України можна виділити такі проблеми:

1) низька частка надходжень від операцій з капіталом, офіційних трансфертів та цільових фондів, що призводить до нерівномірності надходжень;

2) невиконання планових показників доходів державного бюджету призводить до виникнення значного бюджетного дефіциту за фактом виконання;

3) зростання обсягу зовнішньої та внутрішньої заборгованості держави;

4) значний сектор економіки знаходиться в тіні, що призводить до зменшення загального обсягу надходжень до бюджету.

Отже, доходами державного бюджету є кошти, які надходять у розпорядження держави на безповоротній основі з метою виконання покладених на неї функцій. Сучасний стан державного бюджету характеризується збільшенням державних видатків в умовах уповільнення темпів економічного зростання, він вимагає пошуку та мобілізації додаткових джерел поповнення державної казни. Недостатність доходів бюджету призводить до накопичення розміру бюджетного дефіциту та, відповідно, до необхідності його покриття за рахунок позик, що провокує стрімке нарощування державного боргу України та значно посилює боргові ризики.

Список використаних джерел:

1. Юрій С.І. Фінанси : навчальний посібник / С.І. Юрій, В.М. Федосов; Мін-во освіти і науки України. – К. : Знання, 2008. – 611 с.
2. Карлін М. І. Бюджетна система України : навчальний посібник / М. І. Карлін ; Мін-во освіти і науки України. – К. : Знання, 2008. – 428 с.
3. Наказ Міністерства фінансів України «Про бюджетну класифікацію» від 14.01.2011 року N 11 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua>.

Куценко Г.К.

студентка,

Одеський національний економічний університет

ВЗАЄМОДІЯ З КЛІЄНТСЬКОЮ БАЗОЮ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ УКРАЇНИ: ТЕОРІЯ ТА ПРАКТИКА МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

У сучасному світі в останні роки спостерігається підвищений інтерес банків до розвитку клієнтських відносин, що обумовлено наступним: XXI століття відзначається вагомими досягненнями в питаннях покращення якості обслуговування клієнтів, на відміну від 90-х років XX сторіччя, коли кредитні організації вирішували в основному завдання розробки і впровадження нових продуктів та зростання їх конкурентоспроможності.

Спираючись на лабільність української економіки, зокрема трансформації та переходу банківської сфери на новий рівень, активного розвитку ринку фінансових послуг та посилення конкуренції серед фінансових організацій важливим є питання щодо наявності достатньо великої, сталої та дохідної клієнтської бази, що підтримуватиме кожен окрему банківську установу на достатньому фінансовому рівні.

Достатньо довгий час клієнт в системі фінансового менеджменту розглядався лише як окремий елемент зовнішнього середовища. Але слід зазначити, що даний підхід, що передбачає спрямованість бізнес-процесів на оптимізацію лише внутрішньої діяльності самої кредитної організації, не відповідає сучасним умовам ринкової економіки. При побудові

взаємовідносин з клієнтами, структурні підрозділи банку не можуть забезпечити якісну інтеграцію отриманої від них інформації в свою поточну діяльність, що негативно впливає на ефективність роботи на ринку, власне втрачається можливість активно збільшувати продажі і залучати потенційних споживачів послуг. У зв'язку з цим виникає необхідність пошуку більш досконалої форми організації співпраці комерційних банків з останніми на основі створення багаторівневої системи управління клієнтськими базами. Це, в свою чергу, забезпечить підтримання стабільного функціонування банківської системи країни, а на рівні кредитних організацій – підвищення їхньої прибутковості і надійності, формування позитивного іміджу. Виходячи зі світового досвіду, удосконалення керування клієнтською базою, покращення якості обслуговування та клієнтоорієнтованість сприяють підвищенню конкурентоспроможності послуг та, власне, банку, а значить, і динаміці до зростання прибутку.

Теорія маркетингу з самого початку свого виникнення розглядала споживача, клієнта як найважливішу дійову особу бізнесу. Такими корифеями маркетингу, як Ф. Котлер, І. Ансофф, Дж. Еванс і іншими, пропонувалися різні ознаки і стратегії сегментації ринку, конструювалися різні моделі споживчої поведінки, формувалися специфічні заповіді бізнесу («Відшукайте потребу – і задовольніть її», «Любіть не товар, а споживача», «Якщо ти не думаєш про покупця, ти взагалі не думаєш» та ін.). Важливим аспектом теоретичних досліджень є різні підходи до типології споживачів (клієнтів, покупців). Маркетологи виділили різні типи клієнтів, що класифікуються за різними критеріями, що дозволило виявити специфіку, стереотипи, мотивацію споживчої поведінки, визначити спеціальні інструменти маркетингового впливу на них (табл. 1).

Таблиця 1

Типологія клієнтів

Критерій	Типи клієнтів
Ставлення до фірми	потенційні, нові, постійні, випадкові, втрачені
Соціально-економічний статус	приватні особи та корпоративні клієнти (держустанови та комерційні фірми)
Психологічні особливості поведінки	лояльні, важкі, конфліктні, примхливі, проблемні, вимогливі
Реакція на ціни	раціональні, престижні, апатичні, етичні
Сприйняття новинок	новатори, прогресисти, скептики, консерватори

Важливим теоретичним чинником підвищення ефективності діяльності взаємодії з клієнтами є використання принципів TQM (Total Quality Management – загальне управління якістю), основна ідея яких полягає в тому, що досягнення високої якості продукції передбачає підвищення якості організації роботи компанії в цілому [1].

До основних принципів загального управління якістю відносяться:

1. Орієнтація установи на клієнта.
2. Провідна роль керівництва.
3. Залучення співробітників.
4. Процесний підхід.
5. Системний підхід до управління.
6. Постійний розвиток.

Беручи до уваги все більш вагому роль соціальних мереж не лише у особистому спілкуванні, а й для проведення маркетингових кампаній, банки використовують і даний інструмент для реклами та просування власних послуг [2]. Одним з основних майданчиків для розповсюдження інформації про банк, послуги, що ним пропонуються, та актуальні пропозиції є соціальна мережа «Facebook», що зумовлено найбільш широким охопленням аудиторії майже усіх як вікових категорій, так і розповсюдженістю даної мережі в усьому світі. Данні дослідження наведено у табл. 2

Таблиця 2

Топ-5 банків України з найбільшою аудиторією у «Facebook»

Банк	Кількість учасників офіційної групи банку, ос.
ПриватБанк	60264
Перший Український Міжнародний Банк	47335
Дельта Банк	34310
Райффайзен Банк Аваль	17674
Альфа-Банк	14458

Рейтинг банків України в соціальних мережах – унікальний інструмент для інтернет-маркетологів банківського ринку. Рейтинг дає можливість відстежувати аудиторію банків. Крім того, є можливість отримання даних про приріст передплатників сторінок того чи іншого банку в соціальних мережах.

Одним з основних факторів забезпечення продуктивної взаємодії з клієнтами у багатьох установах стає створення регламентів і кодексів роботи персоналу з клієнтами, кодексу прав клієнтів і системи контролю його дотримання. Подібна регламентація буде життєздатною тільки за умови серйозної перебудови системи управління персоналом, включаючи організацію регулярного професійного навчання співробітників, зміни орієнтирів їх мотивації. Не викликає сумнівів факт, що забезпечити стійку клієнтську базу неможливо без співробітників банку, що безпосередньо взаємодіють з клієнтами, серйозно впливають на їх вибір, на процес прийняття споживчих рішень, на ставлення до установи, а в кінцевому рахунку і на обсяги продажів банківських продуктів [3].

Система винагороди в компанії повинна бути вибудована так, щоб заохочувати співробітників до клієнтоорієнтованої поведінки, диференціювати оплату праці за даним параметром, враховувати поведінку співробітника при прийнятті рішень про його професійне або кар'єрне зростання. Важливу роль у цій сфері відіграє також правильно вибудований

комунікаційний процес, спрямований на вивчення скарг, претензій, думок клієнтів для визначення слабких сторін роботи банку, що потребують корегування, усуненні відхилень від прийнятих норм. Запорукою успішності все більше стає відстеження реакції клієнтів на проведення заходів рекламного характеру, на рівень сервісу, на показники задоволеності/незадоволеності клієнтів. Таким чином, взаємодія з клієнтами має стати для банків механізмом наскрізної дії, що пронизує всі сторони їх діяльності.

Список використаних джерел:

1. Марданов, А. Клієнтоорієнтована стратегія управління в банківській діяльності [Текст] / А. Марданов, Р. Мунасипов // Банки і технології. – 2004. – № 4. – С. 46–48.
2. Визначені найпопулярніші банки України у соцмережах на кінець 2014 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.prostobankir.com.ua/marketing_reklama_pr/novosti/opredeleny_samy_e_populyarnye_banki_ukrainy_v_sotssetyah_k_kontsu_2014_goda
3. Карвицкая Г.В. взаимодействие с клиентами: теория и практика маркетинговой деятельности. Вестник Рязанского государственного университета им. С.А. Есенина. – 2013. – № 1(38). – С. 099-109.

Михайлишин М.І.

студентка,

Науковий керівник: Іличок Б.І.

кандидат економічних наук, доцент кафедри,

Національний університет «Львівська політехніка»

СТАН ТА ДИНАМІКА ВАЛЮТНОГО КУРСУ УКРАЇНИ

Валютний курс як економічна категорія являє собою ціну грошової одиниці однієї країни, виражену в грошових одиницях інших країн. Він є об'єктивним економічним показником, який відображає тенденції внутрішнього економічного розвитку даної країни та стан і перспективи зовнішньоекономічних відносин. Якщо основні характеристики кожної валюти формуються у межах національних господарств, то їхнє кількісне співвідношення відбувається у зовнішньоекономічній сфері.

На перший погляд здається, що валютний курс – це звичайний коефіцієнт перерахунку валют, який формується під впливом попиту та пропозиції. Проте основу вартості валютного курсу складає купівельна спроможність валют, яка виражає ціни на товари, послуги та інвестиції. Дана економічна категорія характерна для товарного виробництва і відображає його відношення до світового ринку. Враховуючи, що вартість є великим поняттям для вираження економічних умов виробництва товарів, порівняння національних грошових одиниць різних держав ґрунтується на відношенні вартості, що склалася в ході виробництва та обміну. Валютний курс дозволяє

виробникам та покупцям продукції порівнювати національні ціни з цінами в інших країнах. В результаті такого порівняння можна визначити, наскільки вигідно та доцільно розвивати певний вид виробництва в даній країні. Валютний курс повністю підкоряється дії закону вартості, виражаючи співвідношення національної та світової економіки [1].

Потрапляючи на світовий ринок, національна продукція оцінюється за допомогою інтернаціональної міри вартості. Таким чином, валютний курс сприяє товарному обміну в світовому господарстві. В основі світових цін лежить інтернаціональна ціна виробництва, яка базується на тих цінах, які сформовані в країнах, що постачають свою продукцію на світовий ринок.

На валютний курс впливають наступні фактори: темп інфляції, стан платіжного балансу, різниця процентних ставок в різних країнах, діяльність валютних ринків та спекулятивні валютні операції, ступінь використання визначеної валюти на євrorинку та міжнародних розрахунках, прискорення чи затримка міжнародних платежів, ступінь довіри до валюти на національному та світових ринках, валютна політика, продуктивність праці, довгострокові темпи зростання національної валюти, місце і роль країни у світовій торгівлі [2, с. 48].

До найбільш дієвих методів (елементів) валютного регулювання належать:

1. маневрування обліковою ставкою центрального банку – цей спосіб не тільки дає змогу регулювати грошову масу, але й сприяє або не сприяє (залежно від напрямку змін) ввозу з-за кордону або вивозу за кордон іноземної валюти;

2. диверсифікація валютних резервів країни – дає змогу (за умови їх розміщення в декількох валютах) зменшити збитки, які можуть виникнути у разі знецінення тієї чи іншої валюти;

3. ревальвація, яка протилежна девальвації і полягає у підвищенні курсу національної валюти – стимулює приплив іноземної валюти;

4. посилення або послаблення валютних обмежень. Обмеження можуть стосуватися зміни правил вивозу валюти громадянами, обміну юридичними і фізичними особами національної валюти на іноземну, зміни правил вивозу валютної виручки нерезидентами країни тощо.

Усі фактори, від яких залежить валютний курс, знаходять своє інтегральне відображення через стан платіжного балансу. Особливо це стосується торговельного балансу, зокрема сальдо товарів та послуг. Адже такі показники платіжного балансу, як торговельний баланс, баланс розрахунків за поточними операціями домінуюче впливають на тенденції руху валютного курсу. Враховуючи вищенаведені чинники, можна отримати уявлення про напрям змін валютних курсів.

З цією метою ознайомимося з динамікою сальдо товарів і послуг в Україні за 2010 – 2014 рр., подамо його в табл.1 та відобразимо на рис. 1.

Таблиця 1

Динаміка сальдо товарів і послуг в Україні за 2010-2014 рр.¹

№ з/п	Показники, млн.дол. США	Роки				
		2010	2011	2012	2013	2014
1	Експорт товарів	51405,2	68394,2	68809,8	63320,7	53913,6
2	Імпорт товарів	60742,2	82608,2	84658,1	76986,8 ²	54381,8
3	Сальдо товарів	-9337	-14214	-15848,3	-13666,1	-468,2
4	Експорт послуг	11759,4	13792,2	13599,1	14836,3	11273,3
5	Імпорт послуг	5447,7	6235,2	6736,1	7609	5676,1
6	Сальдо послуг	6311,7	7557	6863	7227,3	5597,2
7	Сальдо товарів та послуг	-3025,3	-6657	-8985,3	-6438,8	5129

¹ Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м.Севастополя.

² з урахуванням нерозподілених за регіонами поставок нафти сирової та газу природного.

Джерело: розроблено автором за даними [3]

Аналіз динаміки сальдо товарів і послуг в Україні протягом 2010-2014 рр. показав, що в аналізованому періоді значення сальдо товарів і послуг від -3025,3 млн.дол США дефіциту у 2010 році покращилось до 5129 млн.дол США профіциту у 2014 році, що є значною позитивною зміною для даного показника.



Рис. 1. Динаміка сальдо товарів і послуг в Україні за 2010–2014 рр. (млн. дол. США)

Джерело: розроблено автором за даними [3]

Наступним етапом подальшого дослідження є аналіз узгодження між змінами курсу національної валюти та змінами сальдо товарів та послуг платіжного балансу України. Результати аналізу динаміки темпів приросту сальдо товарів і послуг в Україні та темпів приросту офіційного курсу долара США щодо гривні, встановлений Національним банком України, подано в табл. 2 та відображено на рис. 2.

Таблиця 2

Динаміка базисних темпів росту сальдо товарів і послуг в Україні та темпів росту офіційного курсу долара США до гривні, встановлений Національним банком України

№ з/п	Показники	Роки				
		2010	2011	2012	2013	2014
1	Сальдо товарів та послуг	-3025,3	-6657	-8985,3	-6438,8	5129
2	Абсолютний базисний приріст сальдо товарів та послуг	-	- 3691,7	-5960,0	-3413,5	8154,3
3	Базисні темпи росту сальдо товарів та послуг	-	- 2,22	- 2,97	- 2,13	3,70
4	Курс гривні щодо долара США, встановлений Національним банком України, середній за період	7,93	7,97	7,99	7,99	11,89
5	Курс долара США до гривни	0,1261	0,1255	0,1252	0,1252	0,0841
6	Темп росту офіційного курсу долара США до гривні	-	0,9952	0,9929	0,9929	0,6669

Джерело: розроблено автором за даними [3]



Рис. 2. Динаміка темпів приросту сальдо товарів і послуг в Україні та темпів приросту офіційного курсу гривні до іноземних валют, встановлений Національним банком України, середній за період
Джерело: розроблено автором за даними [3]

Співставлення динаміки темпів росту сальдо товарів і послуг в Україні та темпів росту офіційного курсу долара США щодо гривни, показав, що значення показника темпу приросту сальдо товарів і послуг в Україні

протягом останніх чотирьох років зросло від -2,22 до 3,7 разів, що є вагомою позитивно зміною. У свою чергу, значення показника темпу росту офіційного курсу долара США щодо гривні, встановленого Національним банком України, із 2010 року зменшилось від 0,995 у 2011 році до 0,669 у 2014 році.

За існуючих обставин динаміки сальдо платіжного балансу України очевидною є ситуація, що зміна курсу національної валюти України протягом 2010-2014 років не узгоджувалася з фактичною динамікою стану сальдо товарів та послуг платіжного балансу України.

Така ситуація суперечить принаймні двом складовим валютної політики, а саме:

- забезпечення збалансованості платіжного балансу та стабільних джерел надходження іноземної валюти на національний ринок;
- забезпечення стабільності курсу національної валюти.

За вищенаведених обставин в Україні нагальною є потреба корекції керівництвом Національного банку України валютної політики держави з метою уникнення в майбутньому вищенаведених диспропорцій.

Список використаних джерел:

1. Валютний курс та його складові. Інтернет видання «RoboForex». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.roboforex.ua/beginner/start/fundamental-analysis/currency-rates-parts/>.
2. Козак Ю.Г. Міжнародна макроекономіка: навч. посібник / Ю. Г. Козак, Ю.М. Пахомов, Н.С. Логвінова та ін.; за ред. Ю.Г. Козака, Ю.М. Пахомова, Н.С. Логвінової. – 3-тє вид., переробл. і допов. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 400 с.
3. Статистичний щорічник України за 2012 рік / Держкомстат України; за ред. О.Г. Осауленка. – К.: Техніка, 2013. – 552 с.

Мицак Д.В.

студент,

Науковий керівник: Ковальська К.В.

доцент,

Фінансово-правовий коледж

ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ДОХІДНОЇ ЧАСТИНИ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ І ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

На етапі соціально-економічної трансформації важливими є питання підвищення ефективності забезпечення та функціонування місцевих бюджетів. Адже саме вони є фінансовою основою для існування місцевого самоврядування, яке в свою чергу є однією зі складових частин влади і покликане забезпечити розвиток економіки, створення умов для життєдіяльності населення та підвищення добробуту громадян на місцевому рівні, і завдяки цьому виконують особливу роль в економіці кожної незалежної країни.

Сучасний стан місцевих бюджетів характеризується дефіцитом фінансових ресурсів на місцевому рівні, який на сьогодні неможливо усунути без чітких стратегічних дій державної та місцевої влади. І відповідно криза та зменшення бюджетного фінансування ведуть до поглиблення існуючих проблем на місцевому рівні, які пов'язані із незадовільним фінансовим становищем комунальних підприємств, зношеністю інфраструктури, зростанням заборгованості за комунальні послуги. Тому необхідно здійснювати пошук альтернативних джерел наповнення місцевих бюджетів, а також використання досвіду провідних країн світу у цьому питанні. Отже, на сьогоднішній день питання наповнення місцевих бюджетів альтернативними джерелами фінансування є актуальним і потребує подальшого вирішення.

Згідно з Бюджетним кодексом України доходи бюджету класифікуються за такими розділами як податкові надходження, неподаткові надходження, доходи від операцій з капіталом і трансферти [1].

Місцеві бюджети в розвинутих країнах поповнюються переважно за рахунок податкових надходжень. Зокрема, у країнах – членах Європейського Союзу податкові надходження становлять близько 70%, у Швеції та Данії – понад 80% [2, с. 127]. У структурі доходів місцевих бюджетів України у 2013 р., порівняно з попередніми роками, слід відмітити певне зростання частки податкових надходжень з одночасним зменшенням доходів від операцій з капіталом та надходжень до цільових фондів.

Так, податкові надходження зросли від 76,5% у 2007 р. до 86,8% у 2013 р. (без урахування міжбюджетних трансфертів). У 2013 р. їх обсяг становив 91,2 млрд. грн., що на 6,2% більше від минулорічного показника. Найвагомим за обсягом джерелом доходної частини місцевих бюджетів є податок на доходи фізичних осіб. Він забезпечив 61,4% загальних надходжень місцевих бюджетів або 64,6 млрд. грн. [2, с. 128].

Незважаючи на стабільне зростання податкових надходжень місцевих бюджетів, все ж незначною залишається частка надходжень від місцевих податків. У той час як місцеві податки утворюють близько 46% прибуткової бази місцевих органів влади в Німеччині, 48% – у Швейцарії, 38% – в Італії, 45% – в Австралії, 44% – в Норвегії, 35% – в Японії, 66% – у США, 37% – у Великобританії [2, с. 127], в Україні частка місцевих податків і зборів у доходах місцевих бюджетів становить 7% (основним чинником збільшення цієї частки є зростання надходжень єдиного податку). У зв'язку із цим виникає нагальна потреба реформування місцевих податків, щоб вони стали найвагомим джерелом доходів у місцевих бюджетах, якими вони є у розвинених демократичних країнах.

Обсяг неподаткових надходжень місцевих бюджетів у 2013 р. склав 12,1 млрд. грн., що на 4,0% менше, ніж відповідний показник 2012 р.

У структурі неподаткових надходжень прослідковується збільшення адміністративних зборів та платежів до 15,9% та інших неподаткових надходжень – до 7,2%. Попри стрімке зниження (від 75,6% у 2010 р. до 73,1% у 2013 р.), найбільшою за обсягом статтею неподаткових надходжень до

місцевих бюджетів залишаються власні надходження бюджетних установ, обсяг яких у 2013 р. становив 8,9 млрд. грн. [2, с. 130].

Надходження бюджету розвитку місцевих бюджетів (з урахуванням коштів, одержаних із загального фонду бюджету до бюджету розвитку) у 2013 р. склали 13,2 млрд. грн., що на 7,6% менше від показника минулого року. Відповідно, відбулося зменшення частки цих доходів у загальній структурі доходів місцевих бюджетів до 12,5% [3].

Що стосується міжбюджетних трансфертів, тобто коштів, які безоплатно і безповоротно передаються з одного бюджету до іншого, то місцеві бюджети України більш залежні від трансфертів з держбюджету, ніж місцеві бюджети країн ЄС. В 2007 році частка таких трансфертів у доходах місцевих бюджетів України становила 43,3%, у 2010 р. – 44,5%, в 2012 р. – майже 54%, у 2013 р. – 49,7% [3]. У більшості країн ЄС ця частка значно нижча (наприклад, у Німеччині – 22%, а у Швеції – 34%), що означає більш високий рівень фінансової автономії місцевого самоврядування в Європі [4].

При цьому в Україні в середньому лише 46% трансфертів, які спрямовувалися урядом на рівень місцевих бюджетів протягом 2005-2012 років, складали трансферти на загальні цілі (зокрема, дотація вирівнювання), кошти яких органи місцевого самоврядування можуть розподіляти і витратити на власний розсуд. У більшості ж країн ЄС така частка значно вища. Наприклад, у Німеччині вона дорівнює 95%, Швеції – 75%, Великобританії – 64%, Польщі – 62%. Тобто, в Україні переважаючою є частка міжбюджетних трансфертів з цільовим призначенням (субвенції), дані кошти органи місцевого самоврядування просто технічно перераховують кінцевим одержувачам [5].

Проте місцеві бюджети не повинні залежати тільки від фінансової підтримки у вигляді міжбюджетних трансфертів, а повинні мати певну, хоча б мінімальну, ступінь економічної і фінансової міцності. У зв'язку з низькою фінансовою автономією місцевих органів влади варто було б поєднати продовження вдосконалення механізму формування доходів місцевих бюджетів із реформуванням податкової системи України. Адже основні бюджетоформуючі податки концентруються у державному бюджеті. Йдеться про податок на прибуток підприємств, податок на додану вартість, частка яких у податкових надходженнях зведеного бюджету становить близько 60%. Тому одним із шляхів розширення доходної бази місцевих бюджетів може бути закріплення за місцевими бюджетами податку на прибуток підприємств. Іншим напрямом вирішення проблеми могли би бути відрахування з державного бюджету коштів залежно від обсягу податку на додану вартість, що мобілізується на відповідній території. Розробка та запровадження механізму таких відрахувань сприяли би підвищенню рівня зацікавленості місцевих органів влади у мобілізації податку на додану вартість.

Розширення наявної доходної бази місцевих бюджетів передбачається шляхом реалізації таких заходів: передачі з державного бюджету плати за надання адміністративних послуг (крім 50% адміністративного збору за державну реєстрацію речових прав на нерухоме майно та їх обтяжень і

державної реєстрації юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців), державного мита; збільшення відсотка зарахування екологічного податку з 35 до 80%; закріплення за місцевими бюджетами стабільних джерел – податку на доходи фізичних осіб за новими нормативами (бюджети міст обласного значення, районів – 60%, обласні бюджети – 15%, бюджет м. Києва – 20%) та податку на прибуток підприємств приватного сектору економіки (обласні бюджети – 10%); запровадження з 2015 року збору з роздрібного продажу підакцизних товарів (пиво, алкогольні напої, тютюнові вироби, нафтопродукти) за ставкою 2% вартості реалізованого товару замість збору за виноградарство, садівництво та хмелярство, який надходитиме до місцевих бюджетів; розширення з 2015 року бази оподаткування податку на нерухомість шляхом включення до оподаткування комерційного (нежитлового) майна [4].

Також доцільно передбачити можливість органів місцевого самоврядування самостійно встановлювати і коригувати ставки місцевих податків, оскільки практично всі основні показники та інструменти формування ресурсів сьогодні визначаються державними органами. Так, ставки, база оподаткування, правила адміністрування та звітності визначаються на центральному рівні, і органи місцевого самоврядування реального впливу на жодну з цих позицій не мають.

Важливе значення має і визначення обсягу міжбюджетних трансфертів. Бюджетні дотації і субвенції мають надаватися на єдиних для всіх суб'єктів міжбюджетних відносин засадах з використанням простої і зрозумілої методики, мають бути не лише законодавчо визначені, а й науково обґрунтовані. Це дасть змогу усунути таку суттєву ваду, як непрозорість системи бюджетного регулювання в цілому і порядку надання фінансової допомоги місцевим бюджетам зокрема, забезпечить об'єктивність у розвитку міжбюджетних відносин, сприятиме розвитку територій та підвищенню добробуту громадян.

Наведені заходи не лише створять належну фінансову базу для соціально-економічного розвитку регіонів, а й сформуєть пряму залежність між фіскальною активністю місцевих органів влади та їх інвестиційними можливостями.

Список використаних джерел:

1. Бюджетний кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/go/2456-17>.
2. Науменко А.М. Напрями підвищення дохідності місцевих бюджетів // Держава та регіони. – № 5. – 2009. – С. 127-133.
3. Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за 2013 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ibser.org.ua>
4. В Україні місцеві бюджети більш залежні від трансфертів з держбюджету, ніж у ЄС [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://7days-ua.com/.../v-ukrajini-mistsevi-byudzhetny-bilsh-zalezni-vid-derzh...>
5. Бюджетна політика в Україні в умовах ризиків сповільнення економічної динаміки : [аналітична доповідь]. – К. : НІСД, 2012. – 25 с.

Нечипоренко С.Д.
студент,
Науковий керівник: Рак. Р.В.
доцент,
Фінансово-правовий коледж

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ КРЕДИТНО-ГРОШОВОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ

Сучасні реалії ставлять економічну систему України в умови функціонування на основі конкуренції, що робить механізми швидкої й ефективної мобілізації ресурсів для подальшого розвитку виробничої й інвестиційної діяльності найбільш затребуваними. Крім того, в умовах інтеграції у світову економіку за допомогою вдосконалення фінансових методів повинні бути простимульовані процеси найбільш повного використання наявного виробничого потенціалу й подальший його розвиток на якісній основі, що стане передумовою конкурентоспроможності України на світовому ринку. По оцінках фахівців, потенціал нашої держави (враховуючи наявні експертні оцінки землі й природних ресурсів) становить близько 5,7 трлн.грн. (у т.ч. фінансовий – 2,2 трлн.грн.), і його мобілізація значною мірою залежить від ефективності використання ринкових інструментів монетарної політики [3, с. 63.]. Світова практика свідчить про те, що обсяги й структура фінансово-кредитних ресурсів, напрямок їхнього використання, особливо для країн з перехідною економікою, багато в чому залежать від економічної політики держави.

Розвинені країни, що сформували потужні внутрішні ринки, регулюють зростання грошової маси в межах розрахункового індексу (Німеччина, Англія, США). Регулювання валютного курсу національної грошової одиниці використовують європейські країни з розвинутою експортоорієнтованою економікою (Австрія, Бельгія, Нідерланди). Через те, що економіка України сильно залежить від міжнародних факторів (більше 60% ВВП становить експортоорієнтована продукція), для національної системи регулювання валютного курсу визначено як стратегічний напрямок політики НБУ.

Стан і рівень розвитку національного фінансового сектора впливає на вибір грошово-кредитного інструментарію НБУ. В Україні через недостатній розвиток фінансових інструментів, НБУ вдається до використання механізму рефінансування й норми обов'язкових резервів (найпоширенішим методом регулювання центральних банків розвинених країн є операції на відкритому ринку, оскільки вони легко контролюються й дають швидкий результат). Однак можливості цих інструментів в Україні обмежені. Фактично ставка рефінансування використовується Нацбанком переважно як інструмент фіскальної політики, і впливає на фінансовий ринок не як інструмент грошово-кредитної політики, що робить безпосередній вплив; а також виконує роль індикативного показника очікуваного (прогнозованого) рівня інфляції в майбутньому періоді для основних учасників фінансового ринку. Дійсно, у

розвинених країнах світу основним завданням ставки рефінансування є кредитування банківського сектора, надання економіці вільних коштів у випадку їхньої недостатчі. Ця ставка близька до поточного рівня інфляції, а зазвичай трохи вище, тобто в неї вже закладається зростання цін. У Японії ставка рефінансування становить 0,5% (інфляція в річному перерахуванні 0,3%), у Євросоні – 3,5 (інфляція – 1,9), у США – 5,25 (інфляція – 2,1) [1]. У розвинених країнах зміна умов рефінансування комерційних банків є ефективним методом впливу на фінансовий ринок. Практично у всіх європейських країнах кредитні інститути мають можливість одержувати при необхідності ресурси безпосередньо в центральному банку шляхом переобліку векселів, під заставу цінних паперів, а в деяких країнах рефінансування може відбуватися без застави.

Динамічні зміни в економіці й фінансово-кредитній сфері вимагають удосконалення методів і інструментів реалізації грошово-кредитної політики. В інституціональному плані на сьогоднішній день в Україні банки відіграють головну роль у системі фінансового посередництва, акумулювання інвестиційних ресурсів, перевершуючи інших фінансових посередників по економічному потенціалу, тому розвиток кредитних операцій банків з реальним сектором економіки багато в чому визначає темпи й характер структурних перетворень. Формування гнучкої грошово-кредитної політики відповідно до пріоритетних напрямків розвитку України, повинно бути погоджене із загальними механізмами макроекономічного регулювання й залежить від взаємодії багатьох факторів. Як основні напрямки, що впливають на результативність фінансово-кредитних інструментів, у результаті проведеного дослідження, можна позначити:

- створення гнучкого механізму рефінансування як напрямку підтримки банківської ліквідності, тобто створення додаткових можливостей, внаслідок чого повинне стати підвищення кредитоспроможності й рівня капіталізації банків;
- лібералізація резервної політики НБУ шляхом розгляду можливості зниження норм обов'язкових резервів;
- підвищена увага до якості активів, переданих у забезпечення з метою вирішення проблеми погіршення якості виданих банками кредитів;
- перетворення ставок по операціях центрального банку в оперативний інструмент процентної політики, тому що орієнтуючись на них формується рівень прибутковості на різних сегментах фінансового ринку;
- розширення обсягу внутрішнього ринку, створення умов для активних операцій з ресурсами на відкритих ринках [2].

В Україні, як і в будь-якій країні з ринковою економікою, питання наукової розробки механізму грошово-кредитної політики, її реалізації надзвичайно актуальне для нашої держави. Стратегічні цілі цієї політики, по суті, типові і звернені у бік забезпечення ефективної організації всього суспільного виробництва і досягнення економічного зростання. Але перехідний (до ринкового стану) характер нашої економіки, наявність цілої низки економічних проблем, які дістались нам від тоталітарної системи,

ставлять обов'язковою умовою розв'язання за допомогою цієї політики, перш за все, тактичних питань. Цей акцент у формуванні й реалізації грошово-кредитної політики є найбільш значущим і передує досягненню стратегічних цілей.

Список використаних джерел:

1. Крупка М.І., Євтух Л.Б. Теоретичні аспекти управління механізмом кредитування довгострокових програм розвитку України // Фінанси України. – 2007. – № 1. – С. 43-57.
2. Пономаренко А.А. Особливості кредитно-грошової політики на сучасному етапі // Вісник Черкаського університету. – 2009. – № 151. – С. 149.
3. Шумська С.С. Фінансовий потенціал України: методологія визначення та оцінки // Фінанси України. – 2007. – № 5. – С. 55-64.

Панасенко Ю.М.

студентка,

Дніпропетровська державна фінансова академія

АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ

Ефективне та раціональне використанням фінансових ресурсів бюджетних установ є однією із важливих проблем багатьох країн світу сьогодні. Дане питання є актуальним і для України, яка здійснює бюджетну політику за умов обмежених бюджетних ресурсів і постійного їх дефіциту.

В зв'язку з цим, в процесі удосконалення системи державного управління в Україні, важлива роль відводиться організації контролю та підвищенню його дієвості і результативності в бюджетних установах.

Від правильної організації контролю за діяльністю установ бюджетної сфери багато в чому залежить ефективність, раціональне та цільове використання коштів бюджетного фінансування на їх утримання. Існуюча низка проблем, пов'язаних із ефективним використанням фінансових ресурсів бюджетних установ та контролем за ними, залишаються невирішеними, що і зумовлює необхідність подальших досліджень даної проблеми. Звідси слідує, що практичні аспекти бюджетних установ та їх фінансові ресурси потребують подальших досліджень, що пов'язано зі змінами законодавства та необхідністю удосконалення. Тому сьогодні є актуальним дослідження ефективного формування фінансових ресурсів бюджетних установ та їх раціональне використання.

Фінансові ресурси бюджетних установ і організацій – це грошові кошти, виділені з бюджетів різних рівнів, а також мобілізовані установами з різних джерел на здійснення і розширення своєї діяльності. Фінансування з бюджету виконується тільки на основі затверджених для цього кошторисів видатків. Витрати бюджетних коштів без затвердженого в установленому порядку кошторису недопустимі.

Відповідно до Бюджетного кодексу України кошторис – основний плановий фінансовий документ бюджетної установи, яким на бюджетний період встановлюються повноваження щодо отримання надходжень і розподіл бюджетних асигнувань на взяття бюджетних зобов'язань та здійснення платежів для виконання бюджетною установою своїх функцій та досягнення результатів, визначених відповідно до бюджетних призначень [1].

Основним нормативним документом, який регулює діяльність бюджетних установ являється Бюджетний Кодекс України.

Динаміку обсягу надходжень до бюджету Кіровського району показує, що в 2014 р. до зведеного бюджету району надійшло доходів в сумі 165915,1 тис.грн. в зрівнянні з 2012 р. доходів надійшло більше на 17400,3 тис.грн., або на 11,7% [3].

Питома вага доходів загального фонду зведеного бюджету області з врахування трансфертів за період 2012-2014 років(доходи загального фонду складають основу дохідної бази зведеного бюджету Кіровського району) становила у 2012 році 88,7%, в 2013 зменшилась до – 87,9%, а в 2014 році знову зменшилася і склала 87,2%. Основним джерелом надходжень загального фонду є податкові надходження, в 2012 році їх питома вага в загальному фонді складала 50,6%, а в 2014 році зросла до 51,9%. Найменшу роль в складі доходів загального фонду відіграють доходи від операцій з капіталом (їх питома вага не перевищила 0,03%) [3].

Серед неподаткових надходжень найбільший вплив має державне мито, в порівнянні з 2012 роком воно збільшилося на 99,54%, а у 2013 році на 88,22%. Другим істотним джерелом неподаткових надходжень доходи від власності та підприємницької діяльності (в порівнянні 2014 року з 2012 роком неподаткові надходження доходи від власності та підприємницької діяльності зменшилися на 71,06%, а в 2013 році на 73,46%).

За 2014 рік у структурі надходжень до бюджету Кіровського району спостерігається значна деформація. Виявлено тенденцію до поступового зменшення питомої ваги офіційних трансфертів до спеціального фонду (0,4% та у 2012 р. становить 0,5%), а також одночасно – до зростання частки офіційних трансфертів у доходах загального фонду (35,0%, що на 2,8% менше, ніж в 2012 р.) [3].

Ефективний механізм формування фінансових ресурсів бюджетної установи базується на загальних принципах:

1) повноти – дія усіх елементів механізму фінансування має забезпечувати отримання обсягу фінансових ресурсів, достатнього для покриття витрат на виконання покладених на установу повноважень, функцій, завдань та програм;

2) своєчасності – фінансові ресурси мають надходити не лише у повному обсязі, але й вчасно, забезпечуючи тим самим дотримання термінів виконання покладених на установу завдань та програм;

3) цілеспрямованості – механізм фінансування має забезпечувати взаємозв'язок між джерелом фінансування (цільове спрямування коштів) та отриманих результатом (цільове використання коштів);

4) законності – усі операції, пов'язані із формуванням дохідної частини кошторису мають відбуватися в межах чинного законодавства, носити прозорий та зрозумілий характер;

5) підзвітності – має існувати зворотний зв'язок між внутрішніми (горизонтальними) та зовнішніми (вертикальними) складовими механізми фінансування бюджетної установи [4, с. 228].

Напрями використання фінансових ресурсів бюджетних установ, незалежно від джерела їх утворення (бюджетних або позабюджетних коштів), визначаються в суворій відповідності з підрозділами економічної класифікації видатків бюджету, що встановлюють конкретні цілі витрачання коштів.

Необхідно проводити роботу по виявленню проблем раціонального використання та розробляти шляхи ефективнішого використання фінансових ресурсів бюджетних установ.

Потрібно частіше проводити державний фінансовий контроль, який призначений для контролю організації виконання бюджету установ. Це дозволить ефективніше використовувати бюджетним установам свої фінансові ресурси.

Список використаних джерел:

1. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
2. Функціональна класифікація видатків та кредитування бюджету із змінами, внесеними згідно з наказами Міністерства фінансів України від 19.09.2011 р. N 1167, від 28.12.2012 р. N 1448). – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua>
3. Звіти Фінансового управління Кіровоцької районної у місті Дніпропетровську ради
4. Вацик Н. Необхідність вдосконалення державного фінансового контролю за використанням бюджетних коштів / Н. Вацик // Галицький економічний вісник. – 2010. – № 3(28). – С. 184-190.
5. Рак Г.В. Напрями вдосконалення контролю за фінансовими ресурсами.-Режим доступу: <http://www.irbis-nbuv.gov.ua>

Петрук Т.Ю.

студент,

Науковий керівник: Ковальська К.В.

доцент,

Фінансово-правовий коледж

ПРОБЛЕМИ ВАЛЮТНО-ПОТЕЧНОГО КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ

Банківський сектор України, не менш ніж інші галузі економіки нашої держави, сьогодні знаходиться у надзвичайно важкому становищі. Анексія Криму, військові дії на сході країни – ці непрогнозовані чинники спричинили великі збитки банківській системі України, і не всі банки виявилися готовими протистояти таким викликам. Ще не повністю оговтавшись від кризи 2008 року, ми отримали черговий серйозний удар. Шалений відтік депозитних

коштів, масове неповернення кредитів, наданих позичальникам Криму та східних областей, падіння обсягів національного виробництва та загальне зубожіння громадян – все це призводить до обмеження банківських операцій, згортання програм та скорочення продуктів. Банківський бізнес в Україні сьогодні на межі виживання [2].

До кризи мало хто усвідомлював повною мірою ризики валютного кредитування, особливо такого, що здійснювалось із застосуванням техніки досвідчених інвесторів – так званої стратегії «carry trade», яка заснована на використанні існуючих різниць у процентних ставках для різних валют в різних країнах світу [3].

У багатьох країнах з перехідною економікою кредити в іноземних валютах є значно дешевшими, ніж у національній валюті. За таких обставин позичальник постає перед наступним варіантом дій: залучити ресурси, припустимо, в євро під 5% річних, перевести їх у гривню та покласти на депозит під 12% річних. Потім отримати дохід, повернувши вклад, та прибуток на чистому процентному доході. Можливість таких дій зумовлена тим, що в різних країнах діють різні валютні режими та по-різному змінюються процентні ставки за депозитами в національних валютах. Це дозволяє здійснювати запозичення коштів у валюті тієї країни, яка встановила низькі процентні ставки з наступною їх конвертацією та інвестуванням у валютах тих країн, які встановили високі процентні ставки [1].

Ризиками такої стратегії є можлива несприятлива зміна обмінного курсу використаних валют та ускладнення або унеможливлення їх трансферту. Кристалізація цих ризиків може призвести до значних збитків, а якщо таким інструментом користувалося багато гравців ринку, то це призвело до масового фінансового краху. Це сталося у жовтні 2008 року, коли пузир «carry trade» лопнув слідом за іншими бульбашками фінансових ринків. Негативні наслідки застосування цієї стратегії інвесторами мають враховувати центральні банки держав при управлінні ставкою рефінансування. Її підвищення без врахування ситуації на світових ринках може викликати масований приток в країну спекулятивного капіталу. До запозичення коштів у низькодохідних валютах зверталися корпоративні та роздрібні клієнти казахських, російських, українських, прибалтійських банків та банків країн Центральної і Східної Європи, щоб придбати активи у валюті, яка, ймовірно, забезпечить більш високу прибутковість. Для покупців житла це здавалося вдвічі гарною ставкою, а перспектива входження в єврозону викликало бум ринку житла і зміцнення місцевих валют. Однак фінансова криза перетворила ці добрі наміри на протилежне, знецінюючи вартість кредитів в іноземній валюті, виражену в злотах, форинтах, кронах, леях або гривнях, навіть вартість застави [5].

Валютне кредитування в країнах, що розвивалися, активно просували іноземні банки та їхні дочірні структури для того, щоб скористатися своєю конкурентною перевагою дешевих ресурсів в відповідних валютах. Іноді банки аргументували надання кредитів в іноземній валюті фізичним особам тим, що прийнятними позичальниками в такому разі виступають дуже

заможні особи. Однак масштабне валютне кредитування спростовує цей аргумент, оскільки неможливо забезпечити високу частку заможних осіб серед клієнтів банківських установ [2].

Банки виправдовують валютне кредитування бажанням збалансувати свої пасиви і активи за видами валют. Деякі аналітики схильні вважати, що саме пропозиція валютних ресурсів провокує збільшення валютних кредитів. Взагалі причини домінування кредитування в іноземних валютах більшою мірою знаходяться в частині попиту, а саме зумовлюються бажанням позичальників отримати економію на обслуговування боргу завдяки перевищенню процентних ставок у національній валюті над ставками у іноземній валюті.

Однак, розуміючи ту соціальну роль та відповідальність, яка покладена на банківську систему кожної країни, банківський сектор України пропонує шлях для вирішення проблеми іпотечних валютних кредитів фізичних осіб, виклавши свої пропозиції у Меморандумі, підтриманому банківськими установами, що оперують 90% портфелю іпотечних валютних кредитів фізичних осіб [4].

Таблиця

Всього	59 501
в гривні	13 555 (22,78% загального обсягу)
в доларах США	43 881
в євро	893
в рублях	1
в інших валютах	1 171

Джерело: [3]

За оцінкою МВФ, конвертація валютних іпотечних кредитів у гривню може призвести до втрат банківською системою близько 1% ВВП, що становить близько 16-17 млрд грн. За оцінкою зарубіжних аналітиків, частка прострочених кредитів по банківській системі найближчим часом може досягти 50-55%

Визначено банками, що передусім необхідно захистити тих позичальників, які за рахунок банківських кредитів придбали невелике єдине житло для своєї сім'ї. Йдеться про пропозицію банків щодо прощення 50% реструктуризованого боргу тим позичальникам, які купували в кредит квартири до 60 кв. м. та будинки до 120 кв. м. Іншим позичальникам банки готові прощати 25% реструктуризованого боргу. Разом з тим, щоб поширювати пільги тільки на соціально незахищених позичальників, сума кредиту, який може бути реструктуризований, обмежується розміром у 2,5 млн. грн. За офіційним курсом НБУ станом на 1 січня 2015 р. Реструктуризація кредиту здійснюватиметься шляхом конвертації суми основного боргу із іноземної у національну валюту за офіційним курсом НБУ, який діятиме на дату здійснення цієї операції [2].

Банківські установи домовились:

– протягом трьох років не підвищувати процентну ставку за реструктуризованим кредитом (зберегти її на рівні тієї, за якою надавався кредит у іноземній валюті);

– прощати всі штрафні санкції, які виникли внаслідок неналежного виконання кредитних зобов'язань позичальником з 1 січня 2014 р. До дати проведення реструктуризації.

Запропоновані банками умови реструктуризації є єдино можливими для збереження хоча б мінімального балансу в банківському секторі, адже величезні збитки вже призвели до виведення з ринку низки банківських установ та зростання соціальної напруги щодо перспектив повернення депозитів. Банки беруть частину тягаря валютної іпотеки на себе, але не можуть перекладати проблеми позичальників на вкладників. Навіть здійснення операції на умовах Меморандуму призведе до збитків банків від 40% до 80% залежно від суми прощеного боргу. Це стане серйозним випробуванням для банків і вимагатиме додаткової капіталізації, економії коштів, пошуку додаткових ресурсів. постраждають усі – від інвесторів та суб'єктів господарювання до простих вкладників, які внаслідок такого грубого втручання у діяльність банків можуть втратити власні кошти. Проте, навіть розуміючи та оцінюючи збитковість операції, банківські установи готові підтримати найбільш незахищені верстви населення та взяти частину відповідальності на себе [1].

Для вирішення даної проблеми пропонується:

По-перше, потрібно припинити піар і популістську діяльність різних «захисників позичальників», оскільки затягування процесу вирішення проблеми лише постійно збільшує збитки і банків, і їхніх клієнтів. Банки чекають від позичальників усвідомлення реальної ситуації у країні та банківській системі і власної відповідальності за прийняті рішення.

По-друге, невідкладно потрібно прийняти зміни до Податкового кодексу України, звільнивши від оподаткування банки та фізичних осіб-позичальників за операціями реструктуризації валютних кредитів та прощення частини боргу.

По-третє, по закінченню терміну, відведеного на реструктуризацію, потрібне скасування мораторію на звернення стягнення на майно, яке виступає забезпеченням за кредитами. Банківська система – це дзеркальне відображення ситуації в країні в цілому. Як Україна повинна кардинально змінити свою внутрішню політику, направивши зусилля на загальнодержавні докорінні реформи, так і кожен громадянин мусить змінити своє відношення до власних зобов'язань і репутації. Заміна популізму на відповідальність за майбутнє у суспільстві не має обминати і ставлення до банківської галузі [5].

Список використаних джерел:

1. http://www.nabu.com.ua/ukr/press_centra/news/107631/
2. <http://news.finance.ua/ua/news/~/346078>
3. Основні показники діяльності банків України (електронний ресурс// інформаційно аналітично «Ліга» [сайт]-режим доступу:http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=12063884

4. Тригуб О.В. Економічні передумови розвитку іпотечного кредитування в Україні / О. В. Тригуб // Актуальні проблеми економіки – 2008. – № 9(87). – С. 190-195.

5. Голосенін І. Проблеми валютного кредитування та шляхи їх розв'язання / І. Голосенін // Фінансовий ринок України – 2014 – № 11. – С. 8-10.

Хіргій Д.І.

студент,

Фінансово-правовий коледж

ОСНОВНІ ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ФОРМУВАННЯ ВАЛЮТНИХ КУРСІВ

Валютний курс – це співвідношення, за яким одна валюта обмінюється на іншу, або «ціна» грошової одиниці однієї країни, що визначена в грошовій одиниці іншої країни. Необхідність визначення валютного курсу зумовлено такими потребами: а) здійснення обміну валюти під час торгівлі товарами і послугами та в процесі руху кредитів і капіталів; б) для порівнювання цін на світових та національних ринках, а також для визначення вартісних показників різних країн, виражених у національній або іноземних валютах; в) з метою переоцінки рахунків в іноземній валюті фірм та банків. Для проведення розрахунків валютний курс розглядається учасниками обміну, як коефіцієнт перерахунку однієї валюти в іншу. Постановка проблеми: є вибір оптимальної валютно-курсової політики, як інструменту забезпечення економічного зростання національної економіки. Валютний курс, як і будь-яка ціна в умовах вільної конкуренції, залежить від співвідношення попиту і пропозиції [1, с. 131]. Метою даної роботи є узагальнення теоретичного досвіду у формуванні валютного курсу та теоретичне дослідження факторів впливу на валютний курс. Вченні які досліджували фактори впливу на валютний курс є К. Макконелл, С. Брю, Б. Баллас, Дж. Кейнс, Моринець С.Я.

Нерівномірність світового економічного розвитку, радикальні економічні зміни, як в економіці окремих країн, так і в світовій економіці, розбіжність фаз економічного циклу і темпів інфляції в окремих країнах, різні заходи цілеспрямованого державного впливу призводять до нерівномірних змін у динаміці валютного курсу окремих країн. Тому в даний час формування валютного курсу розглядається як багатофакторний процес. Сила і сталість дії різних факторів, що визначають валютний курс, весь час змінюються. Дані фактори носять економічний, політичний, структурний, кон'юнктурний, правовий, психологічний характер і впливають на формування валютного курсу як прямо, так і побічно [2, с. 254].

На формування валютного курсу сильний вплив завжди надає темп інфляції. Чим вищі темпи інфляції в країні в порівнянні з іншими державами, тим нижче курс її валюти, якщо цьому не протидіють інші фактори. Інфляційне знецінення грошей в країні викликає зниження їхньої купівельної спроможності і тенденцію до зниження їх валютного курсу по відношенню до

валют країн, де темпи інфляції нижче. Темпи інфляції визначають та інфляційні очікування населення. В очікуванні зміни курсу валюти під впливом інфляції може виникнути як ажіотажний попит, так і масову втечу від валюти, результатом яких буває не виправдане завищення або заниження курсу. Дана тенденція звичайно простежується в середньо- і довгостроковому плані. Вирівнювання валютного курсу, приведення його у відповідність з паритетом купівельної спроможності відбуваються протягом ряду років. Залежність валютного курсу від темпу інфляції особливо велика у країн з великим об'ємом міжнародного обміну товарами, послугами та капіталами [3, с. 95].

У формуванні курсу національної валюти важливу роль відіграє фактор зайнятості населення, який характеризується через рівень безробіття. При цьому рівень безробіття і валютний курс перебувають у зворотній залежності. Зростання безробіття призводить до зниження валютного курсу, так як обумовлює зниження ВВП, зменшення безробіття має своїм результатом підвищення курсу національної валюти внаслідок зростання ВВП. Один з найважливіших факторів, що формують валютний курс, – платіжний баланс, оскільки він виступає підсумковим документом всієї зовнішньоекономічної діяльності країни за певний період і безпосередньо визначає обсяг пропозиції валюти на ринку і попит на неї. Платіжний баланс безпосередньо впливає на величину валютного курсу. Традиційно найбільший вплив на формування валютного курсу надавали ті статті платіжного балансу, які відображали поточні операції, і зокрема результати торгівлі. Дефіцит торгового балансу, як правило, свідчить про низьку конкурентоспроможність національних товарів на світовому ринку та привабливості для громадян даної країни іноземних товарів. Пасивний платіжний баланс породжує тенденцію до зниження курсу національної валюти, так як боржники міняють її на іноземну валюту для погашення своїх зовнішніх зобов'язань. У цьому випадку попит на іноземну валюту значно перевершує її пропозицію, виникає стійка тенденція до зниження курсу національної валюти. При активному сальдо торговельного балансу складається протилежна ситуація. Активний платіжний баланс сприяє підвищенню курсу національної валюти, оскільки збільшується попит на неї з боку іноземних боржників.

Крім того, на валютний курс впливає економічна політика держави в області регулювання складових частин платіжного балансу: поточного рахунку та рахунку руху капіталів. При збільшенні позитивного сальдо торгового балансу зростає попит на валюту даної країни, що сприяє підвищенню її курсу, а при появі негативного сальдо відбувається зворотній процес. Зміна сальдо балансу руху капіталів надає певний вплив на курс національної валюти. Однак існує і негативний вплив надмірного припливу короткострокового капіталу в країну на курс її валюти, так як це може збільшити надлишкову грошову масу, що, у свою чергу, може привести до збільшення цін і знецінення валюти [4, с. 237].

Вплив платіжного балансу на валютний курс визначаються ступенем відкритості економіки країни. Так, чим вище частка експорту у ВНП (чим

вища відкритість економіки), тим вища еластичність валютного курсу по відношенню до зміни платіжного балансу. Нестабільність платіжного балансу призводить до стрибкоподібної зміни попиту на відповідні валюти та їх пропозиції. У сучасних умовах все більший вплив на формування валютного курсу надає рух капіталу. Тому один з найважливіших курсоутворюючих факторів у сучасних умовах – рівень процентних ставок. Підвищення процентних ставок по депозитах і (або) прибутковості цінних паперів у будь-якій валюті викличе зростання попиту на цю валюту і приведе до її подорожчання. Щодо більш високі процентні ставки і дохідність цінних паперів у цій країні (за відсутності обмежень на рух капіталу), по-перше, призведуть до припливу в цю країну іноземного капіталу і, відповідно, – до збільшення пропозиції іноземної валюти, її здешевлення і подорожчання національної валюти. По-друге, приносять більш високий дохід депозити і цінні папери в національній валюті будуть сприяти переливу національних грошових коштів з валютного ринку, зменшення попиту на іноземну валюту, зниження курсу іноземної і підвищенню курсу національної валюти. Чим вище рівень реальної процентної ставки, тим привабливішим вкладення капіталу у валюті даної держави, якщо одночасно забезпечується надійність цих вкладень [5, с. 196].

Державне регулювання валютного курсу може бути спрямоване або на його підвищення, або на пониження в залежності від завдань валютно-економічної політики і реального стану економіки. На формування валютного курсу великий вплив надає держава. Свій вплив на валютний курс воно здійснює за допомогою емісійної і кредитної політики, регулювання цін, введення податків, мит, квот на ввезені і вивозяться товари, видачі ліцензій, видання законодавчих та нормативних документів. Інструментами спеціального державного впливу на валютний курс є валютна інтервенція національного банку, девальвація і ревальвація [6, с. 153].

Валютний курс – вираз ціни грошової одиниці однієї країни в грошових одиницях іншої. На валютний курс впливає багато чинників, які спричиняють його коливання. Загалом, можна виділити чотири фактори, які визначають валютний курс: зовнішньоторговельний баланс країни-емітента валюти, дії грошової влади країни-емітента, плани на майбутнє та довіра до валюти. Головними методами регулювання валютного курсу є валютна інтервенція та дисконтна політика. Валютна інтервенція – це пряме втручання центрального банку або казначейства у валютний ринок. Суть дисконтної політики зводиться до підвищення або зниження дисконтної ставки центрального емісійного банку з метою вплинути на рух зарубіжних короткострокових капіталів. Методами валютного регулювання, що використовуються традиційно, є девальвація та ревальвація – зниження та підвищення валютного курсу. Причинами їх є інфляція та невірноваженість платіжного балансу, розрив між купівельною спроможністю грошових одиниць.

Список використаних джерел:

1. Коваленко Д. І. Гроші та кредит: теорія і практика: Навч. посібник. 3-тє вид. допов. та перероб. – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 352 с.
2. Гроші і кредит: Підручник. Затверджено МОН / Колодізєв О.М., Колесніченко Сучасні фінансові ринки: Монографія / Лук'янов В.С. – К., 2013.- 479 с.
3. Макаренко М. І. Ефективність грошово-кредитного регулювання макроекономічної динаміки [Текст]: монографія / М. І. Макаренко, К. М. Жулінська. – Суми: ТОВ.»Друкарський дім «Папірус», 2013. – 204 с.
4. Вовчак О.Д. Гроші та кредит. Навчальний посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2013. – 424 с.
5. Гроші та кредит: підручник / І. О. Лютий, Н. І. Версаль, О. В. Любкіна, О. Д. Рожко; за заг. ред. І. О. Лютого. – К.: ВПЦ «Київський університет», 2010. – 559 с.
6. Живко З. Б. Банківська діяльність: навчальний посібник / З. Б. Живко. – К.: Алерта, 2012. – 248 с.

Царенков О.О.*студент,**Наковий керівник: Кривонос А.О.**старший викладач,**Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана*

ВИДИ ТА ЕКОНОМІЧНА ХАРАКТЕРИСТИКА ІПОТЕЧНИХ КРЕДИТІВ

Актуальність теми визначається тим, що рішення проблеми забезпечення власним житлом є першорядним для багатьох людей, а отримання іпотечного кредиту одним з доступних способів, що дають можливість зробити це в найкоротші терміни. Іпотечне кредитування отримало розвиток у всіх країнах з ринковою економікою і є необхідним універсальним інститутом, використовуваним державою в економічній і соціальній політиці. Однак проблема забезпечення житлом населення залишається однією з найважливіших в Україні.

Метою статті є дослідження теоретичних аспектів іпотечного кредитування та його видів.

Питання іпотечного кредитування в своїх роботах вивчали такі українські вчені, як М.Д. Алексеєнко, О.В. Васюренко, А.Д. Заруба, Б.С. Івасів, А.Н. Мороз, М.І. Савлук. Належне місце займають праці таких зарубіжних авторів: В.І. Колеснікова, Г.С. Пановой, Е.Б. Шірінської, В.М. Усоскіна, А.Г. Івасенко та ін.

У перекладі з грецької «hypotethesa» – це «підставка», «підпора [1, с. 56]. У світову фінансово-економічну систему поняття прийшло з Стародавньої Греції. Архонт Солон в VI столітті до н.е., запропонував ставити на імені позичальника стовп з написом про те, що земля служить забезпеченням претензій на певну суму для перекладу відповідальності в майнову. Такий стовп і назвали іпотекою [1, с. 57].

Іпотека – це застава нерухомого майна з метою отримання довгострокової позики [2, с. 12]. У літературі під терміном «іпотека» розуміється іпотечний кредит. Слово «іпотека» має самостійне значення. Поняття «іпотека» та «застава» близькі за значенням. Застава – це засіб забезпечення, виконання, зобов'язань боржника перед кредиторами: якщо боржник не поверне суму у встановлений термін, позикодавець компенсує суму за рахунок коштів, отриманих від реалізації заставленого майна [4, с. 92].

Оскільки іпотека є забезпеченням зобов'язань, як і застава, вона отримала розширене значення в банківській сфері служить інструментом зниження кредитних ризиків. У свою чергу іпотека є запорукою по особливому виду кредиту (іпотечний кредит), який дається, на окремих умовах, визначених специфікою форми застави нерухомості [2, с. 3].

Іпотечне кредитування – це кредит під заставу нерухомості, що купується, в умовах забезпеченості, повернення кредитних коштів. Основний сенс довгострокового іпотечного кредитування в тому, що воно розширює фінансові та часові можливості власника приватного або орендного житла, дає стабільний і постійний дохід кредитору, а також робить саму фінансову систему більш твердою завдяки заставі, яка являє собою реальний стабільний актив.

При житловому кредитуванні дотримується ряд основних принципів: цільового використання, забезпеченості, терміновості.

Основними складовими іпотечного договору є процентна ставка, розмір кредиту, термін кредитування. Безсумнівно, істотною умовою кредитного договору є також предмет застави, його ціна і вартість, так як розмір кредиту, термін процентної ставки самим безпосереднім чином залежать від предмета іпотеки. На думку А. Т. Євтух., саме ціна нерухомості є головною системою житлового ринку, оскільки, безсумнівно, ринковий механізм утворення вартості і ціни нерухомості безпосередньо формує і регулює інвестиційні та іпотечні інструменти, ставки, систему управління, інвестиції і т.д. [2, с. 3].

Ознаками ринку іпотечного кредитування є:

- обов'язкова гарантія кредиту заставою нерухомого майна;
- іпотечне кредитування видається на тривалий термін (від 5 до 30 років);
- порівняно низький рівень кредитного ризику.

Головними документами, що визначають, відносини банку і позичальника при видачі позики, є кредитний договір і договір про іпотеку. Види іпотечного кредиту:

1. Іпотека на участь у пайовому будівництві.
2. Іпотека для придбання житла на вторинному ринку;
3. Іпотечний кредит молодій сім'ї;
4. Іпотечний кредит на поліпшення житлових умов.

Залежно від типу іпотечного кредиту відрізняються і ті умови, на яких він видається, в тому числі процентна ставка. Варто відзначити, що в залежності від безлічі параметрів класифікації іпотечного кредиту, він знає велике розмаїття. Таким чином, залежно від того яким чином погашається іпотечний кредит існує кілька видів іпотечного кредиту [4, с. 56]:

– типова іпотека – покупець бере іпотечний кредит у банку і ставить у заставу придбане майно. Виплати проводяться щомісячно з певним відсотком, а через якийсь час кредит погашається в повному розмірі.

– іпотека зі змінними виплатами – застосовується досить рідко, буває, так що виплати тимчасово заморожуються або ж мова про кредити з частковою амортизацією, по якій причині іпотека робиться зі змінними виплатами.

– іпотечний кредит з участю – ще один вид іпотечного кредиту, коли кредитор постійно отримує основний борг з відсотками.

– іпотечний кредит з доданою відсотковою ставкою – коли всі відсотки по кредиту відносяться до основного боргу по кредиту.

– іпотечний кредит пружинного типу – іпотечний кредит, який постійно погашається, спочатку тільки відсотки, а потім і сам борг.

– іпотечний кредит з наростаючим платежем – полягає в тому, що виплати здійснюються протягом якогось там терміну по частинах з наступним збільшенням перед остаточним погашенням кредиту.

Джерела фінансування іпотечних кредитів є [4, с. 63]:

- комерційні банки;
- інші організації. В даний час є кілька іпотечних програм для певної цільової аудиторії та фінансуються державою або незалежними організаціями і фондами.

Отже, іпотечне кредитування дає змогу вирішити житлове питання, вибір іпотечних кредитів досить широкий.

Список використаних джерел:

1. Банковское дело: учебное пособие / Под ред. О. И. Лаврушина. – КНОРУС, 2007. – 296 с.
2. Євтух А. Т. Іпотечний механізм ефективного використання і розвитку нерухомості: дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук: 08.04.01 «Економіка та управління підприємствами» (за видами економічної діяльності) / А. Т. Євтух. – К. : Інститут економічного прогнозування, 2009. – 427 с.
3. Іпотечне кредитування: проблеми та перспективи розвитку в Україні: інформаційно-аналітичний матеріал / за ред. О. І. Кіреєва. – К. : Центр наукових досліджень НБУ, 2010. – 104 с.
4. Савінова В. А. Ипотечный кредит в системе финансово-кредитных отношений: дис. ... д-ра экон. наук / В. А. Савинова. Самара, 2009. – 387 с.

ФІНАНСИ ТА ПОДАТКОВА ПОЛІТИКА

Колеснікова К.О.

студентка,

Національний гірничий університет

ПОНИЖУЮЧИЙ КОЕФІЦІЄНТ ДЛЯ ЄСВ

В умовах економічної нестабільності України (у рейтингу Світового Економічного Форуму наша країна займає чи не останню позицію за впливом оподаткування та мотивацію інвестувати) влада намагається різноманітними шляхами покращити її становище.

Одним із кроків на шляху до фінансового відновлення став Закон України від 28 грудня 2014 року № 77-VIII «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо реформування загальнообов'язкового державного соціального страхування та легалізації фонду оплати праці», який вступив у дію з 01.01.2015 року.

Згідно із цим законом, для платників податків вводилось таке поняття, як «понижуючий коефіцієнт для ЄСВ». Цей коефіцієнт повинен зменшувати ставку ЄСВ, що нараховується на заробітну плату. Але його застосування можливе лише для підприємств, які можуть виконати ряд вимог:

- порівняно із 2014 роком, середня зарплатня по підприємству має збільшитись не менш як на 30%;
- загальною базою для нарахування ЄСВ за місяць, в якому нараховується винагорода за цивільно-правовими договорами та заробітна плата, має бути сума, що перевищує середньомісячну базу нарахування єдиного соціального внеску платника у 2014 році у 2,5 та більше разів;
- три мінімальні заробітні плати – найнижчий поріг для встановлення середньої зарплати по підприємству;
- після застосування понижуючого коефіцієнта середній платіж за однією застрахованою особою повинен скласти мінімум 700 гривень.

Але, після введення цього закону в дію, стало зрозумілим, що зазначені в ньому умови для багатьох підприємств є нездійсненними. Так, наприклад, середня заробітна плата по Україні за січень склала 3455 грн., а за лютий – 3633 грн. Обидві суми менші за три мінімальні зарплати, що дорівнює 3654 грн.

Тож, 10 березня 2015 року Президент України підписав новий Закон України «Про внесення змін до розділу VIII «Прикінцеві та перехідні положення» Закону України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» щодо зменшення навантаження на фонд оплати праці» від 02 березня 2015 року № 219-VIII, який набрав чинності 13.03.2015.

Новий закон скасував умови, описані у Законі № 77-VIII, щодо можливості застосування понижуючого коефіцієнта. Натомість з'явилися нові, більш спрощені та полегшені умови:

- порівняно із середньомісячною базою нарахування за 2014 рік, база нарахування ЄСВ у звітному місяці на одну застраховану особу збільшується не менш як на 20%;
- середній платіж за одну застраховану особу: у звітному місяці дорівнює сумі, не меншій ніж середньомісячний платіж у 2014 році по відношенню до однієї застрахованої особи платника;
- кількість застрахованих осіб: не має перевищувати 200% від середньомісячної чисельності застрахованих у 2014 році.

Варто наголосити, що виконання останньої умови не є для всіх обов'язковим. Зокрема, вона не застосовується для:

- фізичних осіб, які самостійно забезпечують себе роботою або наймають працівників на умовах контрактів або трудових договорів;
- фізичних осіб – підприємців, які використовують працю найманих робітників.

Значення понижуючого коефіцієнта розраховується самостійно платниками щомісяця за такою формулою:

$$\text{Коефіцієнт} = \text{СмБН}_{(30)}2014 / \text{БН}_{(30)},$$

де $\text{СмБН}_{(30)}2014$ – середньомісячна база нарахування єдиного внеску для платника у 2014 році в розрахунку на одну застраховану особу;

$\text{БН}_{(30)}$ – база нарахування єдиного внеску на одну застраховану особу за місяць, за який нараховується заробітна плата (дохід) та/або винагорода за цивільно-правовим договором [2].

Найменше значення коефіцієнта, яке можна застосовувати – 0,4. Тобто, якщо, в результаті розрахунку, значення коефіцієнта виявиться меншим за 0,4, то все одно платником застосовується коефіцієнт 0,4. Значення коефіцієнта і суми обчисленого ЄСВ зазначаються із трьома знаками після коми.

Ще одним нововведенням у Законі № 219-VIII, порівняно із Законом № 77-VIII, є те, що застосувати понижуючий коефіцієнт можуть і ті платники, які у 2014 році здійснювали свою діяльність не увесь рік. В такому випадку розрахунок показників здійснюється пропорційно до кількості звітних місяців.

Враховуючи те, що Закон № 219-VIII було прийнято у березні, дія понижуючого коефіцієнта поширюється і на всі доходи, нараховані за цей місяць. Якщо платник єдиного внеску бажає застосувати коефіцієнт, то він подає вільної форми заяву до органу доходів і зборів.

Платник, який застосував коефіцієнт, але вчасно не сплатив нарахований єдиний внесок, позбавляється права застосовувати коефіцієнт у майбутньому до моменту повної виплати заборгованості. З місяця, в якому борг буде погашено, право на застосування понижуючого коефіцієнту відновлюється.

До доходів осіб, які мають не одне робоче місце, понижуючий коефіцієнт застосовується як на основному робочому місці, так і на неосновному.

Запровадження понижуючого коефіцієнта має сприяти виводу з тіні великої частини зарплатні. Збільшуючи офіційну зарплату працівникам,

підприємець, за рахунок зменшення ставки ЄСВ, не платить більше податку до бюджету. Натомість, збільшується сума утримань із доходів працівників, що також позитивно відбивається на стані бюджету країни. На перший погляд, працівникам така схема може не сподобатись, адже, отримуючи частину зарплатні «в конверті», не треба сплачувати податки. Проте, разом із збільшенням офіційної заробітної плати, забезпечуються і більші пенсійні відрахування. Таким чином можна забезпечити собі краще життя в майбутньому.

Із 2016 року планується ще більше спрощення системи застосування понижуючого коефіцієнта: всі умови буде прибрано, тож будь-який охочий платник зможе скористатися перевагою використання коефіцієнта. Також, із 01.01.2016 року розмір коефіцієнта буде збільшено до 0,6, а отже ставка ЄСВ стане ще нижчою.

Варто сподіватися, що цей крок не стане останнім на шляху до покращення рівня економіки в Україні. Окрім ЄСВ є ще чимало податків, система застосування яких потребує неабияких змін.

Список використаних джерел:

1. Закон України № 77-VIII «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо реформування загальнообов'язкового державного соціального страхування та легалізації фонду оплати праці» від 28 грудня 2014 року.

2. Закон України № 219-VIII «Про внесення змін до розділу VIII «Прикінцеві та перехідні положення» Закону України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» щодо зменшення навантаження на фонд оплати праці» від 02 березня 2015 року.

Ломакіна К.С.

студентка,

Науковий керівник: Роменська К.М.

кандидат економічних наук, доцент,

Дніпропетровська державна фінансова академія

ФОРМУВАННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ УКРАЇНИ

Дослідження особливостей та ролі доходів місцевих бюджетів має відбуватися у розрізі двох аспектів. Так, з однієї сторони, доходи місцевих бюджетів виступають активною формою акумуляції певної частини фінансових ресурсів, які знаходяться у розпорядженні місцевих органів самоврядування, тобто стають невід'ємним елементом місцевих фінансів. З іншої, вони є основною складовою загальної бюджетної системи держави, утворюючи систему фінансових відносин, що формується між місцевими та Державними бюджетами, а також у середині місцевих бюджетів.

Так у статті 2.19 Бюджетного кодексу України визначення доходів місцевого бюджету дано як усі податкові, неподаткові та інші надходження на

безповоротній основі, справляння яких передбачено законодавством України (трансферти, дарунки, гранти) [2, с. 109].

В місцевих бюджетах акумульовано більше 70% від загального обсягу фінансових ресурсів, що знаходяться у розпорядженні органів місцевої влади. Крім того місцеві бюджети, а отже і доходи місцевих бюджетів, є найбільшою складовою бюджетної системи держави, вони також займають вагоме місце в перерозподілі валового національного продукту, здійсненні соціального захисту населення, проведенні інституційної політики та охороні навколишнього природного середовища [3, с. 49].

Основними джерелами доходів місцевих бюджетів є податкові і неподаткові надходження, а також доходи від операцій з капіталом та трансферти. Доходи від операцій із капіталом для місцевих бюджетів несуть бюджетний кодекс України робить спробу забезпечити делеговані та власні повноваження «кошиками доходів» місцевого самоврядування. «Кошик» номер один, тобто загальний фонд місцевого бюджету, наповнення якого спрямовується на фінансування повноважень, делегованих державою місцевим бюджетам «згори». «Кошик» номер два – це той кошик, який витрачається на виконання власних повноважень. Відповідно до поповнення цих «кошиків» і формується три фонди доходної частини місцевого бюджету – загальний спеціальний та резервний.

Характерним для вітчизняних місцевих бюджетів є поділ на два самостійні функціональні їх види: місцеві поточні (адміністративні) бюджети та місцеві бюджети розвитку (інвестиційні бюджети). В межах кожного з даних бюджетів формується власна видаткова та дохідна частини.

Доходи поточного бюджету формуються на основі надходжень від місцевих податків і зборів, платежів, загальних субсидій, що надаються державною владою, та деяких інших доходів.

Переходячи до аналізу бюджету розвитку, необхідно зауважити, що дохідна частина даного бюджету формується за рахунок коштів, отриманих в результаті банківського кредитування, муніципальних (комунальних) позик, інституційних субсидій, які надаються державною владою, та деяких інших статей.

Бюджетне прогнозування – відносно молода галузь фінансової науки, розвиток якої пов'язаний із необхідністю складання бюджетних балансів на перспективу через зростання витрат на суспільні потреби викликані демографічними змінами у структурі населення більшості країн світу, спричинені старінням населення, що у поєднанні з хронічними дефіцитами бюджету та загрозливим зростанням рівня державного боргу роблять фінансові позиції держави нестійкими, та змушують уряди йти на непопулярні кроки – збільшувати податкове навантаження та/або скорочувати фінансування гарантованих законами державних програм та обсягів надання суспільних послуг.

В умовах циклічності розвитку економіки, посилення залежності її стану від впливу зовнішніх шоків і суб'єктивних чинників, усе більш актуальною стає необхідність прогнозування економічних процесів на довгострокову

перспективу. При цьому класичні методи прогнозування через велику кількість оціночних показників у моделях стають недостатньо ефективними. Оскільки показники, що характеризують економічні процеси, описуються часовими рядами, то як методи вирішення таких завдань можуть використовуватися статистичні методи прогнозування часових рядів. На жаль, такі методи не завжди задовольняють конкретним практичним вимогам і мало прийнятні до застосування у конкретних практичних ситуаціях [4, с. 155].

З моменту отримання незалежності в Україні спостерігається збільшення кількості рад на фоні зменшення чисельності населених пунктів, особливо сільських, що призводить до дроблення та зменшення чисельності територіальних громад. Це у свою чергу викликає погіршення спроможності акумулювати достатню кількість ресурсів для реалізації покладених на них функцій, у результаті чого виникає потреба дотаційного характеру фінансування видатків.

На сьогодні головною проблемою в бюджетній сфері залишається значна концентрація фінансових ресурсів на центральному рівні, які в подальшому передаються місцевим бюджетам у вигляді трансфертів. Забезпечення розвитку інфраструктури регіонів в значній мірі залежить від одержання субвенцій з державного бюджету.

У процесі вдосконалення формування механізму виконання місцевих бюджетів України постає питання посилення принципу субсидіарності, що ґрунтується на необхідності максимально можливого наближення надання гарантованих послуг до їх безпосереднього споживача через перерозподіл видатків між бюджетами всіх рівнів, що не можливе без здійснення формування, розгляду, затвердження і виконання місцевих бюджетів територіальними громадами з більшим ступенем самостійності. А реформа міжбюджетних відносин має бути тісно пов'язана з реформою місцевого самоврядування й адміністративно-територіальною реформою, що забезпечить створення системи адміністративно-територіальних одиниць, спроможних виконувати покладені на них функції в процесі реалізації суспільних потреб.

Список використаних джерел:

1. Конституція України // Закон України: В 11 т. – Верховна Рада України. Інститут законодавства. – К.: 1997. – Т. 10. – С. 3-41.
2. Бюджетний кодекс України від 08.07.10 № 2456-VI // К: Правова єдність. – 2011. – 109 с.
3. Заїчко, І. В. Роль бюджетної політики у забезпеченні фінансової незалежності органів місцевого самоврядування / І. В. Заїчко // Наукові праці НДФІ. – 2012. – № 1 (50). – С. 47-55.
4. Фещенко Л. В. Вдосконалення бюджетного планування і прогнозування / Л. В. Фещенко // Вісник економіки, транспорту і промисловості. – 2011. – № 34. – С. 154-157.

Федоренко І.А.

студентка,

Білоцерківський національний аграрний університет

ВПЛИВ ОФШОРНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА НАЦІОНАЛЬНУ ЕКОНОМІКУ ТА ШЛЯХИ ВИРІШЕННЯ ПРОБЛЕМИ

На сьогодні світову економіку неможливо уявити без офшорного бізнесу. Для мінімізації податків, збільшення прибутку і захисту свого капіталу офшорні зони використовують підприємці практично в більшості країн. Україна – не виняток, крім того, вітчизняні підприємці перебувають серед лідерів за кількістю створених офшорних компаній. І як наслідок державний бюджет несе збитки, не доотримуючи значні суми податків. Тому запобігання порушенням податкових зобов'язань фізичними і юридичними особами, які розглядають заощаджені таким чином кошти в якості додаткового джерела фінансування чи підвищення рівня рентабельності власної фінансової або виробничої діяльності, є ключовою проблемою для фінансових і правоохоронних установ провідних країн світу та міжнародних організацій [4, с. 88].

Функціонування офшорних зон та офшорних компаній зокрема, стали предметом для вивчення багатьох вчених. Так, наприклад Кахович О.О. розглядає функціонування офшорного бізнесу та необхідність його законодавчого регулювання [2, с. 13].

Мірошніченко О.В. досліджує використання офшорних механізмів ухилення від сплати податків серед можливих загроз економічній безпеці України [4, с. 89].

Пешко А.В. розглядає офшорний бізнес, як невід'ємну складову світової економіки [5, с. 233]. Однак, недостатньо розробленим залишається питання ефективного регулювання функціонування офшорних зон.

Слово «офшор» походить від англійського *ofishore* – «поза берегом», тобто «той, що знаходиться на деякій відстані від берега», і означає території, на яких діє пільговий режим оподаткування. Ми дотримуємося визначення, яке дано у великому тлумачному словнику сучасної української мови: «Офшор – території, які забезпечують пільговий режим для фінансово-кредитних операцій із закордонними учасниками в іноземній валюті» [5, с. 234]. На рівні міжнародних законодавчих актів відсутнє чітке визначення ознак офшорної зони – критеріїв, за якими та чи інша юрисдикція могла б отримати офіційний статус офшору. Тому до цього часу основним критерієм, який дає підстави вважати зарубіжну компанію офшорною, є рівень співробітництва держави, в якій ця компанія зареєстрована, з тією чи іншою міжнародною організацією.

Можна виділити чотири класичні способи виведення коштів в офшорні зони. Перший – продаж офшорним фірмам товару за заниженими цінами. Другий – оплата консалтингових послуг. Третій – виплата грошей за використання прав інтелектуальної власності. Четвертий – придбання акцій у

нерезидента. Деякі фінансово-промислові групи реєструють своїх високооплачуваних працівників у штаті дочірніх компаній з «податкових гаваней». Це дозволяє економити колосальні кошти на податках з доходів фізичних осіб, а також приховувати за завісою конфіденційності справжні розміри бонусів менеджерам. За словами експертів, діючі технології виведення коштів з України відповідають чинному законодавству і є невід'ємною частиною бізнес-стратегії українських ФПГ. Крім чотирьох основних, існує чимало інших схем роботи з офшорами. Можна звести прибуток до нуля за допомогою лізингових схем. Брати, наприклад, гвинтокрили в лізинг у своєї офшорної фірми і весь прибуток віддавати у вигляді лізингових платежів, розмір яких ніхто не обмежує. Ще одна лазівка – кредити. Власник підприємства бере позику у своєї офшорної фірми і просить державу врятувати компанію, погасивши її зовнішні зобов'язання. Дуже зручно через офшор оформляти дорогі покупки. Іншою метою виведення коштів з України є використання Private Banking для інвестицій і заощаджень. Наявність рахунку в одному з приватних банків дозволяє за допомогою портфельних менеджерів здійснювати глобальні інвестиції у будь-який фінансовий інструмент у будь-якій країні. Якщо такий рахунок відкритий в офшорній зоні, то інвестиційні доходи нерезидентів, як правило, не обкладаються місцевими податками. Крім того, забезпечується зберігання коштів шляхом географічної диверсифікації, що стало вкрай актуальним для українського бізнесу [6].

В більшості схем операцій з офшорами підприємці мають на меті збільшення свого капіталу шляхом мінімізації податків. В результаті таких дій державний бюджет втрачає податкові надходження. Тому має місце застосування певних санкцій щодо даного виду діяльності. До шляхів удосконалення офшорної діяльності варто віднести пропозицію уряду з 1 січня 2012 року ввести новий збір з операцій з офшорними юрисдикціями. Про це стало відомо з урядової презентації проекту змін до Закону «Про збір на обов'язкове державне пенсійне страхування». Збір у розмірі 15% від бази оподаткування буде введений на п'ять років. Під адміністрування підпадатимуть операції з перерахування коштів на користь нерезидента, зареєстрованого в офшорній зоні, або на рахунки, відкриті на такій території, а також в рамках виконання зобов'язань перед іноземним суб'єктом. Крім того, митні органи зможуть заборонити експорт товарів або послуг в офшори, який здійснюється без пред'явлення документа, що підтверджує оплату збору. Контроль над виконанням Закону будуть здійснювати також банки – без факту сплати податку фінансові установи не зможуть здійснювати перерахування коштів на офшорні території [1, с. 21]. При цьому з особливою увагою слід віднестися до експортних операцій в офшори, так як на сьогодні дуже популярною є така офшорна схема: товари чи послуги продаються в офшор за заниженою ціною, а потім з офшору вже перепродаються за ринковою ціною, при цьому прибуток залишається в офшорі. Саме тому, як один з варіантів, можливо, буде ефективним застосування високого відсотку митного збору на товари чи послуги, що експортуються в офшори. Але в той

же час потрібно необхідно зменшувати податковий тиск на підприємців, наприклад шляхом зниження відсоткової ставки податку.

Впровадження в дію даних варіантів боротьби з відтоком капіталу в офшори, з часом може дати позитивні результати в галузі національної економіки.

Нагальною є також проблема використання офшорів чиновниками, як засобу приховання своїх коштів чи купівлі майна. На нашу думку для України слід звернути увагу на досвід Швейцарії в цьому питанні, де набрав чинності федеральний закон «Про реституцію неправомірно придбаних майнових цінностей політично значимих осіб». Прийняти аналогічного закону є актуальним і для України, оскільки він регулює питання як реституції, так і блокування та конфіскації майна іноземців, що перебувають на території держави [3, с. 2].

Таким чином, офшорний бізнес є поширеним серед українських підприємців. Це має негативний вплив на економіку України, так як бюджети усіх рівнів недоотримують податкові надходження. Тому політика уряду повинна бути спрямована з однієї сторони на виявлення і усунення правопорушень у сфері офшорного бізнесу, а з іншої – на підтримку підприємців, щоб вони не шукали альтернативи в офшорних зонах. Крім того в Україні необхідно створювати спеціальні підрозділи контролю за діяльністю офшорних зон й продажу українських товарів та послуг у ці зони за заниженими цінами без сплати відповідних податків. Також у боротьбі з виведенням капіталів з України в офшорні центри, буде актуальним досвід таких країн як Швейцарія, США, Грузія.

Список використаних джерел:

1. Карлін М.І. Офшорні зони та їх вплив на економіку України / М.І. Карлін // Економічний форум. – 2012. – № 1. – С. 21.
2. Кахович О.О. Функціонування офшорного бізнесу та необхідність його законодавчого регулювання / О.О. Кахович // Економічний простір. – 2011. – № 46. – С. 13-20.
3. Козьяков С.Ю. Довідка про те, як вони роблять це // День. – 2011, серпень. – С. 2.
4. Мірошніченко О.В. Використання офшорних механізмів ухилення від сплати податків серед загроз економічній безпеці України / О.В. Мірошніченко // Вісник економічної науки України. – 2011. – № 1. – С. 88-94.
5. Пешко А.В. Офшорний бізнес, як складова світової економіки / А.В. Пешко // Держава і регіони. – 2006. – № 3. – С. 233-236.
6. Схеми та перспективи виводу капіталів до офшорних зон / Інформаційно-аналітичний портал Українського агентства фінансового розвитку «Україна фінансова». – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ufin.com.ua/analit_mat/poradnyk/109.htm.

Царенков О.О.

студент,

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

ФОРМУВАННЯ ПОЗИКОВОГО КАПІТАЛУ КОРПОРАТИВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Актуальність теми визначається тим, що підвищення ефективності бізнесу в корпоративних підприємствах неможливо тільки в рамках власних ресурсів підприємств. Для розширення їх фінансових можливостей необхідне залучення додаткових позикових коштів з метою збільшення вкладень у власний бізнес, отримання більшого прибутку. У зв'язку з цим формування позикового капіталу – одне з найважливіших функціональних напрямів регулювання корпоративних фінансів.

Серед учених-економістів, які досліджували проблеми позикового капіталу, особлива роль належить І.А. Бланку, В.В. Ковальову, А.В. Молчанової, А.Д. Шереметом, О.О. Терещенко, Є.Г. Алпатову та ін. В цілому сучасні вчені доповнили класичну теорію запозичення капіталу вивченням форм його залучення, порядку визначення відсотків за кредитами, розробкою політики управління запозиченням капіталу, що залучається з різних джерел, а також практичними аспектами оцінки ефективності запозичень капіталу на фінансовому ринку.

Метою дослідження є обґрунтування теоретичних основ формування позикового капіталу корпоративних підприємств.

Створення і функціонування будь-якого підприємства можна розглядати як процес інвестування на довгостроковій основі. Грошові кошти, залучені з різних джерел для фінансування інвестицій, називаються залученим (позиковим) капіталом

Позиковий капітал – це активи підприємства у вигляді боргових зобов'язань, які залучаються з боку у вигляді кредитів, фінансової допомоги, сум, отриманих під заставу, і інших зовнішніх джерел на конкретний термін, на певних умовах під будь-які гарантії [3, с. 98].

Позиковий капітал підлягає беззастережному поверненню і використовується в обороті підприємства на умовах платності, тобто на користь кредитора періодично нараховуються відсотки.

Управління позиковим капіталом – система принципів і методів розробки та реалізації фінансових рішень, що регулюють процес залучення позикових коштів, а також визначають найбільш раціональний джерело фінансування позикового капіталу відповідно до потреб і можливостей розвитку організації на різних етапах її існування [11, с. 10].

Економічно обумовлено, що віддача від використання цього джерела фінансування діяльності повинна перевищувати вартість його залучення. Крім того, корпорація, залучаючи позиковий капітал, повинна враховувати аспекти збереження фінансової стійкості. Занадто велике залучення позикових коштів зменшує фінансову стійкість підприємства, однак малий обсяг позикових

коштів не дозволяє підприємству розвиватися. Таким чином, створення ефективно діючої системи управління позиковим капіталом має ґрунтуватися на організації планування, формування та використання позикового капіталу таким чином, щоб підприємство зберегло фінансову стійкість з одного боку, а з іншого – забезпечило приріст рентабельності та економічний розвиток.

В даний час існують дві моделі запозичення капіталу на фінансовому ринку [5, с. 64]:

1. Англо-саксонська (система екзогенного пропозиції грошей), для якої характерні запозичення через механізм фондового ринку

2. Континентальна (система ендогенного пропозиції грошей), яка характеризується активною участю в процесі запозичення банківського кредиту.

В якості основних форм залучення позикового капіталу в даний час виділяються: банківський кредит, випуск облігацій, кредиторська заборгованість і лізинг. Розглянемо докладніше зазначені форми.

Кредит є класичною і найбільш відомою формою залучення позикового капіталу. Кредит являє собою кошти, які надаються кредитором позичальнику на умовах терміновості, платності і повернення. Банківський кредит може бути наданий як на короткостроковій, так і на довгостроковій основі в тому випадку, якщо позичальник задовольняє вимогам кредитоспроможності. При цьому необхідно враховувати високу ціну кредиту для позичальника в сучасній українській практиці.

Іншою популярною формою позикового фінансування є облігаційний займ, який являє собою форму випуску облігацій корпорацією на певних, заздалегідь обумовлених правових умовах. Доцільність випуску облігацій визначається попитом на них на ринку цінних паперів та витратами випуску. Процентна ставка за облігаціями (купон) на практиці в цілому значно нижче, ніж по банківському кредиту, проте наявні додаткові витрати, пов'язані з емісією.

Кредиторська заборгованість – заборгованість суб'єкта перед іншими особами, яку цей суб'єкт зобов'язаний погасити [1, с. 63]. Кредиторська заборгованість є виключно короткостроковими джерелом позикових коштів, при цьому відповідно до умов договорів організації вона може бути, як платним (встановлений відсоток), так і безкоштовним джерелом позикового капіталу.

Потреба корпорації в безперервному технічному переозброєнні, впровадженні новітніх технологій, розширення виробництва товарів і послуг привели до виникнення нових форм залучення капіталу, однією з яких є використання такого інструменту, як лізинг, який являє собою специфічну форму кредитування, використовувану при придбанні підприємствами основних фондів [2, с. 54]. Як правило, ціна залучення нижче класичного банківського кредиту, крім того, забезпеченням за замовчуванням виступає застава придбаного обладнання.

Потрібно завжди враховувати, що зміна обсягів джерел фінансування як в абсолютному, так і у відносному значенні впливатиме на фінансову стійкість

підприємства. Крім того, на структуру залучених джерел коштів впливає життєвий цикл компанії (наприклад, на початковій стадії розвитку підприємства воно недостатньо відомо, і часто виникає багато складнощів із залученням позикового капіталу, проте вже на етапі зростання організації найкращим і прийнятним способом формування капіталу є його залучення коштів з фінансових ринків). При появі нових інвестиційних цілей і ризиків у даної організації грошовий потік буде ставати більш нестійким, і можуть виникати труднощі із залученням капіталу. Якщо організація займається вкладенням коштів у специфічні активи, то і ризики будуть вищі, і буде більшою мірою використовуватися власний капітал.

За допомогою залучення позикового капіталу підвищується ефективність діяльності організації. Тому в ході управління позиковим капіталом необхідно забезпечити потрібний обсяг фінансових ресурсів, визначити оптимальне співвідношення власних і позикових коштів (з боку ризику і прибутковості), загалом, сформуванати певну фінансову стратегію.

Потреба компанії в позикових ресурсах буде виходити із специфіки її діяльності. Наприклад, для господарюючих суб'єктів торговельної сфери характерне переважання позикових джерел, а для великих організацій – власних. При цьому необхідно враховувати, що довгострокові джерела фінансування при аналізі прирівнюються до власних джерел.

Отже, залучення позикових фінансових ресурсів збільшує фінансовий ризик, тому обсяг залучення за оптимальними ставками для компанії обмежений; цільовий характер більшості позикових ресурсів не дає свободи у розпорядженні коштами, тому часто призводить до упущеної вигоди; необхідно надавати забезпечення та користуватися даними засобами можна тільки в певний час, тому що необхідно повернути позичений капітал.

Список використаних джерел:

1. Афанасьев И. В. Экономическая природа отношений заимствования капитала на финансовом рынке. // Вестник Челябинского государственного университета. – 2013. – № 32(323). – С. 10-17.
2. Брейли Р. Принципы корпоративных финансов: Пер. с англ. Барышниковой Н. / Р. Брейли, М. Стюарт. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2007. – 1008 с.
3. Ковалев В. В. Финансы / В. В. Ковалев. – М. : Велби : Проспект, 2007. – 610 с.
4. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: Навч. посібн. для самостійного вивчення. Авторський колектив під ред. Терещенка О.О. - К.: КНЕУ, 2006. – 350 с.
5. Фінанси підприємств: підручник / [А. М. Поддєрьогін, М. Д. Білик, Л. Д. Буряк, С. О. Булкакова та ін.] ; кер. кол. авт. і наук. ред. А. М. Поддєрьогін. – 7-ме вид., без змін. – К. : КНЕУ, 2008. – 552 с.

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Кінь Д.О.

студент;

Мордовцев С.М.

кандидат технічних наук, доцент,

*Харківський національний університет міського господарства
імені О.М. Бекетова*

ФОРМУВАННЯ ІНТЕГРАЛЬНОГО ІНДЕКСУ РОЗВИТКУ РИНКУ ПРАЦІ З ВИКОРИСТАННЯМ МЕТОДУ ГОЛОВНИХ КОМПОНЕНТ

Проблема розробки інтегральних індексів, що характеризують основні напрями регіонального соціально-економічного розвитку (СЕР) є актуальною, але досить складною. Застосування методів багатовимірного статистичного аналізу з використанням інформаційних технологій дозволяє отримати науково обґрунтовані, достовірні результати. У роботі продемонстровано використання методу головних компонент, що дає можливість побудувати інтегральний індекс для оцінки стану ринку праці в регіонах України протягом семи років.

Лінійна модель, основана на методі головних компонент, має вигляд [1; 2]

$$F_j^k = \lambda_k^{-0.5} \sum_{l=1}^m w_l^k \tilde{x}_j^l, \quad (1)$$

де w_l^k – власні вектори; λ_k – власні значення; $\tilde{x}_j^k = x_j^k - \bar{x}$ – центровані частинні індикатори; j – номер регіону ($j = 1 \div 25$), k – номер показника ($k = 1 \div 4$). При виконанні умови $\lambda_1 / \sum_{k=1}^m \lambda_k \geq 0,55$, першу головну компоненту можна прийняти як інтегральний індекс. Для зручності аналізу груповий інтегральний індикатор перетворюють за формулою:

$$I_j = (F_j^1 - F_{min}^1) / (F_{max}^1 - F_{min}^1), \quad (2)$$

де $F_{min}^1; F_{max}^1$ – мінімальне і максимальне значення показника F_j^1 . Тоді I_j набуває значень на відрізку $[0, 1]$.

Тестування моделі здійснюється в двох напрямках:

- порівняння отриманих результатів з даними попередніх наукових досліджень;
- оцінка внеску кожного частинного індикатора і відповідне коректування їх чисельності при формуванні групових інтегральних індикаторів.

Наступний етап – використання моделі для моніторингової оцінки стану СЕР регіонів країни, причому пропонується провести ранжування за трьома групами:

1 група – високий рівень розвитку – значення групового інтегрального індикатора знаходяться на відрізку $[0,6 - 1,0]$;

2 група – середній рівень розвитку – значення групового інтегрального індикатора знаходяться на відрізку $[0,2 - 0,59]$;

3 група – низький рівень розвитку – значення групового інтегрального індикатора знаходяться на відрізку $[0 - 0,19]$.

На основі статистичних збірників [3] запропоновано частинні індикатори, що характеризують: x_j^1 – рівень безробіття (за методологією МОП) у відсотках до економічно активного населення працездатного віку; x_j^2 – рівень зареєстрованого безробіття у відсотках до економічно активного населення працездатного віку; x_j^3 – рівень зайнятості; x_j^4 – навантаження на одне вільне робоче місце. Індикатори 1,2,4 підраховані за формулами $x_j^k = \Pi_{kj}^{cp3} / \Pi_{kj}$; індикатор 3 підраховано за формулою $x_j^k = \Pi_{kj} / \Pi_{kj}^{cp3}$, де Π_{kj} – відповідний статистичний показник; Π_{kj}^{cp3} – середньо регіональне значення даного показника; j – номер суб'єкта ($j = 1 \div n$), k – номер показника ($k = 1 \div m$).

Для побудови моделі інтегрального індексу запропоновано використовувати економіко-математичну модель (1-2), що оцінює 25 регіонів України. Використання моделі дає можливість отримати інтегральний індекс, що характеризує ринок праці у 2007-2013 рр.

$$\begin{aligned}
 2007 \text{ р.: } I_j &= 0,285 \cdot \tilde{x}_j^1 + 0,675 \cdot \tilde{x}_j^2 + 0,047 \cdot \tilde{x}_j^3 + 1,665 \cdot \tilde{x}_j^4 \\
 2008 \text{ р.: } I_j &= 0,451 \cdot \tilde{x}_j^1 + 0,77 \cdot \tilde{x}_j^2 + 0,051 \cdot \tilde{x}_j^3 + 1,761 \cdot \tilde{x}_j^4 \\
 2009 \text{ р.: } I_j &= 0,532 \cdot \tilde{x}_j^1 + 1,417 \cdot \tilde{x}_j^2 + 0,052 \cdot \tilde{x}_j^3 + 1,595 \cdot \tilde{x}_j^4 \\
 2010 \text{ р.: } I_j &= 0,185 \cdot \tilde{x}_j^1 + 0,965 \cdot \tilde{x}_j^2 + 0,05 \cdot \tilde{x}_j^3 + 1,717 \cdot \tilde{x}_j^4 \\
 2011 \text{ р.: } I_j &= 0,33 \cdot \tilde{x}_j^1 + 0,726 \cdot \tilde{x}_j^2 + 0,022 \cdot \tilde{x}_j^3 + 1,499 \cdot \tilde{x}_j^4 \\
 2012 \text{ р.: } I_j &= 0,175 \cdot \tilde{x}_j^1 + 0,553 \cdot \tilde{x}_j^2 + 0,042 \cdot \tilde{x}_j^3 + 1,723 \cdot \tilde{x}_j^4 \\
 2013 \text{ р.: } I_j &= 0,232 \cdot \tilde{x}_j^1 + 0,422 \cdot \tilde{x}_j^2 + 0,029 \cdot \tilde{x}_j^3 + 1,44 \cdot \tilde{x}_j^4
 \end{aligned} \tag{3}$$

Це дозволило виявити регіони з незадовільним станом ринку праці (рис. 1). В 2013 р. найбільш сприятливі умови для розвитку ринку праці створено у АРК, Дніпропетровській, Одеській, Харківській, Київській областях ($\tilde{I} > 0,55$). Рівненська, Львівська, Волинська, Луганська, Запорозька, Вінницька, Чернівецька, Черкаська, Кіровоградська, Хмельницька, Івано-Франківська, Сумська області опинилися серед відстаючих ($\tilde{I} < 0,2$). Важливо відзначити, що на початок 2014 серед відстаючих виявилися регіони, які в 2007-2012 рр. займали лідируючі позиції – це Луганська, Львівська, Запорізька області.



Рис. 1. Комплексна оцінка стану ринку праці регіонів України на початок 2014 р.

Розробка авторами

Динаміка інтегрального індексу стану ринку праці Харківської, Донецької та Луганської областей показано на рисунку 2. На початок 2014 року спостерігається істотне зниження індексу, що свідчить про погіршення основних показників по праці в досліджуваних регіонах. Зростання безробіття сприяє зростанню соціальної напруженості. Таким чином, своєчасна інтегральна оцінка основних напрямків СЕР дозволяє прогнозувати зростання напруженості в суспільстві.

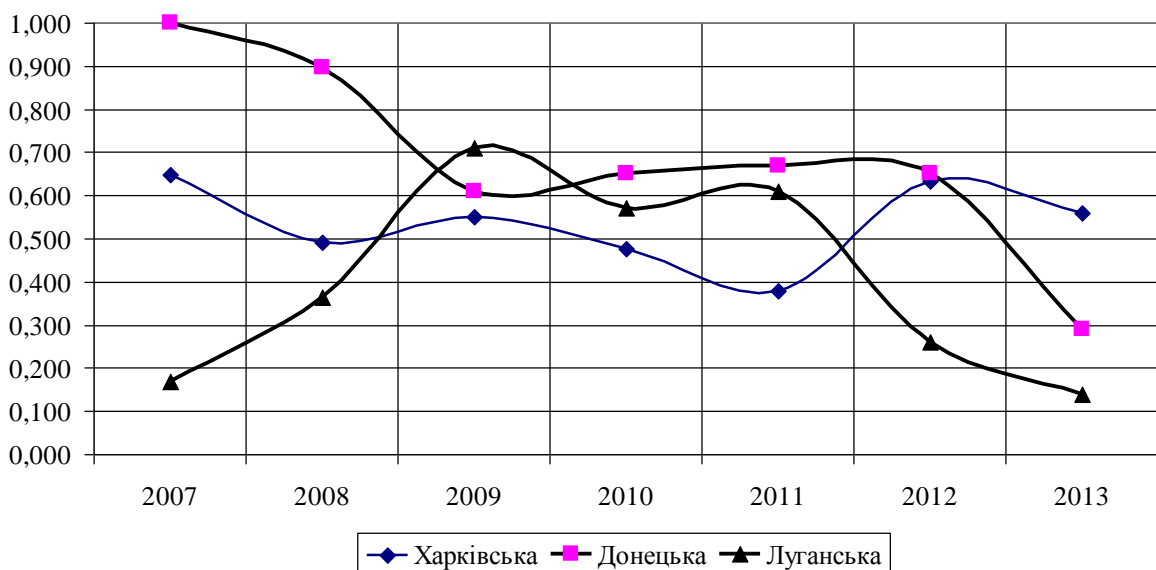


Рис. 2. Динаміка інтегрального індексу стану ринку праці окремих регіонів

Розробка авторами

Список використаних джерел:

1. Кендалл М. Многомерный статистический анализ и временные ряды / М. Кендалл, А. Стьюарт. – М.: Наука, 1976 – 736 с.
2. Андренко Е.А. Построение интегральных индикаторов социально-экономического развития районов Харьковского региона / Е. А. Андренко // Економіка : проблеми теорії та практики : зб. наук. пр. – Дніпропетровськ, 2008. – Вип. 237, Т. 3. – С. 830–839.
3. Ринок праці у 2007-2013 році / Доповідь Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

СТАТИСТИКА

Мамчур І.І.

студентка,

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ МІЖНАРОДНИХ МІГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В УКРАЇНІ ТА ОЦІНКА ЇХ ВПЛИВУ НА СТАТЕВО-ВІКОВИЙ СКЛАД НАСЕЛЕННЯ

Протягом усієї історії цивілізації міграція населення відіграє значну роль у суспільному розвитку, оскільки механічний рух виступає невід'ємною складовою частиною життя народів. Міграція є важливим процесом, що здійснює вагомий вплив на демографічну ситуацію країни, ринок праці, національний склад населення, а відповідно і економічне становище, тому міграційним процесам приділяється велика увага у світовій науці.

Значний вплив міграції на економічний та соціальний розвиток, а також збільшення її інтенсивності в Україні обумовлює важливість дослідження механічного руху населення. В останні роки проблеми міграції досліджуються вченими Т. Драгуною, В.Євтухом, О. Малиновською, Е. Лібановою, І. Прибитковою, Ю. Олефіром, С. Пирожковим, О. Позняком, Л. Рибаківським, М. Романюком, О. Хомрою та іншими. Дослідженням причин і наслідків міграції присвячені праці таких відомих зарубіжних вчених, як: Дж.С. Беккер, Дж. Минцер, А. Портес, П. Самуельсон, Дж.Р. Харрис.

Міграції населення, крім переселень, охоплюють ще низку інших видів територіальних переміщень, тобто це соціально-економічний демографічний процес, який представляє собою сукупність переміщень, що здійснюються людьми між країнами, районами, поселеннями [2, с. 8].

В Україні аналіз міграційної ситуації має велике значення для економічного розвитку країни, оскільки потенціал демографічного зростання на даному етапі є майже вичерпаний, особливо у населення працездатного віку. Тому залучення мігрантів із-за кордону може розглядатися як можливість нарощення чисельності населення, а також забезпечення збалансування його статево-вікової структури.

Чисельність емігрантів та іммігрантів України протягом 2002-2013 рр. змінювалися з різними тенденціями. Зокрема, кількість осіб, які щороку вибувають з України, у 2013 р. скоротилася на 70,9% порівняно з 2002 р. (з 76,3 тис. осіб до 22,2 тис. осіб). Кількість прибулих, навпаки, у вказаному році зросла на 27, 3% (з 42,5 тис. осіб до 54,1 тис. осіб). Найменша чисельність іммігрантів за 2002-2013 рр. спостерігалась у 2010 році (30,8 тис. осіб), а найбільша у 2012 році (76,4 тис. осіб). Однак, стрімке зростання чисельності прибулих в Україну зумовлене переважно в результаті

полегшення можливостей реєстрації іноземців, які прибули в Україну в попередні роки, після прийняття Закону України «Про правовий статус іноземців та осіб без громадянства», а не внаслідок реального збільшення числа прибулих.

Кількість вибулих до середньорічної чисельності населення (коефіцієнт вибуття) поступово зменшувалась до 2009 року. Саме тоді були найменші значення коефіцієнта як вибуття, так і прибуття: прибувало 14 осіб та вибувало близько 14 осіб в середньому на 1000 населення. Відповідно цьому, саме в 2009 році, спостерігалась найменша мобільність людей (27,6%). Найменший показник інтенсивності зміни чисельності населення за рахунок міграції у 2005 році, де вперше (протягом 2002-2012 рр.) було зафіксоване додатне сальдо міграції, за рахунок постійного скорочення кількості вибулих, та зростання чисельності прибулих. У 2012 р. через збільшення реєстрації іноземців даний показник перевищив одиницю (1,356%).

Інтенсивність зміни чисельності населення в регіонах за рахунок міжнародної міграції має тенденцію до зростання. У 2002 р даний показник був від'ємний майже у всіх регіонах, у 2007 р. – близько нуля у переважній більшості регіонів, а у 2012 – всі регіони маю позитивний знак коефіцієнту, окрім Закарпатської області (-0,1).

Найбільше емігрували з України у 2012 р. у Росію (33,9%), на другому місці – Європа (33,9%). Також досить багато осіб вибули до Азії (24,6%).

Географічний розподіл іммігрантів дещо відрізняється від аналогічного розподілу за вибулими. А саме, у 2012 р. найбільша частка прибулих була з країн Азії (51,5%) що може негативно проявлятися в двох аспектах. По перше, це можуть бути іммігранти з менш розвинених країн, що шукають в країні кращого життя та вищих доходів. Тобто імміграція з даних країн – це приплив некваліфікованої робочої сили, що займає ринок праці України. В другому аспекті Україна постає як транзитна держава на шляху до Заходу. Наступною за вагомістю є Росія (21,0%). Така ситуація пов'язана з географічною близькістю України і Росії та відсутністю мовних бар'єрів, родинними й культурними зв'язками населення. Також така ситуація може бути зумовлена спрощеною процедурою перетину кордону, що сприяє масовій трудовій міграції. З країн Європи прибуло лише 14,2%.

Аналізуючи розподіл емігрантів за віком та типом поселень, можна помітити досить високу частку емігрантів працездатного віку (73,1%). З усіх вибулих у 2012 р. найбільшу частку становили особи чоловічої статі працездатного віку міського типу поселення (33,9%). Частка вибулих із сільської місцевості (14,9%) значно нижча за частку із міських поселень (85,1%). Це можна пояснити тим, що доходи сільського населення є значно нижчими, і тому для багатьох жителів даного типу поселення виїзд за кордон є фінансово неможливим. Також, таку ситуацію можна пояснити прихованими факторами. А саме, можлива ситуація, коли жителі сільських місцевостей спочатку переїжджають у місто, а з міста виїжджають за кордон. Якщо говорити про розподіл за гендерною ознакою, то емігранти в 2012 р розподілилися порівну: 50% чоловік і 50% жінок. Але потрібно зауважити, що

чоловіки як міського, так і сільського населення вирушали за кордон у більш молодому віці, ніж жінки.

Дані розподілу іммігрантів за віком свідчать, що в загальному найбільше в Україну прибувають особи працездатного віку (88,0%). Найвища частка прибулого населення припадає на чоловіків віком від 15-60 р. (55,6%). Слід зазначити, що досить високою є частка іммігрантів молодого віку (15-30 р), що може бути пов'язане із прибуттям на навчання іноземних студентів з країн Азії.

Отже, зовнішні міграційні процеси в Україні здійснюють вплив на національний склад населення, структуру трудових ресурсів, що може позначитися на соціальному і економічному розвитку країни. Саме тому держава повинна регулювати ці процеси, щоб запобігти або усунути негативні наслідки. Це означає, що потрібно розробити й упровадити інтеграційну політику як неодмінну компоненту державної політики у сфері міграції, регулювати етнонаціональні відносини з урахуванням міграційного компонента, а також проводити політику на зменшення відтоку працездатного населення з України.

Список використаних джерел:

1. Міграційних рух населення України [Електронний ресурс] // Державна служба статистики: [сайт]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
2. Позняк О. В. Міграційні процеси в Україні: сучасний стан і перспективи [Текст]: [монографія] / О. В. Позняк. – У., 2007. – 276 с.

МАРКЕТИНГ

Мулик Л.І.

студентка,

Науковий керівник: Черненко О.В.

старший викладач,

Національний технічний університет України

«Київський політехнічний інститут»

ВИКОРИСТАННЯ МАРКЕТИНГОВОГО ІНСТРУМЕНТАРІЮ НА КОРПОРАТИВНОМУ, БІЗНЕС ТА ТОВАРНОМУ РІВНЯХ

В умовах ринкової економіки конкурентоспроможність компанії визначається її здатністю не тільки задовольняти існуючі, а й передбачати майбутні потреби споживачів. В зв'язку з цим, інновації продукції є необхідною складовою маркетингу компанії. Проте, для досягнення ефективності інноваційних процесів потрібно обрати необхідний специфічний інструментарій маркетингу відповідно до стратегії, якої дотримується підприємство.

Актуальність даної теми в своїх роботах визначали такі вчені як Ілляшенко С., Гойко А., Єфремов О., Денисенко М., Ландик В., Друкер П., Шумпер Й., Шматько В., та інші. Даними вченими комплексно розглядалися інноваційні стратегії та процес їх формування на підприємствах. Проте питання використання маркетингового інструментарію при запровадженні товарних інновацій є не достатньо дослідженим.

Інноваційні стратегії повинні визначатись комплексно, для цього необхідно розглянути процеси на всіх рівнях компанії: на корпоративному, бізнес-рівні та на товарному рівні [1].

Корпоративний рівень є найвищим в ієрархії компанії. Корпоративна стратегія визначає загальний напрямок діяльності підприємства. На даному рівні визначаються напрями і варіанти розвитку ринкових можливостей підприємства, що доцільно здійснювати за допомогою SWOT-аналізу. SWOT-аналіз – це процес встановлення зв'язків між найхарактернішими для підприємства можливостями, загрозами, сильними сторонами (перевагами), слабкостями, результати якого в подальшому можуть бути використані для формулювання і вибору стратегій підприємства [2].

Бізнес-стратегія ґрунтується на діях і підходах, які забезпечують успішність конкретного виду діяльності та завоювання сильної довгострокової конкурентної позиції [3]. Інструментами для визначення напрямків товарної інновації на даному рівні є Гар-аналіз, стратегічна моделі Портера, матриця Бостонської консультативної групи, матриця «Мак Кінсі».

Гар-аналіз дозволяє визначити перспективні сегменти ринку, які можна заповнити новою, модернізованою продукцією. Стратегічна модель

залежності між часткою ринку та рентабельністю організації запропонована Портером показує де доцільно конкурувати компанії: на всьому ринку чи в окремому його сегменті. Правильну стратегію дій підприємства на ринку і оптимальну стратегію перерозподілу фінансових потоків між різними напрямками діяльності в рамках товарного асортименту можна визначити за допомогою матриці БКГ, що визначає чотири основні позиції в яких може перебувати бізнес (товари) підприємства: «знаки питання», «зірки», «дійні корови», «собаки» [4]. Матриця «Мак Кінсі – Дженерал Електрик» дає змогу визначити стратегічний стан продуктів підприємств, пропонує стратегічні альтернативи розвитку продуктам підприємства, вказує напрями пріоритетного інвестування портфеля бізнесу підприємства.

Після визначення корпоративної та бізнес-стратегії компанії слідує товарний рівень, одним з інструментів визначення якого є STP-аналіз, за допомогою якого здійснюється вибір сегментів і ніш, на які виведення модернізованої продукції буде найбільш доцільним.

Таким чином, результатом отриманим в ході використання запропонованого інструментарію є ґрунтовні кон'юнктурні дослідження, які визначають тенденції та структуру ринку, специфіку ринкового попиту, поточне місце компанії на ринку та можливості, які існують в конкретній компанії на специфічному ринку, її позиції стосовно конкурентів, на основі чого визначає шляхи найбільш ефективного розвитку компанії.

Таким чином, комплексне використання маркетингових інструментів дозволить конструктивно підійти до процесу товарної інновації в і як результат забезпечить низку конкурентних переваг на ринку.

Список використаних джерел:

1. Ілляшенко С.М., Шипуліна Ю.С. Товарна інноваційна політика: Підручник. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2007. – 281 с.
2. SWOT-аналіз – основа формування маркетингових стратегій: Навчальний посібник / За ред. Л.В.Балабанової. – 2-ге вид., випр. і доп. – К.: Знання, 2005. – 301 с. – (Вища освіта XXI ст.).
3. Електронне джерело: <http://library.if.ua/book/44/2994.html>.
4. Котлер Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер. – М.: Прогресс, 1991. – 733 с.

Погоржевська І.А.

студентка;

Бажеріна К.В.

доцент,

Національний технічний університет України

«Київський політехнічний інститут»

АНАЛІЗ І ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ СУЧАСНИХ ПРОГРАМ ЛОЯЛЬНОСТІ

Програми лояльності споживачів все більше набирають популярність як серед продавців, так і серед споживачів, на яких, по суті, і спрямований даний маркетинговий інструмент. В даний час інтерес підприємницьких структур до формуванні споживацької лояльності обумовлений цілою низкою причин. По-перше, краще зберігати і зміцнювати відносини з уже наявними клієнтами, ніж залучати нових. В умовах економічної кризи, при дефіциті оборотних коштів як у компанії, так і у клієнтів, клієнтська вірність і довіра приносять свої дивіденди, бонуси компанії. По-друге, в цілому лояльне ставлення клієнта до компанії забезпечує максимізацію прибутку. По-третє, практика показує, що лояльний клієнт одного разу перетворюється на бізнес-партнера. В Україні досвід використання програм лояльності порівняно невеликий. Є також потреба в новому підході при взаємодії зі споживачем, обумовленому новою економічною ситуацією. Лояльність – це термін, застосовуваний у соціально-етичному маркетингу. Лояльність на ринку B2C, B2B дуже тісно пов'язана з надійністю і точністю. Основна ідея в процесі формування відносин з споживачами, персоналом, бізнес-партнерами – полягає в чомусь більшому, ніж товар або послуга, а саме задоволення потреб. Таким чином, в основі механізму формування лояльних відносин лежить особливе, бажане ставлення до своїх клієнтів.

Можемо виділити п'ять стадій формування споживчої лояльності: потенційний клієнт, задоволений клієнт, постійний клієнт, лояльний клієнт, бізнес – партнер. Кожна з цих стадій характеризується наступними особливостями:

1) потенційним клієнтом рухає лише бажання придбати якийсь товар, його погляд обмежується лише якістю самого продукту або послуги, які він хоче придбати;

2) стадія мінливого стану клієнта є найбільше нестійкою;

3) у міру інтенсивного задоволення бажань протягом певного терміну клієнт стає постійним;

4) клієнт починає розділяти корпоративні цінності, коли вони стають ідентичні його цінностям, внутрішнім оцінками на основі придбаного ним досвіду взаємодії;

5) бізнес-партнерство досягається тоді, коли клієнт не тільки розділяє ті ж корпоративні цінності та відданість компанії, але й може запропонувати щось

для їх розвитку, а також ідеї для спільного взаємовигідного співробітництва [1, с. 132].

Згідно з правилом Парето, 20% постійних клієнтів дають компанії 80% прибутку. На групу «Клієнти бізнес-партнери», за розрахунками дослідників, припадає не більше 5 з 20%. Правило Парето конкретизується, якщо всіх клієнтів потім розподілити по категоріях важливості «АВС». За допомогою букв А, В і С клієнти підрозділяються, відповідно до їх значимості, з точки зору прибутковості для компанії, на три класи: найважливіші, важливі і менш важливі. Одним з маркетингових інструментів, що дозволяють знайти ті 20% лояльних клієнтів та клієнтів бізнес-партнерів, є створення клієнтської бази компанії. Стратегічні вигоди, які може отримати компанія в результаті ведення і поповнення клієнтських баз даних: накопичення інформації та отримання додаткових даних стосовно клієнтів [2].

Таким чином, результат індивідуального підходу з використанням клієнтської картки і баз даних допоможе в майбутньому викликати ефект постійної присутності в пам'яті клієнта, і, як наслідок, його прихильність до послуг або товару компанії

Для оцінки лояльності споживачів можуть бути використані такі якісні показники, як наявність зворотного зв'язку компанії з клієнтами, ступінь інформованості клієнта про товар / послугу, чутливість до ціни, сервісного обслуговування персоналом. Кількісні показники для компанії – рентабельність, прибуток, тощо. Причому, набір ключових показників лояльності визначається кожною компанією окремо. Важливим також є те, що для формування лояльності клієнтів ключовою маркетинговою стратегією є стратегія індивідуалізації. Маркетингова стратегія індивідуалізації спирається на модель маркетингу послуг Ф. Котлера. Згідно з концепцією Ф. Котлера, в маркетингу три взаємопов'язані одиниці компаній, що працюють у сфері послуг (компанія, контактний персонал і споживач). В даний час для того, щоб домогтися індивідуалізації діяльності на підприємствах потрібно розвивати три маркетингові стратегії, спрямовані на чотири ключові суб'єкти: компанія, персонал, споживач, бізнес – партнер. Одним з маркетингових інструментів, що дозволяє реалізувати маркетингову стратегію індивідуалізації, є програми лояльності споживачів. Під програмою лояльності споживачів розуміється співпраця між суб'єктами господарювання, що здійснюють свою діяльність в різних галузях і на різних ринках [1, с. 132].

Виділяють наступні види програм лояльності:

1) за структурою ринку: моногалузевою (об'єднання підприємств сфери обслуговування); міжгалузеві (об'єднання наукових і освітніх установ, книжкових магазинів, театрів, тощо).

2) за призначенням: економічні (бонусні, накопичувальні); соціальні (створення робочих місць і т. д.); цивільні (формування цивільного суспільства, здорового способу життя і т. д.).

3) за територіальною ознакою: світові (поза країни); національні (в межах країни); міжрегіональні; внутрішньорегіональні (в межах регіону); [3, с. 34–37].

Підводячи підсумок, можна відзначити, що сучасні програми лояльності споживачів стають для компаній тим маркетинговим інструментом, який дозволяє сформувати довгострокові відносини з клієнтами, максимізуючи прибуток організації. Для споживачів програми лояльності є можливістю задовольнити свої потреби з меншими витратами, з вигодою.

Список використаних джерел:

1. Шаховская, Л. С. Программы лояльности как форма социальной ответственности бизнеса перед обществом: монография / Л. С. Шаховская, И. А. Морозова, А. Ф. Джинджолия, И. И. Решетникова, И. В. Аракелова, А. А. Сергеев; ВолгГТУ. – Волгоград, 2012. – 132 с.
2. Новоченко В.А. Взаимоотношения с клиентами – ключевой фактор успешности компании [Электронный ресурс]. –Режим доступа: http://consulting.ru/alt1_170.
3. Эффективные программы лояльности. Как привлечь и удержать клиентов: Васин Ю.В., Лаврентьев Л.Г., Самсонов А.В. : – Альпина Бизнес Букс, – Москва, 2005. – 34–37 с.

СУЧАСНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

Мірчук З.В.

студентка,

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

ЛІЗИНГ ПЕРСОНАЛУ ЯК ЗАПОРУКА ДИНАМІЧНОГО ПРОФЕСІЙНОГО РОЗВИТКУ ТА ВДОСКОНАЛЕННЯ СПЕЦІАЛЬНИХ НАВИЧОК

Сучасний етап розвитку економіки світу супроводжується пошуком нових способів та методів менеджменту як малими, так і великими організаціями. Розробляються нові шляхи розвитку та управління компаніями, зокрема запроваджуються інноваційні методи управління персоналом. Прикладом останнього є лізинг персоналу, поширений переважно у високорозвинених країнах. На українському ринку дані послуги є відносно новими, в той час як в західних країнах вони існують вже близько 25-30 років. На сьогодні проблемами лізингу персоналу займається невелика група дослідників. Серед зарубіжних та українських вчених, які певною мірою аналізували цю проблематику у своїх роботах, слід назвати: І. Ашмянську, А. Володіна, С. Жеребчук, А. Загороднього, О. Зозульова, П. Ковалишина, А. Ларіна, В. Портякова, П. Ротленда, К. Рогоффа, А. Рогожина, М. Титаренко, С. Мані, А. Мазіка, С. Мета, В. Осецького, Ю. Савінова, Т. Сівашенко, Є. Рамського, Є. Савельєва, А. Чухна, Т. Білорус, А. Царенко та інші.

Потреба в тимчасових робітниках в організаціях виникає доволі часто. Причинами цього може бути достатньо велика кількість факторів, зокрема:

- Незаплановані роботи в організації, в штаті якої немає потрібного фахівця для виконання;
- Довготривала хвороба працівника;
- Декретні відпустки;
- Сезон відпусток;
- Сезонне навантаження;
- Необхідність в консультації та допомозі спеціалістів щодо управлінської та іншого виду діяльності;
- Проведення маркетингових досліджень та ін.

З метою подолання чи усунення вищенаведених проблем, що здатні виникати у сфері управління персоналом, організації можуть діяти наступним чином:

- Використання наявних ресурсів праці (компанія розподіляє нові обов'язки серед існуючого штатного персоналу);

– Залучення ресурсів праці ззовні (використання послуг лізингових компаній, які надають компанії – клієнту тимчасових або довгострокових працівників на визначений період часу). [1]

Варто зазначити, що останній спосіб залучення працівників вважається набагато вигіднішим для самої організації. Поясненням даного твердження є наступні три причини:

– Економія витрат кадрового відділу компанії (використання лізингових послуг частіше є дешевшим, ніж утримання працівників у штаті);

– Отримання спеціальних знань (можна отримати знання, яких раніше не було в наявності в організації, в тому числі інноваційні ідеї, ноу-хау, тощо);

– Концентрація зусиль штатних працівників на встановлених раніше обов'язках (протилежне може призвести до зниження продуктивності праці) [2].

Не менш важливим є також те, що організація за допомогою лізингових послуг економить матеріальні та часові ресурси на пошук та підбір персоналу необхідної спеціалізації, не витрачає зусилля своїх співробітників на ведення кадрового діловодства, бухгалтерського та податкового обліку, організацію соціального забезпечення тощо. Як результат вищезазначених причин, організація буде мати можливість розвиватися, підвищувати свою продуктивність, розширювати виробництво та максимізувати прибуток.

Окрім тих явних переваг лізингу персоналу, які отримує компанія – роботодавець, низку вигод має і тимчасовий працівник. До цих переваг можна віднести:

– Відсутність потреби у пошуку роботи, тому що лізингова компанія самостійно підбирає та пропонує певну кількість вакансій;

– Індивідуальний або гнучкий графік роботи;

– Неперервність трудового стажу.

За допомогою лізингових контрактів працівник може варіювати сферами функціонування організації та застосовувати спеціальні знання у різних напрямках, що надає змогу накопичувати загальні знання та професійні навички, розширювати компетенцію діяльності.

Таким чином, підбиваючи підсумки, можна сказати, що практика використання послуг лізингу персоналу є двосторонньо вигідною та ефективною як для самого працівника, так і для компанії, що користується даною послугою. І як новий інструмент управління персоналом, дає можливість вдосконаленню та зростанню професійного рівня обох сторін лізингового контракту.

Список використаних джерел:

1. Пашук Л. Лізинг персоналу як нетрадиційна форма його привернення // Т. Білорус. – Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. – 2008. – № 99. – С. 14-16

2. Cambridge property & casualty special report. Employee leasing – proceed cautiously before you embark on this potentially dangerous arrangement/ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://cambridgeunderwriters.com/wp-content/uploads/2013/05/Employee-Leasing-Proceed-Cautiously1.pdf>.

Соболєв О.О.

студент,

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

СИСТЕМА СЕРТИФІКАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ: МЕТОДИЧНІ ТА НОРМАТИВНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ

Сучасний етап розвитку України є досить складним та вимагає залучення значних економічних ресурсів для забезпечення стійкого зростання країни.

Оцінка персоналу – це цілеспрямований процес визначення відповідності якісних характеристик персоналу (здібностей, умінь, мотивів) вимогам посади або робочого місця. Навіть такі загальні риси людини, як розум, сила, ретельність визначаються в порівнянні з чимось, а тому потребують оцінки [4, с. 176].

Такий важливий елемент системи управління якістю як оцінка персоналу розглядається одночасно і як елемент управління, і як система атестації кадрів. В той же час це необхідний засіб вивчення якісного складу кадрового потенціалу організації, його сильних і слабких сторін, а також основа для удосконалення індивідуальних трудових здібностей працівника і підвищення його кваліфікації. Оскільки результати оцінки визначають положення працівника на виробництві і перспективу його переміщення, то вони є важливим мотиваційним фактором покращення трудової діяльності і відношення до праці.

Основними цілями оцінки персоналу є:

- адміністративна, яка полягає в прийнятті кадрових рішень на об'єктивній і регулярній основі (розміщення кадрів, їх переміщення та оплата праці);

- інформативна – забезпечення керівників необхідними даними про кількісний та якісний склад персоналу;

- мотиваційна – орієнтація працівників на покращення трудової діяльності в потрібному для організації напрямку [3, с. 15].

Із всієї сукупності цілей і напрямків проведення оцінки персоналу виділяють основну – покращити управління діяльністю підприємства. Підприємство не може розраховувати на довготривалий розвиток без ефективного управління людьми та організації їх діяльності.

При перевірці професійних якостей робітників, та й багатьох інших фахівців, є можливість розробити або застосувати існуючі методи перевірки рівня професіоналізму, такі як виконання перевіркової роботи, зміст якої повинен відповідати вимогам посадової інструкції. Рівень кваліфікаційних вимог визначається відповідно до цього або аналогічного документу, а зміст перевіркового завдання підбирається членами атестаційної комісії або лінійним керівником. Як правило, розряд виконуваної роботи для робітників устанавлюється нормувальниками та технологами і проставляється в наряді на роботу, у змінно-добовому завданні. Для перевірки рівня кваліфікації одне або декілька з таких завдань дається працівнику, визначається час виконання завдання (за нормами часу) і якість. Рівень знань, теоретичної підготовки

перевіряється під час проведення іспиту, опитування по заздалегідь відомим питанням, що відбивають стандарт освіти, відповідний рівню кваліфікації, який перевіряється.

Методи анкетування, інтерв'ю, бесід, що дозволяють одержати інформацію шляхом відповіді на письмові або усні питання фахівця. Дані методи широко застосовуються в системі маркетингу, при необхідності виявлення ставлення до праці (наприклад, «Анкета про наявні і бажані повноваження»), при різного виду соціологічних дослідженнях і вимагають участі фахівців для розробки програми дослідження, його організації, проведення й наступної інтерпретації результатів.

Слід зазначити, що сертифікацію персоналу не потрібно асоціювати з атестацією. Адже мета атестації – визначення кваліфікації працівника з метою перевірки його відповідності займаній посаді. Мета сертифікації – встановлення рівня підготовки, професійних знань, навичок і досвіду фахівця для підтвердження його відповідності встановленим вимогам і визначення його можливостей належним чином здійснювати конкретні дії в тій або іншій сфері діяльності. Атестацію проводить працедавець (друга сторона), а сертифікацію – орган з сертифікації (третьа сторона).

Таким чином, об'єктивну і незалежну оцінку забезпечує сертифікація персоналу. Сертифікація персоналу – встановлення відповідності якісних характеристик персоналу (освіта, рівень професійної компетентності) вимогам вітчизняних (міжнародних) стандартів.

Свідченням великої державної уваги до питань підвищення кваліфікації та підтвердження компетентності персоналу є введення Законом України «Про підтвердження відповідності» від 17.05.2001 р. № 2406-111 [1] нового об'єкта підтвердження відповідності – персоналу. Вимоги до людських ресурсів встановлені в національному стандарті ДСТУ ISO 9001–2001 [2]. Міжгалузеву координацію функціонального регулювання з питань управління якістю, згідно з Указом Президента України від 23.02.2001 р. № 113/2001, здійснює Державний комітет із питань технічного регулювання і споживчої політики (Держспоживстандарт України).

Нині можна вести мову про формування Держспоживстандартом України системи сертифікації персоналу в межах державної системи сертифікації – УкрСЕПРО. Цей уповноважений центральний орган виконавчої влади у сфері підтвердження відповідності надає повноваження органам із сертифікації персоналу через національні стандарти – ДСТУ та інші нормативні документи, визначає кваліфікаційні вимоги до аудиторів та фахівців, які здійснюють свою діяльність у сфері якості; організовує підготовку та атестацію аудиторів із сертифікації; затверджує та/або погоджує програми курсів навчання у закладах освіти, які здійснюють підготовку аудиторів із сертифікації.

До складу системи сертифікації персоналу в Україні, яку очолює Держспоживстандарт України, належать:

- аудитори із сертифікації систем управління якістю підприємств, галузевих систем управління якістю продукції, послуг, атестації виробництв;

- внутрішні аудитори систем управління, менеджери з якості та інші органи із сертифікації персоналу;
- навчальні і наукові центри Держспоживстандарту України.

Чинні методичні підходи до сертифікації персоналу в Україні полягають в оцінюванні його компетентності за результатами розгляду документів заявника, наступній безпосередній перевірці й оцінці кваліфікації заявника атестаційною комісією органу сертифікації персоналу (письмовий іспит, співбесіда, комбіновані методи тощо), а також у подальшому інспекційному нагляді за діяльністю особи що сертифікувалася. Претенденти, які здобули позитивний результат із сертифікації зараховуються, згідно з вимогами стандарту до Реєстру сертифікованого персоналу. Методи оцінки у процесі проведення сертифікації персоналу повинні відповідати структурі підприємства, характеру діяльності персоналу, бути простими і зрозумілими; містити 5–6 кількісних показників, поєднувати письмові та усні завдання.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про підтвердження відповідності» від 17.05.2001 р. № 2406-111 // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2001, N 32, ст. 169/Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2406-14>.
2. ДСТУ ISO 9001–2001. Системи управління якістю. Вимоги./Режим доступу: http://www.gereho.dp.ua/index/info_dstu_iso_9001-2009.html.
3. Білорус Т.В. Стратегічне управління кадровим потенціалом підприємства: [Текст] / Т. В. Білорус; Державна податкова адміністрація України, Національна академія держ. податкової служби України. – Ірпінь: Національна академія ДПС України, 2007. – 174 с.
4. Міждисциплінарний словник з менеджменту [Текст]: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / [авт. кол.: Черваньов Д. М. та ін.; за ред.: Д. М. Черваньова, О. І. Жилінської]. – К.: Нічлава, 2011. – 623 с.

Храмченко В.В.

студентка,

Науковий керівник: Овчаренко Т.С.

кандидат економічних наук, доцент,

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

КОЛЕКТИВНО-ДОГОВІРНА СИСТЕМА ЯК ЗАСІБ ЗМІЦНЕННЯ СОЦІАЛЬНОГО ПАРТНЕРСТВА В УКРАЇНІ

Соціальне партнерство – така система відносин між найманими працівниками і власниками засобів виробництва, при якій визнаються розбіжності економічних інтересів різних соціальних груп і право кожної з них відстоювати свої інтереси через пошук компромісів, шляхів взаєморозуміння й співробітництва в умовах злагоди. Соціальне партнерство є найприйнятнішим методом оптимізації досягнення балансу інтересів роботодавців та найманих працівників. Відносини соціального партнерства мають колективний характер, бо в їх основі лежить колективний інтерес

об'єднань працівників – професійних спілок з одного боку; з іншого – об'єднань власників-акціонерів, спілок підприємств.

Соціальні партнери співпрацюють у формі консультацій, переговорів, які здебільшого закінчуються укладенням угод і колективних договорів. Не можна не зазначити, що роль угод і колективних договорів у всьому світі настільки зросла, що всю систему трудових відносин у багатьох країнах нерідко називають колективно-договірною системою [4, с. 38].

Перевагою колективно-договірної системи регулювання трудових відносин у практиці функціонування ринку праці є, передусім, гнучкість прийняття рішень, яка не порівнюється ні з законодавчими, ні з судовими і адміністративними заходами. Гнучкість цієї системи проявляється у різноманітності угод на різних рівнях – національному, галузевому, регіональному та виробничому [3, с. 17].

Колективні угоди укладаються на основі чинного законодавства України, прийнятих сторонами зобов'язань з метою регулювання виробничих, трудових і соціально-економічних відносин та узгодження інтересів працівників, власників та уповноважених ними органів на підприємствах, в установах, організаціях незалежно від форм власності і господарювання, які використовують найману працю і мають права юридичної особи.

Отже, колективний договір – це організаційно-нормативне закріплення соціального партнерства на підприємстві і являє собою правовий акт, який регулює трудові, соціально-економічні та професійні відносини між роботодавцями та найманими працівниками підприємств. Його функції полягають не тільки в регулюванні соціально-трудова відносин, а й у пом'якшенні соціальної напруги, вирішенні трудових спорів і протиріч цивілізованим способом [2, с. 11].

Сторонами, які домовляються, виступають безпосередньо керівник підприємства або його представник і уповноважені від трудового колективу, в тому числі і профспілки. Для ведення переговорів і підготовки проекту колективного договору створюється уповноважена комісія, а при потребі запрошуються арбітри і посередники [1].

Колективний договір формується на основі таких принципів як:

- рівноправність сторін;
- свобода вибору питань для обговорення;
- добровільність прийняття обов'язків;
- гарантія реального виконання обов'язків;
- проведення систематичного контролю і взаємної відповідальності.

Змістом колективного договору є узгоджені сторонами умови (положення), покликані врегулювати соціально-трудова відносини в даній організації.

Проект договору обов'язково обговорюється працівниками підприємства і удосконалюється з урахуванням зауважень і доповнень, а потім затверджується загальними зборами (конференцією) трудового колективу, на яких присутні не менше 2/3 представників трудового колективу, обраних делегатами на конференцію. Якщо збори (конференція) ухвалюють даний

договір, він підписується уповноваженими представниками сторін не пізніше, ніж через п'ять днів з моменту його ухвалення.

Підписаний колективний договір підлягає реєстрації в місцевих органах виконавчої влади. Реєстрація проводиться у двотижневий термін від дня його подання [1].

Колективний договір вирішує ряд виробничих і соціальних завдань, а саме:

- деталізація і конкретизація діючого законодавства про працю з максимальним врахуванням специфіки підприємства;
- розглядання нових питань, поставлених часом і виробництвом, які ще не відрегульовані нормативними документами;
- стимулювання працівників шляхом встановлення пільгових умов праці, забезпечуючи виконання договірних обов'язків сторін;
- встановлення конкретної відповідальності господарських і професійних органів за покращення умов праці і безпеки працівників;
- залучення працівників до управління виробництвом;
- врегулювання протиріч між роботодавцем і найманими працівниками [2, с. 34].

У всьому світі колективний договір є тим значимим інститутом, за допомогою якого узгоджуються інтереси власника та трудового колективу, вирішуються питання організації праці. І саме ступінь ефективності налагодження колективної співпраці безпосередньо впливає на виробничий процес, стимулює результативність та продуктивність праці. Проте, попри практику активного укладання колективних договорів в інших країнах світу, умови сьогодення засвідчують, що в Україні значна кількість роботодавців не вбачає необхідності укладати колективні договори, розглядаючи їх як зайві поступки працівникам. Це є наслідком складних процесів становлення ринкової економіки, що спричинило до перетворення колективних договорів на суто формальні угоди, які фактично ніяк не впливають на узгодження інтересів сторін колективних правовідносин. Таким чином, нівелюється сутність колективного договору і перекреслюється його значення для встановлення прав та обов'язків сторін колективних правовідносин, вагомого чинника реалізації захисту трудових прав працівників.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про колективні договори і угоди» від 01.07.93, № 3357-ХІІ (3357-12), ст.362 зі змінами, внесеними згідно із Законами № 379-VII (379-18) від 02.07.2013, ВВР, 2014, N 14, ст.251.
2. Міждисциплінарний словник з менеджменту : навч. посібник для студентів вищих навч. закладів / [Черваньов Д.М. та ін. ; за ред. : Д.М. Черваньова, О.І. Жилінської]. – Київ : Нічлава, 2011. – 623с.
3. Пашутинський Є.К. Колективний договір / Пашутинський Є.К. – 2-ге вид., змінене. – Київ : КНТ, 2010. – 152 с.
4. Петюх В. М., Базилюк Б. Г., Герасименко О. О. Управління персоналом. – К.: КНЕУ, 2007. – 320 с.

Наукове видання

**ЕКОНОМІКА: СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ
ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ**

**МАТЕРІАЛИ ІІ МІЖНАРОДНОЇ
НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ**

Матеріали друкуються в авторській редакції

Дизайн обкладинки: А. Юдашкіна
Верстка: Н. Кузнєцова

Контактна інформація організаційного комітету:
73005, Україна, м. Херсон, а/с 20,
Науковий журнал «Молодий вчений»
Телефон: +38 (0552) 399 530
E-mail: info@molodyvcheny.in.ua
www.molodyvcheny.in.ua

Підписано до друку 30.04.2015. Формат 60x84/16.
Папір офсетний. Гарнітура Bookman Old Style. Цифровий друк.
Умовно-друк. арк. 9,07. Тираж 100. Замовлення № 0415-88.
Віддруковано з готового оригінал-макета.

Видавничий дім «Гельветика»
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4392 від 20.08.2012 р.