

МАТЕРІАЛИ ІІІ МІЖНАРОДНОЇ
НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ
**«ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ
ЕКОНОМІКИ І УПРАВЛІННЯ»**

(4-5 грудня 2015 року)

Київ
2015

УДК 338.24(063)
ББК 65.050я43
П 78

Проблеми та перспективи економіки і управління. Матеріали
Р 78 III Міжнародної науково-практичної конференції (м. Київ, 4-5 грудня
2015 року). – Херсон: Видавничий дім «Гельветика», 2015. – 128 с.
ISBN 978-966-916-050-8

У збірнику представлені матеріали III Міжнародної науково-практичної конференції «Проблеми та перспективи економіки і управління». Розглядаються загальні питання економічної теорії та історії економічної думки, світового господарства та міжнародних економічних відносин, економіки та управління підприємствами, інноваційної й інвестиційної діяльності, демографії, економіки праці, соціальної економіки і політики та інше.

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

УДК 338.24(063)
ББК 65.050я43

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Стріченко Д.А. ДОСКОНАЛА КОНКУРЕНЦІЯ.....	6
---	---

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Вашировская М.А. ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ЕВРОПЕЙСКИХ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОМПАНИЙ В УКРАИНЕ	10
Герасімова О.А. ДОСВІД ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В УМОВАХ ДРУГОГО ГЛОБАЛЬНОГО РОЗПОДІЛУ В КРАЇНАХ ЦСЄ.....	15
Карпенко А.О. УКРАЇНА В МІЖНАРОДНИХ ТУРИСТИЧНИХ ОРГАНІЗАЦІЯХ	19
Лиськова Л.М. ТЕНДЕНЦІЇ СВІТОВОЇ ТОРГІВЛІ ІННОВАЦІЙНОЮ ПРОДУКЦІЄЮ	21

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Морозов Є.Ю. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ЗАСТОСУВАННЯ МАРКЕТИНГОВИХ МЕТОДІВ ДЛЯ ПРОСУВАННЯ НОВОГО ТОВАРУ	25
Пережняк Ю.А. ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА.....	28
Товкис М.М. РОЗВИТОК МЕТОДІВ І ПРИЙОМІВ СТИМУЛЮВАННЯ ПРАЦІ ПЕРСОНАЛУ НА ОСНОВІ КОНЦЕПЦІЙ.....	32

ІННОВАЦІЇ ТА ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ

Korhun O.P., Denisenko M.P. INNOVATIONS IN THE INSURANCE MARKET IN TRANSITION ECONOMIES.....	36
Петрів Н.Д. ІНВЕСТИЦІЙНИЙ КЛІМАТ УКРАЇНИ: СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПОКРАЩЕННЯ	39

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Кравченко Л.В. МІСЦЕ І РОЛЬ УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ МІГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСАХ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ	45
Кравченко Ю.А. КОРПОРАТИВНА КУЛЬТУРА В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ПІДПРИЄМСТВІ	48
Лелюк Ю.В. ОСОБЛИВОСТІ ВИНИКНЕННЯ СИНДРОМУ ПРОФЕСІЙНОГО ВИГОРАННЯ У ПРАЦІВНИКІВ КУЛЬТУРИ СІЛЬСЬКОЇ МІСЦЕВОСТІ.....	51

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Ambarchian V.S.

FINANCIAL LIABILITIES CLASSIFICATION AND MEASUREMENT
UNDER IFRS, US GAAP, UKRAINIAN AS: COMPARATIVE ASPECT..... 56

Кисельова К.Ю.

ФІНАНСОВО-ОБЛІКОВІ ТА ПОДАТКОВІ АСПЕКТИ ЗДІЙСНЕННЯ
РОЗРАХУНКІВ З ПІДЗВІТНИМИ ОСОБАМИ..... 59

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Асташева С.Ю.

ПРОБЛЕМИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ГРОШОВОЇ СФЕРИ..... 64

Бур І.С.

БАНКІВСЬКА КРИЗА В УКРАЇНІ 2015 РОКУ ТА ШЛЯХИ
ЇЇ ПОДОЛАННЯ..... 67

Воротнікова М.С.

ВАЛЮТНО-КУРСОВА ПОЛІТИКА НАЦІОНАЛЬНОГО БАНКУ УКРАЇНИ 70

Гелант А.І.

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РИНКУ
ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПОСЛУГ 74

Горбата Ю.В.

РЕАЛІЗАЦІЯ ВАЛЮТНО-КУРСОВОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ
В УМОВАХ ПЕРЕХОДУ ДО ІНФЛЯЦІЙНОГО ТАРГЕТУВАННЯ..... 77

Жакун В.В., Пернарівський О.В.

ВЗАЄМОДІЯ ФІСКАЛЬНОЇ І МОНЕТАРНОЇ ПОЛІТИКИ
В УМОВАХ СТАБІЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ 80

Кумер Т.С.

РОЛЬ І ФУНКЦІЇ МОНЕТАРНОГО ТРАНСМІСІЙНОГО МЕХАНІЗМУ
В ЗАБЕЗПЕЧЕНОСТІ ЦІНОВОЇ СТАБІЛЬНОСТІ 83

Неводнічик А.Я.

ПРОБЛЕМА ІНФЛЯЦІЇ В УКРАЇНІ..... 86

Собчук С.І.

БЮДЖЕТНИЙ МЕХАНІЗМ В СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ 88

Степанова Г.М.

ФІНАНСОВІ ІНСТРУМЕНТИ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ 91

Чебанова А.Ю., Маршук Л.М.

ФІНАНСОВА ПОЛІТИКА ЯК ІНСТРУМЕНТ
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ КРАЇНИ 94

Шевченко О.С.

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ РИНКУ
ЦІННИХ ПАПЕРІВ В УКРАЇНІ..... 97

Шминець Н.І.

ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ТРАНСФЕРТНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ 100

Шпак А.О.

ДОСЛІДЖЕННЯ СУТНОСТІ ТА СКЛАДОВИХ
ФІНАНСОВОГО МЕХАНІЗМУ СТІЙКОГО РОЗВИТКУ
ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА..... 104

ФІНАНСИ ТА ПОДАТКОВА ПОЛІТИКА

Райнова Л.Б.

ЛЕГАЛІЗАЦІЯ ТІНЬОВИХ ЗАРПЛАТ В КРАЇНАХ ЄС ТА УКРАЇНІ:

МАСШТАБИ ТА ВІДМІННОСТІ 107

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Чебанова А.Ю.

РОЗВИТОК МЕТОДИЧНИХ ПІДХОДІВ ДО ОЦІНКИ

КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ ПОЗИЧАЛЬНИКІВ З МЕТОЮ

УДОСКОНАЛЕННЯ КОНТРОЛЮ ЗА КРЕДИТНИМИ РИЗИКАМИ..... 111

Шпак А.О.

ФІНАНСОВІ ПОСЕРЕДНИКИ ТА ЇХ РОЛЬ У РОЗВИТКУ

ФІНАНСОВОГО РИНКУ 113

МАРКЕТИНГ

Абражевич Д.А.

ПЕРЕВАГИ ВПРОВАДЖЕННЯ CRM-СИСТЕМ НА ПІДПРИЄМСТВІ..... 115

Сабіщенко О.В., Гапоненко Т.М.

РЕКЛАМА ЯК СКЛАДОВА МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ:

ЗОВНІШНЯ РЕКЛАМА ТА ЇЇ ПЕРЕВАГИ..... 117

СУЧАСНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

Корчевний О.О.

СУТНІСТЬ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ..... 121

Петрушев К.В.

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ КАДРОВОЇ ПОЛІТИКИ

ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ 124

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Стріченко Д.А.

студент,

Національний університет «Одеська юридична академія»

ДОСКОНАЛА КОНКУРЕНЦІЯ

Одна із найважливіших умов, що диктує загальні умови функціонування того чи іншого економічного простору – стан розвитку конкурентних відносин в ньому. Найвищого рівня розвитку механізми конкуренції досягають в умовах ринку так званої досконалої конкуренції. Терміни «досконала конкуренція», «досконалий ринок» введено в науковий обіг у другій половині XIX ст. До числа авторів, які вперше використали поняття «досконалий ринок», відноситься У. Джевонс. Представники класичної політекономії при описі ринкового регулювання опиралися на поняття вільної (необмеженої) конкуренції, яка є несумісною з якими-небудь обмеженнями чи монопольними тенденціями.

Найелементарнішим і вихідним типом, або моделлю, ринку є ринок досконалої конкуренції який являє собою ідеальний образ конкуренції, при якій функціонує багато продавців і покупців з рівними можливостями і правами. При цьому вплив кожного учасника економічного процесу на загальну ситуацію настільки малий, що ним можна знехтувати.

Досконала конкуренція має наступні основні ознаки:

1. Однотипність товарів. Це означає, що продукція конкуруючих фірм гомогенна і зовсім незначна, тобто дані продукти різних підприємств розглядаються покупцем, як точні аналоги. Так як товари однакові, споживачу все одно, у кого їх купувати. Саме через факт однорідності продукції відсутня основа для нецінової конкуренції, тобто конкуренції на ґрунті розходжень в якості продукції, рекламі або стимулюванні збуту.

2. Численність суб'єктів ринку. На ринку діє велика кількість дрібних продавців і покупцем. Через це здійснюються продавцем продажі (або споживачем покупки) мізерно малі в порівнянні з сукупним обсягом ринку (менше 1% продажів або покупок за будь-який період).

3. Відсутність перешкод при входженні на ринок та при виході з нього. Новоутворені компанії можуть вільно входити, а існуючі фірми –

залишати чисто конкурентні ринки (сфери). Не існує ніяких серйозних загроз – законодавчих, фінансових і інших, які могли б перешкодити виникненню нових фірм і збуту їхньої продукції на конкурентних ринках. Відсутність бар'єрів означає, що ресурси повністю мобільні і без проблем переміщуються з одного виду діяльності на інший.

Однак чи може хоча б один із нині існуючих ринків реально відповідати таким вимогам? Навіть найбільш схожі на досконалу конкуренцію ринки (ринок зерна, цінних паперів, іноземних валют) лише частково дотримуються цих пунктів. У реальному житті завжди діють якісь бюрократичні або економічні обмеження на входження в галузь і відкриття бізнесу. Існує безліч торгових марок, розмежовують товари. Навіть при наявності у галузі безлічі продавців часто є домінуюча фірма, що володіє ринковою владою і диктує ціни. Таким чином, перераховані умови є в значній мірі припущеннями, які повністю ніколи не виконуються в реальному світі.

Тому про ринок досконалої конкуренції можна говорити лише, як про наукову абстракцію, що дозволяє більш чітко розкрити нічим не обмежену дію законів ринку. Проте при всій своїй теоретичній абстрактності сама ідея досконалої конкуренції відіграє в економічній науці важливу роль.

По-перше, існують галузі, які діють в умовах, наближених до досконалої конкуренції. Наприклад, сільське господарство найбільш відповідає даним типом ринку, ніж будь-якої іншої ринкової структури. Тому модель абсолютно конкурентного ринку дозволяє судити про засади функціонування дуже багатьох малих фірм, що продають однорідну продукцію.

По-друге, будучи найпростішою ринковою ситуацією, досконала конкуренція дає вихідний зразок, чи стандарт, для порівняння з іншими типами ринків та оцінки ефективності реальних економічних процесів.

Ринкова структура досконалої конкуренції має ряд незаперечних переваг у порівнянні з іншими моделями ринку. До позитивних рис можна віднести наступні.

1. Оптимальне ціноутворення. Ціна в умовах досконалої конкуренції встановлюється не в результаті прояву ринкової влади окремої фірми чи адміністративного диктування. Тільки всі фірми, діючи незалежно і одночасно, можуть вплинути на ринкову ціну. Рівноважна ціна встановлюється на рівні, який визначається граничною корисністю блага для споживача і граничними витратами для виробника. Кожен товар буде споживатися до рівня, при якому гранична корисність порівнюється з ринковою ціною. При цьому споживач максимізує отриману корисність. Підприємець, який керується принципом максимізації прибутку, буде виробляти продукцію до такого об'єму, при якому ціна зрівняється з

граничними витратами. Це означає, що одночасно дотримуються інтереси виробників і споживачів.

2. Виробнича ефективність. Рівність ціни та мінімальних середніх витрат показує, що виробництво в умовах досконалої конкуренції організується технологічно найбільш ефективним способом. Конкуренція змушує фірми мінімізувати витрати (інакше вони будуть витіснені з ринку) і встановлювати ціну, яка відповідає цим витратам. Це, очевидно, вельми сприятлива ситуація для споживачів. До того ж, оскільки товари в конкуруючих галузях однотипні, в них відсутні торгові і рекламні витрати, які звичайно включаються у витрати виробництва при визначенні ціни продукту.

3. Оптимальний розподіл ресурсів. Згадаймо, що крива попиту при досконалої конкуренції збігається з кривою граничного доходу а крива пропозиції – з кривою граничних витрат. Тому умова рівноваги конкурентної галузі рівносильна тотожності попиту і пропозиції на даний продукт. Отже, фірми і галузі працюють без надлишків та дефіцитів. Ресурси втягуються у виробництво рівно в такому обсязі, який необхідний для покриття платоспроможного попиту.

Сукупність перерахованих достоїнств безперечно робить досконалу конкуренцію одним з найбільш ефективних типів ринку.

Разом з тим ринок досконалої конкуренції має і цілий ряд специфічних недоліків. Зазначимо основні з них.

1. Досконала конкуренція створює для фірм і споживачів рівність можливостей не гарантуючи рівності результатів. Не слід забувати, що, забезпечуючи ефективний розподіл ресурсів і максимальне задоволення потреб покупців, досконала конкуренція виходить із платоспроможних потреб, із розподілу грошових прибутків, що склалися раніше.

2. Досконала конкуренція враховує лише ті витрати, які окуповуються фірмами. Вона не передбачає виробництва суспільних благ (національної оборони, пожежної безпеки, охорони громадського порядку тощо). Це завдання має вирішити держава.

3. Прагнення до максимізації прибутку за рахунок економії на витратах виробництва найчастіше веде до забруднення навколишнього середовища і виснаження невідтворюваних природних ресурсів. Справа в тому, що чисто конкурентна система ринку ігнорує інтереси третіх осіб – тих, хто не є ні продавцем, ні покупцем цього товару.

4. Малі підприємства, характерні для цього типу ринку, часто виявляються нездатними використовувати найбільш ефективну сучасну техніку. Справа в тому, що економія на масштабах виробництва часто буває доступна лише великим фірмам. З цієї ж причини ринок недосконалої конкуренції не в змозі стимулювати науково-технічний прогрес. Невеликим фірмам не вистачає коштів на фінансування

тривалих і дорогих науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт (НДДКР).

Таким чином, при всіх своїх достоїнствах ринок досконалої конкуренції не повинен бути об'єктом ідеалізації. Хоча ринкові сили саморегулювання працюють тут з найбільшою ефективністю, вони не долають загальних проблем ринкової економіки. Існуючі ринкові системи досить далекі від абстрактної моделі досконалої конкуренції, і передбачають активну участь держави в регулюванні реальних ринкових процесів.

Список використаних джерел:

1. Гаврилишин О. Основні елементи теорії ринкової системи. – К.: Наукова думка, 1992. – С. 29-35.
2. Бобров В. Я. Основи ринкової економіки / за ред. Каніщенка Л. О. - К. Либідь, 1995. – С. 20-23.
3. Долан Є., Линдсей Д. Ринок: мікроекономіческая модель. – С.-Пет., 1992. – С. 134-153.
4. Макконнелл К., Брю С. Мікроекономіка /за ред. Панчишина. – С. : Львів: Просвіта, 1999. - Т. 2. – С. 224-258.
5. Семюелсон Пол. А., Нордгауз Вільям Д. Мікроекономіка / за ред. С. М. Панчишина: К, Основи, 1998. – С. 220-230.
6. Пиндайк Р., Рубинфельд Д. Мікроекономіка. – М.: Економіка, Дело, 1992. – С. 291-363.
7. Статистичний щорічник Львівської області за 1998 р., Львів, 1999 р. Державний комітет статистики. – С. 180-188.
8. Селигмен Б. Основные течение современной экономической мысли. – М: Прогресс, 1969. – С. 105, с. 247.
9. Економічний словник / за ред. П. І. Багрія, С. І. Дорогунцова. – К.: ГРУРЕ, 1973. – С. 247, с. 517.

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Вашировская М.А.

студентка,

Киевский национальный торгово-экономический университет

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ЕВРОПЕЙСКИХ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОМПАНИЙ В УКРАИНЕ

В условиях нарастающих глобализационных процессов ТНК занимают одно из ведущих позиций в мировой экономике. Присутствие ТНК в Украине является особенно важной, поскольку отечественная экономика находится на новом, переходном этапе своего развития.

Учитывая то, что с 1 января 2016 года вступает в силу соглашение об ассоциации Украины с Европейским Союзом, присутствие европейских ТНК на отечественных рынках более чем предсказуемо. Учитывая тот факт, что в Украине уже действуют три десятка транснациональных компаний, к концу следующего года их может стать гораздо больше.

По данным международного рейтинга журнала «Financial times» крупнейшими ТНК, работающими на территории Украины, является Nestle (страна базирования – Швейцария), Shell (Великобритания) и Roshe (Швейцария). В таблице представлены показатели финансового состояния транснациональных компаний европейского региона по итогам 2013 года [1].

В большинстве из приведенных ТНК наблюдается устойчивый рост по исследуемым показателям, что может свидетельствовать о расширении объемов их деятельности и увеличения значимости в мировой торговле. Принимая во внимание критерии ООН, определяющих признаки, присущие ТНК, рассмотренные компании нельзя отнести к категории транснациональных. Основным несоответствием с ООН является значительное превышение доли иностранных активов в их общем объеме (более 25%), а также доли реализации в общем объеме производства за пределами страны базирования (более 20%).

Таблиця

Сравнительная характеристика ведущих ТНК Европы

Название	Объемы товарооборота, млрд.дол.	Прибыль, млрд.дол.	Объем активов, млрд.дол.	Численность работников, чел.	Объемы товарооборота, в % к 2012 году	Прибыток, в % к 2012 году	Обсяг активів, в % к 2012 году
Nestle (Швейцария)	100,6	11,6	134,6	339000	+12,78	+14,85	+13,11
Shell (ББ)	476,9	27,1	356,3	87000	+5,11	-9,67	+4,64
Roshe (Швейцария)	49,7	10,4	65,4	82089	+9,71	+4,00	+4,31
Novartis (Швейцария)	57,7	9,7	116,8	127724	+4,91	+14,12	+4,66
Anheuser- Busch InBev (Бельгия)	40,6	7,4	121,8	117632	+12,15	+37,04	+8,94
Vodafone Group (ББ)	74,4	11,1	220,5	86373	+1,22	-13,28	-7,78

Рассмотрим особенности развития и общие тенденции приведенных компаний в Украине.

Nestle является одним из первых игроков, которые появились на рынке уже независимой Украины. Место компании в десятке мировых ТНК свидетельствует о ее высоких позициях в пищевой отрасли разных стран.

Сегодня компания Nestlé предоставила около 4500 рабочих мест в Украине. Компания является одним из крупнейших инвесторов в пищевую промышленность Украины, а также одним из самих крупных налогоплательщиков.

Компанией Nestlé было выкуплено такие украинские производственные предприятия, как «Свиточ» (1998), «Волыньхолдинг» (2003), ООО «Техноком» (2010); создан филиал ООО «Нестле Украина» (2003).

На своем нынешнем этапе развития Nestlé в Украине является безусловным лидером в сфере производства продуктов питания. Сегодня компания продвигает на украинском рынке продукцию торговых марок NESCAFÉ, Nesquik, Coffee-mate, Nuts, KitKat, Lion, Purina, Gerber, Bistrof, «Свиточ», «Торчин» и «Мивина», которые пользуются большой популярностью среди потребителей [2].

Сеть автозаправочных станций Shell действует в Украине около 9 лет. Однако сотрудничество компании с украинскими партнерами началось гораздо раньше.

Shell работает в Украине с 1992 года. Компания ведет свою деятельность в таких направлениях, как геологоразведка и добыча углеводородов, маркетинг газа и горюче-смазочных материалов, а также строительстве и эксплуатации сети АЗС. Сегодня в украинских компаниях Shell работает около 2400 работников.

Производителями топлива, реализуемого в сети АЗС Shell, выступают как иностранные, так и отечественные нефтеперерабатывающие заводы (НПЗ). Из зарубежных это – Литовский НПЗ Можейкяй, Белорусский НПЗ Мозырь, Румынский НПЗ RomPetrol. Среди отечественных – Кременчугский НПЗ.

В 2007 году Shell стала первой компанией, которая предложила украинским автомобилистам премиальное топливо Shell V-Power, которое было специально разработано в рамках технического партнерства Shell и Ferrari для очистки двигателя, увеличение его мощности и эффективности. Украина стала одной из первых стран в мире, где представлена эта инновация [3].

Еще в 1898 году компания Roshe начала свою деятельность в Российской Империи, которая накануне Первой мировой войны превратилась для компании в наиболее обширный и значимый рынок. Представительские офисы Roshe начали работу в Санкт-Петербурге, Москве, Ростове, Казани и, что особенно примечательно, в Одессе.

Со времен независимости Украины на ее территории работали представители Roshe, но предприятие не было зарегистрировано. Официально представительство Roshe работает с 8 января 1998 года.

За время своей деятельности компания создала более инновационных лекарственных средств и фармацевтических препаратов, реализуемых на отечественном рынке. Вместе с тем осуществляется и хорошо сформированная маркетинговая политика, основанная на различных акционных предложениях и системах лояльности к потребителям [4].

Компания Anheuser-Busch InBev – лидер мирового пивоварения, возникшей после подписания соглашения между компаниями InBev и Anheuser-Busch.

«САН ИнБев Украина» – посол пивной культуры на украинском рынке, молодая компания, работающая в Украине с 2000 года.

В Украине компания объединяет три пивоваренных предприятия: Черниговское, Харьковское и Николаевское отделения «САН ИнБев Украина».

В портфель брендов компании входят глобальные бренды – Bud, Stella Artois, Beck's, международные бренды – Hoegaarden, Lowenbrau, Leffe, Spaten, Franziskaner, Staropramen (по лицензии), Taller, локальные бренды – «Чернигивське», «Рогань», «Жигулевское», ДАО, «Янтарь» [5].

Достаточно интересной является британская компания Vodafone – новый игрок на отечественном рынке мобильной связи. В рейтинге крупнейших ТНК по объемам активов эта компания находится на первом месте. Вероятно, что Vodafone будет искать возможности для расширения своей деятельности, в том числе и в Украине. По данным пресс-служб, компания призвана совершить переворот в сфере мобильной связи, передать свой опыт украинским партнерам.

Vodafone является примером притока прямых иностранных инвестиций в Украину под эгидой Соглашения об Ассоциации с ЕС.

Выходя на украинский рынок, деятельность ТНК подпадает под регулирование таких законов Украины, как ЗУ «О внешнеэкономической деятельности», «О предпринимательстве», «Об инвестиционной деятельности», «О государственной программе поощрения иностранных инвестиций», «О налогообложении прибыли предприятий», «Об общих принципах создания и функционирования специальных (свободных) экономических зон», «О режиме иностранного инвестирования» [6]. Однако в этом перечне отсутствует закон, который бы регулировал именно деятельность ТНК на территории Украины. Более того, в перечисленных законах отсутствуют сами по себе понятие «ТНК», «дочернее предприятие ТНК», «филиал ТНК», «ПИИ ТНК», что, в свою очередь, делает невозможным проведение качественного статистического анализа последствий деятельности на территории Украины [7].

Таким образом, присутствие транснациональных корпораций в Украине обуславливает возникновение как преимуществ, так и недостатков для отечественной экономики.

К достоинствам следует отнести следующие:

- получение дополнительных ресурсов благодаря притоку иностранного капитала;
- увеличение объемов производства продукции и доходов от реализации;
- развитие экспорта через мировые ТНК;
- ускорение экономического роста Украины;
- повышение уровня занятости населения посредством создания новых рабочих мест;
- налоговые поступления от ТНК являются значительным источником наполнения государственного бюджета.

Среди недостатков можно выделить следующие:

- ТНК являются крупными конкурентами для отечественных производителей, что может привести к вытеснению собственных производств с рынка, и захват наиболее перспективных отраслей внутреннего рынка;

- загрязнение окружающей среды;

- разнообразные манипуляции с целью уклонения от уплаты налогов и установления монопольных цен на продукцию;

Европейский вектор развития Украины откроет для нее широкие возможности экономического роста и повышения уровня и качества жизни. Присутствие европейских ТНК в Украине создаст для нее имидж инвестиционно привлекательной и поспособствует притоку иностранных инвестиций. Однако вопрос отсутствия прямого закона о регулировании деятельности ТНК требует немедленного решения. Создание и принятие такого законопроекта является стратегически необходимым для полного, а не посредственного, регулирования ТНК в Украине.

Список использованных источников:

1. Официальный сайт журнала Financial times [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ft.com/>
2. Официальный сайт компании ООО «Нестле Украина» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nestle.ua/>
3. Официальный сайт компании «SHELL» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.shell.ua/>
4. Официальный сайт компании Roshe [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.roche.ua/>
5. Официальный сайт компании АВ InBev Сан ИнБев Украина [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.suninbev.com.ua/>
6. Молчанова Е. Взаимодействие транснациональных корпораций с национальными экономиками на примере Украины [Электронный ресурс] / Е. Молчанова // Материалы Фонда им. Фридриха Эберта, 2012. – Режим доступа: <http://library.fes.de/pdf-files/bueros/ukraine/09718.pdf>
7. Швец В. Я. Деятельность ТНК в Украине: механизм законодательного регулирования / В. Я. Швец // Академический обзор. – 2014. – № 2. – С. 135-140. – Режим доступа: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ao_2014_2_19.pdf

Герасімова О.А.
*науковий співробітник,
Інститут економіки та прогнозування
Національної академії наук України*

ДОСВІД ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В УМОВАХ ДРУГОГО ГЛОБАЛЬНОГО РОЗПОДІЛУ В КРАЇНАХ ЦСЄ

Ендогенна теорія зростання припускає, що прямі іноземні інвестиції (ПІІ) є важливим каналом передачі технологій приймаючим країнам. З іншого боку, міжнародна теорія бізнесу підкреслює взаємозв'язок чинників усередині так званої OLI-парадигми (трикутник переваг власність-розміщення-інтерналізація), де технологія є також основним видом переваг власності іноземних інвесторів, що передаються приймаючим країнам. У контексті розвитку економіки і на основі «моделі летючих гусей» (FGM-модель), запропонованої Акамацу, технології передаються країнам-реципієнтам через транснаціональні корпорації, що формує нову динамічну парадигму мультинаціонального розвитку. Він виділяє три принципи, які керують процесом швидкого зростання: збільшення торгівлі за допомогою ПІІ, збільшення коефіцієнта невідповідності, і локалізоване, але все більш інтернаціональне навчання і накопичення технологічних навичок і знань. Спільною рисою цих теоретичних підходів є те, що розвиток ПІІ позитивно впливає на приймаючі країни через технології, що передаються мультинаціональними підприємствами (МНП). Позитивний результат, проте, вирішальним чином залежить від поглинаючої здатності приймаючих країн.

У дослідженні Ж. Даміджан та М. Роджек [1] доводять важливість концепції «глобальної ланцюжка поставок» для реструктуризації експорту і зростання продуктивності праці в країнах Центральної та Східної Європи (ЦСЄ) у період 1995-2007 рр. Використовуючи дані на рівні галузей і обліку інтенсивності технології, вони показали, що ПІІ в значній мірі сприяли реструктуризації експорту в країнах ЦСЄ. Наслідки впливу ПІІ, однак, були гетерогенними в різних країнах. У той час як більш просунутим країнам ЦСЄ вдалося наростити експорт в галузях з більш високою часткою доданої вартості, окремим країнам ЦСЄ не вдалось змінити свою експортну спеціалізацію. Це говорить про те, що, напрямок спрямування потоків ПІІ має ключове значення. Також результати показують, що реструктуризація експорту та господарська спеціалізація ПІІ протягом останніх двох десятиліть у країнах ЦСЄ є

дуже важливою для їх потенціалу та зростання продуктивності в довгостроковій перспективі.

Тим не менш, в недавньому теоретичному підході «глобальних ланцюжків постачання» в світовій економіці, Р. Болдуїн [2], здається, менш оптимістичний стосовно передачі технологій за допомогою ПП. Він стверджує, що в рамках «вертикальної спеціалізації», яка є типовою для офшорних етапів трудомістких виробництв, що передаються з головних економік до «економік-фабрик», скоріше йде мова не про передачу технологій, а технології кредитування. Фірми-інвестори, як правило, уникають реальної передачі технології і мають у зв'язку з революцією у сфері інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) найкращі засоби для забезпечення цього. З революцією в галузі ІКТ стало більш економічно вигідним географічно розділити окремі стадії виробництва, тобто провести спеціалізацією не за галузевим принципом, а на рівні стадій виробництва. Це був, за словами Болдуїна, «2-й глобалізаційний поділ», де стадії виробництва, що раніше виконувались в безпосередній близькості, були розсіяні, для зменшення виробничих витрат, в результаті чого у сферу ІКТ був включений контроль над розосередженими виробничими процесами. Економіка глобального вертикального розподілу відрегулювала FGM-модель відповідно до реалій 21-го століття, тобто, що 2-й поділ глобалізації означає центр та периферію етапів виробництва, а не галузей, як у випадку «летючих гусей». Сьогодні експорт складних промислових товарів вже не є ознакою конкурентоспроможності самої економіки. Це може просто відображати позицію нації в глобальному ланцюжку постачання. Такий висновок, однак, припускає, що вплив прямих іноземних інвестицій на розвиток економіки приймаючої країни може бути обмежений.

Промислові підприємства в умовах другого поділу тільки тоді досягають вражаючих успіхів у модернізації та зростанні продуктивності, коли вони підключаються до «правильних» конкретних виробничих етапів – регіональних чи глобальних – у ланцюжках створення вартості ТНК. Це свідчить про важливість галузі, сегменту технологій і стадії виробництва, до якого ПП було залучено. Можна говорити про так звану «імплантовану економічну перебудову» за допомогою ПП. Чим вище інтенсивність технології імплантованих галузей і продуктів тим вище буде користь від приймаючої країни, але знову простий процес конвейерної збірки буде генерувати менше переваг, ніж участь в проектуванні компонентів.

ПП є ключовою невід'ємною частиною глобальних ланцюжків постачань. В рамках світової торгівлі ланцюжки поставок не обмежуються товарами, але є «переплетінням торгівлі товарами

(особливо частинами і компонентами), міжнародних інвестицій у виробничі потужності, навчання, технологій та довгострокових ділових відносин, використання послуг інфраструктури для координації віддаленого виробництва, міжнародних потоків ноу-хау. Болдуїн називає це торгово-інвестиційно-інформаційно-сервісним зв'язком.

У глобальних ланцюжків постачань є «Головне управління» і «заводські» економіки. Порівняння ланцюга поставок товарів між штаб-квартирою і заводською економікою демонструють істотні відмінності. По-перше, ланцюги поставок товарів між «штабом» і «фабричною» економікою переважають у вертикальній спеціалізації, заснованій на відмінностях заробітної плати, у той час як ланцюжки поставок торгівлі між «штаб-квартирами», що є ще більш інтенсивними, засновані на горизонтальній спеціалізації та конкретних перевагах фірм. Друга відмінність пов'язана з тим, що експорт зі «штаб-квартири» містить відносно мало імпорتنих товарів проміжного споживання, в той час як експорт «заводських» економік містить велику частку імпорتنих складових.

Вважається, що, оскільки країни стають багатшими, вони використовують імпорتنі проміжні товари (зворотній ланцюг постачання товарів) більш інтенсивно в їх експорті. Але тільки до певного моменту; за порогом доходу на душу населення близько \$25,000 інтенсивність імпорту зменшується. Для постачання проміжних товарів іншим (прямий ланцюжок постачання в торгівлі) зв'язок є зворотнім. Він є низьким для низького рівня доходів, але зростає після порогу близько \$15,000. Дана схема призводить до асиметрії в залежності від того, чи є країна «штаб-квартирою» або «заводською» економікою. Експорт зі «штаб-квартири» містить відносно мало імпорتنих товарів проміжного споживання, в той час як експорт «заводських» економік містить велику частку опосередкованого імпорту. Глобальні ланцюжки поставок також показують сильну регіональну концентрацію, те, що Болдуїн називає фабрика-Азія, фабрика-Північна Америка і фабрика-Європа. Німеччина є центром європейської фабрики, а країни ЦСЄ, очевидно, є фабричними економіками.

Сьогодні приєднання до ланцюжка поставок робить процес індустріалізації і включення в міжнародну торгівлю дуже швидким, але, як помітив Болдуїн, індустріалізація стала менш значущою з тих же причин. «Фабричні» економіки мають багато галузей промисловості та швидко зростаючий експорт промислових товарів, але вони не можуть гарантувати, що їх місце в ланцюжку поставок не буде витіснено наступною країною з низьким рівнем заробітної плати. Це відноситься до застосування технології оффшорінга фірми і ноу-хау в країні з низьким рівнем заробітної плати. Інтернаціоналізація ланцюжка

поставок включає в себе транскордонні програми дуже конкретних частин ноу-хау материнської компанії і збереження контролю над використанням цього ноу-хау має вирішальне значення для периферійних фірм. Результатом є те, що немає належного процесу передачі технологій в широкому діапазоні для підвищення продуктивності техніки, але більше діють технології кредитування. З цим пов'язане питання графіка так званої кривою посмішкою, тобто те, що має низьку додану вартість (етапи виробництва – збірка, виробничі стадії) виводяться в офшор, а стадії з високою доданою вартістю (розробка продукту, дизайн, R&D, продажі, маркетинг і сервісне обслуговування) залишаються в материнських компаніях, тобто значна частина загальної доданої вартості перетікає з фабричних економік до «штаб-квартир».

Дослідження країн ЦСЄ показали, що прямі іноземні інвестиції дійсно значно сприяли реструктуризації експорту в країнах ЦСЄ. Проте більшість країн ЦСЄ перейшли тільки на одну сходинку вгору у виробництві продукції від низько-технологічного до середньо-низько-технологічного рівня, у той час як тільки група з чотирьох основних ЦСЄ (Вишеградська група) перевели свій експорт в основному у середньо-високотехнологічні та високотехнологічні сектори. Тому для України при залученні ПІІ має бути враховано, наскільки високо інвестори знаходяться у глобальному ланцюжку постачання.

Як зазначив Болдуїн, поліпшення продуктивності за рахунок припливу прямих іноземних інвестицій не обов'язково робить країни більш успішними при залученні ПІІ в більш дорогі технологічні галузі. Для довгострокових високих рівнів розвитку це не є достатнім, якщо не має власного економічного підґрунтя для розвитку. В умовах кризових явищ ПІІ також можуть бути легко вилученими з країн. Тим не менш, до цих пір ПІІ, безумовно, допомогли країнам ЦСЄ за останні півтора десятиліття у зростанні загальної факторної продуктивності і збільшенні зайнятості у більш дорогих галузях. Якою потужною і стабільною може бути ця спеціалізація в довгостроковій перспективі – це однак вже інше питання.

Список використаних джерел:

1. Jože Damijan, Črt Kostevc and Matija Rojec. Global Supply Chains at Work in Central and Eastern European Countries: Impact of FDI on export restructuring and productivity growth. LICOS Centre for Institutions and Economic Performance. Discussion Paper № 332/2013. – 2013.
2. Richard Baldwin. Trade And Industrialisation After Globalisation's 2nd unbundling: How Building And Joining A Supply Chain Are Different And Why It Matters. BER Working Paper № 17716. – 2011.

Карпенко А.О.

студентка,

Науковий керівник: Дугієнко Н.О.

кандидат економічних наук, доцент,

Запорізький національний університет

УКРАЇНА В МІЖНАРОДНИХ ТУРИСТИЧНИХ ОРГАНІЗАЦІЯХ

Насправді, Україна має великий потенціал розвитку туристичної галузі, в тому числі і міжнародного туризму. Це все пов'язано передусім з культурним надбанням, яке залишили по собі покоління людей, котрі належали до різних народів та етнічних груп, а також із природним середовищем – наявністю морських узбереж, місцевостей із лікувальними властивостями, ландшафтів.

Україна має досить непогані передумови розвитку туризму, які умовно можна віднести до двох ключових категорій:

- природний потенціал – рекреаційні та лікувальні можливості, красиви (узбережжя Чорного та Азовського морів, річкові та озерні пляжі, гірські бази в Карпатах та кримських місцевостях, лікувальні курорти, джерела мінеральних вод, лісопаркові зони та ін.);

- національна культурно-історична спадщина, яка становить інтерес для ознайомлення з нею, передусім у Києві, Львові, Чернігові, Одесі, а також у Запоріжжі, Полтаві, Кам'янці-Подільському, Ужгороді та інших містах [1].

Метою розвитку туризму в Україні є створення сприятливого організаційно – правового й економічного середовища для розвитку цієї галузі, формування конкурентоспроможного на світовому ринку вітчизняного туристичного продукту на основі ефективного використання природного та історико-культурного потенціалу України, забезпечення її соціально-економічних інтересів і екологічної безпеки.

Україна є відкритою для міжнародного співробітництва. Міжнародний туризм може і повинен стати розвитком сфери обслуговування, причиною появи висококваліфікованої системи дій з виведення туризму України на світовий рівень, джерелом поповнення державного та місцевих бюджетів, засобом загальнодоступного і повноцінного відпочинку та оздоровлення.

Цілеспрямована та системна діяльність щодо розвитку міжнародних туристичних зв'язків є чинником інтеграції нашої країни до європейської спільноти, розвитку національної економіки та культури, ефективного використання туристичних ресурсів, розбудови транскордонної інфраструктурної мережі [2].

Членство України у Всесвітній туристичній організації значно підвищило імідж і авторитет нашої держави у туристичному співтоваристві, створило передумови подальшого розвитку національного туризму відповідно до тенденцій світового туристичного ринку із залученням до інформаційної мережі, інвестиційних пропозицій, системи підготовки кадрів, наукових досліджень, відкрило нові можливості налагодження взаємовигідної співпраці з країнами-членами на всіх рівнях.

Останніми роками відбувається розширення зв'язків з міжнародними, регіональними та національними туристичними асоціаціями, зокрема з ТААТР (Туристична асоціація Азіатського та Тихоокеанського регіону), ААТА (Американська асоціація туристичних агентств), ГАТА (Грецька асоціація туристичних агентств), БАТА (Болгарська асоціація туристичних агентств), АБТА (Асоціація британських туристичних агентств) та іншими [3].

Розвитку міжнародного туристичного співробітництва сприяє активне створення в Україні різноманітних недержавних громадських туристичних організацій (турагентств, туроператорів, виставкових організацій, туристичних видань, тощо), організація спільних маркетингових досліджень туристського ринку; знаходження шляхів оптимізації туристських національних ресурсів; залучення до технічного і фінансового співробітництва.

Ефективний розвиток міжнародної діяльності безпосередньо залежить від надання організаційно-методичної та фінансово-економічної підтримки туризму з боку держави. Туризм – високоприбутковий сектор економіки та чинник підвищення міжнародного авторитету. Визнання туризму як індустрії вимагає виділення відповідних ресурсів з боку держави, зокрема на розбудову інфраструктури, будівництво та реконструкцію шляхів, аеропортів, очисних мереж, реставрацію історичних пам'яток, музеїв та природно-рекреаційних центрів, підтримку єдиної державної інформаційно-рекламної системи туристичної галузі України. Досвід країн розвиненого туризму доводить, що без державних вкладень розвиток туризму неможливий, при цьому вкладення є, по суті, не витратами, а інвестиціями у галузь, що дає високі та швидкі прибутки, та невід'ємною частиною є членство в міжнародних організаціях.

Список використаних джерел:

1. Україна в міжнародних туристичних операціях: національна специфіка та завдання // [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://uchebnik-online.com/127/1252.html>

2. Сучасний стан та перспективи розвитку туризму в Україні// [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://bibliofond.ru/view.aspx?id=701623>

3. Членство України в міжнародних організаціях // Електронний ресурс – Режим доступу: https://uk.wikipedia.org/wiki/Членство_України_в_міжнародних_організаціях

Лиськова Л.М.

*кандидат економічних наук, доцент,
Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана*

ТЕНДЕНЦІЇ СВІТОВОЇ ТОРГІВЛІ ІННОВАЦІЙНОЮ ПРОДУКЦІЄЮ

У ринкових умовах господарювання інноваційні процеси в розвитку економіки будь-якої галузі народного господарства мають вирішальне значення. Результатом інноваційної діяльності є створення інноваційного продукту. Інноваційний продукт – це результат НДДКР нової технології чи продукції з виготовленням експериментального зразка чи дослідної партії, що підвищує науково-технічний та технологічний рівень та є конкурентоздатним. На практиці це технології у вигляді винаходів, корисних моделей, промислових зразків, топографій інтегральних мікросхем, селекційних досягнень, тощо, на які виробник продукту має державні охоронні документи (патент, свідоцтво) чи одержані від власників цих об'єктів інтелектуальної власності ліцензії. Також результатом НДДКР може бути й «ноу-хау», яке, не маючи патенту чи свідоцтва, суттєво підвищує науково-технічний рівень виробництва [1]. Вчені підкреслюють, що інновації, сприяють посиленню конкурентоспроможності компаній, оскільки спостерігається сильна кореляція між ринковою діяльністю і новими екологічними продуктами. Продуктові і технологічні інновації допомагають завойовувати й утримувати частину ринку, збільшувати прибутковість на цих ринках.

В умовах глобалізації використання інновацій є запорукою стрімкого економічного розвитку країн. Підтвердженням того, що упровадження інновацій дійсно є важливою складовою господарської діяльності, може слугувати успішний досвід підприємств зарубіжних країн. Швейцарія, Німеччина, Англія і Франція разом із США і Японією складають технологічне ядро світового розвитку і на них припадає найбільша частка виробництва високотехнологічної продукції. За

останніми даними, у щорічному рейтингу найбільш інноваційних країн світу «The Global Innovation Index» у п'ятірку найбільш інноваційних країн увійшли Південна Корея, Японія, Німеччина, Фінляндія та Ізраїль. США посіли 6 місце [5].

Зарубіжні науковці на основі восьми індикаторів інновацій, об'єднаних у три групи чинників («інноваційне підприємництво», «технологічні інновації» та «громадські знання») сформували сім груп регіонів Європейського Союзу [4; 6]:

1. Перша група – «збалансовані інноваційні регіони» – включає 42 регіони ЄС (ключові інноваційні регіони Нідерландів, Бельгії, Данії, Північної Німеччини, Південної Великобританії, а також кілька регіонів в Австрії та Італії). Найвищими в цій групі є показники інноваційного підприємництва та витрати освітніх закладів на НДДКР.

2. Друга група – «регіони, що абсорбують знання» – включає 49 регіонів, більшість з яких розташовані у країнах Східної Європи та Південної Італії. Значення усіх показників регіонів цієї групи є нижче середнього, при цьому найнижчим з-посеред усіх регіонів є рівень інноваційного підприємництва.

3. Для групи регіонів «з переважанням громадського фінансування знань» характерний високий відносний рівень урядових витрат на науку та рівень освіченості населення. Географічна дислокація 21 регіону цієї групи є доволі розосередженою по всій території Європи, включаючи як значну кількість столиць (Мадрид, Рим, Лондон, Берлін, Прага, Бухарест), так і периферійні регіони у Східній Німеччині, Шотландії та Південній Франції.

4. Четверта група – «абсорбуючі знання інноваційні регіони» – має найвищий середній бал за показниками інноваційного підприємництва за одночасно низького рівня технологічних інновацій. 19 регіонів цієї групи розташовані переважно у Португалії та Греції.

5. П'ята група «індустріалізовані інноваційні регіони» характеризується високим рівнем технологічних інновацій за одночасно низького рівня інноваційного підприємництва (регіони Франції, Іспанії, Ірландії, деякі регіони Швеції, а також старі промислово розвинені регіони Німеччини та Великобританії).

6. Шоста група «високотехнологічні регіони з інноваційним підприємництвом» є найбільш інноваційною групою регіонів, про що свідчить найвищий рівень значення фактору «технологічні інновації» за одночасно найнижчої частки ненаукових інноваційних витрат.

7. Група «регіонів з інноваційним підприємництвом» характеризується високим рівнем інноваційного підприємництва та технологічних інновацій за одночасно найнижчого рівня державного фінансування економіки знань (11 регіонів Австрії та Північної Італії).

Щодо інноваційних компаній, які найбільше впроваджують та продають інновації, то варто зазначити, що наприкінці 2014 р. журнал Forbes опублікував щорічний рейтинг найбільш інноваційних компаній світу (табл. 1). При складанні рейтингу враховувалася середня щорічна прибутковість компанії протягом п'яти років і річний приріст її продажів. Місце в рейтингу визначає «інноваційна премія»: різниця між ринковою капіталізацією компанії і вартістю її поточного бізнесу, заснованої на очікуваннях віддачі від інновацій (запуск нових товарів і послуг, освоєння нових ринків). Варто відзначити, що до рейтингу потрапили компанії, які оцінюються в більш ніж 10 млрд. дол. США і публікують фінансову звітність протягом 7 років.

За даними видання, третій рік поспіль список провідних інноваційних компаній світу очолює Salesforce.com – постачальник хмарних рішень для управління продажами. На другому місці розташувалася фармацевтична компанія Alexion Pharmaceuticals, а на третьому – постачальник програмних рішень для віртуалізації VMWare. Отже, основною інноваційною продукцією, які виробляють найбільші компанії світу є програмне забезпечення та біотехнології. Компанії, які працюють в даних напрямках мають найвищий рівень прибутковості та темпи зростання, для прикладу в 2014 р. зростання американської компанії Regeneron Pharmaceuticals склало 128,3%, що є надзвичайно високим показником.

Таблиця 1

Рейтинг найбільших інноваційних компаній світу в 2014 р.

Позиція в рейтингу	Назва компанії	Країна	Галузь	Інноваційна премія, %	Зростання продажів, %	Прибутковість, %
1	Salesforce.com	США	Програмне забезпечення	72,8	32,1	21,6
2	Alexion Pharmaceuticals	США	Біотехнології	72,3	39,2	38,4
3	VMware	США	Програмне забезпечення	63,7	16,3	19
4	Regeneron Pharmaceuticals	США	Біотехнології	63,1	128,3	65,8
5	ARM Holdings	США	Напівпровідники	61,2	22,5	47,9
6	Baidu	Китай	ІТ-сервіси	60,6	44,6	32,8
7	Amazon.com	США	Інтернет-торгівля	60,2	23	31
8	Intuitive Surgical	США	Медичне обладнання	53,9	18,3	5,2
9	Rakuten	Японія	Інтернет-торгівля	50,7	14,1	23,1
10	Natura Cosmetics	Бразилія	Товари для дому	48,5	-3,9	14,5

Джерело: систематизовано автором за: [3]

Зростання виробництва інноваційної продукції зрозуміло зумовлює зростання зовнішньої торгівлі цими продуктами. За даними Світового банку [2] в 2014 р. найбільшу частку інноваційної продукції в сукупному експорті демонстрували такі країни як: Сінгапур (42% від сукупного експорту), Малайзія (41,8%), Китай (26,9%), Швейцарія (26,5%), Франція (25,8%), Таїланд (20,09%), США (17,75%), Японія (16,78%), Німеччина (16,07%). Загалом частка експорту високотехнологічної продукції в структурі світового експорту дорівнювала 17,04%. Також аналітики Світового банку відзначили значний ріст показників інноваційної діяльності країн, зокрема і торгівлі інноваційною продукцією в цілому практично по всіх країнах світу.

Таким чином, позитивний вплив інноваційних продуктів на збільшення обсягів зовнішньоторговельних операцій не викликає сумнівів. Утримування стабільних торговельних позицій на глобалізованому ринку технологій є запорукою економічного процвітання країни. Але така конкурентна перевага не може бути успадкованою, а володіння нею є тимчасовим. Тому держави повинні постійно створювати найбільш важливі чинники суспільного виробництва – науково-технічну базу і кваліфіковану робочу силу, на основі яких відбувається безперервний синтез знань та акумуляція інновацій. Це сприятиме нарощенню обсягів зовнішньої торгівлі країни та забезпечить благополуччя й добробут нації.

Список використаних джерел:

1. Зубко О. В. Зовнішня торгівля інноваційними продуктами в умовах глобалізаційних викликів / О. В. Зубко // Ефективна економіка. – 2010. – № 9: [Електронний ресурс].
2. Офіційний сайт Світового банку: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.worldbank.org/.
3. Топ-10 інноваційних компаній світу: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.forfun.org.ua/?p=5549.
4. Федірко О. А. Тенденції регіонального інноваційного розвитку ЄС / О. А. Федірко // Проблеми та перспективи розвитку інноваційної діяльності в Україні : VIII Міжнародний бізнес-форум (Київ, 19 березня 2015 р.) ; відп. ред. А. А. Мазаракі. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2015. – С. 241-244.
5. Innovation and growth. Rational for an innovation strategy: Available at: <http://www.oecd.org/science/inno/39374789.pdf>.
6. Regional Innovation Monitor Plus 2013 – 2014 – Brussels: Technopolis Group, 2014. – 102 с.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Морозов Є.Ю.

магістр,

Національний технічний університет України

«Київський політехнічний інститут»

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ЗАСТОСУВАННЯ МАРКЕТИНГОВИХ МЕТОДІВ ДЛЯ ПРОСУВАННЯ НОВОГО ТОВАРУ

В умовах постійного змінення потреб споживача, технологій та конкурентного середовища існування підприємства залежить від того, наскільки успішно воно розроблює і виводить на ринок нову продукцію. Будь-яке підприємство під час прийняття управлінського рішення щодо розроблення і впровадження на ринок нових товарів, завжди має певні ризики. Для мінімізації цих ризиків, з наукової точки зору процес планування нових товарів передбачає низку заходів щодо організації досліджень, розробок, визначення можливостей фірми та їх відповідність вимогам споживачів, фінансові витрати, стратегії захисту та розширення ринкових можливостей. Саме тому, в умовах фінансової кризи в Україні, розвитку інфляційних процесів, які посилюються через різке коливання валютних курсів та підвищення вартості енергоносіїв і продуктів харчування, потрібен індивідуальний маркетинговий підхід стосовно розробки етапів впровадження нового товару на ринок.

Необхідність впровадження нового товару для економічного розвитку підприємства пов'язують з такими обставинами:

- 1) при впровадженні нового товару зменшується залежність від одного товару або однієї асортиментної товарної групи;
- 2) нова продукція допомагає стабілізувати збут та витрати протягом року, що особливо важливо для підприємств із сезонним характером виробництва;
- 3) нові вироби дозволяють підприємству мати більший прибуток і підвищується ефективність маркетингових програм;
- 4) досягається максимальна ефективність системи реалізації продукції;
- 5) підприємство дістає інструмент оперативного реагування на мінливі демографічні характеристики споживачів і зміни у стилі життя.

Що стосується самого визначення поняття «новий товар», то існує кілька підходів до розуміння та їх класифікації. Так, з погляду права у

багатьох розвинутих країнах товар вважається новим тільки протягом певного часу [1, с. 117].

Відповідно до класифікації Буза, Аллена та Гамільтона [5, с. 98], нові товари поділяються на:

- 1) світові новинки – абсолютно нові товари;
- 2) нові товарні лінії – нові для продуцента товари, які уможлиблюють йому вихід на нові ринки;
- 3) розширені існуючі товарні лінії – нові товари, що доповнюють ті, котрі вже продукує підприємство (нова розфасовка, нові компоненти);
- 4) удосконалені та модифіковані товари;
- 5) репозиційовані товари – відомі товари підприємства, які пропонуються на нових ринках (новим групам споживачів);
- 6) товари за зниженими цінами – нові товари, що пропонуються за цінами існуючих аналогів.

Безумовно, так звана «нова продукція» поняття відносне. Статистика показує, що з усіх товарів, які з'являються на ринку, тільки 10% можуть бути віднесені до так званих «світових новинок». Саме з появою таких товарів формуються нові особливі ринки. Для більшості товарів інновації знаходять своє відображення, передусім, у модифікації існуючих товарів, а не абсолютних функціональних змінах [2, с. 54].

Для того, щоб вироблена інноваційна продукція потрапила до своїх споживачів і була прийнята ринком, тобто користувалася попитом і продавалася в обсягах, запланованих підприємством, потрібен ефективний комплекс маркетингових заходів щодо її просування. У цьому контексті пропонується структурно-логічна схема маркетингу просування інноваційного продукту, яка являє собою комплекс заходів, представлених у певній послідовності, реалізація яких сприятиме ефективній організації та здійсненню маркетингу для забезпечення просування товару на ринок (рис. 1).

Просування нового товару в сучасному ринковому середовищі – основна форма адаптації підприємств до швидкозмінної ринкової кон'юнктури. Тому виробникам, аби досягнути максимального результату від своєї діяльності, необхідно постійно взаємодіяти з реальними і потенційно зацікавленими групами та громадськістю, використовуючи при тому різні інструменти комплексу маркетингового просування.

На нашу думку, підприємствам, зокрема їх маркетинговим підрозділам, доцільно постійно вести діалог зі своїми споживачами, намагаючись їх краще зрозуміти, виявити незадоволені потреби, більш докладно вивчати чинники купівельної поведінки.

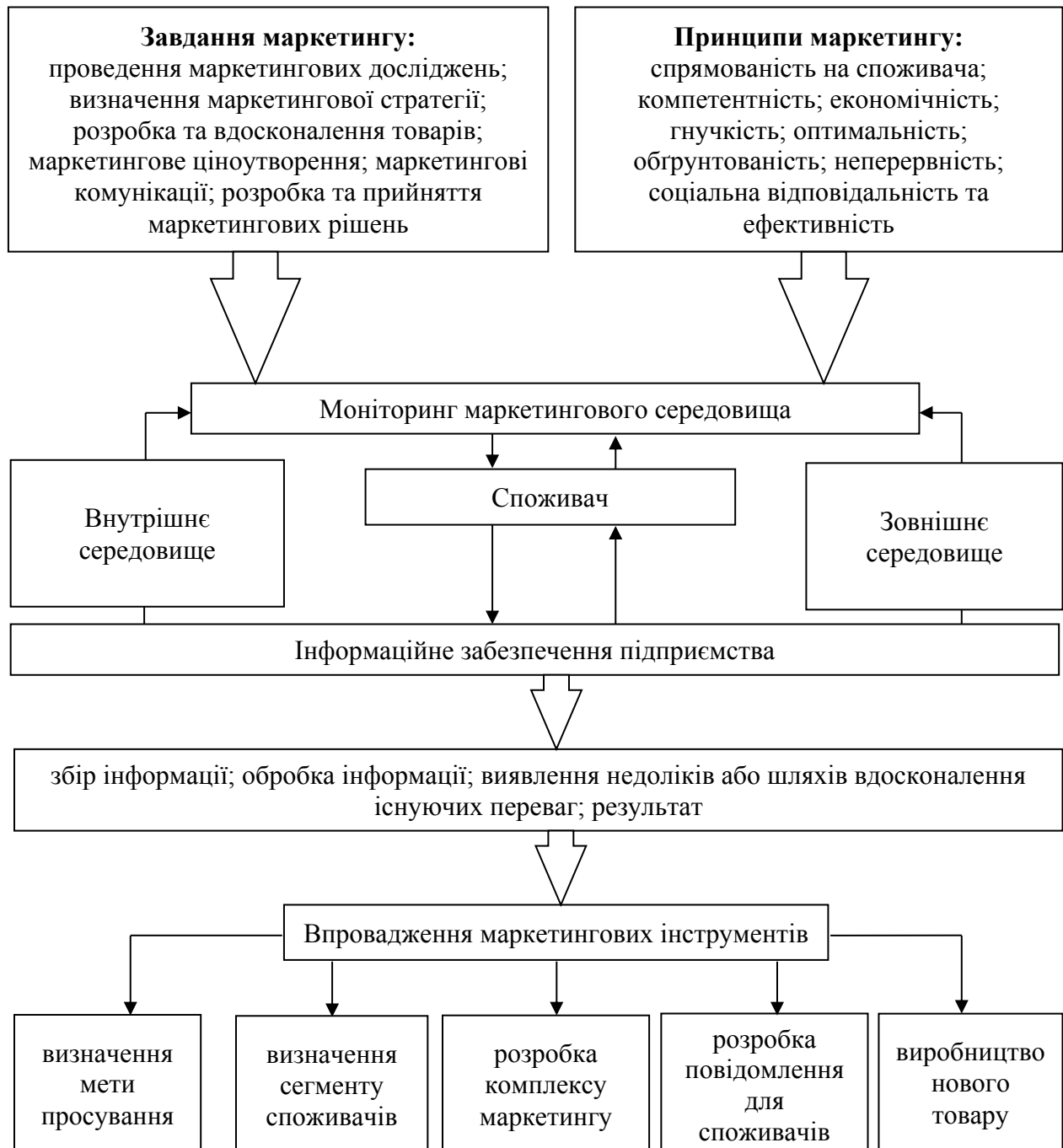


Рис. 1. Структурно-логічна схема маркетингу просування нового товару
Джерело: складено автором на основі [4, с. 396]

Список використаних джерел:

1. Друкер П. Ф. Рынок: как выйти в лидеры. Практика и принципы / П. Ф. Друкер. – М. : Bookchamberinternational, 1992. – 265 с.
2. Лобас Ю. С. Планування нового товару / Ю. С. Любас // Управління розвитком. – 2014. – № 5 (168). – С. 53–55.
3. Птащенко О. В. Маркетингова підтримка товарної інноваційної політики промислових підприємств : автореф. дис. На здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: 08.00.04 / О. В. Птащенко ; Харк. нац. екон. ун-т. – Х., 2011. – 20 с.

4. Третьяк О. П. Маркетингові аспекти просування інноваційної продукції на ринок / О. П. Третьяк // БІЗНЕСІНФОРМ. – 2015. – № 1. – С. 393–399.

5. Циба Т. Є. Маркетингове планування : навч. посібн. / Т. Є. Циба, М. І. Сокур, В. І. Баюра. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 128 с.

Пережняк Ю.А.

студент,

*Науковий керівник: **Богацька Н.М.***

кандидат економічних наук, доцент,

Вінницький торговельно-економічний інститут

Київського національного торговельно-економічного університету

ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

Сьогодні питання ефективності виробництва посідає важливе місце серед актуальних проблем економічної науки. Цим питанням цікавляться на різних рівнях управління економікою – як власники приватних підприємств, так і керівники держави. Теперішній стан розвитку ринкових відносин в Україні вимагає від вітчизняних підприємств активних дій, що дозволять підвищити ефективність їх функціонування. З початку розвитку економічної науки проблема ефективного функціонування підприємств вийшла на перший план і залишається актуальною й сьогодні. Ключову роль у підвищенні ефективності діяльності підприємства повинна відігравати інноваційна діяльність.

Зазначена тематика була предметом дослідження І. Бланка, Л. Водачека, П. Водачкової, А. Гальчинського, Н. Краснокутської, Й. Шумпетера та інших науковців.

Мета статті полягає в тому, щоб детальніше розкрити особливості інноваційної діяльності підприємства.

Вперше термін «інновація» як нову економічну категорію запровадив австрійський (пізніше американський) учений Йозеф Шумпетер у першому десятилітті ХХ ст. у своїй роботі «Теорія економічного розвитку». В сучасній економіці роль інновацій суттєво зросла. Це пояснюється тим, що інновації в ринковій економіці – це свого типу зброя конкуренції, так як запровадження інновації призводить до зниження собівартості, зниження цін, зростання прибутку, створення нових потреб, припливу грошей, підвищення іміджу виробника нових продуктів, відкриття і захоплення нових ринків, у тому числі зовнішніх [4, с. 216].

За допомогою інновацій виникають і поширюються нові знання, підвищується потенціал економіки в створенні нових продуктів і більш продуктивних способів функціонування. Такі поліпшення залежать вже не тільки від технічної, а й від інших форм знань, використовуваних при створенні продуктових, процесних, маркетингових та організаційних інновацій.

Інновація не обов'язково повинна бути технічною чи матеріальною. Нею може бути і нова цінність продукту для споживача, яка відповідає його потребам і інтересам [1, с. 126]. Неодмінними властивостями інновації повинні бути новизна, виробнича доцільність, раціональність (економічна обґрунтованість) і обов'язково – відповідність запитам споживача. Особливість поняття «інновація цінності» полягає в тому, що воно відображає однаковий акцент на обох складових, як на цінності, так і на інновації. Інноваційна діяльність представляє собою особливу сукупність операцій, більшість з яких спрямовані на перспективу. Нововведення рідко окупуються і дають бажаний результат відразу після впровадження, вони вимагають певного часу для адаптації, організації, впровадження та безпосереднього використання. Результатом інноваційної діяльності є інтелектуальний продукт, без якого створити конкурентоспроможне виробництво та продукцію було б неможливо.

Об'єкти інноваційної діяльності представлено на рис. 1.

Варто зазначити, що формування цілей інноваційної діяльності чи безпосередньо здійснення інновацій можуть суттєво відрізнятися між собою в залежності від специфіки діяльності, фази життєвого циклу підприємства чи товару, економічної чи фінансової ситуації в країні.



Рис. 1. Об'єкти інноваційної діяльності

Так, С. Лабунська [2, с. 299] акцентує увагу на тому, що узагальненою ціллю інноваційної діяльності є підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності і конкурентоспроможності підприємства шляхом задоволення нових потреб суспільства і ринку шляхом: розробки, впровадження у виробництво і пропозицію ринку нової або вдосконаленої продукції; розробки і/або впровадження нової технології, освоєння нового виробничого процесу; розробки і/або впровадження нових організаційно-технічних рішень адміністративного, комерційного, соціального та іншого характеру.

Доцільно також буде вказати, що потенційно негативні фактори для розвитку інновацій класифікуються наступним чином:

1. Вартісні фактори (надмірний очікуваний ризик, надто висока вартість, брак фінансових та інших засобів; відсутність доступу до зовнішніх джерел фінансування);

2. Фактори, пов'язані зі знаннями (недостатній інноваційний потенціал, нестача кваліфікованого персоналу, відсутність інформації про технології та ринки, дефіцит наявності зовнішніх послуг, складність кооперації з партнерами, низький рівень організаційної гнучкості підприємства, неспроможність виділяти частину ресурсів для інноваційної діяльності);

3. Ринкові фактори (невизначений попит на інноваційні товари і послуги, бар'єри входу на ринок інноваційної продукції зі сторони підприємств, що вже працюють на ньому);

4. Інші причини (відсутність необхідності в ранніх інноваціях, відсутність необхідності через відсутність попиту на інновації) [4, с. 217].

Аналіз діяльності стабільних підприємств дозволяє виокремити ряд напрямків, пов'язаних з інноваційною діяльністю та забезпечуючих підприємству максимальний прибуток:

- по-перше, це розширення номенклатури продукції (послуг). Для функціонуючого підприємства воно можливе тільки в двох напрямках [5, с. 318]:

1) випуск нової продукції (яка раніше не вироблялась на даному підприємстві);

2) удосконалення (модернізація або модифікація) продукції або послуги, яка вже виробляється. Обидва напрямки розробки, освоєння чи поліпшення продукції, яка вже виробляється за своєю суттю є інноваційною діяльністю.

- по-друге, максимізація ціни, за якою реалізується продукція або надається послуга. Вочевидь, що можливість підвищення ціни реалізації продукту або послуги прямо залежать від попиту і пропозиції продукції підприємства на ринку.

- по-третє, мінімізація витрат на виготовлення і реалізацію одиниці продукції. Цього можна досягнути за рахунок мобілізації резервів технології, що вже використовується, або за рахунок освоєння нової технологічної ланки або впровадження нових елементів у стару технологічну лінію.

- по-четверте, максимізація обсягів реалізації продукції або послуги.

Виділимо два основних напрями:

- збільшення обсягів реалізації старої (яка вже випускалася на даному підприємстві) продукції;

- випуск нової продукції.

Варто також пам'ятати, що для того, щоб активізувати інноваційну діяльність на підприємстві необхідно залучати такі стратегії розвитку, які безпосередньо сприятимуть впровадженню інновацій. Внутрішній шлях активізації доцільно втілювати на основі використання досвіду діяльності інноваційних систем провідних світових фірм [3, с. 56].

Отже, існування конкурентоздатності в сучасному світі неможливе без інновацій і відновлення. Так, підприємство, що здійснює інноваційну діяльність протягом тривалого періоду поступово збільшує ефективність своєї діяльності. Зауважимо, що сьогодні, саме інновації розглядаються суб'єктами економічної діяльності як засіб вирішення виробничих і комерційних завдань конкретного підприємства з метою забезпечення стабільності його функціонування й конкурентоздатності.

Список використаних джерел:

1. Волосковець Н. Ю. Корпоративна соціальна відповідальність підприємств як основа інноваційного розвитку сучасної економіки // Наукові праці КНТУ. – Серія: Економічні науки. – 2010. – Вип. 17. – С. 125–131.

2. Лабунська С. В. Інноваційна діяльність підприємства як фактор ризику та умова зміцнення його економічної безпеки / С. В. Лабунська // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2012. – № 5. – С. 297–304.

3. Костючик К. О. Ефективність інноваційних процесів на підприємстві / К. О. Костючик, Н. М. Богацька // «Развитие экономической системы в условиях глобализации» (г. Винница, 28-29 ноября 2014 г.). – Херсон: Издательский дом «Гельветика», 2014. – С. 54-57. – Режим доступа: <http://molodyvcheny.in.ua/files/conf/eko/07nov2014/17.pdf>.

4. Равлик Н. В. Поняття інновацій та їх роль у розвитку підприємства / Н. В. Равлик // Актуальні проблеми економіки. – 2015. – № 4. – С. 215-219.

5. Яшкіна О. І. Фактори впливу на інноваційну діяльність машинобудівних підприємств / О. І. Яшкіна // Маркетинг інновацій і інновації в маркетингу. – 2013. – № 5. – С. 318–319.

Товкис М.М.

студент,

*Науковий керівник: **Богацька Н.М.***

кандидат економічних наук, доцент,

Вінницький торговельно-економічний інститут

Київського національного торговельно-економічного університету

РОЗВИТОК МЕТОДІВ І ПРИЙОМІВ СТИМУЛЮВАННЯ ПРАЦІ ПЕРСОНАЛУ НА ОСНОВІ КОНЦЕПЦІЙ

Сучасна концепція ефективного управління персоналом виходить з того, що людина складає основу підприємства, його сутність і основне багатство. І від того, якою мірою задіяний людський потенціал, істотно залежить успіх підприємства в конкурентній боротьбі, його здатність до трансформації і тривалого процвітання. В цьому особливо важливу роль відіграє мотивація та стимулювання персоналу.

Сьогодні на більшості вітчизняних підприємств стимулювання працівників зводиться до існування постійного окладу, який, в кращому випадку, переглядається під час швидкоплинних інфляційних процесів, і так званої «бонусної» частини, що нараховується у випадку виконання недосяжних нормативів, встановлюваних топ-менеджером, яка власне і є «мотиватором».

Оскільки в більшості випадків нарахування «бонусної частини» є уявним стимулом через неможливість виконання «нормативу по залученню додаткових клієнтів», то виникає необхідність винайдення реального (а не уявного) механізму стимулювання, який би став передумовою ефективної роботи персоналу та запорукою успішного розвитку і високої конкурентоспроможності підприємства на ринку.

Інтерес до проблем стимулювання виник ще до появи теорії управління як науки. Наукове дослідження причин активності людини розпочали ще визначні філософи давнини – Аристотель, Геракліт, Демокріт, Лукрецій, Платон, Сократ.

Історичний розріз формування концептуальних засад теорії стимулювання персоналу дозволяє виділити основні концепції стимулювання: технологічну, дефіцитну, програмну, ментальну, патріархальну, корпоративну та концепцію стимулювання людських ресурсів [5].

У технологічній концепції стимулювання об'єктом управління виступає виконувана людиною праця. Це обумовлено тим, що коли складна праця поділена на окремі операції, коли кожній операції визначені час і ціна, залишається тільки віднайти відповідну за

фізичними параметрами людину, яка буде виконувати всі ці задані операції за певний час, з певною якістю і за певну плату.

На формування дефіцитної концепції стимулювання вплинули три основні чинники, які були відображенням дефіцитного характеру планової економіки: низька цінність людини, залишковий принцип фінансування соціальної сфери, орієнтація на розвиток суспільних фондів споживання. Людські ресурси використовувались на основі уявлень про їх невичерпність, високу витривалість, терплячість [1, с. 54].

Залишковий принцип фінансування соціальної сфери негативно впливав на всі аспекти особистого й сімейного споживання, гальмував розвиток активності і професіоналізму персоналу. Орієнтація на розвиток суспільних фондів споживання відкривала шлях до нетрудового доступу до засобів матеріального стимулювання і, тим самим, знижувала ефективність їх використання.

Програмна концепція стимулювання базувалась на принципі переважного розвитку важкої промисловості по відношенню до легкої. У важкій промисловості була значно вища заробітна плата, на працівників поширювалися різного роду пільги, краще працювала і була значно багатшою соціальна інфраструктура. Чимале значення мали краща охорона здоров'я та організація відпочинку; сильним стимулюючим засобом ставало краще постачання продуктами харчування і широкого вжитку. Існували також спеціалізовані програмні системи стимулювання, орієнтовані на залучення, утримання та ефективне використання персоналу для великих науково-виробничих або оборонних капіталомістких і багатогалузевих програм.

До основних ознак ментальної концепції стимулювання слід віднести пріоритет національних форм відносин у сфері праці; збереження основних рольових позицій, пов'язаних з устоями та звичаями, що склалися в соціальному житті конкретної країни; не обов'язкова пріоритетність матеріальних стимулів; орієнтація на залучення колективної думки до оцінки результатів праці, підпорядкування цій думці; включення до системи оплати праці чинників, що безпосередньо не впливають на її результативність (наприклад, трудовий стаж); значна диференціація в оплаті праці різних груп персоналу [3, с. 97].

Патріархальна концепція стимулювання персоніфікує використання стимулів, перш за все роблячи акцент на визначенні носіїв цих стимулів. Кожен стимул, як правило, ідентифікується з певною особою або підрозділом структури управління організацією. В умовах патріархальної концепції значною мірою зростає значення морально-психологічних стимулів, які безпосередньо включені в процес професійного та ділового спілкування керівника і підлеглих.

Основу корпоративної концепції стимулювання складає корпоративна культура, яка є ефективним інструментом управління стимулюванням персоналу. Основні принципи корпоративної культури, почуття духовної спільності, властиве працівникам організації, мають вплив на результати роботи персоналу. У зв'язку з цим одним з основних факторів успішної діяльності організації є прихильність її персоналу основним принципам корпоративної культури. Корпоративна культура дозволяє підвищити ефективність роботи персоналу відповідно до стратегії організації [2, с. 84].

Концепція стимулювання людських ресурсів є розвитком корпоративної концепції. Принципіальним положенням концепції стимулювання людських ресурсів є орієнтація на великі вкладення в людину з метою розвитку її здібностей, підвищення якості життя, зняття антагоністичних протиріч між роботодавцем і персоналом. Персонал визначається як основна продуктивна сила підприємства, а всі управлінські сучасні технології звернені до організації праці персоналу на основі розвитку всіх його здібностей. Концепція стимулювання людських ресурсів ставить у центр всіх факторів людину з її численними потребами, орієнтуючи застосовувані стимули на задоволення цих потреб.

Мотивація трудової діяльності не може бути дійовою без застосування сучасних форм і методів матеріального стимулювання персоналу. Продумані до дрібниць системи матеріальних стимулів ґрунтуються на всебічному моніторингу економічних інтересів працівників, урахуванні умов їхньої праці і життя, сімейного стану, трудових навичок і є ефективним механізмом поєднання матеріальної заінтересованості персоналу і продуктивності його праці.

Провідна роль у процесі стимулювання належить потребам людини, які в «укрупненому» вигляді можуть розглядатися як сукупність трьох основних груп: матеріальних, трудових і статусних. Тому й мотивацію правомірно розподіляти на матеріальну, трудову і статусну [4].

Отже, наукове дослідження та обґрунтування проблеми стимулювання здійснювалось поряд з формуванням і розвитком концепцій і теорій управління персоналом. Основу формування ефективної системи стимулювання персоналу сучасних промислових підприємств повинна складати концепція стимулювання людських ресурсів.

Список використаних джерел:

1. Драч О. І. Історичні засади становлення теорії стимулювання [Електронний ресурс] / О. І. Драч // Вісник Східноєвропейського університету економіки і менеджменту. Сер. : Економіка і менеджмент. – 2012. – № 1. – С. 50-57.

2. Нижник В. М., Харун О. А. Механізм мотивації високопродуктивної праці персоналу підприємств: монографія / В. М. Нижник, О. А. Харун. – Хмельницький: ХНУ, 2011. – 210 с.

3. Погорелова Т. О. Моральне та матеріальне стимулювання праці на сучасному етапі ринкових відносин / Т. О. Погорелова, В. А. Юрченко // Вісник Нац. техн. ун-ту «ХПІ»: зб. наук. пр. Темат. вип.: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Харків: НТУ «ХПІ». – 2015. – № 26 (1135). – С. 96-102.

4. Клименко І.А. Мотивація праці та її ефективність в управлінні трудовими ресурсами / І.А. Клименко, Н.М. Богацька // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/8_NMIW_2008/Economics/25070.doc.htm (20.02.2015).

5. Шостак І. В. Еволюція методів і прийомів стимулювання праці персоналу: від класичних концепцій до сучасного осмислення / І. В. Шостак // Ефективна економіка. – 2014. – № 11. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3565>.

ІННОВАЦІЇ ТА ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ

Korhun O.P.

student;

Denisenko M.P.

Doctor of Economics, Professor,

Kyiv National University of Technology and Design

INNOVATIONS IN THE INSURANCE MARKET IN TRANSITION ECONOMIES

At present it is impossible to do without innovation, as innovation always associated with the demand for innovation in a particular situation and the availability of investment potential. In a transitional economy the term «innovation» was used as a variation of the word «innovation», which literally means «innovation», «innovation».

This topic is relevant, since it innovation in insurance is the main task of the insurance company and the nature of them is to use the best domestic and world traditions to create an economic, organizational system of relations of insurers with the state, users of insurance services, which could flexibly, promptly respond to trends in consumer demand, offering modern types of insurance services to specific clients, while maintaining the availability of insurance for various segments of the population, regardless of age, occupation, revenues and other factors. The current state of the insurance market requires insurers to raise standards through the introduction of innovative products. Currently, there are a number of issues relating to the activities of the insurer related to the activation of innovation.

The insurance product is significantly different from industrial products and therefore needs special innovative approach. Study of the problems of innovation activity of insurance companies have dedicated their works domestic and foreign scientists such as Koksharov R.V. [1], O.V. Okhrimenko [2], Zavyalov S.V. [3].

But despite the significant scientific developments in this area, an analysis of recent publications suggests the need for more extensive research in the field of innovation insurance companies.

In terms of RV Koksharova, the new insurance product must meet the current needs of the insured; and different enough to be interesting for a large number of customers; be simple and easy to sell; have a competitive advantage; different service and quality [1]. Insurance sector as the economy has a great innovative potential. The concept of «innovation capacity» can be

seen as a combination of intellectual, human, technical, investment resources, forming a single system that can ensure the successful development of innovative insurance company perception and implementation of innovative changes [3].

The innovation process involves the gradual formation of competitive insurance services, which in its quantitative and qualitative characteristics will outperform their counterparts. Ensuring competitiveness of insurance services depends on the level of satisfaction of policyholders in the resulting insurance protection [2].

Innovations in insurance services is manifested in the expansion of services in risky elements; concretized development packages for different groups; implementing new investment opportunities for insurers, which include investing in gold funds (product unit-linked); developing reliable storage programs intended purpose (for example, to purchase real estate). Major insurance companies receive revenue directly from insurance activities, as well as by investing in reliable and highly liquid instruments banks [4].

There are several features of insurance that negatively affect development and innovation. These include inefficient management, lack of investment mechanism of insurance reserves, lack of transparency in terms of accounting and reporting, stimulate innovative activity of insurance company groups, the lack of skilled personnel and lack of innovation sector long-term strategic planning innovation in insurance companies, weak infrastructure development of the insurance market.

Innovative development of insurance business, which will be directed to the creation and implementation of new insurance products can be viewed from different angles.

First, the insurance organization does everything to create an entirely new insurance product, both for domestic and for foreign practice.

Secondly, the insurer improves insurance product that is already in use in the market, thanks to grant him any new qualities.

Third, the insurance organization is an insurance product, unpopular in the market of insurance services, and began to promote it as an innovation in this market. In the domestic market trend was such that most of the new insurance product – a modified old, but it was given new qualities that are needed to meet the new needs of society.

Innovating in direct support of the insurance product are improving the quality of customer service in the event of an accident, it is advisable to introduce new advanced technologies. Providing insurance services provides for the establishment of stable partnership relations between the insurer and the insured, which, of course, depend on the maintenance of quality insurance product throughout its life cycle. To achieve the quality necessary for

conservation partnerships with the insurer, possibly with «innovative», accompanied by the consumer at the time of its insurance contract. In a large insurance company that has a huge customer base, providing high quality service for should introduce innovations that will be associated with new information technologies. For example, this innovation is CRM-technology support for customers, which is a set of management processes integrated customer service [1].

The most popular in high competition in the insurance market is innovation aimed at the development of new sales channels. To increase sales of insurance product during its introduction to the market should create a new method of marketing the product. One of the promising methods – a sales organization through the Internet. Since the Internet is actively developing insurance companies should pay attention to the development and timely change their electronic websites.

Innovations in insurance, firstly, the transition from the existing to the new methods, and the transition from the individual consumer. Customers formed their demands and expectations of the offered insurance services. On the one hand, individualization consumption leads to the fact that each product (service) must meet the specific needs of a particular client. On the other – products must be delivered in a way that is convenient for the customer, including the purchase of new areas of insurance coverage [1].

At present it has grown the interest for innovation as the insurance product and system maintenance. In insurance, for example, the customer service is not just looking to have a policy in case of damage to the car, and wants the policy were provided evacuation, repair the damaged vehicle and, if necessary and replace it on the repair, first aid to the injured. The customer expects a new insurance product that has many properties.

Innovations in insurance and changing nature of industrial relations, where main object are processes, not their individual parts or operations. In the creation of an insurance product, for example, involved as marketers and underwriters, sales representatives, actuaries, methodologies.

For efficient organization of insurance the company is advisable systematically examine the state of the insurance market and the prospects of demand for insurance services, to develop proposals for improving the organization of work, implementation available to the public services on the introduction of new types of insurance. All this contributes to the implementation of the work in the insurance marketing.

Based on the above, you need to pay attention to the role of innovative products in this market as insurance. This market is very flexible because the product or service there is insurance protection that damages due to insurance events. In contrast to the market, to make the insurance product, in fact, no need reconstruct production for such production usually does not. Need to

track trends in the market, adapt to customer needs and provide new features to existing products. It should be noted that the efficiency of insurance on the basis of innovation development, improving the quality of the organization of insurance business, optimal use of investment sources and rational interaction with external organizations to implement innovative projects in the field of insurance – a current trend in the development of the insurance market.

References:

1. Koksharov R. V. Forms cooperation Insurance and banking of and causal relations these systems / Web- resources Virtually scientific conferences [electronic resource] – mode Access: (http://www.confcontact.com/2009_03_18/ek2_koksharov.php)
2. Ohrimenko Oh. In. Insurance: innovative model insurance product / The economy, the [electronic resource] – mode Access: (http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Ekonk/2005_15/012_ohrimenko.pdf).
3. Zavyalov C. In. Development ynnovatsyonnoy A eyatelnosty insurance companies: Author. Dr. ys.na competition Science. Grade candidate. yekon. Mr. AUC: special. 08.00.05 «Economy and Local Government narodnym economy» / C. B. Zavyalov. – Moscow, 2010, 23 sec.
4. Year' report National COMMISSION what exercises regulation in field Markets Financial Services by 2014 [Electronic resource] – Mode Access: (<http://nfp.gov.ua/content/rzviti-nackomfinposlug.html>)

Петрів Н.Д.

студентка,

Науковий керівник: Дропа Я.Б.

кандидат юридичних наук, доцент,

Львівський національний університет імені Івана Франка

ІНВЕСТИЦІЙНИЙ КЛІМАТ УКРАЇНИ: СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПОКРАЩЕННЯ

Актуальність теми. Іноземні інвестиції для будь-якої країни-реципієнта є бажаним явищем. Прямі іноземні інвестиції здійснюють суттєвий вплив на економіку приймаючої країни: сприяють збільшенню обсягів торгівлі, відбувається обмін новітніми технологіями та досягненнями, упроваджують сучасні методи менеджменту.

Дослідження інвестиційного клімату України дозволяє зробити висновки про його погіршення в 2014-2015 роках. Однією з основних причин стали події в Україні 2013-2015 рр., які докорінно змінили національну економічну ситуацію. Російська військова агресія в АР Крим

та на сході України поруч зі всеохоплюючою економічною агресією стала визначальним фактором дестабілізації економіки. Дуже чутливими у цих умовах виявились іноземні інвестиції. В умовах, що склалися в Україні, інвестувати в економіку держави дуже складно. Д. Боярчук стверджує: «У цій війні більше негативних аспектів, ніж позитивних, тому що всі бояться й ніхто не інвестує в економіку» (рис. 1) [2].

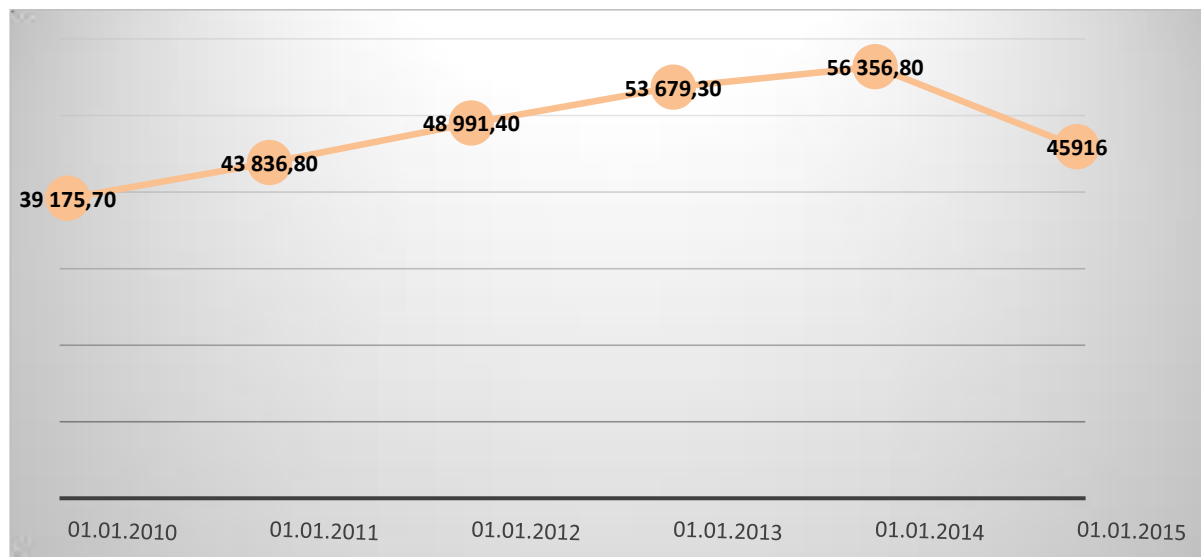


Рис. 1. Обсяг прямих іноземних інвестицій за період 2010-2015 рр.

Джерело: побудовано автором за даними [8]

Макроекономічні показники є адекватною характеристикою інвестиційної привабливості країни. Важливою для інвесторів є динаміка реального ВВП. Спад ВВП за останній рік прямо вплинув на обсяг прямих іноземних інвестицій (табл. 1).

Таблиця 1

Обсяг ВВП і ПІІ в Україні за 2010-2014 роки

Рік	ВВП в доларах США	Прямі іноземні інвестиції в доларах США
2010	135972	43 836,80
2011	164787	48 991,40
2012	176265	53 679,30
2013	182026	56 356,80
2014	99358	45916

Джерело: побудовано автором за даними: [8]

Так кореляційно-регресійна модель має вигляд:

$$y = 30943,05 + 0,12x$$

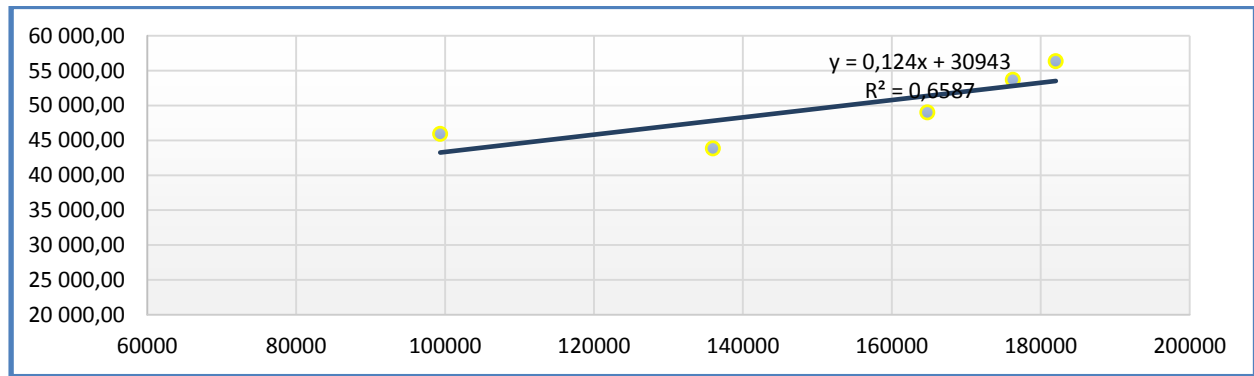


Рис. 2. Кореляційно-регресійна залежність обсягу ІІІ від обсягу ВВП

Джерело: побудовано автором за даними [9]

Коефіцієнт регресії = 0,6587 і означає, що зміна інвестицій зумовлюється зміною ВВП на 65,87%. Зв'язок є тісним. Тобто зміна ВВП чинить прямий вплив на залучення прямих іноземних інвестицій.

Щодо загальних тенденцій іноземного інвестування в економіку України, необхідно зауважити, що найбільшими компаніями-інвесторами є: Mittal Steel, Siemens, Volkswagen, Jabil Circuit and Electronics, Sony, Panasonic, TNK-BP, Coca-Cola, Cargill, Carlsberg, Sun Interbrew, Kraft Foods, Nestle, Philip Morris, Reemtsma, Raiffeisen Bank, Erste Bank, HVB, ING Bank, BNP Paribas, EFG Group, McDonalds, Metro Cash & Carry, Billa та ін [6].

Таблиця 2

Прямі інвестиції (акціонерний капітал) з України в економіці країн світу (без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м. Севастополя) (млн.дол. США)

	01.01.10	01.01.11	01.01.12	01.01.13	01.01.14	01.01.15	01.07.15
Кіпр	8 847,90	9 866,00	13 002,30	17 121,70	18 500,30	13 710,6	12 274,1
Німеччина	6 498,60	6 977,30	7 338,20	5 983,00	6 153,40	5 720,5	5 489
Нідерланди	3 934,00	4 658,70	4 873,40	5 179,90	5 438,50	5 111,5	5 108
Російська Федерація	2 286,80	3 079,20	3 253,00	3 417,50	3 889,9	2 724,3	2 685,6
Австрія	2 593,20	2 717,40	3 226,90	3 386,30	3 178,1	2 526,4	2 354,3
Велика Британія	2 234,10	2 229,90	2 536,40	2 496,90	2 646,5	2 145,5	1 953,9
Віргінські Острови (Брит.)	1 283,60	1 384,90	1 580,20	1 888,20	2 339,9	1 997,7	1 872,6
Франція	1 617,50	2 341,80	2 229,50	1 730,70	1 789,20	1 614,7	1 539,2
США	1 283,30	1 130,90	966,6	976,5	953,7	862,3	695,3
Інші країни	8 596,70	9 450,70	9 984,90	11 498,60	11 467,30	9 502,5	8 879,3
Усього	39 175,70	43 836,80	48 991,40	53 679,30	56 356,80	45 916	42 851,3

Джерело: побудовано автором за даними [8]

3-поміж регіонів найбільшими реципієнтами іноземних вкладень станом на 01.01.2015 року були Київ (22733 млн. дол. США), Київська (1653,8 млн. дол. США), Дніпропетровська (7758,7 млн. дол. США), Донецька (2550,4 млн. дол. США), Харківська (1726 млн. дол. США), Одеська (1432,5 млн. дол. США) області та Львівщина (1374,9 млн. дол. США) [7]. Найбільшими інвесторами є: Кіпр, Німеччина, Нідерланди, РФ, Австрія, Віргінські острови, Беліз (табл. 2).

Інвестиційний клімат країни найкраще можна проаналізувати, використовуючи міжнародні рейтинги, які складаються різними установами, організаціями та об'єднаннями (табл. 3).

Таблиця 3

**Динаміка позицій України в міжнародних індексах
конкурентоспроможності**

Інтегровані міжнародні індекси конкурентоспроможності	Роки				
	2010	2011	2012	2013	2014
Індекс конкурентоспроможності країн світу	57/58	57/59	56/59	49/60	60/61
Індекс легкості ведення бізнесу	149/182	152/183	137/185	112/189	96/188
Індекс глобальної конкурентоспроможності	89/139	82/142	73/144	84/148	76/140
Індекс економічної свободи	164/182	163/183	161/185	155/186	162/186

Джерело: побудовано автором за даними [1; 3; 4; 5]

Погіршення показників в світових рейтингах негативно впливає на інвестиційну привабливість України, не сприяє залученню прямих іноземних інвестицій і розвитку бізнесу. Аналіз досліджень дозволяє виявити недоліки економіко-правового середовища, які заважають припливу іноземних інвестицій в Україну:

- недосконалість правового середовища;
- політична нестабільність;
- непередбачуваність і непрозорість державної політики;
- неврегульованість законодавчого забезпечення процесу інвестування;
- надмірна фіскальна активність держави;
- обтяжлива митна політика;
- недосконалість галузей інфраструктури;
- нерозвиненість інституційної інфраструктури ринку;
- «клановість» економіки, нераціональність економічної поведінки.

За словами головного менеджера з бухгалтерського та податкового обліку Карлсберг Україна Наталії Скребец «бізнес не може працювати в умовах часто мінливого законодавства. Ми в постійному процесі змін. Не встигаємо за новими правилами попрацювати, як в процесі вже нова

реформа. А це не так все просто взяти і в один момент все змінити на підприємстві. Це збільшує документообіг, налаштування системи» [7]. Фінансовий і податковий радник компанії Vaillant Group Людмила Косаренко про наявну ситуацію і очікування висловлюється наступним чином: «Інвестори чекають стабільності, тому що кожен, поважаючий себе інвестор, прочитує ситуацію на рік-два вперед. А коли законодавство змінюється по кілька разів на місяць, як можна прорахувати всі ризики» [7].

Серед основних чинників, які мають зробити інвестиційний клімат значно «теплішим», є:

1. Боротьба з корупцією: лібералізація, обмеження можливостей втручання урядовців в господарські процеси, скорочення сфер адміністрування і регулювання, спрощення процедури по організації бізнесу.

2. Простота системи оподаткування.

3. Здійснити спроби врегулювання державного боргу, щоб поліпшити імідж України в очах іноземних інвесторів.

4. Реалізувати програму реструктуризації банківської системи: підвищення прозорості, вдосконалення банківського нагляду, запобігання банкрутства, становлення бухгалтерського обліку, оснований на міжнародних принципах.

5. Надати увагу захисту прав інтелектуальної власності.

6. Стимулювання розвитку конкуренції.

7. Інституційні та організаційні аспекти поліпшення інвестиційного клімату.

Обираючи країну-реципієнта інвестор оцінює ефективність ведення бізнесу в країні, політичну і економічну ситуацію в ній, з метою уникнення різноманітних ризиків і прибуткової діяльності. Для забезпечення економічного зростання, сприятливий інвестиційний клімат на нинішньому етапі стає головною задачею. Потрібне радикальне поліпшення інвестиційного клімату, бо нині він, не дивлячись на очевидні позитивні зміни, залишається вельми непривабливим. У інвесторів повинна скластися упевненість, що сьогодні краще, ніж вчора, а завтра буде краще, ніж сьогодні.

Список використаних джерел:

1. Doing Business Project : World Bank [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.doingbusiness.org/rankings>

2. Dorovskykh O. Costly War: Is Ukraine's Economic Recovery Feasible? / O. Dorovskykh // ProJournо, 2014. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://projournо.org/2014/10/costly-war-is-ukraines-economic-recovery-feasible/>

3. Global Competitiveness Report : World Economic Forum [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.weforum.org/issues/global-competitiveness>

4. IMD World Competitiveness : International Institute for Management Development [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://www.imd.org/research/publications/wcy/World-Competitiveness-Yearbook-Results/#/wcy-2010-rankings/>

5. Index of Economic Freedom : Wall Street Journal, Heritage Foundation [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.heritage.org/index/default>

6. Інвестиційний клімат в Україні. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrexport.gov.ua/ukr/mk_info/1171.html

7. Налоговый индекс ЕБА: в Украине стало хуже, чем во времена Януковича. [Електронний ресурс] // Новости Украины и мира. – Режим доступу: <http://www.mariupolnews.com.ua/descr/58469>

8. Офіційний сайт Державної служби статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua

9. Фінансовий портал Мінфіну. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://index.minfin.com.ua/index/gdp/>

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Кравченко Л.В.

викладач,

Черкаський державний бізнес-коледж

МІСЦЕ І РОЛЬ УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ МІГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСАХ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ

Глобалізація світового розвитку робочої сили вже давно сягнула за межі зовнішньої торгівлі та переливання капіталу. Все більшого розповсюдження і значення набуває рух людських ресурсів. Постійне зростання масштабів міжнародної міграції, втягнення у неї все нових і нових верств населення та країн робить актуальним дослідження міжнародної міграції робочої сили, як однієї з форм міжнародних економічних відносин. Передбачуване число міжнародних мігрантів у всьому світі складає 214 млн. чоловік.

Населення України постійно зменшується внаслідок демографічних, еміграційних процесів, а останнім часом і через військовий конфлікт на Сході країни. Якщо зменшення населення внаслідок демографічних процесів (зокрема зменшення народжуваності) і поширення процесів його старіння вважається цілком природним, і таким що притаманне розвиненим країнам світу, то зменшення населення внаслідок еміграції вказує на сукупність несприятливих умов всередині країні, які виштовхують населення в міжнародні міграційні процеси.

Актуальність розгляду міграційних процесів для нашої країни є однією з нагальних. Україна знаходиться на 10-му місці в світі за кількістю емігрантів, які виїхали до найбільш економічно розвинених країн та посідає перше місце в Європі за кількістю осіб, які працюють за межами країни: загальна чисельність трудових мігрантів за різними даними оцінюється від 2,5 до 5 млн осіб. Одночасно з цим ще в 2012 році Україна посідала четверте місце у світі за кількістю прийнятих мігрантів (за даними Світового банку). Станом на 2014 рік міграційний приріст склав + 22,6 тис. осіб, тоді як у 2012 році – +61,8 тис. осіб

За даними МОМ третина (34,1%) українців переїхали б до іншої країни на постійне місце проживання, якби дозволяли обставини. Адже 63,4% опитаних громадян вважають, що події в Україні розвиваються в неправильному напрямку.

Найбільш типовими причинами міграції є:

- бажання кращих умов і якості життя;
- можливість реалізації своїх професійних орієнтацій;
- соціальні і етнічні конфлікти, війни;
- трудові конфлікти і конфлікти в сім'ї [4].

Щодо структури мігрантів їх регіонального походження та напрямів зовнішню трудову міграцію України характеризують такі дані:

– трудові міграції більш поширені серед чоловіків (75% мігрантів – чоловіки);

– сільські мешканці складають 54,3% трудових мігрантів (більш високий рівень залучення до трудових міграцій сільських жителів в основному забезпечується за рахунок західних регіонів, де до трудових міграцій залучено 10,8% економічно активного населення, тоді як в інших регіонах – менше 2%).

– частка осіб, які мають повну вищу освіту серед трудових мігрантів, – 15,4%, а питома вага осіб з вищою освітою усіх рівнів – 30,5 %, при цьому питома вага осіб з вищою освітою (усіх рівнів) серед жінок є майже удвічі вищою, ніж серед чоловіків;

– за статусом зайнятості – більшість мігрантів працювали за кордоном як

наймані працівники, зокрема на підприємствах було зайнято 63,8% трудових мігрантів, а у домогосподарствах громадян інших держав – 29,3%, майже 7% мігрантів здійснювали підприємницьку діяльність у якості самозайнятих [1].

– найбільшими країнами-призначення вітчизняної робочої сили є Російська Федерація (43,2%), Польща (14,3%), Італія (13,2%) та Чеська Республіка (12,9%).

– існують суттєві відмінності в напрямках зовнішніх трудових міграцій чоловіків та жінок. Так, серед основних країн-призначення вітчизняної робочої сили перевага жінок спостерігається серед мігруючих до Угорщини (53,0%) і, особливо суттєва – до Італії (78,5%);

– видами економічної діяльності українських працівників-мігрантів є будівництво (45,7% загальної кількості), діяльність домашніх господарств (18,3%), сільське господарство (11,3%), торгівля (9,1%). При цьому розподіл мігрантів за видами економічної діяльності суттєво різниться залежно від статі та країни перебування [1].

Наслідки міграції оцінюються по-різному. З одного боку, виїзд фахівців на постійне місце проживання носить позитивний характер, трудові мігранти, покращуючи добробут власного домогосподарства шляхом грошових переказів, зменшують загальну соціальну напругу, рівень бідності і послаблюють проблему безробіття в країні [2]. З іншого боку, зазначене має негативний характер, оскільки свій творчий потенціал провідні спеціалісти реалізують за кордоном. Масовий виїзд

громадян України за кордон, а особливо жіночої статі, супроводжується зниженням рівня народжуваності, підвищенням рівня захворюваності через виснаження на тяжких роботах.

Міграційна ситуація завжди справляла значний вплив на формування національного й кількісного складу населення України, що впливало на різні аспекти суспільного життя та вимагало відповідних адміністративних заходів [3].

Вдосконалення міграційної політики має відбуватися як у сфері регулювання імміграції в Україну, так і еміграції з неї, а її основними напрямками мають стати:

- забезпечення умов для поширення легального працевлаштування;
- забезпечення прав та соціального захисту працівників-мігрантів;
- усунення або мінімізація обставин, що призводять до дискримінаційного, безправного, становища громадян України на ринках праці закордонних країн;
- створення дійової альтернативи тим обставинам, що спонукають працездатних українців виїжджати до країн, де їх становище на ринках праці є дискримінаційним;
- цілеспрямоване створення робочих місць в таких галузях, як сільське господарство, легка, текстильна і хімічна промисловість, тобто там, де сьогодні використовується праця мігрантів в Європі.

Необхідність активного втручання держави у перебіг трудові міграційних процесів очевидна, а її політика сприяння трудовим міграціям громадян і посилення соціального захисту під час перебування за кордоном має стати ядром політики держави у міграційній сфері.

Список використаних джерел:

1. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>
2. Надточій А. О. Причини зовнішньої трудової міграції та оцінка її наслідків для економіки України / А. О. Надточій // Теорія та практика державного управління. – 2015 – Режим доступу : <http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/tpdu/2015-1/doc/2/06.pdf>
3. Петрова Я. В. Міграційна політика сучасної держави: сутність та шляхи впровадження / Я. В. Петрова // Вісник Харківського національного університету ім. В. Н. Каразіна. Сер. «Питання політології». – 2008. – Режим доступу : <http://dspace.univer.kharkov.ua/handle/123456789/2449>
4. Соціологія [Текст] : курс лекцій / А. А. Герасимчук, О. М. Шиян. – К. : Вид-во Європ. ун-ту, 2001. – 87 с. – Режим доступу : http://pidruchniki.com/19650323/sotsiologiya/sotsiologiya_migratsiyi

Кравченко Ю.А.

аспірант,

Київський університет ринкових відносин

КОРПОРАТИВНА КУЛЬТУРА В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Розвиток персоналу є найважливішою умовою успішного функціонування будь-якої організації. Це особливо важливим є в сучасних умовах, коли науково-технічний прогрес значно прискорює старіння професійних знань і навичок. Невідповідність кваліфікації персоналу потребам компанії негативно позначається на результатах її діяльності. Тому, корпоративна культура може слугувати потужним інструментом підвищення загального рівня персоналу в організації. Культурологічний підхід до дослідження ефективного функціонування підприємства, який передбачає вивчення процесів, що відбуваються в організації, через призму культури, яка визначає специфіку діяльності, особливості взаємовідносин між працівниками, вимоги і ставлення до них, набуває значного значення для прибуткового функціонування організації. В останні роки управлінські служби не тільки змінили відношення до культури організації, але і зайняли активну позицію у використанні її як фактору підвищення конкурентоспроможності, адаптивності, ефективності виробництва і управління. Корпоративна культура впливає як на процес управління персоналом, так і на роботу підприємства в цілому. Так, чим вище рівень корпоративної культури, тим у меншому ступені персонал має потребу у чіткому регламентуванні діяльності, в директивах, настановах, детальних схемах і докладних інструкціях. До того ж, чим вище рівень корпоративної культури, тим вище престиж і конкурентоспроможність підприємства.

Корпоративна культура у системі управління персоналом підприємства повинна розглядатися як стратегічний інструмент, що дозволяє орієнтувати усі його підрозділи та усіх працівників на загальні цілі, підвищувати ініціативу персоналу, забезпечувати відданість загальній справі, полегшувати спілкування.

У теперішній час не існує єдиного підходу до трактування поняття «корпоративна культура». До того ж, різні автори для її характеристики використовують такі терміни як: «культура», «організаційна культура», «культура організації», «фірмова культура», «культура підприємництва». Аналіз існуючих трактувань цих понять дозволив зробити висновок про те, що їх сутність є тотожною.

Так, корпоративна культура – це добре сформована система керівних переконань, принципів і технологій у життєдіяльності підприємства.

Корпоративна культура виявляється у філософії та ідеології управління, ціннісних орієнтаціях, віруваннях, очікуваннях, нормах поведінки. Корпоративна культура регламентує поведінку людини і дає можливість прогнозувати її реакцію в критичних ситуаціях.

Виділяють три рівні корпоративної культури. При цьому кожен наступний рівень є все менш очевидним. Самий верхній, поверхневий рівень корпоративної культури складають видимі об'єкти, артефакти культури: манера вдягатися, правила поведінки, фізичні символи, організаційні церемонії, розташування офісів. Усе це можна побачити, почути або зрозуміти, спостерігаючи за поведінкою працівників підприємства.

Другий рівень корпоративної культури складають виражені в словах і справах працівників підприємства загальні цінності і переконання, що свідомо поділяються і культивуються членами підприємства, які виявляються в їхніх розповідях, мові, використовуваних символах.

Але деякі цінності закладені у корпоративній культурі настільки глибоко, що робітники просто їх не помічають. Ці базові, основні переконання і складають сутність корпоративної культури. Саме вони керують поведінкою і рішеннями людей на підсвідомому рівні.

На сьогоднішній день, більшість вчених трактують термін корпоративна культура по-різному. Але аналіз наявних трактувань цих понять дав змогу зробити висновок про те, що їх сутність є тотожною. Тому, корпоративна культура – це система формальних і неформальних правил і норм діяльності, звичаїв і традицій, індивідуальних і групових інтересів, особливостей поведінки персоналу даної організаційної структури, стилю керівництва, показників задоволеності працівників умовами праці, рівня взаємного співробітництва та сумісності працівників між собою і з організацією, перспектив розвитку.

Е. Шейн виділяє наступні основні рівні корпоративної культури:

- рівень артефактів – усе, що можна побачити, почути й відчувати при входженні до групи з незнайомою культурою. Це зримі продукти групи: архітектура її матеріального оточення, мова, технологія й продукти діяльності, художні твори й стиль, втілений в одязі, манера спілкування, емоційна атмосфера, міфи й історія, які пов'язані з організацією, ритуали й церемонії;

- рівень проголошуваних цінностей – цінності, які досить точно визначають, що буде говоритися людьми в цілому ряді ситуацій, але які можуть не відповідати тому, що вони будуть насправді робити. Якщо цінності відповідають основним уявленням, то їх словесне вираження у

формі принципів роботи буде сприяти консолідації групи, будучи засобом самоідентифікації й вираженням суті місії;

– рівень базових відображень. Якщо знайдене рішення проблеми виправдує себе раз за разом, воно починає сприйматися як щось належне. Те, що людина інколи сприймала тільки інтуїтивно, перетворюється в реальність. Вона приходить до думки, що все відбувається саме так, як вона й думала.

Зміст корпоративної культури відображається ступенем особистої значимості професійно-трудової діяльності для більшості працівників. Корпоративна культура на різних підприємствах може мати неоднакову орієнтованість на розвиток персоналу і виробничі функції. Корпоративну культуру залежно від впливу на формування трудових цінностей персоналу класифікують:

– позитивну, що фіксує для працівника цінність своєї професійної діяльності як способу особистісної трудової, творчої самореалізації й саморозвитку та цінність свого підприємства як умови забезпечення власних актуальних потреб;

– негативну, яка відбиває ситуацію, коли трудова діяльність для персоналу на конкретному підприємстві різною мірою вигідна, проте не цінна з точки зору саморозвитку персоналу та творчої самореалізації.

Необхідно також розрізняти сильну та слабку культуру.

Молоді організації чи організації, що характеризуються постійною ротацією понять серед своїх членів, мають слабку культуру. Члени таких організацій не мають достатньо спільного досвіду для формування загальноприйнятих цінностей.

Однак не всі зрілі організації зі стабільним кадровим складом характеризуються сильною культурою: головні цінності організації повинні постійно підтримуватися. Сильна культура чітко визначає поведінку працівників. Передбачуваність, упорядкованість і послідовність діяльності у організації формується за допомогою високої формалізації. Сильна культура досягає того ж результату без ведення якої-небудь документації і розподілів. Більше того, сильна культура може бути більш ефективною, ніж будь-який формальний структурний контроль. Чим сильніша культура організації, тим менше управлінському персоналу потрібно приділяти уваги розвитку формальних правил і положень для керування поведінкою працівника. Це закладено у підсвідомості працівника, що приймає культуру організації. Формування корпоративної культури на підприємстві може відбуватися такими шляхами: довгостроковою практичною діяльністю; діяльністю керівника чи власника (власна культура); штучним формуванням організаційної культури фахівцями консультаційних

організацій; природним відбором найкращих норм, правил і стандартів, запропонованих керівником і колективом.

Функціями корпоративної культури в організації має бути формування певного образу підприємства та забезпечення соціальної стабільності, єдності та відданості працівників. За допомогою корпоративної культури повинно здійснюватися формування та контроль норм поведінки персоналу, найбільш доцільних з точки зору інтересів більшості учасників організації. Корпоративна культура має бути тим, переважно невидимим, фактором бізнесу, що живить усі процеси та з'єднує воедино всі елементи і механізми менеджменту, забезпечуючи при цьому раціональність та гармонію дій.

Управління корпоративною культурою має перебувати у центрі уваги менеджерів, підпорядковуватися досягненню максимальних результатів на основі наближення інтересів адміністрації і найманих працівників.

Список використаних джерел:

1. Іванченко А. В. Орієнтація на розвиток персоналу в системі корпоративних цінностей підприємства 2009. – № 4, Ч. 2, Т. 1. – С. 185-190.
2. Назарова Г. В. Корпоративне управління: Навч. посібник. – Х., 2003. – 531 с.
3. Савчук Л., Бурлакова А. Развитие корпоративной культуры в Украине. Персонал, – 2008. – № 5. – С. 86-89.
4. Шейн Э. Организационная культура и лидерство / Э. Шейн. – СПб.: Питер, 2002. – 336 с.

Лелюк Ю.В.

аспірант,

Національна академія керівних кадрів культури і мистецтв

ОСОБЛИВОСТІ ВИНИКНЕННЯ СИНДРОМУ ПРОФЕСІЙНОГО ВИГОРАННЯ У ПРАЦІВНИКІВ КУЛЬТУРИ СІЛЬСЬКОЇ МІСЦЕВОСТІ

У сучасних умовах ефективного управління закладом культури сільської місцевості неможливе без запровадження нових і вдосконалення існуючих підходів у формуванні мотиваційного механізму працівників культури. Мотивація працівників та надання якісних послуг у сфері культури – дві взаємопов'язані складові, які впливають на результативність діяльності закладу.

Діяльність працівників культури відіграє важливу роль у забезпеченні економічної та соціальної стабільності держави і посідає одне з важливих місць у формуванні національної свідомості й духовної культури українського суспільства. Така відповідальна праця, яка має на меті реалізацію загальнодержавних інтересів, супроводжується певними труднощами у недостатньому рівні матеріальної та нематеріальної мотивації. Про це, зокрема свідчить низький рівень ініціативності, відповідальності та творчого підходу до виконання своїх обов'язків. Інтенсифікація життя, соціально-політичні, економічні та психологічні зміни, які відбуваються у сучасному житті України, висувають до працівників закладів культури нові вимоги, що, безумовно, призводять до виникнення емоційного напруження і, як наслідок, об'єктивних порушень психологічного стану. Проблеми, які існують у царині сфери культури в цілому, посилюються стресогенами під дією специфічних факторів професійної діяльності: надмірне навантаження, яке повинен здійснити працівник культури (робота в позаробочий час, іноді в нічний: проведення концертів приурочених державним святкам, дискотеки тощо); підвищена емоційна напруженість; багатофункціональність професійної діяльності; недостатня кількість сучасних технологій для вирішення професійних задач; відсутність чітких критеріїв оцінки успіху діяльності кожного працівника, що має важко стандартизований та формалізований вимірювальний зміст і як наслідок, невизначеність умов для самовираження; невідповідність між власним внеском у професійну діяльність та рівнем винагороди; несумісність своїх можливостей потребам професії внаслідок недостатньої освітньої підготовки працівників культури у сільській місцевості – все це достатньо серйозні причини для розвитку професійного стресу у представників даної професійної групи.

Одним із вельми негативних наслідків довготривалого професійного стресу, яке послаблює професійну діяльність людини, є «професійне вигорання». Перші роботи з цієї проблеми з'явилися у США. Термін «вигорання» (в іноземній літературі – «burnout») запропонував американський психіатр Г. Фрейденбергер (1974 р.), який писав, що «професійне вигорання» не що інше як виснаження енергії у працівників соціальної сфери, яке настає внаслідок того, що вони за час своєї роботи накопичують у собі проблеми своїх пацієнтів або клієнтів [1].

У наш час немає єдиної точки зору на сутність і структуру «професійного вигорання». В різних зарубіжних та вітчизняних дослідженнях існує різне трактування: «емоційне вигорання», «психологічне вигорання», «синдром професійного вигорання». В. В. Бойко визначає «професійне вигорання» як вироблений особистістю механізм психологічного захисту у формі повного або

часткового виключення емоцій у відповідь на вибраний психотравмуючий вплив [2, с. 137].

Фахова діяльність працівників сфери культури насичена напруженими ситуаціями, є дуже складною як за своїм змістом, так і за своєю формою, тому ця категорія працівників несе в собі потенційну загрозу підвищення емоційного реагування та розвитку синдрому «професійного вигорання». Емоційне навантаження, якому піддаються працівники культури сільської місцевості, нерідко пов'язане з ненормованим робочим днем, здійсненням своєї діяльності у святкові дні, у бібліотекарів – монотонності, що призводить до розвитку напруженості у роботі.

З метою діагностики даного негативного психологічного явища, нами було проведене дослідження, у якому взяли участь 36 працівників культури сільської місцевості Київської, Житомирської, Чернігівської, Закарпатської та Сумської областей з середньою і вищою освітою, різних кваліфікацій і посад. Вік опитаних від 25 до 65 років. Стаж роботи у сфері культури – від 1 до 32 років. Висновки дослідження сформульовані на основі анкетування та соціологічного опитування.

За результатами отриманих даних, нами виявлено, що (94%) опитаних працівників культури відчують себе соціально не захищеними та повністю не задоволені розміром заробітної плати. Проте, більшість працівників закладів культури стверджують, що психологічна атмосфера в колективі позитивна, але досить високий відсоток (75%) працівників зазначили, що керівництво не оцінює їх професійні якості належним чином. Переважна більшість (67%) не задоволені умовами праці. Майже всі опитані скаржаться на відсутність кар'єрного розвитку, і лише один працівник зазначив, що працює у сільському будинку культури для отримання професійного досвіду.

Незважаючи на те, що (81%) працівників на запитання: «Чи вважаєте Ви роботу працівника культури у сільській місцевості престижною?», відповіли, що – «ні», але (83%) опитаних отримують задоволення від своєї діяльності та вважають роботу цікавою.

Було виявлено наступний важливий фактор, який впливає на виникнення синдрому «професійного вигорання» у працівників культури сільської місцевості – стаж роботи. Результати дослідження показали, що надмірне емоційне виснаження спостерігається у працівників, зі стажем роботи до трьох років та від п'ятнадцяти. Таким чином, об'єктивна реальність свідчить, що найвищі показники «вигорання» мають молоді спеціалісти та працівники з великим досвідом роботи. Починаючи працювати, працівник культури відчуває невпевненість у власних силах, незадоволеність досягнутим, тому перші роки спеціаліст часто зіштовхується з стресовими ситуаціями та проходить адаптаційний

період. В той час, як працівник з великим досвідом роботи відчуває низький рівень задоволеністю кар'єрою, відчуває недостатній розвиток професійних знань, що не забезпечує його професійну успішність.

Підводячи підсумки проведеного нами дослідження, можна стверджувати, що рівень «професійного вигорання» у працівників культури сільської місцевості залежить від індивідуальних особливостей фахівця та організаційних факторів (рис. 1).

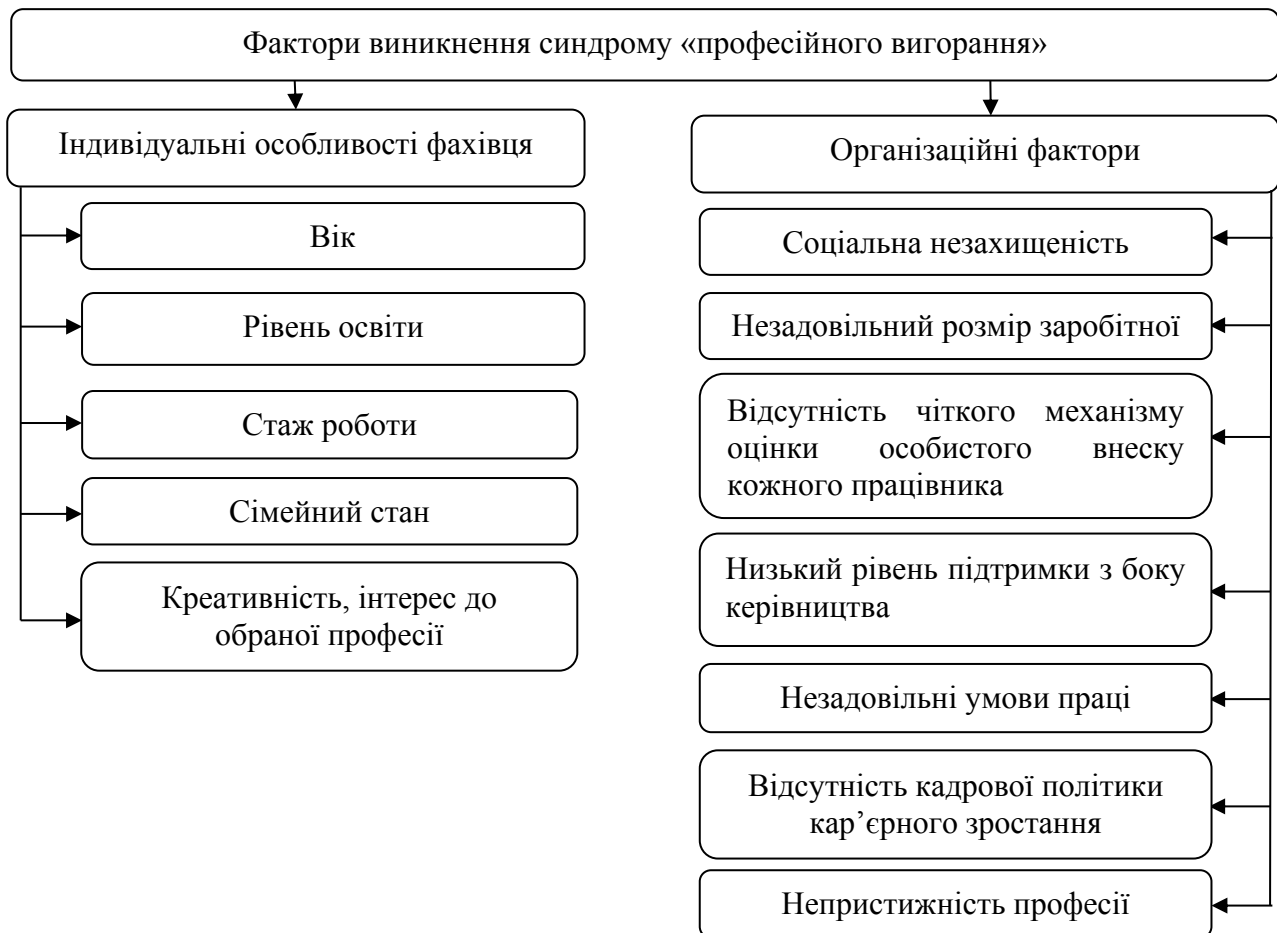


Рис. 1. Класифікація факторів, які впливають на виникнення синдрому «професійного вигорання» у працівників закладів культури сільської місцевості

Джерело: складено автором

Проведене нами дослідження дало змогу зробити висновки, що: «професійне вигорання» працівників культури сільської місцевості – це синдром, який розвивається на фоні фізичного, емоційного та мотиваційного виснаження внаслідок тривалого стресового стану у зв'язку з професійною діяльністю та характеризується порушеннями продуктивності роботи. В процесі вивчення особливостей «професійного вигорання» встановлено, що на швидкість виникнення синдрому у даної групи спеціалістів, насамперед, впливають організаційні фактори. Окрім того, дослідження підтверджує, що індивідуальні особливості фахівця,

такі як: вік, сімейний стан, рівень освіти, стаж роботи та інтерес до обраної професії також впливають на емоційне виснаження працівників.

Аналізуючи отримані дані з'ясовано, що найбільш високі показники «вигорання» були виявлені у працівників зі стажем роботи до трьох років та від п'ятнадцяти років. Більша кількість працівників схильна до проявів «професійного вигорання» через низький рівень кар'єрного росту та недостатньої кваліфікації.

Підводячи підсумок, можна стверджувати, що зниження ризику «професійного вигорання» і підвищення стресостійкості працівників закладів культури сільської місцевості, можливе шляхом встановлення балансу між затраченими зусиллями і отриманим результатом. Розробка і впровадження інноваційних шляхів підвищення ефективності їх діяльності, а також забезпечення їх професійного довголіття, повинні базуватись на методах ефективно оцінки діяльності кожного працівника та справедливої винагороди.

Список використаних джерел:

1. Freudenberger, H. & North, G. (1992): Burn-out bei Frauen. Über das Gefühl des Ausgebranntseins. Frankfurt a.M.: Krüger.
2. Бойко В.В. Энергия эмоций в общении: взгляд на себя и других / В.В. Бойко. – М.: Наука, 1996. – 154 с.
3. Лучшие HR – решения: [сб. ст.]. – М.: Вершина, 2006. – 272 с.

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Ambarchian V.S.

PhD in Economic Sciences,

Associate Professor of Accounting and Auditing Department,

Kyiv National University of Technologies and Design

FINANCIAL LIABILITIES CLASSIFICATION AND MEASUREMENT UNDER IFRS, US GAAP, UKRAINIAN AS: COMPARATIVE ASPECT

Majority of business enterprises under operating, financial and investment activities receive or deliver financial instruments. In general, financial instrument is a contract, which imposes obligations on one entity and gives rights to another. It is worth mentioning that all the accounting concepts give similar meaning of the term «financial instrument», determining it either as «any contract that gives rise to a financial asset of one entity and a financial liability or equity instrument of another entity [1; 2]», or as «cash, evidence of an ownership interest in an entity, or a contract that both imposes one entity a contractual obligation (to deliver financial instrument or to exchange financial instrument on potentially unfavorable terms) or a contractual right (to receive financial instrument or to exchange it on potentially favorable terms) [3]». Both of the terms consider financial liability as a contract, which gives rise to financial assets (contractual right) and financial liabilities and equity (contractual obligation).

IFRS, US GAAP and Ukrainian AS apply different approaches to financial liabilities classification and subsequent measurement.

IAS 32 determines financial liabilities as:

- 1) contractual obligation to deliver cash or financial asset to another entity or to exchange financial asset with another entity on potentially unfavorable terms;
- 2) contract that may be settled in entities ownership interest (either derivative or non-derivative).

Under IFRS 9 financial liabilities are classified into 7 groups depending on the method of subsequent measurement.

- a) financial liabilities measured at amortized cost;
- b) financial liabilities at fair value through profit or loss (including derivatives);
- c) financial liability recognized for transferred asset, which does not qualify for derecognition;

- d) financial guarantee contracts;
- e) commitment to provide a loan at a below-market interest rate;
- f) contingent consideration recognized by acquirer in a business combination;
- g) financial assets measured at fair value through profit or loss (eliminates accounting inconsistency).

The methods of financial liabilities further measurement under IFRS 9 [4, p. 4.2.1.-4.2.2].

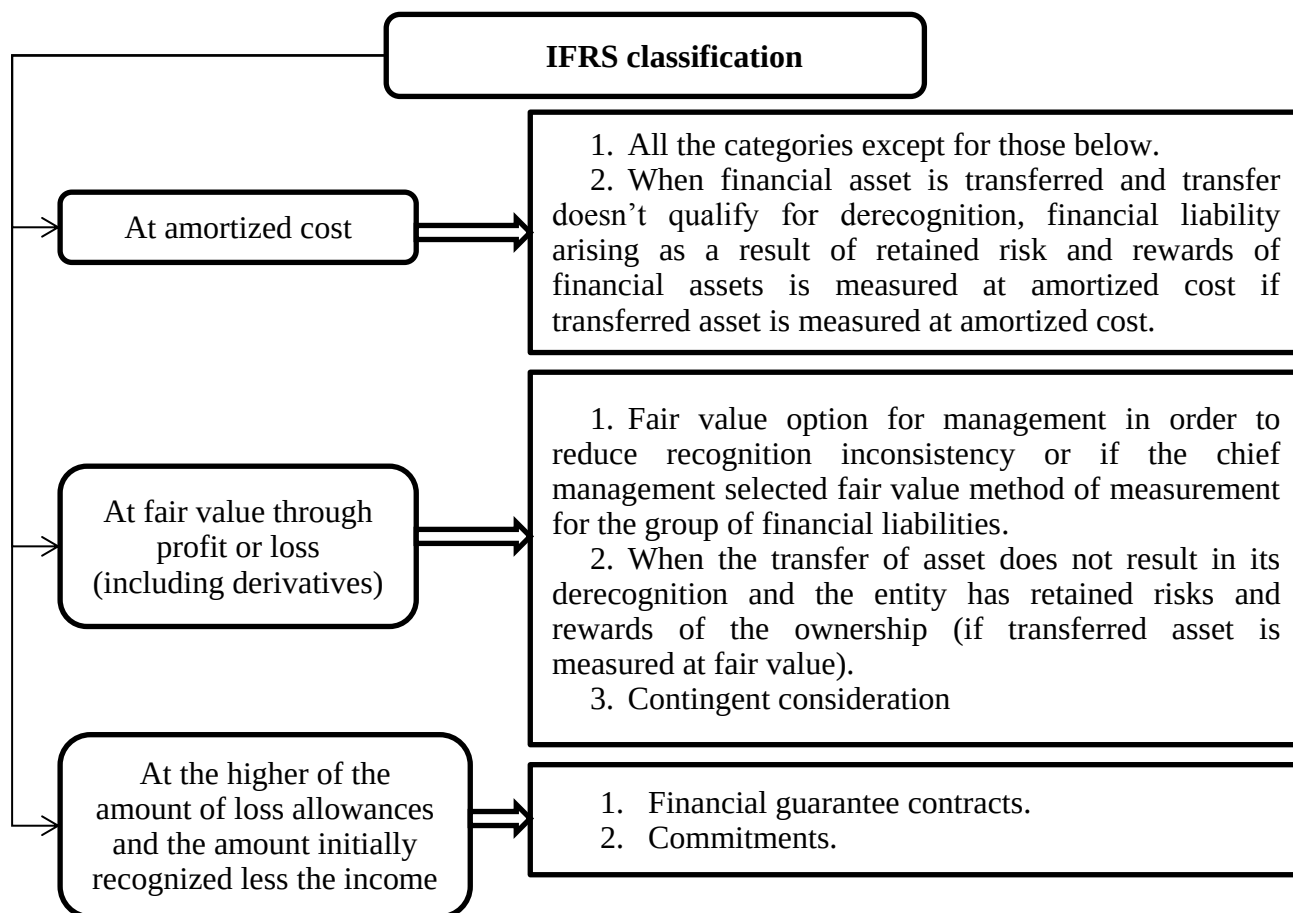


Fig. 1. Financial liabilities subsequent measurement under IFRS 9
 Built by the author. Source: [4]

FASB Codification Master Glossary defines financial liabilities as a contract that imposes one entity either to deliver cash or another financial instrument to other entity or to exchange financial instruments with other entity on potentially unfavorable conditions [3].

Under US GAAP financial liabilities are classified for 3 categories driving from the legal form of the contract, and measured either at fair value or at amortized cost (figure 2) [5; 6].

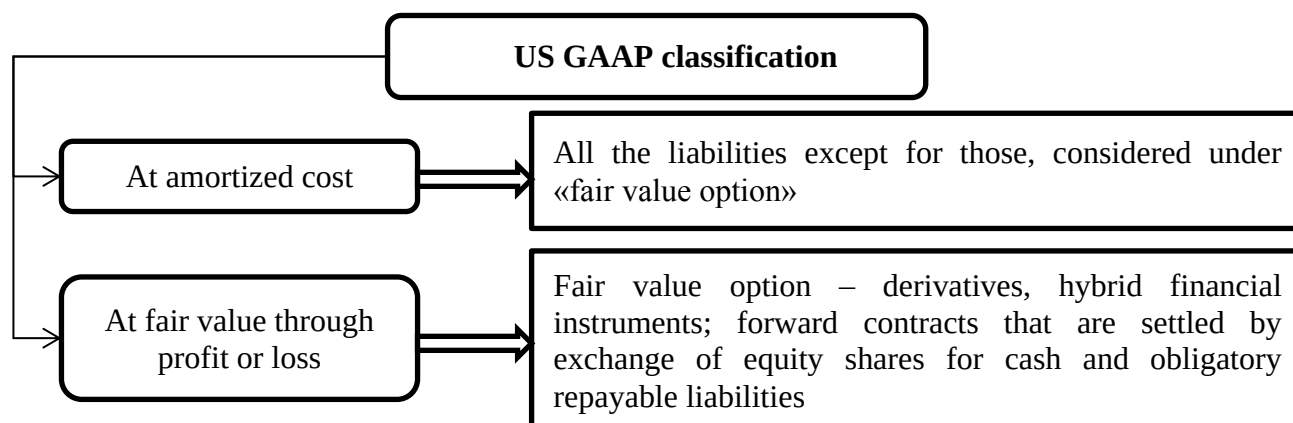


Fig. 2. Financial liabilities classification and subsequent measurement under US GAAP

Built by the author. Source: [5; 6]

Financial liabilities definition under Ukrainian AS [2, p. 4] is similar to the one under IAS 32. The same can't be said for classification. Ukrainian AS 13 «Financial instruments» classifies financial liabilities as available-for-sale, derivative liabilities and other financial liabilities (figure 3).

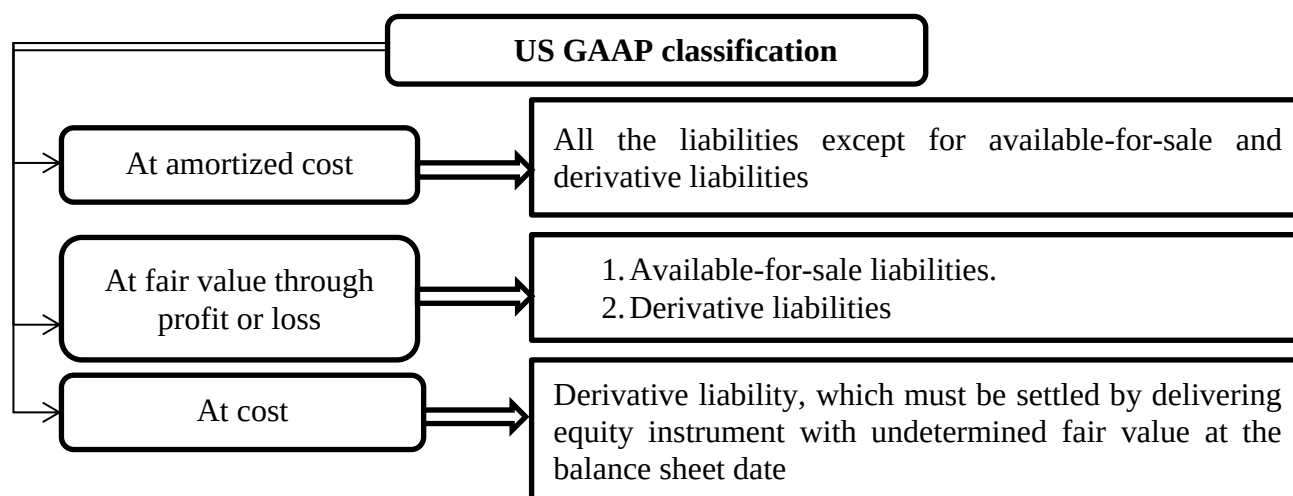


Fig. 2. Financial liabilities classification and subsequent measurement under US GAAP

Built by the author. Source: [2]

References:

1. International Accounting Standard 32 «Financial instruments: Presentation» [Electronic source]. – Retrieved from: <http://ec.europa.eu>.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 13 «Фінансові інструменти» [Electronic source]. – Retrieved from: <http://zakon.rada.gov.ua>.
3. FASB Master Glossary [Electronic source] / FASB Accounting Standard Codification official website. – Retrieved from: <https://asc.fasb.org>.
4. International Financial Reporting Standard 9 «Financial instruments» [Electronic source]. – Retrieved from: <http://www.ifrs.org>.

5. FASB Codification 825 «Financial liability» [Electronic source]. – Retrieved from: <https://asc.fasb.org>

6. FASB Codification 820 «Fair value measurement» [Electronic source]. – Retrieved from: <https://asc.fasb.org>.

Кисельова К.Ю.

студентка,

Науковий керівник: Височан О.С.

кандидат економічних наук, доцент,

Національний університет «Львівська політехніка»

ФІНАНСОВО-ОБЛІКОВІ ТА ПОДАТКОВІ АСПЕКТИ ЗДІЙСНЕННЯ РОЗРАХУНКІВ З ПІДЗВІТНИМИ ОСОБАМИ

Облік розрахунків з підзвітними особами є важливою складовою більш широкої ділянки робіт, пов'язаних з обліком розрахунків з дебіторами та кредиторами підприємства. Організація і методика обліку розрахунків на цій ділянці має притаманні їй особливості, які пов'язані із поняттям підзвітних осіб та авансів, виданих підзвіт.

Підзвітними особами вважаються працівники підприємства, які одержали грошові кошти (аванс) у підзвіт для здійснення майбутніх господарських витрат, а також на службові відрядження згідно з наказом (розпорядженням) керівника підприємства. Після отримання грошей, підзвітна особа вступає із підприємством у юридичні відносини, в результаті яких у неї з'являються додаткові права та обов'язки.

Гроші під звіт, в обмежених розмірах, видають на погашення витрат на відрядження, придбання різних матеріалів, дрібні господарські, поштові та інші витрати. При цьому, слід дотримуватися діючих норм з регулювання готівкового обігу. Аванс підзвітній особі видається в сумі, необхідній для виконання намічених заходів, і лише в тому випадку, коли вона не має заборгованості по раніше виданих сумах. Аванс видається на підставі видаткового касового ордера або платіжної відомості, якщо видають гроші одночасно декільком особам. Підзвітна особа має право витратити аванс лише на ті цілі, для яких він виданий.

Облік розрахунків з підзвітними особами на підприємстві ведеться з використанням субрахунку 372 «Розрахунки з підзвітними особами». По дебету субрахунку відображаються суми, видані працівникам підприємства під звіт. По кредиту списання виданих коштів – згідно з поданими авансовими звітами.

Аналітичний облік ведеться за субрахунками третього порядку, наприклад В. Пантелєєв рекомендує такі субрахунки: 3721 «Розрахунки з підзвітними особами за службовими відрядженнями у національній валюті», 3722 «Розрахунки з підзвітними особами за відрядженнями в іноземній валюті», 3723 «Розрахунки за витратами на господарські потреби» та інші [1].

Субрахунок 372 активно-пасивний, тобто сальдо на цьому субрахунку може бути як дебетовим, так і кредитовим. Дебетове сальдо вказує на залишки одержаних підзвіт авансів, по яких ще не подано звіти (заборгованість підзвітних осіб перед підприємством). Кредитове сальдо відображає заборгованість підприємства підзвітній особі після подання нею авансового звіту, якщо документально підтверджені витрати підзвітної особи перевищують виданий їй раніше аванс. При цьому в балансі підприємства залишки рахунка 37 відображаються розгорнуто як по дебету (в складі оборотних активів), так і по кредиту (в складі зобов'язань).

Виданий підзвітній особі грошовий аванс з каси підзвіт спричиняє збільшення дебіторської заборгованості підприємства. Організаційно-методичні положення щодо обліку оприбуткування матеріальних цінностей, придбаних за рахунок грошових коштів, виданих підзвіт на адміністративно-господарські потреби, викладені в П(С)БО 9 «Запаси» та П(С)БО 16 «Витрати».

Витрати на оплату службових відряджень і на придбання ТМЦ підзвітною особою відображаються у складі витрат того періоду, в якому вони були здійснені. Моментом відображення витрат за розрахунками з підзвітною особою є подання нею в бухгалтерію авансового звіту.

Видачу грошей під звіт можна проводити безпосередньо із каси підприємства, за грошовим чеком з поточного або валютного рахунку підприємства, грошовим переказом через органи зв'язку у місце знаходження підзвітної особи, за допомогою гарантованого платіжного доручення через банк, а також за рахунок виручки, отриманої від реалізації товарів (робіт, послуг) [2, с. 129].

Основні законодавчо-нормативні акти, якими слід керуватися для правильного ведення обліку розрахунків з підзвітними особами такі: Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI, Інструкція про службові відрядження в межах України та за кордон від 13 березня 1998 р. № 59, Наказ Міністерства фінансів України «Про затвердження форми Звіту про використання коштів, виданих на відрядження або під звіт та Порядку його складання» від 28 вересня 2015 р. № 841, Постановою КМУ «Про суми та склад витрат на відрядження державних службовців, а також інших осіб, що направляються у відрядження підприємствами, установами та організаціями, які повністю або частково

утримуються (фінансуються) за рахунок бюджетних коштів» від 02 лютого 2011 р. № 98.

Керівник підприємства може встановлювати додаткові обмеження щодо сум та цілей використання коштів, наданих на відрядження: витрат на найм житлового приміщення, на побутові послуги, транспортні та інші витрати. Ці обмеження запроваджуються наказом (розпорядженням) керівника підприємства. Підприємство, що відряджає працівника, зобов'язане ознайомити його з кошторисом витрат (або з довідкою-розрахунком на виданий аванс, складеною за довільною формою), а також з вимогами нормативно-правових актів стосовно звітування про використання коштів, виданих на відрядження [3].

Залишок коштів понад суму, витрачену згідно із звітом про використання коштів, виданих на відрядження або під звіт, підлягає поверненню працівником до каси або зарахуванню на відповідний рахунок підприємства, установи, організації, що їх видали (у разі відрядження за кордон – у грошових одиницях, в яких було видано аванс), у встановленому законодавством порядку.

Строк відрядження визначається керівником, але не може перевищувати в межах України 30 календарних днів, за кордон – 60 календарних днів.

Окремі аспекти оподаткування коштів, наданих на відрядження і не повернутих у встановлений строк або надміру витрачених, встановлено підпунктом 170.9.1 пункту 170.9 статті 170 розділу IV Податкового кодексу України (далі – ПКУ).

Згідно пп. 170.9.1 ПКУ для працівників підприємств усіх форм власності (крім державних службовців та осіб, які направляються у відрядження підприємствами, що повністю або частково утримуються за рахунок бюджетних коштів), витрати, не підтверджені документально, на харчування та фінансування інших власних потреб фізичної особи (добові витрати) у межах України складають 0,2 розміру мінімальної заробітної плати, встановленої законом на 1 січня податкового (звітного) року, в розрахунку за кожен календарний день (у 2015 році сума становить – 243,60 грн.). За кордон розмір складає 0,75 розміру мінімальної заробітної плати, встановленої законом на 1 січня податкового (звітного) року, в розрахунку за кожен календарний день (у 2015 році – 913,50 грн.). Добові витрати відшкодовуються в єдиній сумі незалежно від статусу населеного пункту.

Підзвітні особи зобов'язані подати до бухгалтерії підприємства разом із невикористаним залишком готівки Звіт про використання коштів, наданих на відрядження або під звіт про витрачання одержаних сум.

Фізична особа, яка отримала кошти, заповнює всі графи звіту, крім: «Звіт перевірено», «Залишок унесений (перевитрата видана) в сумі за касовим ордером», кореспонденції рахунків бухгалтерського обліку, розрахунку суми утриманого податку за несвоєчасно повернуті витрачені кошти на відрядження або під звіт, які заповнюються особою, яка надала такі кошти. Графу «Звіт затверджено» підписує керівник (податковий агент) [4].

Звіт про використання коштів, виданих на відрядження або під звіт, подається за встановленою формою, до закінчення п'ятого банківського дня, що настає за днем, у якому платник податку:

а) завершує таке відрядження;

б) завершує виконання окремої цивільно-правової дії за дорученням та за рахунок податкового агента платника податку, що надав кошти під звіт.

Будь-які витрати на відрядження не включаються до оподаткованого доходу платника податку за наявності документів, що підтверджують зв'язок такого відрядження з господарською діяльністю роботодавця/сторони, що відряджає [5].

Якщо платник податку не повертає суми надміру витрачених коштів протягом звітного місяця, на який припадає граничний строк (до закінчення третього або п'ятого, а в окремих випадках десятого чи двадцятого банківського дня, що настає за днем, у якому платник податку завершує відрядження або завершує виконання окремої цивільно-правової дії за дорученням та за рахунок податкового агента платника податку, що надав кошти під звіт), то така сума підлягає оподаткуванню податком на доходи фізичних осіб відповідно до пункту 167.1 статті 167 розділу IV ПКУ за рахунок будь-якого оподаткованого доходу (після його оподаткування) за відповідний місяць. У разі недостатності суми доходу – за рахунок оподатковуваних доходів наступних звітних місяців до повної сплати суми такого податку [4].

Пунктом 170.9 ПКУ встановлено строки подання звіту, в той час як строки повернення невикористаних коштів визначено у п. 2.11 Постанови НБУ «Про затвердження Положення про ведення касових операцій у національній валюті в Україні» від 15.12.2004 р. № 637: видача готівкових коштів під звіт на закупівлю сільськогосподарської продукції та заготівлю вторинної сировини, крім металобрухту, дозволяється на строк не більше 10 робочих днів від дня видачі готівкових коштів під звіт, а на всі інші виробничі (господарські) потреби на строк не більше двох робочих днів, уключаючи день отримання готівкових коштів під звіт. Якщо підзвітній особі одночасно видана готівка як на відрядження, так і для вирішення в цьому відрядженні виробничих (господарських) питань (у тому числі для

закупівлі сільськогосподарської продукції у населення та заготівлі вторинної сировини), то строк, на який видана готівка під звіт на ці завдання, може бути продовжено до завершення терміну відрядження.

Отже, підзвітні особи, які скеровуються у відрядження повинні не лише уміти вирішувати поточні виробничо-господарські завдання підприємства, але й бути обізнаними із чинною законодавчо-нормативною базою, що регулює дане питання для недопущення перевитрат та невчасного повернення невитрачених коштів. Належно організований облік розрахунків з підзвітними особами в аспекті документування та відображення операцій на рахунках бухгалтерського обліку дозволить забезпечити достовірність звітних показників в аспекті дебіторської заборгованості та зобов'язань підприємства перед підзвітними особами.

Список використаних джерел:

1. Пантелєєв В. Облік операцій із підзвітними особами / В. Пантелєєв [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dtkt.com.ua/debet/ukr/2001/08-09/08pr21.html>
2. Овсюк Н.В. Бухгалтерський облік розрахунків з підзвітними особами / Н.В. Овсюк, А.М. Коблюк [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.vtei.com.ua/images/OFF/bo/konf/2.pdf>
3. Про затвердження Інструкції про службові відрядження в межах України та за кордон : наказ Міністерства фінансів України від 13.03.1998 № 59.
4. Про затвердження форми Звіту про використання коштів, виданих на відрядження або під звіт та Порядку його складання : наказ Міністерства фінансів України від 28.09.2015 № 841.
5. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI.
6. Про затвердження Положення про ведення касових операцій у національній валюті в Україні : Постанова правління Національного банку України від 15.12.2004 № 637.

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Асташева С.Ю.

студентка,

Національний університет державної податкової служби України

ПРОБЛЕМИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ГРОШОВОЇ СФЕРИ

Поглиблення ринкових реформ в економіці України пов'язано з намаганням стабілізувати економіку країни та вивести Україну з боргової ями. Формування засад ринкової економіки і поява нових тенденцій в її розвитку, на сьогоднішній день, вимагають використання сучасних методів регулювання грошової сфери.

Дослідженню теоретичних засад державного регулювання грошової сфери, методологічних питань формування й розвитку грошово-кредитної політики присвятили свої праці такі вчені, як С. Моїсєєв, А. Мороз, В. Опарін, О. Орлюк, О. Петрик, В. Полтеровіч, М. Пуховкіна, М. Савлук, А. Сомік, Л. Харрис, А. Чухно, О. Шаров, Н. Шелудько та інші.

Особливо зросла роль державного регулювання грошової сфери за останні роки, за часів економічної кризи, проведення АТО та взяття достатньої кількості зовнішніх боргів для України. Тому тема роботи є актуальною не тільки для наукового колективу, а й для кожного українця.

У 2015 році умови проведення грошово-кредитної політики в Україні надзвичайно ускладнилися: рецесивні тенденції 2012-2014 років були посилені різким погіршенням соціально-політичної ситуації, анексією Криму та подальшим загостренням ситуації на Сході країни, а останнім часом і зовнішньою агресією, що значно ускладнило або зробило неможливим ведення економічної діяльності на частині території країни. Обмежені фінансові ресурси державного та приватного секторів зумовлювали звуження внутрішнього попиту, а несприятлива зовнішня кон'юнктура, зокрема дискримінаційні торгові дії з боку Росії.

Накопичені зовнішні дисбаланси, пов'язані із значним дефіцитом поточного рахунку платіжного балансу в попередні роки, створюють суттєвий девальваційний тиск. Крім того, підвищені ризики соціально-політичної ситуації провокують відплив капіталу з країни та депозитів з банківської системи.

Зниження обмінного курсу гривні, підвищення адміністративно-регульованих цін і тарифів внаслідок проведення назрілих економічних реформ, а також погіршення ринкових очікувань позначилися на ціновій динаміці.

Отже, до проблем державного регулювання грошової сфери можна віднести: анексія Криму; непідконтрольна економічна територія на Сході України; падіння гривні та безсилля, щодо стабілізації гривні та повернення попереднього валютного курсу; підвищення цін та тарифів для кожного українця; відсутність індексації заробітних плат; взяття великої кількості зовнішніх боргів та зменшення казни країни тощо [2, с. 26].

На мою думку головною проблемою державного регулювання грошової сфери в Україні є невідповідні дії уряду для населення країни. На сьогоднішній день Україна має рекордний показник зовнішнього боргу за всі роки незалежності, а цей борг розповсюджується на кожного українця. Цим і пояснюється зменшення доходів громадян та збільшення цін приблизно в три рази. Таке державне регулювання грошової сфери не є дієвим, так як зменшується рівень життя, прожитковий мінімум, соціальне забезпечення. У свою чергу ці проблеми породжують збільшення кримінальних проваджень, які стосуються економічних злочинів, корупційних дій, крадіжок, розбоїв, вбивств тощо.

Питання грошово-кредитної політики відноситься до питань надзвичайної державної ваги. Максимум можливостей НБУ в банківській системі та грошово-кредитній політиці – регулювання пропозиції грошей. Але життя суспільства охоплює і попит і пропозицію грошей. Для формування попиту вирішальне значення мають діяльність Кабінету Міністрів України, фінансова і економічна політика. Тому реальність грошово-кредитної політики більше залежать від цих факторів. Але Закон України «Про Національний банк України», який регламентує відносини Верховної Ради України, Президента України та Кабінету Міністрів України з Національним банком України, практично передбачає лише інформування цих органів центробанком про головні питання грошово-кредитної політики [1]. Крім того, в ньому варто передбачити обов'язок Правління НБУ інформувати Раду НБУ та вищі органи влади про найважливіші рішення, які можуть мати суспільне значення [3, с. 288].

Для вдосконалення і вирішення сучасних проблем грошового обігу в Україні необхідно скористатися досвідом зарубіжних країн. У більшості країн світу в сучасних умовах використовується різновидність грошових систем, побудованих на обігу кредитних грошових знаків, які мають такі характерні риси: децентралізація грошового обігу між різними банками; розподіл функції випуску готівки та безготівки між різними ланками

банківської системи; відсутність розмежування між готівковим і безготівковим обігом; створення та розвиток механізму державного грошово-кредитного регулювання; централізоване управління грошовою системою за допомогою апарату державного центрального банку; індикативне планування грошового обігу [4, с. 6].

Грошова система України від початку її створення поступово еволюціонує від адміністративних методів регулювання до ринкових. Методи регулювання грошових систем залежить від взаємної реакції національної економіки та параметрів грошових систем.

Особисто я вважаю, що державне регулювання грошової сфери, особливо зараз в тяжкий час для кожного, повинне бути зваженим та обдуманим. Адже приймати рішення, такі як: брати кредити в будь-якій кількості, не індексувати заробітні плати та постійно підвищувати ціни та тарифи є грубим порушенням норм Конституції України та сутності демократії. Зараз українці важко переживають економічну ситуацію в країні, а з 01 січня 2016 року будуть й надалі підвищуватися ціни, тарифи, проведення АТО тощо. Тож, актуальність даної теми не втрачає свого сенсу і є підтвердженням того, що на сьогоднішній день вищезазначені проблеми є невирішеними.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про Національний банк України» № 679–XIV від 20.05.1999 р. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/679-14>.
2. Дзюблюк О. Іноземний капітал у банківській системі України: вплив на розвиток валютного ринку та діяльність банків / О. Дзюблюк // Вісник Національного банку України. – 2014. – № 5. – С. 26–33.
3. Коваленко В. В. Трансформаційні напрями розвитку банківської системи України / В. В. Коваленко // Економічний форум. – № 2. – 2015. – С. 286–295.
4. Основні засади грошово-кредитної політики на 2015 рік. схвалено рішенням Ради Національного банку України від 11 вересня 2014 р. № 28 (в редакції рішення Ради від 23 квітня 2015 р. № 6). – Київ, 2015. – 15 с.

Бур І.С.

студентка,

Науковий керівник: Пернарівський О.В.

кандидат економічних наук, доцент,

Національний університет державної податкової служби України

БАНКІВСЬКА КРИЗА В УКРАЇНІ 2015 РОКУ ТА ШЛЯХИ ЇЇ ПОДОЛАННЯ

За всіх часів криза сприймалася як негативне явище, що несе у собі загрозу для існування певного суспільства чи навіть людства загалом. Але попри всі негативні аспекти вона є невід'ємною складовою розвитку будь-якої країни і всієї цивілізації в цілому.

Банківська система України сьогодні знаходиться в украй нестабільному стані і вимушена працювати в умовах фінансово-економічної і банківської кризи. Різке зниження ліквідності та платоспроможності банків, невиконання банками своїх зобов'язань перед кредиторами та вкладниками, збільшення питомої ваги проблемних і прострочених кредитів, зниження дохідності банківських операцій, а подекуди й банкрутство банків – усе це ознаки банківської кризи у нашій державі. Тому можна впевнено сказати, що тема даної наукової роботи вкрай актуальна і стосується кожного українця.

Головною метою цієї роботи є аналіз стану банківської системи 2015 року та дослідження шляхів вирішення кризи у даній сфері.

У 2015 рік банківська система України увійшла з невирішеними проблемами 2014 року. Значна девальвація гривні, спад в економіці, військові дії у східному регіоні та анексія АР Крим, недостатній рівень корпоративного управління зумовили погіршення якості кредитного портфелю банків. Унаслідок зростання рівня негативно класифікованої заборгованості банки змушені були створювати значні резерви за активними операціями, що неминуче негативно вплинуло на рівень капіталізації банківських установ. За рік банки здійснили відрахувань у резерви на суму 103 млрд. гривень. Це стало визначальним чинником повернення банківської системи до збитковості – за 2014 рік збитки банківського сектору склали майже 53 млрд. грн. Швидкому вирішенню проблеми накопичення негативно класифікованої заборгованості не сприяє існування низки невирішених питань, зокрема у податковій сфері. Інтенсифікації потребує процес реформування судової системи України та боротьби з корупцією. Зростання валютних ризиків для українських банків внаслідок наявності короткої відкритої валютної позиції та високого рівня доларизації є потенційною загрозою стійкості банківської системи. Викривлення окремими банками статистичної звітності

ускладнюють можливості оцінки реальних масштабів кредитування банками пов'язаних осіб [1].

Для того, щоб врегулювати ситуацію в банківській системі, Національним банком України була прийнята постанова, в якій говориться, що:

- Національний банк України здійснює моніторинг роботи уповноваженого банку з метою перевірки добросовісного характеру платежів за операціями клієнтів. З цією метою Національний банк України має право вимагати від банків призупинення проведення операцій, що мають підвищений ризик їх використання з протиправною метою, та отримувати документи, що підтверджують добросовісний характер здійснення таких операцій;

- резидентам дозволено здійснювати погашення кредитів, позик (у тому числі фінансової допомоги) в іноземній валюті за договорами з нерезидентами, у тому числі в разі укладання додаткових угод до кредитних договорів/договорів позики, не раніше строку, передбаченого договорами. Зазначена вимога поширюється на випадки дострокового виконання резидентом-позичальником зобов'язань як за основною сумою кредиту/позики, так і за іншими платежами, установленними кредитним договором/договором позики;

- уповноважені банки здійснюють операції з купівлі-продажу іноземної валюти за гривні на міжбанківському валютному ринку України відповідно до нормативно-правового акта Національного банку України, що регулює порядок та умови торгівлі іноземною валютою;

- дозволити здійснювати операції з продажу готівкової іноземної валюти або банківських металів одній особі в один робочий день у сумі, що не перевищує в еквіваленті 3 000 гривень у межах однієї банківської установи;

- уповноважені банки мають право достроково повертати вклади, залучені в іноземній валюті за всіма типами договорів, крім вкладів, залучених з видачею іменних ощадних (депозитних) сертифікатів зі строком їх обігу не менше шести місяців, у національній валюті за курсом купівлі іноземної валюти уповноваженого банку на день проведення операції тощо [2].

Проте ці дії – лише один кроків до остаточного врегулювання критичної ситуації у банківській системі. Зокрема, Єлісєєва Л. В. вважає, що до основних заходів НБУ, спрямованих на підвищення рівня суспільної довіри до державних інституцій, повинні також належати налагодження відкритого діалогу з урядом, прозорі умови рефінансування, посилення санкцій за діяльністю комерційних банків, створення додаткової правової основи для захисту депозитів населення; з боку комерційного банку – нарощування статутного капіталу, підбір кваліфікованого персоналу, зменшення кількості токсичних кредитів, переорієнтація на кредитування

підприємницьких структур; з боку населення – підвищення рівня фінансової грамотності. Загалом вирішення цієї проблеми потребує проведення подальших досліджень у таких напрямках: аналізу факторів, що здійснюють вплив на довіру населення в Україні, міжнародна оцінка стабільності вітчизняної банківської системи та формальних і неформальних інститутів, що діють в Україні, зарубіжний досвід вирішення подібних ситуацій тощо [3, с. 41].

На думку Білик О. І. слід вжити наступних заходів, які б дозволили оптимізувати реорганізаційні процеси на вітчизняному банківському ринку:

- розробка «тимчасових» законів, які б відрізнялись оперативністю впровадження в кризових ситуаціях;
- індивідуальний підхід щодо проведення реорганізації в окремих банках, враховуючи нестабільність економічної ситуації;
- перегляд та спрощення законодавства щодо проведення реорганізації банку, що забезпечило значне скорочення часу проведення та мінімізувало ряд бюрократичних процедур;
- врахування позитивного зарубіжного досвіду проведення реорганізацій банків в більш-менш схожих ситуаціях;
- ретельніший контроль за процесами реорганізації банків з метою недопущення концентрації значної частини банківського капіталу в руках обмеженого кола впливових осіб [4, с. 31].

Підводячи підсумок, необхідно наголосити, що важливим елементом організації держави, її міцності, стабільного і надійного функціонування, довіри до неї народом, найширших верств населення є чітке функціонування банківської системи, можливість за допомогою національної грошової одиниці реалізувати свої доходи, купувати товари, здійснювати платежі та розрахунки, заощаджувати частину прибутків. Без негайного реформування системи грошових відносин і приведення валютно-кредитної політики у відповідність до вимог життя, потреб відродження України та сучасних світових тенденцій неможливо навести лад у державі.

Список використаних джерел

1. Банківська система 2015: виклики та перспективи [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=14741673>.
2. Постанова Національного банку України від 03.09.2015 р. № 581 «Про врегулювання ситуації на грошово-кредитному та валютному ринках України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=21230583>.
3. Єлісєєва Л. В. Банківська криза як індикатор суспільної довіри / Л. В. Єлісєєва // Управління розвитком, № 2 (180), 2015. – С. 38-42.
4. Білик О. І. Проблеми та перспективи проведення реорганізації як способу оздоровлення банківської системи України / О. І. Білик // Фінансовий простір, № 1(17), 2015. – С. 25-32.

Воротнікова М.С.

студентка,

Науковий керівник: Пернарівський О.В.

кандидат економічних наук, доцент,

Національний університет державної податкової служби України

ВАЛЮТНО-КУРСОВА ПОЛІТИКА НАЦІОНАЛЬНОГО БАНКУ УКРАЇНИ

Валютна політика – сукупність економічних, правових та організаційних заходів, що здійснюються центральним банком та іншими органами державного регулювання щодо діючих у державі валютних взаємовідносин між суб'єктами господарювання, домашніми господарствами та органами державного управління.

Обіг та використання іноземної валюти є однією із найважливіших сфер державного регулювання. Ефективне функціонування валютних ринків, на яких балансується попит і пропозиція валюти, а також визначаються курси валют, є неможливим без втручання державних органів, які уповноважені здійснювати регулювання та контроль при здійсненні різного роду операцій [3, с. 4-5].

Вивченню теоретичних і методологічних засад, розробці практичних аспектів реалізації валютної політики держави присвячено наукові праці відомих зарубіжних та вітчизняних вчених: Дж. Вільямсона, Дж. М. Кейнса, П. Масона, П. Самуельсона, Р. Солоу, С. Фішера, М. Фрідмана, О. Береславської, З. Васильченко, О. Васюренка, А. Гальчинського, С. Корабліна, А. Мороза, О. Петрика, Л. Примостки, М. Савлука, О. Сохацької, В. Стельмаха, С. Яременка та ін. [3, с. 2].

Мета: розглянути економічний зміст та функції валютної політики НБУ.

Основними формами реалізації валютної політики є: валютне регулювання; валютний контроль; валютний режим; дисконтна валютна політика; девізна валютна політика [1, с. 422-427].

Метою розробки та реалізації валютної політики є підтримка макроекономічної рівноваги в країні, забезпечення рівноваги платіжного балансу тощо.

Одним із найважливіших інструментів валютної політики є валютне регулювання, за посередництвом якого здійснюється регулювання державою валютних відносин шляхом регламентації міжнародних розрахунків та порядку проведення валютних операцій. Основним органом у процесі здійснення валютного регулювання є Національний банк України.

Розрізняють дві форми валютного регулювання:

- прямої дії: валютна інтервенція, валютні обмеження, регулювання рівня конвертованості валюти, корекція облікових ставок НБУ, регулювання режиму валютного курсу;
- непрямой дії: управління валютними резервами, регулювання платіжного балансу [3, с. 14]

Розглянемо детальніше кожен форму валютного регулювання.

Валютна інтервенція – форма валютної політики, що передбачає втручання національного банку в операції на валютному ринку через купівлю-продаж іноземної валюти. Для підвищення курсу національної валюти національний банк продає іноземну валюту, для зниження її курсу – скуповує.

Валютні обмеження – система нормативних правил, установлених у законодавчому та адміністративному порядку, спрямованих на обмеження операцій із золотом, валютними цінностями та іноземною валютою [2, с. 147].

Постановою № 581 від 03.09.2015 Національним банком України встановлюються такі валютні обмеження:

- дозволити здійснювати операції з продажу готівкової іноземної валюти або банківських металів одній особі в один операційний день у сумі, що не перевищує в еквіваленті 3 000 гривень у межах однієї банківської установи.
- банки зобов'язані обмежити видачу готівки у національній валюті через каси та банкомати в межах до 300 000 гривень на добу на одного клієнта.
- установити для уповноважених банків ліміт загальної довгої відкритої валютної позиції банку не більше 1%;
- уповноважені банки зобов'язані обмежити видачу (отримання) готівкових коштів в іноземній валюті або банківських металів з поточних і депозитних рахунків клієнтів через каси та банкомати в межах до 20 000 гривень на добу на одного клієнта в еквіваленті за офіційним курсом НБУ.

Дана постанова набирає чинності з 04 вересня 2015 року і діє до 04 грудня 2015 року включно [4].

Конвертована валюта – національна грошова одиниця, що має здатність вільно обмінюватися на іноземні валюти, виконувати функції світових грошей, тобто вільно використовуватися у міжнародному платіжному обігу.

До 1997 р. типово неконвертованою була і гривня. 8 травня 1997 р. Україна приєдналася до статті VIII Статуту МВФ, практично з цього часу відбулося міжнародне визнання гривні валютою з поточною конвертованістю [1, с. 372].

Корекція облікових ставок НБУ.

Облікова ставка НБУ – ціна за рефінансування комерційних банків, яке здійснюється шляхом купівлі векселів Національним банком України. Облікова ставка є найнижчою серед ставок рефінансування.

На сьогодні облікова ставка НБУ дорівнює 22% [4].

Режим валютного курсу – складова частина валютної політики держави, що визначає спосіб, у який держава регулює курс валюти у відношенні до валют інших держав та до міжнародного валютного ринку.

Режими валютного курсу поділяються на три основні групи: плавальний валютний курс; обмежено гнучкий валютний курс; фіксований валютний курс.

З 2014 року режим валютного курсу з фіксованого, яким він був ще у 2013 році в Україні, перетворився на режим керованого плавання [3, с. 5-7].

Золотовалютні резерви – запаси іноземних фінансових активів, які належать державі і перебувають у розпорядженні органів грошово-кредитного регулювання і можуть бути реально використані на регулятивні потреби.

На кінець літа 2011 року НБУ мав резерви у понад 38 млрд дол. – рекордний показник за всю історію незалежності України. На 31 серпень 2015, золотовалютні резерви країни становили 12,6 млрд. дол.

Платіжний баланс – співвідношення між сумою грошових надходжень, отриманих країною з-за кордону, та сумою здійснених нею платежів за кордон протягом певного періоду. При цьому він має безпосередній прямий і обернений зв'язок із реальними відтворювальними процесами.

На сьогоднішній день платіжний баланс України являється від'ємним [4].

При обґрунтуванні валютно-курсової політики держави важливо враховувати не лише автономне зростання в ній рівня життя, а й ступінь його наближення до рівня розвинутих країн. Це означає: якщо ступінь відставання України від розвинутих та успішно трансформованих країн залишатиметься незмінним, її економіка існуватиме за рахунок лише цінових переваг.

Основною сферою взаємодії суб'єктів валютних відносин, що визначає можливості реалізації валютної політики, є валютний ринок. Саме функціонування валютного ринку є основним об'єктом впливу системи валютного регулювання і валютного контролю з боку держави.

Сучасне трактування політики обов'язкових резервних вимог передбачає їх використання центральними банками у кількох напрямках [2, с. 368].

Норма обов'язкового резервування – кошти, котрі комерційні банки зобов'язані зберігати у центральному банку. Національний банк України використовує нормативи обов'язкового резервування як один із монетарних інструментів для регулювання обсягів грошової маси в обігу та управління грошово-кредитним ринком.

Згідно з Постановою № 806 НБУ від 11.12.2014: встановлено такі нормативи обов'язкового резервування для формування обов'язкових резервів:

- кошти вкладів (депозитів) юридичних і фізичних осіб у національній та іноземній валютах на вимогу і кошти на поточних рахунках – 6,5%;
- строкові кошти і вклади (депозити) юридичних і фізичних осіб у національній та іноземній валютах – 3,0% [4].

Політика зміни мінімальних обов'язкових резервів – досить дієвий механізм, здатний справляти активний вплив на кількість грошей в обігу, а відтак і на їх внутрішню та зовнішню (курсову) вартість.

Таким чином, поняття валюти широко застосовується в економічній літературі та практиці. Валюта обслуговує такий широкомасштабний сектор економіки, як зовнішньоекономічні відносини. На її основі функціонує валютний ринок, формуються такі високоефективні регулятивні інструменти, як валютний курс, платіжний баланс, золотовалютні резерви тощо.

На валютний курс впливає чимало факторів: стан платіжного балансу, рівень інфляції, співвідношення між попитом і пропозицією кожної валюти, міграція капіталів між країнами, політична стабільність, економічна кон'юнктура, стійкість валюти і довір'я до неї та ін. Вартісною основою валютного курсу є паритет купівельних спроможностей валют, який виражає співвідношення середніх рівнів національних цін на товари, послуги, інвестиції.

Таким чином, на сучасному етапі економічного розвитку країни основними завданнями валютної політики Національного банку України є: подолання негативних наслідків валютно-фінансової кризи з метою відновлення курсової стабільності гривні, сприяння процесу дедоларизації вітчизняної економіки, ефективне управління золотовалютними резервами, створення сприятливих умов для інвестування коштів у національну економіку.

Отже, Національний банк України має безпосереднє значення в реалізації валютно-курсової політики, адже основним завданням центрального банку є забезпечення стабільності національної валюти.

Список використаних джерел:

1. Гроші та кредит : підручник / М. І. Савлук, А. М. Мороз, М. Ф. Пуховкіна та ін.; за заг. ред. М. І. Савлука. – К. : КНЕУ, 2001. – 599 с.
2. Дзюблюк О. В. Валютна політика : підручник / Дзюблюк О. В. – К. : Знання, 2007. – 422 с.
3. Пасічник О. В. Валютно-курсова політика та механізм її реалізації в Україні: автореф. дис. на здобуття наук ступеня канд. екон. наук : О. В. Пасічник ; Київ. Нац. екон. ун-т. – К., 2004. – 19 с.
4. Національний банк України [Електронний ресурс] : офіційний веб-сайт. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua/>

Гелант А.І.

студентка,

Науковий керівник: Пернарівський О.В.

кандидат економічних наук, доцент,

Національний університет державної податкової служби України

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РИНКУ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПОСЛУГ

Український ринок сьогодні перебуває на етапі розвитку і на ньому спостерігається попит на нові фінансові продукти. Основними шляхами збереження заощаджень є вкладення коштів на банківські депозитні рахунки і в нерухомість. Однак ставки за депозитами знижуються, а на ринку нерухомості існують проблеми з ліквідністю. У таких умовах інститути спільного інвестування (далі ІСІ) пропонують інший альтернативний шлях ефективного інвестування.

В цілому, інститути спільного інвестування можна визначити як законодавчо встановлених фінансових посередників між інвесторами й емітентами. Відповідно до Закону України «Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)» № 2299-III від 15 березня 2001 року в Україні під ІСІ розуміють корпоративні або пайові інвестиційні фонди. Діяльність таких фондів пов'язана з об'єднанням (залученням) коштів інвесторів з метою одержання прибутку від вкладення в цінні папери інших емітентів, корпоративні права і нерухомість [2, с. 82-88].

Інвестиційна діяльність є основною передумовою для створення ефективної економіки та розвитку ринкових відносин в Україні. Стимування інвестиційної активності внутрішніх і закордонних інвесторів за рахунок сформованого несприятливого інвестиційного середовища веде до зниження загальних макроекономічних показників

та зниженню ефективності всіх сфер економіки. Все це зумовлює необхідність аналізу сучасного стану інвестиційної діяльності в Україні, виявленню проблем та шляхів їх вирішення задля активізації інвестиційних процесів [1, с. 7-9].

Характеризуючи сучасний стан інвестицій в Україні, можна зазначити, що на даний момент наша держава не здобула серйозних досягнень у забезпеченні національної конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості. В Україні спостерігається непропорційний розподіл обсягів залучення інвестицій у регіони України: 87,9% всіх залучених прямих іноземних інвестицій надходить до восьми регіонів, а саме Дніпропетровської, Донецької, Харківської, Київської, Львівської, Одеської, Запорізької областей, Автономної Республіки Крим та до м. Київ, які на сьогодні вже є економічно розвинутими та найбільш привабливими для іноземних інвесторів. Таке спрямування прямих іноземних інвестицій та капітальних інвестицій в регіональному розрізі не сприяє рівномірному соціально-економічному розвитку регіонів та посилює подальше збільшення розриву у їх розвитку [4].

В економіку України у I кварталі 2013 року іноземними інвесторами вкладено 1559,7 млн.дол.США прямих іноземних інвестицій, що становить 176,2 відсотка до відповідного періоду 2012 року. Загальний обсяг прямих іноземних інвестицій на 1 квітня 2013 р. становив 55708,9 млн.дол. США, що на 1,3 відсотка більше обсягів інвестицій на початок 2013р., та в розрахунку на одну особу населення складає 1226,7 дол. США. До десятки основних країн-інвесторів, на які припадає понад 82% загального обсягу прямих інвестицій, входять: Кіпр – 17692,2 млн.дол.США, Німеччина – 6124,0 млн.дол.США, Нідерланди – 5260,8 млн.дол.США, Російська Федерація – 3814,8 млн.дол.США, Австрія – 3420,4 млн.дол.США, Велика Британія – 2609,0 млн.дол.США, Віргінські Острови – 2253,7 млн.дол.США, Франція – 1761,1 млн.дол.США, Швеція – 1700,0 млн.дол.США та Швейцарія – 1160,6 млн.дол.США [4].

В Україні дотепер не створено обґрунтованої системи державної підтримки інвестиційної діяльності підприємств. Як наслідок цього, в інвестиційній діяльності країни утворилося замкнуте коло, коли недоінвестування народного господарства посилює спад виробництва, що, в свою чергу, спричиняє зниження інвестиційних можливостей суб'єктів господарювання та держави [3, с. 47-59].

Серед основних факторів, що стримують активність інвестиційних процесів виділяють наступні: зниження фінансових можливостей бюджетів усіх рівнів, а також господарюючих суб'єктів та населення; недосконалість і часті зміни законодавчої і нормативно-правової бази; слабка розвиненість фондового ринку і ринку капіталів; відсутність

системи страхування ризику інвесторів; нестабільна політична ситуація в країні [2, с. 61-79].

Інвестиційна діяльність в Україні потребує формування позитивного інвестиційного клімату, основними рисами якого повинна стати досконала законодавча база, політична стабільність у країні та високий рівень захищеності інвестора. Досягнення високого рівня привабливості інвестиційного клімату та подолання інших існуючих проблем можливо лише завдяки виваженій та своєчасній інвестиційній політиці держави, яка повинна спиратися на зарубіжний досвід та реалізовувати пріоритетні напрями сприяння інвестиційної активності в Україні. З метою покращення інвестиційного клімату в Україні необхідно провести ряд заходів, націлених на створення і функціонування стабільної економіки. До таких можна віднести: підвищення рівня загального розвитку регіону та рівня розвитку інвестиційної інфраструктури; покращення демографічної характеристики; контроль рівня криміногенних, екологічних та інших ризиків; удосконалення нормативно-правової бази інвестування, забезпечення стабільності у податковому законодавстві, вдосконалення нормативно-правової бази інвестування, зміцнення договірної дисципліни, створення системи гарантій стабільності для забезпечення довгострокового фінансування інвестиційних проектів тощо.

Розробка та реалізація інвестиційної стратегії і тактики має базуватися на всебічно відпрацьованих економіко-математичних моделях і сценаріях, які мають важливе значення як на державному, так і на регіональному рівнях [1, с. 16-19].

Список використаних джерел:

1. Івахненко І.С. Інвестиційна діяльність в Україні: сучасний стан та можливості її активізації // Інвестиції: практика та досвід. – 2010. – № 2.
2. Лазебник Л. Л. Інвестиційний клімат та економічна мотивація іноземного інвестування в Україні / Л. Л. Лазебник // Фінанси України. – 2010. – № 4.
3. Марцин В. Удосконалення державного регулювання інвестиційної діяльності в економіці України // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 5.
4. Статистична інформація Державного комітету статистики України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http:// www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua)

Горбата Ю.В.

студентка,

Науковий керівник: Андрущак Є.М.

кандидат економічних наук, доцент,

Львівський національний університет імені Івана Франка

РЕАЛІЗАЦІЯ ВАЛЮТНО-КУРСОВОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ПЕРЕХОДУ ДО ІНФЛЯЦІЙНОГО ТАРГЕТУВАННЯ

Як свідчить міжнародний досвід, зміни в монетарному режимі країн-таргетерів інфляції, свого часу, розпочинались із змін у валютній політиці центральних банків, яка пройшла шлях від різних форм штучного підтримання курсу національної валюти до вільного плавання чи режиму широкого валютного коридору, з дотриманням правила невтручання у роботу валютного ринку чи застосуванням граничних валютних інтервенцій. В Україні, в рамках переходу до інфляційного таргетування, процес трансформації валютно-курсової політики тільки розпочався, що зумовлює особливу актуальність його дослідження.

Вивченню механізмів та ефективності реалізації валютної політики присвячені праці таких вітчизняних науковців: А. Гальчинський, В. Геєць, О. Дзюблюк, А. Гриценко, Т. Кричевська, Ф. Журавка, В. Міщенко, О. Петрик, В. Стельмах, М. Макаренко, Н. Жмурко, М. Кульчицький та інші. Незважаючи на наявність суттєвого вітчизняного та міжнародного наукового доробку у дослідженні валютної політики, на сьогодні немає комплексного бачення щодо трансформації валютної політики в контексті переходу до інфляційного таргетування.

Метою даної роботи є проаналізувати сучасні тенденції реалізації валютно-курсової політики НБУ в умовах переходу до монетарного режиму, що базується на внутрішній ціновій стабільності.

З 2000 р. до I кв 2014 р. НБУ утримував прив'язку курсу гривні до долара США, незважаючи на те, що де-юре було оголошено про режим керованого плавання. Не погоджуючись на підвищення гнучкості національної валюти в період, коли курс гривні перебував під значним ревальваційним тиском, монетарна влада провела дві ревальваційні корекції у квітні 2005 р. (на 5%) та у травні-червні 2008 р. (на 4%). Однак під впливом міжнародної фінансової кризи, восени 2008 р. обмінний курс національної валюти було відпущено, в результаті чого гривня девальвувала щодо долара США на 52,5%. Деяка гнучкість курсу підтримувалася впродовж 2009 р., після чого офіційний курс змінювався лише адміністративно та мав девальваційні тенденції [1, с.184].

Для підтримки стабільності обмінного курсу НБУ був змушений проводити валютні інтервенції у дуже великих обсягах, що призвело до

скорочення обсягу міжнародних резервів до критичного рівня. Досягнувши свого максимуму в 2011 р. 38,35 млрд. дол. США, золотовалютний запас почав послідовно скорочуватися, досягши позначки 6,42 млрд. дол. США станом на кінець січня 2015 р. Накопичені в економіці дисбаланси, не дозволили знизити девальваційний тиск, тому гривня в лютому-березні 2014 р. втратила близько 50% своєї вартості – з 8 грн. до 12 грн. за долар США, зрештою як і в жовтні-листопаді 2008 р., коли національна одиниця девальвувала з 5 грн. до 8 грн./долар США. За 2014 р. гривня за офіційним курсом знецінилася до долара США на 97,3%, досягши позначки 15,62 грн./дол. США [2]. З погляду багатьох фахівців, глибина падіння гривні пояснюється не лише очевидними фундаментальними чинниками, але й повторенням НБУ помилок жовтня-грудня 2008 р., коли центральний банк для уникнення банківської паніки надавав значні обсяги рефінансування, але не забезпечував надійного контролю за цільовим використанням цих коштів. Вважаємо, що різкої девальвації гривні можна було уникнути за умови надання їй більшої гнучкості, зокрема в час посткризового відновлення 2010-2012 р. Унаслідок штучного утримання фіксованого валютного курсу економіка України втрачала зовнішню конкурентоспроможність, результатом чого стало зростання дефіциту платіжного балансу та скорочення золотовалютних резервів.

Отже, до основних проблем курсової нестабільності в Україні, на нашу думку, можна віднести такі:

1. Стан платіжного балансу і величина зовнішнього боргу України. Передумовою загострення криз в 2008 р. та 2013 р. було значне від'ємне сальдо поточного рахунку платіжного балансу (12,78 млрд. дол. США та 16,52 млрд. дол. США, або 6,7 та 8,7% ВВП, відповідно). Дефіцит торговельного балансу, що виник, сформував значний девальваційний тиск на національну валюту.

2. Обсяг проведення операцій з купівлі-продажу валюти на готівковому ринку України та втрата довіри до національної грошової одиниці, банківської системи. За останніми даними НБУ, кількість готівкової валюти на руках у населення становить – 92,2 млрд. доларів США [2]. Обсяг готівкової іноземної валюти, який населення зберігає у формі тезаврації, включається до показника пропозиції грошей, але управляти ним центральний банк не може.

3. Високий рівень доларизації вітчизняної економіки. В абсолютному виразі обсяг депозитів в іноземній валюті за період 2008-2015 рр. зріс у 2 рази, а обсяг кредитів в іноземній валюті станом на жовтень 2015 р. в 1,8 рази перевищують рівень 2012 р. Заходи регулятора, направлені на зменшення доларизації фінансової системи призвели до зменшення банківських активів в іноземній валюті, але не зупинили зростання валютних депозитів.

4. Валютні спекуляції банків.

5. Несвоєчасний перехід на режим гнучкого курсоутворення. Посилаючись на вимоги МВФ щодо отримання Україною чергових траншів кредитів, а також з огляду на критичний рівень золотовалютних резервів країни, НБУ прийняв постанову від 06.02.2014 р. про перехід до гнучкого курсоутворення на валютному ринку. Вважаємо, що таке рішення перехід в даний період було необґрунтованим, оскільки в Україні не були створенні передумови для ринкового встановлення обмінного курсу. Політична нестабільність, активізація девальваційних очікувань суб'єктів ринку, валютні спекуляції, значний дефіцит бюджету тощо спричинили додатковий тиск на гривню та, як наслідок, зростання рівня інфляції. Оскільки, за умов дестабілізації дієвість ринкових інструментів обмежується, НБУ обґрунтовано посилював заходи адміністративного регулювання, які можна поділити на такі групи: обмеження для запобігання втечі капіталу з країни; обмеження спрямовані на зменшення «відтоку» депозитів з банківської системи, боротьбу з доларизацією економіки; обмеження, пов'язані з організацією роботи банків при проведенні банківських операцій з іноземною валютою; розширення доступу банків до ліквідних ресурсів; посилення пруденційного нагляду і контролю. Однак, вважається, що в умовах переходу до інфляційного таргетування застосування адміністративних важелів впливу на валютний ринок повинне мати тимчасовий характер.

З метою пошуку рівноважного курсу гривні наприкінці 2014 р. НБУ запровадив щоденні валютні аукціони, що призвели до множинності курсів [3, с. 13]. На нашу думку, валютні аукціони були лише схемою лобіювання інтересів тих комерційних банків, керівники яких пов'язанні латентними зв'язками з політичними діячами. Окрім банківських спекуляцій на «чорному» валютному ринку, аргументами на користь такого твердження є факти: відмови від проведення валютних інтервенцій в обмін на застосування валютних аукціонів, коли валютні кошти отримують «обрані» банки; проведення аукціонів за «голландською» системою, що в умовах дефіцитності долара є нелогічним. НБУ з 05.02.2015 р. скасував індикативні торги іноземною валютою. Це сприяло вирівнюванню ринкового та офіційного курсів, міжбанківський ринок стабілізувався. Повне скасування адміністративних обмежень на валютному ринку та перехід до валютного регулювання на ринкових засадах, за прогнозами НБУ, можливе до середини 2016 р. Основними передумовами для валютної лібералізації буде накопичення достатнього рівня міжнародних валютних резервів, фіскальна консолідація і розвиток фінансового сектора країни. Відповідно до меморандуму з МВФ, повне скасування обмежень на валютному ринку можлива після успішного завершення часткової реструктуризації держборгу, докапіталізації банків і повного

переходу НАК «Нафтогаз України» до придбання валюти на міжбанківському ринку, а не із золотовалютних резервів [2; 3, с. 15].

На підставі вищенаведеного аналізу, можна виділити такі особливості валютно-курсової політики в умовах трансформації монетарної стратегії: «острах плавання»; перехід до системи відносно плаваючого валютного курсу відбувався без достатнього запасу золотовалютних резервів держави; непослідовність та помилки монетарного регулювання, що призвели, серед іншого, до розвитку «чорного» валютного ринку та масових спекуляцій; зарегульованість валютного ринку адміністративними обмеженнями тощо. Суттєво покращити ситуацію на валютному ринку та ліквідувати девальваційний тиск на гривню можуть лише структурні зміни в економіці в напрямі імпортозаміщення і розвитку експорту продукції з високою доданою вартістю, а також реструктуризація зовнішніх боргів держави в іноземній валюті.

Список використаних джерел:

1. Гриценко А.А. Інститут таргетування інфляції : зарубіжний досвід і перспективи запровадження в Україні : наукова доповідь / А.А. Гриценко, Т.О. Кричевська, О.І. Петрик. – Київ : Інститут економіки та прогнозування НАН України, 2008. – 271 с.
2. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/control/uk/index>
3. Підвисоцький Р. Реалії ринкового курсоутворення в Україні / Р. Підвисоцький // Вісник Національного банку України. – 2015. – № 3. – С. 13-15

Жакун В.В.

студентка;

Пернарівський О.В.

кандидат економічних наук, доцент,

Національний університет державної податкової служби України

ВЗАЄМОДІЯ ФІСКАЛЬНОЇ І МОНЕТАРНОЇ ПОЛІТИКИ В УМОВАХ СТАБІЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Державний бюджет і система оподаткування складають головну ланку фінансової системи держави. Всередині цієї структури відбувається понад 70% усіх фінансових відносин, у неї входять різні фінансові установи, за допомогою яких держава здійснює свою фінансову діяльність і перерозподіляє значну частину ВВП.

У сучасних умовах фінансової стабілізації економіка України перебуває у стані постійного збалансування між деструктивними наслідками фінансово-економічної кризи 2008-2009 рр. та стимулами від реалізації антикризового пакета заходів. Для забезпечення фінансової стабільності та сталого економічного зростання необхідне концептуальне переосмислення проведення державної фінансової політики, зокрема взаємодії фіскальної та монетарної складових, які мають різний, а в деяких випадках – протилежний характер впливу на економічні процеси. Тому можливі два варіанти наслідків взаємодії фіскальної та монетарної політики:

1) порушення макроекономічної рівноваги та загострення проявів деструктивних чинників кризи;

2) формування ефективної державної фінансової політики, спрямованої на забезпечення фінансової політики.

В Україні проблематику взаємодії фіскальної та монетарної політики досліджували В. Зимовець, В. Міщенко, В. Лагутін, Я. Белінська, І. Радіонова, В. Козюк, Є. Алімпієв та інші науковці [3, с. 22-23].

Розглядаючи бюджетно-податкові важелі у макроекономічному аспекті як засоби дії відповідних методів бюджетно-податкової (або фіскальної) політики, яка, у свою чергу, спроможна регулювати як сукупний попит, так і сукупну пропозицію, та виходячи з того, що через зведений бюджет держави у деяких країнах світу перерозподіляється до 50-55 % ВВП, саме бюджетно-податковим важелям належить пріоритетна роль у визначенні фінансової моделі держави відповідно до рівня державної централізації ВВП та у забезпеченні стабільного економічного розвитку у державі, який має забезпечити:

- збільшення реальних обсягів ВВП;
- підвищення рівня зайнятості серед економічно активного населення;
- досягнення помірного рівня споживчих цін та цін виробників;
- стабільність національної грошової одиниці;
- скорочення обсягів державних боргів;
- зростання рівня середньої заробітної плати;
- підвищення рівня соціального забезпечення у країні та інше [1, с. 48].

Стимулююча дія бюджетно-податкової політики, основною метою якої є економічний розвиток, полягає у застосуванні двох основних важелів, а саме: зростання державних видатків; зниження рівня оподаткування. Зростання державних видатків здійснюється, як правило, у двох напрямках:

- державні видатки спрямовуються безпосередньо в економічний сектор, збільшується державне фінансування окремих галузей та

окремих підприємств, що призводить до розширення виробництва, підвищення рівня зайнятості та, як наслідок, до зростання обсягів ВВП;

- у державі збільшуються видатки на соціальну сферу, підвищуються соціальні стандарти, зростає сукупний попит, який, у свою чергу, призводить до загального економічного зростання.

Реалізація політики економічного розвитку, як правило, розраховується на більш тривалий часовий період та охоплює широкий спектр фінансово-економічних заходів. Між тим економічний розвиток у державі може бути наслідком сталого економічного зростання та реалізації заходів відповідної фінансової політики [6, с. 21-22].

Отже, визначимо взаємодію фіскальної і монетарної політики як систему прямих та опосередкованих взаємозв'язків на рівні значень цільових векторів фіскальної та монетарної політики і на рівні операційної діяльності уповноважених регуляторних органів, що супроводжується проведенням інституційних і процедурних заходів із періодичним повторенням, враховуючи динамічність економічних процесів.

Вибір форми взаємодії залежить від особливостей соціально-економічних умов конкретної країни та якості її інституційного середовища. Тому на сучасному етапі для України актуальними є:

– по-перше, визначення ефективної форми взаємодії фіскальної та монетарної політики;

– по-друге, розробка комплексного підходу забезпечення такої форми взаємодії [3, с. 25].

Отже, концептуальні засади забезпечення форми координації фіскальної та монетарної політики, що передбачають реалізацію системи економіко-правових перетворень із такими складовими:

а) інституційно-правова – перелік заходів з удосконалення нормативної бази щодо врегулювання окремих аспектів взаємодії;

б) методична, яка визначає цільові вектори для фіскальної та монетарної політики, а також основні параметри їх реалізації;

в) операційна, що полягає у визначенні переліку та порядку застосуван-

ня інструментів фіскальної та монетарної складових фінансової політики.

Водночас, зважаючи на динамічність змін у сфері фінансової політики, внаслідок її реагування на стохастичні збурення в економіці проблематика взаємодії фіскальної та монетарної політики потребує постійного перегляду підходів дослідження.

Список використаних джерел:

1. Даниленко А. І. Фіскально-бюджетна та грошово-кредитна політика України: проблеми та шляхи посилення взаємозв'язку : [монографія] / А. І. Даниленко / НАН України ; Ін-т екон. та прогноз. – К., 2010. – 456 с.
2. Рубан Н. І. Джерела ефективності бюджетно-податкових важелів в умовах кризи фінансових відносин / Н. І. Рубан, І. І. Чуницька // Науковий вісник Національного університету ДПС України. – 2010. – № 1(48). – С. 42-48.
3. Серебрянський Д. Взаємодія фіскальної та монетарної політики в умовах фінансової стабілізації економіки України / Д. Серебрянський, А. Капелюш // Вісник Національного банку України. – 2015. – № 6. – С. 22-28. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Vnbu_2015_6_6.pdf.

Кумер Т.С.

студентка,

Науковий керівник: Пернарівський О.В.

кандидат економічних наук, доцент,

Національний університет державної податкової служби України

РОЛЬ І ФУНКЦІЇ МОНЕТАРНОГО ТРАНСМІСІЙНОГО МЕХАНІЗМУ В ЗАБЕЗПЕЧЕНОСТІ ЦІНОВОЇ СТАБІЛЬНОСТІ

Досліджено роль і функції монетарного трансмісійного механізму в забезпеченості цінової стабільності, проведено аналіз світового досвіду та охарактеризовано відмінності в підходах центральних банків США, Англії, Японії та ЄЦБ. Визначено особливості функціонування монетарного трансмісійного механізму в Україні та виявлено причини його низької ефективності. Обґрунтовано виникнення в Україні проблеми пастки процентної ставки. Детально охарактеризовано основні канали монетарного трансмісійного механізму, запропоновано критерії їх дієвості та обґрунтовано заходи з підвищення ефективності. Досліджено вплив на дію каналів монетарного трансмісійного механізму нестандартних заходів монетарної політики з кредитного і кількісного пом'якшення. Розроблено структурно-логічну схему дії монетарного трансмісійного механізму в Україні, яка відображає вплив інструментів грошово-кредитної політики на макроекономічні параметри та показники розвитку грошового ринку, а також взаємозв'язки між окремими каналами цього механізму. Обґрунтовано, що першочерговими заходами щодо активізації дії каналів монетарного трансмісійного механізму в Україні в умовах переходу до таргетування інфляції повинні бути: підвищення макроекономічної стабільності; розроблення стратегії монетарної політики та вдосконалення операційної системи регулювання

ліквідності банків; фінансове оздоровлення банківської системи й підвищення її стійкості до внутрішніх і зовнішніх шоків; удосконалення комунікаційної політики центрального банку, а також закріплення інфляційних очікувань суб'єктів ринку відповідно до визначеного цільового рівня інфляції. Грошово – кредитна політика-це комплекс заходів у сфері грошового обігу та кредиту, спрямованих на забезпечення стабільності грошової одиниці України шляхом використання визначених Законом «Про Національний банк України» засобів і методів. Відповідно до ст. 25 Закону України «Про Національний банк України» основними економічними засобами та методами Г.к.п. є регулювання обсягу грошової маси через: 1) визначення та регулювання норм обов'язкових резервів для комерційних банків; 2) процентну політику; 3) рефінансування комерційних банків; 4) управління золотовалютними резервами; 5) операції з цінними паперами (крім цінних паперів, що підтверджують корпоративні права), в т. ч. з казначейськими зобов'язаннями, на відкритому ринку; 6) регулювання імпорту та експорту капіталу; 7) емісію власних боргових зобов'язань і операції з ними. Монетарний трансмісійний механізм(monetary transmission mechanism) – процес передачі змін у використанні інструментів монетарної політики центрального банку на фінансовий сектор економіки, а у подальшому – на макроекономічні змінні на основі використання певних каналів і зв'язків прямої та зворотної дії.Таргетування інфляції(inflation targeting) – монетарний режим, який передбачає відповідальність центрального банку за дотримання проголошеного значення офіційного показника інфляції (таргету) протягом визначеного періоду часу. Відповідальність центрального банку обумовлена можливістю використання усього переліку інструментів монетарної політики, у випадку загрози недотримання визначеного значення таргету. Цінова стабілізація – політика держави, спрямована на утримання системи цін на певному рівні шляхом підтримки стабільного курсу національної грошової одиниці

Список використаних джерел:

1. Буковинський С. Забезпечення цінової стабільності і мінімізація системних фінансових ризиків / С. Буковинський // Вісник Національного банку України. – 2014. – М 11. – С. 5-13.
2. Новые вызовы для денежно-кредитной политики в современных условиях: монография: в 2 кн. Кн. 2: Взгляд из Украины / под ред. В. М. Гейца, А. А. Гриценко ; НАН Украины, Ин-т экономики и прогнозирования. – К., 2012. – 360 с.
3. Дзюблюк О. В. Перспективи оптимізації трансмісійних механізмів грошово-кредитної політики в період кризових явищ на фінансових ринках / О. В. Дзюблюк // Фінанси, облік і аудит. – 2012. – Вип. 19. – С. 55–64.

4. Kikuo I. Japan's Growth Potential and Quantitative and Qualitative Monetary Easing.

5. Kikuo I. Bank of Japan. – June 3, 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу:] http://c3352932.r32.cf0.rackcdn.com/Bank%20of%20Japan%2036_1401788321.pdf.

6. Cour-Thimann Ph. The ECB's non-standard monetary policy measures the role institutional factors and financial structure / Ph. Cour-Thimahn, B. Winkler // Working Paper. – 2013. – No. 1528, April. – 44 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.thehawktrader.com/ita/paper/ECB_nonstandardMonetaryPolicy.pdf.

7. Мищенко С. В. Проблемы устойчивости денежного обращения / С. В. Мищенко. – М. : Нов. знание, 2014. – 399 с.

8. Моисеев С. Р. Денежно-кредитная политика: теория и практика : учеб. пособ. / С. Р. Моисеев ; Моск. фин.-пром. акад. – М., 2011. – 784 с.

9. Науменкова С. В. Особенности влияния монетарных трансмиссионных механизмов на обеспечение воспроизводственных процессов в экономике / С. В. Науменкова // Вісник УАБС. – 2002. – № 1(12). – С. 13-20.

10. Науменкова С. В. Світовий досвід регулювання фінансового сектору в контексті координації монетарної та фіскальної політики / С. В. Науменкова, Б. В. Приходько // Социальная экономика. – 2013. – № 4. – С. 131–142.

11. Монетарна політика Національного банку України: сучасний стан та перспективи змін / за ред. В. С Стельмаха ; Центр наук, досліджень НБУ, Ун-т банк, справи НБУ. – К., 2009. – 404 с.

12. Тулеуов О. А. Трансмиссионный механизм воздействия нетрадиционного (нестандартного) инструмента денежно-кредитной политики – количественного смягчения на экономическую активность / О. А. Тулеуов [Електронний ресурс].

13. Мехдиев Х. О. Трансмиссионный механизм денежно-кредитной политики в условиях финансово-экономического кризиса / Х. О. Мехдиев // Наука и современность. – 2012. – № 16-2. – С. 145-152.

14. Юдаева К. О возможностях, целях и механизмах денежно-кредитной политики в текущей ситуации / К. Юдаева // Вопросы экономики. – 2014. – № 9. – С. 4–12.

15. Hammond G. State of the art of inflation targeting – 2012 / G. Hammond ; Centre for Central Banking Studies, Bank of England // Handbook. – 2012. – No. 29. – 47 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bankofengland.co.uk/education/Documents/ccbs/handbooks/pdf/ccbshb29.pdf>.

Неводнічик А.Я.

студентка,

*Навчально-науковий інститут фінансів, банківської справи
Національного університету державної податкової служби України*

ПРОБЛЕМА ІНФЛЯЦІЇ В УКРАЇНІ

Інфляція можна назвати однією з найгостріших проблем сучасного розвитку економіки в багатьох країнах світу, яка негативно впливає на всі сторони життя суспільства. Адже її наслідками є знецінення результатів праці, зниження життєвого рівня населення, знецінення грошових заощаджень, перешкоджання довгостроковим інвестиціям і економічному зростанню. Висока інфляція руйнує грошову систему, провокує витік національного капіталу за кордон, послаблює національну валюту, сприяє її витісненню у внутрішньому обігу іноземною валютою, тощо. Інфляція є найефективнішим засобом перерозподілу національного багатства – від бідніших верств суспільства до більш багатих, що посилює тим самим його соціальне розшарування.

Інфляція є результатом порушення економічної рівноваги, яка зумовлена комплексом внутрішніх і зовнішніх причин. Найважливішими з внутрішніх причин інфляції є: порушення пропорцій відтворення між виробництвом і споживанням, нагромадженням і споживанням, попитом і пропозицією, грошовою масою в обігу і сумою товарних цін; значне зростання дефіциту державного бюджету і державного боргу, зумовлених непродуктивними державними витратами; надмірна емісія паперових грошей, яка порушує закони грошового обігу; мілітаризація економіки, що відволікає значну частину ресурсів в оборонну промисловість, призводить до недовиробництва товарів народного споживання, створює їх дефіцит; збільшення податкового тягаря на товаровиробників; випередження темпів зростання заробітної плати порівняно з темпами зростання продуктивності праці.

Зовнішні фактори інфляції пов'язані з посиленням інтернаціоналізації господарських зв'язків між державами, що супроводжуються загостренням конкуренції на світових ринках капіталів, товарів та послуг, робочої сили, загостренням міжнародних валютно-кредитних відносин, зі структурними світовими кризами (енергетичною, продовольчою, фінансовою та ін.).

Основним показником за допомогою якого вимірюється інфляція в країні є коефіцієнт інфляції, або індекс споживчих цін, він характеризує загальну зміну цін на товари і послуги у поточному періоді у порівнянні з минулим. Індекс інфляції в жовтні 2015 року становив 98,7%.

Національний банк України (НБУ) прогнозує базову інфляцію на кінець цього року на рівні 25%, а в 2016 році – 7-8%. НБУ прогнозує, що

базова інфляція буде уповільнюватися швидше за загальну (яка в значній мірі визначатиметься зростанням адміністративно регульованих цін) [1].

У результаті проведеного аналізу індексу інфляції можна сказати, що на сьогодні для національної економіки все ще актуальною залишається боротьба із загальним зростанням цін та його негативними соціально-економічними наслідками. Основними соціально-економічними наслідками інфляції майже завжди є перерозподіл національного доходу і багатства між різними групами суспільства, економічними і соціальними інститутами довільним і не прогнозованим чином.

Головним негативним соціальним наслідком інфляції є перерозподіл багатства і доходів, особливо якщо вони не індексуються, а кредити видаються без урахування індексу цін. Важкі соціальні наслідки інфляції виявляються також у зниженні реальних доходів громадян. Інфляція призводить до зниження реальних доходів населення, тоді коли динаміка зростання номінальних доходів відстає від динаміки інфляційного процесу. Незважаючи на позитивні показники зростання номінальної заробітної плати в Україні за останній період, говорити про високий рівень життя населення не доводиться, оскільки показники реальної заробітної плати мають надто повільні тенденції до зростання [2].

За умов, які склалися у вітчизняній економіці, керування інфляцією є найважливішою проблемою грошово-кредитної і економічної політики взагалі.

Щоб досягти успішного зниження рівня інфляції, потрібно об'єднати зусилля всіх основних політичних сил: уряду, президента, Національного банку і Верховної Ради.

Підхід до рішення проблеми інфляції в першу чергу полягає в забезпеченні контролю над попитом і витратами. Вирішальне значення матимуть структурні реформи, направлені на забезпечення зростання пропозиції товарів і послуг.

По-перше, слід посилити фіскальну політику, тобто шляхом накопичення, а не витрачання засобів, отриманих за рахунок перевиконання плану по доходах бюджету, а також всіх додаткових засобів, отриманих від приватизації.

По-друге, необхідно стримувати зростання соціальних трансфертів, але одночасно треба зберігаючи бюджетну підтримку для самих незахищених груп населення.

По-третє, слід розірвати спіраль «ціни-зарплата», яка зароджується. Темпи зростання мінімальної заробітної платні, а також заробітної платні в бюджетному секторі, повинні бути утримані на рівні, які відповідали б інфляції [3].

Зараз необхідно виходити із загальних довгострокових інтересів і забезпечити підтримку для послідовного втілення в життя заходів антиінфляційної політики.

Отже, інфляція – надзвичайно складне соціально-економічне явище і тривалий процес. Інфляційний процес в Україні розвивається згідно з загальновизнаними закономірностями від помірної до гіперінфляції. Суттєво підвищити ефективність антиінфляційної політики можна досягти лише за умов комплексного використання всіх можливих способів боротьби з інфляцією. Україні необхідно використовувати той досвід і методи, які допомогли вийти іншим країнам з кризи і подолати інфляцію, але з врахуванням особливостей національної економіки.

Список використаних джерел:

1. Тіверіадська Л.В., Якименко А.М. Інфляційні процеси та їх соціально-економічні наслідки в Україні / Тіверіадська Л.В., Якименко А.М. // Економічний простір. – 2015. – № 93. – С. 175-188.
2. Ігнатишин Б.А. «Методи регулювання рівня інфляції в Україні».
3. Інфляційний звіт за вересень 2015 року <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=22249640>

Собчук С.І.

аспірант,

Київський національний торговельно-економічний університет

БЮДЖЕТНИЙ МЕХАНІЗМ В СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Бюджет наразі є одним із головних фінансових інструментів України, що дає змогу мобілізувати та плановірно здійснювати розподіл грошових ресурсів, в залежності від базових стратегічних та тактичних цілей розвитку. Ефективне використання бюджетних ресурсів, що потрібні для реалізації країною її функцій, виступає однією із головних проблем на всіх етапах розвитку економічних систем. Питання визначення пріоритетів здійснення бюджетної політики являється результатом обмеженості грошових ресурсів бюджету, так як акумулювання його доходів в демократичному суспільстві має об'єктивно сформовані рамки. Задля забезпечення сталого економічного розвитку, бюджетна політика має використовувати ефективний бюджетний механізм.

Дослідженням даної проблематики приділяли увагу багато учених-економістів України і світу. Зокрема, вагомий внесок зробили Дж. Б'юкенен, А. Вагнер, Дж. М. Кейнс, П. Самуельсон, А. Сміт, Дж. Стігліц, Дж. Тобін, А. Лавров, А. Пігу, С. Фішер, Т. Боголіб, С. Буковинський, О. Васирик, І. Запатріна, І. Лук'яненко, Л. Лисяк,

І. Луніна, І. Лютий, В. Опаріна, В. Федосов, І. Чугунов, С. Юрій та ін. Разом з тим аналіз наукової літератури дає підстави дійти висновку, що проблеми використання бюджетного механізму регулювання економічного розвитку всебічно не розглянуті, багато питань відносно напрямів його вдосконалення залишаються невизначеними.

У бюджетній системі будь-якої держави постійно виникають економічні відносини між бюджетами усіх рівнів, що є невід'ємною частиною бюджетного процесу. Застосування бюджетних відносин та їх реальний вплив на процеси соціально-економічного розвитку країни здійснюється при використанні бюджетного механізму держави. Саме тому ґрунтовні дослідження теоретичних та методологічних питань щодо організації й функціонування даного механізму є досить актуальними для національної фінансової науки та практики.

Бюджетний механізм – це одна із найбільш динамічних частин бюджетної політики. Так як він являється складовою фінансового механізму, то безпосередньо активно використовується державними органами влади з метою регулювання соціальних та економічних процесів в суспільстві. Аналіз й узагальнення наукових підходів відносно визначення поняття бюджетного механізму дають змогу виокремити його основні економічні ознаки:

- сукупність форм, методів, важелів та інструментів для мобілізації й використання бюджетних ресурсів з метою забезпечення виконання основних функцій держави;
- реальна дія бюджетної політики й активний інструмент щодо її реалізації;
- спосіб організації бюджетних відносин;
- механізм практичного застосування бюджету з метою здійснення фінансової політики в країні;
- механізм забезпечення потрібних умов задля економічного та соціального розвитку [2, с. 78].

Від високої якості показника законодавчого та нормативного забезпечення, системи бюджетного планування та прогнозування, бюджетного регулювання та нормування, системи оподаткування, різноманітних неподаткових методів щодо мобілізації доходів, використання кошторисного фінансування, методів бюджетного резервування, міжбюджетних відносин, ефективної бюджетної звітності, дієвого бюджетного контролю значною мірою залежить показник практичної реалізації таких бюджетних відносин в кожній конкретній ланці бюджетної системи та, відповідно, якість виконання покладених на державні органи влади функцій в цілому. Саме тому всі успіхи й невдачі в соціальному та економічному розвитку потрібно пов'язувати із якістю організації й використання саме бюджетного механізму.

Бюджетний механізм функціонує ефективно, в тому випадку якщо злагоджено діють всі його складові елементи. Використовуючи їх, держава здатна вибирати напрямок економічного та соціального розвитку на своїй території згідно із потребами своїх громадян.

Функціонування бюджетного механізму характеризується кількісними та якісними ознаками. Кількісна характеристика бюджетного механізму являє собою величину фінансових ресурсів, які акумулюються та використовуються бюджетною системою з метою виконання цілей й завдань, що передбачені певною бюджетною політикою. В той час коли якісна характеристика, демонструє технологію утворення та використання фінансових ресурсів при використанні бюджетних інструментів, таких як ставки, норми, строки, задля забезпечення досягнення кількісних характеристик [1, с. 60].

Досить важливою складовою бюджетного механізму, яка сприяє повній його реалізації та поєднує між собою Державний бюджет України й місцеві бюджети є механізм міжбюджетних відносин. При його застосуванні в бюджетній системі будь-якої держави постійно функціонують взаємовідносини між бюджетами всіх рівнів, що являється досить важливим елементом бюджетного процесу та інструментом системи вдосконалення фінансових відносин, які відбуваються між центральними й місцевими органами влади, чинником соціального та економічного розвитку території.

У переважній більшості країн світу найбільш поширеніші три основні концепції бюджетної політики. Перша з них говорить, що бюджет кожного року повинен бути збалансованим, тобто має спостерігатися баланс доходів і видатків, таким чином збалансованість бюджету – це основна мета даної бюджетної політики, яка реалізується через бюджетний механізм. Друга концепція направлена на забезпечення збалансування бюджету за відповідний економічний цикл. Третя концепція базується на поглядах щодо функціональних фінансів, тобто основна мета здійснення бюджетної політики – це досягнення збалансованості економіки саме країни, а не бюджету як головного фінансового плану. Зараз значні динамічні зміни в соціальних та економічних процесах у системі бюджетних взаємовідносин, викликають необхідність розробки й впровадження саме такої концепції бюджетної політики, яка повністю враховує економічні, соціальні, політичні та інституційні фактори розвитку країни [3, с. 65].

Таким чином, здійснюючи оптимізацію розподілу й перерозподілу ВВП при використанні бюджетного механізму, державна влада постійно регулює всі соціально-економічні процеси на будь-якому етапі її розвитку, беручи до уваги його характерні особливості, об'єктивні й суб'єктивні чинники.

Список використаних джерел:

1. Боголіб Т.М. Інституційна основа бюджетної системи України / Т.М. Боголіб // Научные труды ДОНТУ. Серия: экономическая, 2013. – № 2(44). – С. 57-68.
2. Бюджетна політика у системі державного регулювання соціально-економічного розвитку України: [монографія] / Л.В. Лисяк ; Акад. фін. упр. – К. : Акад. фін. упр., 2009. – 598 с.
3. Павелко А. Бюджетна політика економічного розвитку / А. Павелко, І. Чугунов // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – К.: КНТЕУ. – 2015. – № 2 – С. 64–72.

Степанова Г.М.

аспірант,

Київський національний торговельно-економічний університет

ФІНАНСОВІ ІНСТРУМЕНТИ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ

У сучасних умовах функціонування економічних систем особливої актуальності набувають питання розвитку економіки України та її адміністративно-територіальних одиниць, що пов'язані з необхідністю забезпечення кожним регіоном держави належного рівня використання та перспектив нарощення економічного потенціалу. Важливу роль у структурі ринкових відносин та механізмі їх регулювання з боку держави, відіграють фінансові інструменти, через які вона здійснює вплив на розвиток економіки, показники матеріального добробуту населення та рівень його соціального захисту. Наявність ефективної системи фінансового регулювання економіки об'єктивно зумовлена необхідністю розподілу і перерозподілу валового внутрішнього продукту між верствами населення, підприємницькими структурами і окремими територіями та потребою забезпечення сталого економічного розвитку.

Дані питання досліджувало багато учених-економістів України і світу. Зокрема, великий внесок зробили М. Афанасьєв, А. Вагнер, О. Василик, В. Геєць, І. Запатріна, Дж. Кейнс, А. Лаффер, Л. Лисяк, І. Лютий, В. Опарін, Г. П'ятаченко, Д. Рікардо, П. Самуельсон, А. Сміт, Я. Тінбенгер, В. Федосов, М. Фрідмен, І. Чугунов, С. Юрій та ін. Разом з тим, аналіз наукової літератури дає підстави дійти висновку, що проблеми використання фінансових інструментів регулювання економіки всебічно не розглянуті, багато питань відносно застосування новітніх принципів та методів їх вдосконалення залишаються невизначеними.

Актуальність даного питання полягає в тому, що спостерігається чітка взаємозалежність між рівнем ефективності використання фінансових інструментів регулювання економіки та рівнем економічного благополуччя країни. Метою дослідження є оцінка та аналіз впливу фінансових інструментів на стан національної економіки держави.

Фінансові інструменти є ваговою складовою державного регулювання соціально-економічного розвитку суспільства. Становлення фінансових відносин відбувається в умовах трансформації економіки, яка є передумовою і одночасно об'єктом їх впливу. Виходячи зі стратегії розвитку економіки, пов'язаної з підвищенням рівня її ендогенної складової, необхідні відповідні інституційні зміни у системі фінансово-бюджетного регулювання економіки, що формується у певному інституційному середовищі та являє собою сукупність таких фінансово-бюджетних і економічних складових, як дохідна частина бюджету, видаткова частина бюджету, дефіцит бюджету, державний борг, податкове регулювання, міжбюджетні відносини, економічні процеси в країні, зовнішнє економічне середовище та взаємозв'язки між ними.

Основною метою системи фінансового регулювання є розробка і проведення збалансованої фінансово-бюджетної політики спрямованої на підвищення соціально-економічного розвитку країни. Фінансова політика як інструмент державного регулювання суспільного розвитку є сукупністю фінансових відносин та інституційного забезпечення спрямованих на досягнення фінансово-економічної збалансованості, результативності економічних перетворень [3, с. 64]. Доцільно зазначити, що грошово-кредитна та бюджетно-податкова політика є найбільш потужними інструментами державного регулювання економічного розвитку країни. Формування та реалізація дієвої фінансової політики має ґрунтуватись на сукупності відповідних принципів, які визначають базисну модель співвідношення та взаємодії складових державної фінансової політики [2, с. 24].

Вітчизняний і зарубіжний досвід використання фінансових інструментів економічного регулювання свідчать, що найбільш вагомими завданнями у ході розробки та реалізації фінансової політики є зниження соціальної напруженості у суспільстві, підвищення якісного рівня життя населення, вдосконалення системи державних фінансів, розширення фінансової самостійності адміністративно-територіальних одиниць, створення сприятливих умов для розвитку підприємництва, у тому числі шляхом покращання рівня інвестиційної привабливості країни та регіонів, здійснення структурних змін в економіці, що спрямовано на підвищення темпів економічного зростання держави [1, с. 76].

Необхідність державного втручання в економіку обумовлена вадами ринкового саморегулювання, пошуком ефективніших неринкових варіантів задоволення потреб у суспільних благах, усуненням зовнішніх ефектів. Фінансове регулювання економіки – це вплив держави на діяльність суб'єктів господарювання та ринкову кон'юнктуру з метою забезпечення нормальних умов функціонування ринкового механізму. Це складний процес, до якого належить процедура розробки фінансових інструментів, обґрунтування їх дієвості, вибір методів використання. Властивості регулятивних функцій залежить від рівня розвитку продуктивних сил країни, її політичної орієнтації, соціальної структури, національних особливостей. На сьогодні метою державного регулювання економіки є стійкий економічний розвиток. Економічна реформа, яка здійснюється в Україні, покликана змінити особливості участі держави у господарських процесах, створити економічні умови для забезпечення високої ділової активності, усвідомити необхідність державного втручання в економічні процеси. Зміст державного регулювання економіки визначається завданнями органів державної влади, а також комплексом організаційних, економічних, фінансових управлінських засобів та інструментів, які має у своєму розпорядженні держава. Особливого значення набувають такі інструменти як прогнозування, планування, програмування. Ефективність державного регулювання залежить від того, наскільки розумно і виважено використовуються економічні, правові та адміністративні важелі у процесі реалізації економічної політики.

Список використаних джерел:

1. Ватульов А. Фінансові інструменти регулювання соціально-економічного розвитку / А. Ватульов // Вісник КНТЕУ. – 2012. – № 5. – С. 76-88.
2. Чугунов І. Я. Теоретичні основи системи бюджетного регулювання. – К. : НДФІ, 2005. – 259 с.
3. Яншина А. М. Інституційні і фінансові аспекти реалізації концепції сталого розвитку в Європейському Союзі / А. М. Яншина // Економічний простір. – 2013. – № 74. – С. 63–72.

Чебанова А.Ю.

студентка;

Маршук Л.М.

асистент,

*Вінницький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету*

ФІНАНСОВА ПОЛІТИКА ЯК ІНСТРУМЕНТ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ КРАЇНИ

Розвиток суспільства супроводжується необхідністю підвищення якісного рівня формування та реалізації фінансової політики. Оцінка механізму фінансового регулювання соціально-економічних процесів в Україні свідчить про необхідність розбудови фінансової системи, підвищення ефективності формування та реалізації фінансової політики у взаємозв'язку з трансформаційними економічними процесами.

Дослідження і розкриття економічної сутності та визначення напрямів підвищення ефективності фінансової політики як інструменту соціально-економічного розвитку країни.

Вагомий внесок у дослідження теоретичних і практичних засад формування та реалізації фінансової політики зробили вітчизняні вчені: В. Андрущенко, С. Буковинський, А. Буряченко, О. Василик, І. Запатріна, О. Зварич, Л. Лисяк, І. Лютий, А. Мярковський, В. Опарін, Д. Полозенко, В. Федосов, І. Чугунов, С. Юрій та інші.

Створення інституту фінансової політики обумовлюється виникненням держави в процесі еволюційного розвитку суспільства. Інститут фінансової політики має визначати правила дотримання засад її формування та реалізації, норми поведінки, які структурують економічні відносини та механізми, що забезпечують виконання як правил дотримання засад фінансової політики, так і норм поведінки в процесі її формування та забезпечують його розвиток. З позиції інституціоналізму фінансова політика як економічний інститут формує правила і обмеження економічної поведінки, умови взаємовідносин, розвитку стратегій взаємодії учасників фінансових відносин, як соціальний інститут вона є однією з форм реалізації, регулювання і упорядкування суспільного життя й поведінки людей в соціально-економічній сфері. Фінансова політика як фінансовий інститут пов'язана із фінансовими відносинами щодо формування та використання валового внутрішнього продукту та національного доходу. З цієї позиції вона має будуватися на основі науково обґрунтованої концепції розвитку системи фінансових відносин, що визначає механізми, інструменти та важелі регулювання

економічних і соціальних процесів з метою гармонійного розвитку суспільства.

Держава за допомогою інструментів фінансової політики стимулює інвестиційно-інноваційну діяльність, підприємницьку активність, а відповідно – сприяє економічному розвитку. Проте, фінансова політика різних країн не має стандартної моделі й залежить від багатьох суб'єктивних та об'єктивних чинників, зокрема від вибраної стратегії економічного зростання, стану розвитку державного сектора економіки і платіжного балансу.

Формування методологічних засад фінансової політики пов'язано з урахуванням її структури, яка включає: вироблення концепцій з управління фінансами на перспективу; розробка програми дій з управління фінансами на найближче майбутнє; вироблення сукупності принципів і способів щодо реалізації обраної стратегії чи тактики фінансової політики [1, с. 15-16].

Важливо відмітити, що фінансовий механізм реалізації фінансової політики є результатом еволюції ролі та значення функцій держави в суспільно-економічному розвитку. Залежно від параметрів економіки та інших сфер суспільства змінюються цілі й завдання фінансової політики, інструменти і важелі для їх досягнення з метою ефективного впливу на соціально-економічні процеси.

Дослідження формування та реалізації фінансової політики в Україні свідчить про її багатоплановість. Водночас для її ефективної реалізації мав сформуватися комплекс умов, який втілює розвиток економічного середовища, позитивне усвідомлення та сприйняття її суб'єктами фінансових відносин, нагромадження позитивного досвіду ринкових перетворень. Проте в сучасних умовах фінансова політика носить переважно тактичний характер, підпорядковується поточним завданням, виконує функції перерозподілу та стабілізації, неповною мірою відповідає стратегічним орієнтирам соціально-економічного розвитку. З огляду на це основним завданням має стати активізація регуляторної функції фінансової політики, впровадження ефективних механізмів, формування стратегічного характеру цілеспрямованих рішень з метою забезпечення у системі державного регулювання єдності із соціально-економічною стратегією. Досягнення зазначеного функціонального зв'язку зумовлює єдність цілей фінансової політики з практичними регуляторними завданнями, що свідчить про більш високий ступінь розвитку системи державного регулювання [2, с. 15-16].

В умовах фінансової глобалізації розробка стратегії ефективної фінансової політики у системі державного регулювання економіки полягає у формуванні моделі фінансових відносин, яка сприятиме реалізації комплексу цілей та пов'язаних з ними завдань у стратегії

розвитку суспільства. Стратегія фінансової політики, спрямована на підвищення рівня життя, соціальної захищеності громадян, добробуту нації, є вагомим засобом вирішення завдань забезпечення кращих факторних умов економічного зростання, пріоритетного розвитку наукоємного виробництва, сприяння розширенню внутрішнього ринку, створення сприятливого інвестиційного клімату, зростанню інвестиційної активності суб'єктів економіки. Це передбачає концентрацію зусиль на використанні засобів фінансової політики в єдності механізмів фінансового регулювання у системі державного регулювання економіки [3, с. 392].

Разом з тим, роль фінансової політики у регулюванні соціально-економічного розвитку суспільства передбачає необхідність чіткого визначення цілей, які повинні бути досягнуті при її реалізації та завдань залежно від певного етапу розвитку країни. Першочерговими мають бути цілі, які забезпечують гармонійне поєднання складових фінансової системи, їх економічну ефективність. З метою підтримання макроекономічної та соціальної рівноваги та забезпечення умов для економічного зростання серед регулятивних цілей фінансової політики виокремлюють, у першу чергу, регулювання процесу перерозподілу фінансових ресурсів у суспільстві, рівня задоволення суспільних потреб [4, с. 392].

Ефективність державного податкового регулювання залежить від типу прийнятої податкової політики: стратегічного і тактичного. Стратегія і тактика повинні доповнювати і розвивати один одного. Разом з тим, податкова політика буде ефективною, якщо спрямовуватиметься на максимальну реалізацію в комплексі всіх функцій податків. Таким чином, податкова політика повинна бути рівноважною і спрямованою на забезпечення цінової, фіскальної, регулюючої та контрольно-регулятивної рівноваги функцій податків та інтересів держави та платників податків. Відповідно основними завданнями податкової політики є створення умов для стабільного і рівномірного забезпечення бюджетної системи податковими надходженнями, їх збільшення за рахунок зростання легальних обсягів виробництва, споживання, активізації інвестиційної діяльності та ефективного функціонування системи податкового контролю на основі оптимізації ставок основних податків і податкового навантаження, раціоналізації складу і структури податкової системи, податкових пільг і податкових санкцій.

Висновки. Фінансова політика має створювати інституційні умови функціонування фінансової моделі у суспільстві, що ґрунтується на правилах, нормах, організаційних структурах, які у сукупності мають цілеспрямовано формувати механізм активного впливу на економічне зростання, спрямовувати розвиток суспільства у необхідному напрямі і

на цій основі сприяти підвищенню добробуту громадян. Фінансова політика як динамічна система, що розвивається залежно від соціально-економічних потреб суспільства з метою активного впливу на економіку, має задіяти притаманні їй та апробовані практикою зарубіжних країн регуляторні механізми. Структурні зміни та необхідність виходу на якісний рівень економічного зростання та розвитку концентрують увагу на способах удосконалення системи формування та реалізації фінансової політики, яка має будуватися залежно від економічного циклу та сфер життєдіяльності суспільства, проблем і перспектив його розвитку.

Список використаних джерел:

1. Макогон В. Д. Становлення фінансової науки в Україні / В. Д. Макогон // Вісник КНТЕУ. – 2012. – № 4. – С. 15-16.
2. Радіонова І. Ф. Фінансова політика як феномен інституціональної економіки / І. Ф. Радіонова // Фінанси України. – К., 2007. – № 11. – С. 53-54.
3. Чугунова І. Я. Фінанси України: інституційні перетворення та напрями розвитку / За ред. І. Я. Чугунова. – К. : ДННУ АФУ, 2009. – 848 с.
4. Полозенко Д. В. Фінансова політика в умовах трансформаційної економіки / Д. В. Полозенко. – К. : НДФІ, 2008. – 392 с.

Шевченко О.С.

студент,

Національний університет державної податкової служби України

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ РИНКУ ЦІННИХ ПАПЕРІВ В УКРАЇНІ

Перехід до ринкової економіки, створення сучасної кредитної системи, поява підприємств різних форм власності, випуск цінних паперів сприяли становленню й розвитку ринку цінних паперів в Україні.

Ринок цінних паперів – це частина ринку позикових капіталів, де здійснюються емісія, купівля-продаж цінних паперів та їх перепродаж. Через ринок цінних паперів (банки, спеціальні кредитно-фінансові установи, фондову біржу) акумулюються кошти підприємств, банків, держави і населення, які спрямовуються на виробниче і невиробниче вкладення капіталів.

Дослідженням проблем формування, розвитку та вдосконалення ринку цінних паперів займається багато зарубіжних і вітчизняних науковців. Серед вітчизняних учених, що здійснюють аналіз ринку цінних паперів, можна відзначити праці С.В. Давимуки, В.І. Грушка,

В.А. Загорського, О.В. Мозкового, В.М. Оскольського, В.І. Савченка, В.П. Колосова, К.В. Мазур.

Однак слід звернути увагу на те, що наукові публікації здебільшого були присвячені окремим аспектам і чинникам впливу на ефективність ринку цінних паперів. У більшості існуючих сьогодні досліджень, що стосуються цієї проблеми, відсутня чітка структурно-логічна схема, що узгодила б між собою усі чинники впливу на ефективність ринку цінних паперів.

Мета роботи полягає у дослідженні та обробці матеріалів для вивчення проблем особливостей становлення та тенденцій розвитку ринку цінних паперів в Україні.

Фондовий ринок має значні можливості для подальшого розвитку. За роки свого існування в Україні він довів перспективи і масштаби вигод, що їх можна отримати на регульованому ринку цінних паперів. Перш ніж безпосередньо перейти до розгляду можливих шляхів покращення функціонування ринку цінних паперів, зазначимо, що він існує в конкретній економічній системі, і якою б досконалою не була законодавча база, яка регулює ринок цінних паперів, якою розгалуженою не була його інфраструктура, який би не був сприятливий податковий клімат для суб'єктів ринку, без загального розвитку економіки, підйому виробництва, зростання загальної заможності населення, він неспроможний розвиватися та вдосконалюватися [4].

В умовах економічної кризи, яка призвела до стагнації фондового ринку в Україні, через центри сертифікатної приватизації найбільш ефективно відбувається розподіл цінних паперів приватизованих підприємств, оскільки придбання об'єктів проходить на конкурсних засадах.

Для подальшого ефективного розвитку фондового ринку в Україні необхідно здійснити ряд першочергових заходів:

- забезпечити зосередження торгівлі цінними паперами тільки на організаційно оформленому біржовому та позабіржовому ринках;
- розширити сферу діяльності інвестиційних інвесторів в Україні шляхом удосконалення нормативної бази діяльності інститутів спільного інвестування;
- створити ефективну систему спеціалізованих організацій інфраструктури фондового ринку, зокрема національного депозитарію, зберігачів цінних паперів та розрахунково-клірингових установ;
- забезпечити сприятливі умови для обігу цінних паперів іноземних емітентів на території України і цінних паперів резидентів за її межами;
- поліпшити механізм залучення вільних коштів суб'єктів господарювання через систему внутрішніх місцевих позик;

- удосконалити законодавчу й нормативну бази оподаткування операцій із цінними паперами на первинному та вторинному ринках [3].

Проте, поки не будуть врегульовані недоліки ринку цінних паперів законом з одного боку, і не налагоджені до автоматизму за допомогою ринку і конкуренції, з іншого боку, то залишається лише сподіватися на покращення ситуації в даному питанні. А це можливо лише при одночасному налагодженні економіки України у всіх її сферах без винятку. І лише після цього ринок цінних паперів зможе адекватно й органічно влитися в налагоджену економіку. В першу чергу ринкові перетворення повинні відбутися в інвестиційній сфері, яка грає ключову роль в економіці. Комплекс галузей і виробництв, які утворюють інвестиційну сферу повинен забезпечити стабілізацію економіки. Суттєво на процес відтворення повинен вплинути інвестиційний ринок, який в Україні тільки починає розвиватися. Нові організаційно-правові відносини між суб'єктами інвестиційної діяльності вимагають глибоких теоретичних та практичних знань для ефективного здійснення інвестицій у всьому розмаїтті їх форм фінансових, реальних, інтелектуальних інновацій. З розвитком ринкових відносин в Україні найголовніша державна задача інвестиційної політики є закріплення зв'язків кредитної системи з кінцевими результатами розширеного промислового виробництва.

В цих умовах істотно поширюються роль та функції суб'єктів кредитної системи в підвищенні ефективності інвестицій, скороченні термінів їх окупності, зростання прибутків на об'єктах, які були введені в дію, оборотності інвестиційного капіталу та реінвестуванні. Безперечно в світі відбуваються процеси концентрації капіталу. Але це не адміністративні, а економічні процеси. Фактом є концентрація ринку цінних паперів на декількох світових фондових біржах, а також їх подальше об'єднання, як наприклад, нещодавно оголосили про об'єднання Лондонська та Франкфуртська біржі. Можливо, що і Україна піде цим шляхом, але тільки після того, як мине криза в економіці та відновиться купівельна спроможність населення.

Отже, ринок цінних паперів України знаходиться ще на досить низькому рівні. Підтвердженням цього є данні НКЦПФР, про загальний обсяг торгів на фондовому ринку України в 2014 році склав 2,33 трлн. грн. проти 1,68 трлн. грн. у 2013 році [1].

Україна ще не створила достатніх умов довіри, як для наших, вітчизняних, так і закордонних інвесторів, коли інвестиційні можливості поєднуються з ясною та надійною структурою ринку цінних паперів.

Головними гальмівними чинниками інвестиційної активності та росту на світових фондових ринках залишаються загальносвітова фінансова нестабільність, слабкі показники у фінансово-виробничому

секторі національних економік, недостатній платоспроможний попит і недостатність довіри системних інвесторів.

Стабільно функціонуючий біржовий ринок цінних паперів є одним із чинників, що визначають інвестиційний клімат у країні, сприяють залученню й перерозподілу інвестиційного капіталу у найбільш перспективні сфери економіки. Все це активізує проблему виведення біржового ринку України з кризи, проведення суттєвих перетворень у технології організації і програмно-апаратному забезпеченні вітчизняних фондових бірж, підвищенні їх конкурентоспроможності.

Список використаних джерел:

1. Ринок цінних паперів України. Український інститут розвитку фондового ринку. Науковий, виробничо-практичний журнал. – № 11. – 2014.
2. Ринок цінних паперів України. Український інститут розвитку фондового ринку. Науковий, виробничо-практичний журнал. – № 12. – 2013.
3. Фондовий ринок України: сучасний стан, проблеми розвитку та перспективи / О.А. Джусов, А.С. Коротун // Економічний простір. Збірник наукових праць. – 2009. – № 32.
4. Грушко В.І. Торгівля цінними паперами: Підручник / за ред. проф. В.І. Грушка. – К.: Університет економіки та права «КРОК», 2011. – 392 с.

Шминець Н.І.

студентка,

Науковий керівник: Кульчицький М.І.

професор,

Львівський національний університет імені Івана Франка

ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ТРАНСФЕРТНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ

Економічні перетворення та державні зміни у бюджетній сфері, які відбуваються в нашій державі упродовж останніх років, свідчать про недосконалість вітчизняної трансфертної політики, залишаючи актуальною проблему збалансування фінансових ресурсів органів виконавчої влади та місцевого самоврядування.

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 [2].

Аналіз стану надання міжбюджетних трансфертів в Україні свідчить про низку недоліків. Так, впродовж останніх років спостерігається зростання дотаційних бюджетів, тоді як частка бюджетів-донорів у 2013-2014 рр. є незмінною та залишається на рівні 4,8%. (табл. 1).

Причиною неефективності трансфертної політики є те, що у місцевих органів влади відсутні стимули до пошуку додаткових (власних) джерел, а існує лише вилучення коштів у бюджетів-донорів на користь бюджетів-реципієнтів [3, с. 10].

Що ж до України то за підсумками 2010–2014 років темп приросту обсягів міжбюджетних трансфертів порівняно з попереднім роком склав 12,7%. Зауважимо, що на противагу ситуації минулого року їх зростання відбувалось вищими темпами, ніж доходів місцевих бюджетів (рис. 1), що свідчить про зниження можливостей органів місцевої влади фінансувати весь обсяг власних видатків.

Як свідчать результати проведеного аналізу, система трансфертної політики України є недосконалою [4, с. 31]. Головними недоліками даної системи є:

- нераціональність розмежування повноважень між державними і місцевими органами влади;
- невідповідність між доходами та видатками, що покладені на органи місцевого самоврядування;
- неефективний механізм розподілу фінансової допомоги (трансфертів).

Також, доцільно виділити проблеми розрахунку і надання міжбюджетних трансфертів. По-перше, це суб'єктивний підхід у процесі розподілу трансфертів і значна його частка у формуванні доходів місцевих бюджетів. По-друге, недоліками теперішньої системи надання трансфертів є незначне врахування потреб громад при їх обрахунку.

Таблиця 1

Склад бюджетів, які мали міжбюджетні відносини з державним бюджетом (дотації вирівнювання з державного бюджету і кошти, що передаються до державного бюджету), 2010-2014 рр.

№ п/п	Показник	Роки				
		2010	2011	2012	2013	2014
1	Усього бюджетів, що стосуються державного бюджету	692	692	692	692	692
2	З них: бюджетів-донорів, усього	37	24	33	33	33
3	у т.ч. бюджетів міст – обласних центрів	8	4	8	7	9
4	бюджетів інших міст	23	17	22	23	20
5	бюджетів областей	2	-	-	-	-
6	бюджетів районів	4	2	2	2	4
7	бюджету Києва	1	1	1	1	-
8	Частка бюджетів-донорів у загальній кількості бюджетів, %	8,0	5,3	4,3	4,8	4,8
9	Частка дотаційних бюджетів у загальній кількості бюджетів, %	94,8	96,4	95,2	95,2	95,2
10	Частка міжбюджетних трансфертів у дохідній частині державного бюджету, %	3,70	2,74	0,8	1,0	0,4

Джерело: розраховано автором на основі [1]

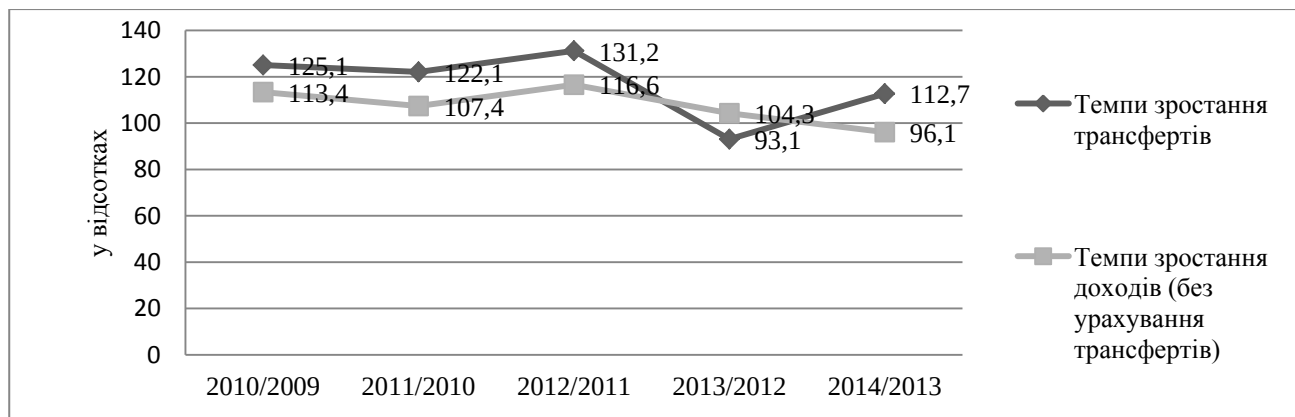


Рис. 1. Темпи зростання трансфертів та доходів місцевих бюджетів, 2010-2014 рр.

Джерело: складено автором на основі [1]

Механізмом, який дозволяє ефективно владнати інтереси всіх учасників бюджетного процесу (регіонів-донорів та регіонів-реципієнтів) є бюджетний або так званий податковий федералізм, який на сьогодні набув широкої популярності в багатьох унітарних та федеративних країнах. Основою бюджетного федералізму є відповідність доходів та видатків бюджетів, що сприяє зменшенню обсягів трансфертів та дозволяє використовувати кошти на виконання завдань, що сприятимуть розвиткові країни.

Для розв'язання зазначених проблем ми пропонуємо шляхи вдосконалення трансфертної політики, які повинні відповідати таким вимогам:

- розподіл трансфертної допомоги залежно від цілей та механізмів розподілу на поточну й інвестиційну, а також на вирівнюючу і стимулюючу;
- виділення в складі поточної допомоги дотацій та субвенцій як основних форм трансфертної підтримки;
- поділ трансфертної допомоги повинен проводитися на основі об'єктивних критеріїв бюджетної забезпеченості;
- здійснювати прогнозування обсягів та принципів поділу трансфертної допомоги, що дозволило б місцевим органам влади самостійно прогнозувати власні витрати на основі прогнозних обсягів трансфертної допомоги;
- законодавче закріплення узагальнених принципів та вимог до механізмів вирівнювання бюджетів адміністративно – територіальних одиниць.

Доповнюючи перелік даних вимог, ми пропонуємо надавати трансфертну допомогу місцевим бюджетам з Державного бюджету через два фонди: Фонд регіонального розвитку (інвестиційна підтримка місцевих громад) та Фонд компенсацій і фінансової підтримки місцевого самоврядування (соціальні виплати, пільги окремим категоріям тощо).

Розширення самостійності місцевих органів влади, що надають відповідні бюджетні послуги, використання адресного фінансування, завершення переходу до страхової медицини, запровадження оцінок якості послуг та результативності бюджетних витрат, реструктуризація існуючої неефективної бюджетної мережі вимагають наділення місцевих громад більшими бюджетними і видатковими повноваженнями та відповідальністю за правильністю їх використання.

Таким чином, реформування системи трансфертної політики варто розглядати як зв'язуючу ланку усієї системи соціально-економічних перетворень, які покладені в основу стратегії розвитку України. У більш ширшому аспекті дана реформа, при її успішній реалізації, дозволить сформувати в Україні правову державу, яка заснована на чіткому

розмежуванні повноважень між органами влади різних рівнів їх підзвітності та прозорості [5].

Застосування рекомендованих шляхів сприятиме удосконаленню міжбюджетних трансфертів та підвищенню ефективності державної трансфертної політики України.

Список використаних джерел:

1. Офіційний сайт Державного казначейства України [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://treasury.gov.ua>.
2. Бюджетний кодекс України від 01.10.2011 р. № 2456-17 [Електронний ресурс] // ВВР України. – 2010. – № 50-51. – Ст. 572. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua>.
3. Макаренко Л. М. Забезпечення регіонального розвитку в системі міжбюджетних відносин України : автореф. дис. к.е.н. : спец. 08.00.05 «Розвиток продуктивних сил і регіональна економіка» / Л. М. Макаренко. – К., 2007. – 20 с.
4. Швець В. Я. Концептуальні підходи до вдосконалення системи міжбюджетних трансфертів / В. Я. Швець // Фінанси України. – 2005. – № 5. – С. 23–31.
5. Казюк Я. М. Система фінансового вирівнювання та особливості методик визначення міжбюджетних трансфертів: досвід європейських країн / Я. М. Казюк // Сучасні проблеми освіти і науки: матеріали міжнародної науково-практичної конференції, 26-27 січня 2013 року, м. Будапешт. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://scaspee.com/6/post/2013/01/35.html>

Шпак А.О.

студентка,

Науковий керівник: Маршук Л.М.

асистент,

Вінницький торговельно-економічний інститут

Київського національного торговельно-економічного університету

ДОСЛІДЖЕННЯ СУТНОСТІ ТА СКЛАДОВИХ ФІНАНСОВОГО МЕХАНІЗМУ СТІЙКОГО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Перехід до ринкової економіки вимагає від підприємства підвищення ефективності виробництва, конкурентоспроможності продукції та послуг на основі впровадження досягнень науково-технічного прогресу, і управління виробництвом, активізації

підприємництва. Важлива роль у реалізації цієї задачі приділяється аналізу господарської діяльності підприємств. З його допомогою виробляються стратегія і тактика розвитку підприємства, обґрунтовуються плани й управлінські рішення, здійснюється контроль за їхнім виконанням, виявляються резерви підвищення ефективності виробництва, оцінюються результати діяльності підприємства, його підрозділів і працівників.

Дослідження складових підсистеми фінансового механізму, що забезпечує стійкий розвиток підприємства; визначення чинників, що впливають на стійкий розвиток підприємства; побудова моделі ідеального стану фінансової стійкості промислового підприємства.

Теоретичні та методичні аспекти управління фінансовою стійкістю підприємства розглядалися в працях провідних науковців: Л. Булгакової, М. Бордакова, В. Ковальова, Б. Широкова, Г. Кірейцева, В. Опаріна, В. Оспір, І. Нагорної, В. Базилевича, В. Ільїна, О. Ковалюка, А. Грачова, Л. Костирко, Л. Ліготенко, Дж. Шинасі, А. Крокета, Ф. Мішкіна, А. Козаченка.

У господарській діяльності фінанси промислових підприємств здійснюють свої функції переважно через фінансовий механізм, під яким розуміється оформлена законодавчими й нормативними актами взаємозалежна система заходів, спрямованих на використання об'єктивно існуючих грошових відносин для досягнення цілей діяльності підприємства.

сновні сторони фінансового механізму: суб'єктивна й об'єктивна. Об'єктивна сторона фінансового механізму виявляється в тому, що він будується відповідно до вимог об'єктивних економічних законів. З іншого боку, фінансовий механізм носить суб'єктивний характер, тому що встановлюється вищим менеджментом підприємства для вирішення завдань, що стоять перед ним на тому або іншому етапі розвитку [1, с. 332-339].

Структура фінансового механізму складається з взаємопов'язаних елементів підсистеми: нормативно-правове, адміністративно-організаційне, інформаційне забезпечення, фінансові методи, фінансові важелі, фінансові відносини та процеси промислових підприємств: виробничо – господарські, фінансові, інвестиційні [2, с. 71-83].

Фінансовий механізм підприємства має значну кількість важелів, інструментів і різноманітні підходи до оцінки наслідків виникнення тих або інших ситуацій. Вивчення фінансового механізму як фінансово-економічної категорії дозволяє так спланувати діяльність підприємства в короткостроковому, середньостроковому і довгостроковому періодах, щоб забезпечити одержання підприємством максимально можливого

прибутку з мінімальними витратами в умовах мінливості стану ринку [3, с. 42-47].

На основі середньогалузових та нормативних значень можна розрахувати інтегральні показники й побудувати ідеальну модель фінансово стійкого розвитку промислового підприємства, яка у подальшому шляхом зіставлення із фактичною моделлю дозволить визначити реальний стан фінансової стійкості досліджуваного підприємства. Визначений підхід до оцінки рівня фінансової стійкості підприємства має певні переваги, а саме: можливість проведення комплексної оцінки фінансової стійкості підприємства; високий рівень гнучкості, який виявляється у здатності враховувати при розрахунку інтегрального показника умови і особливості функціонування конкретного підприємства; дозволяє оцінити спрямованість і силу впливу кожної групи показників на загальний рівень фінансової стійкості.

Фінансовий механізм полягає у визначенні впливу підсистеми, яка включає нормативно-правове, адміністративно-організаційне й інформаційне забезпечення, на фінансові відносини за допомогою важелів і методів, а через них на виробничо-господарські, фінансові й інвестиційні процеси для забезпечення стійкого розвитку промислового підприємства. Найважливішою зі складових стійкого розвитку промислового підприємства є фінансова складова. Для промислових підприємств необхідно змінити критерії фінансової стійкості, серед яких потрібно виділити групи показників фінансової стійкості, платоспроможності, ліквідності, ділової активності, рентабельності, які характеризують фінансовий стан і здатність до фінансово стійкого розвитку підприємства.

Список використаних джерел:

1. Гудзь Т.П. Сучасні проблеми розвитку промисловості України / Т.П. Гудзь // Вісник соціально-економічних досліджень: Збірник наукових праць Одеського національного економічного університету. – 2012. – № 45. – С. 332- 339.
2. Ломачинська І.А. Теоретико-методологічні основи механізму збалансування фінансів підприємства / І.А. Ломачинська // Вісник соціально-економічних досліджень: Збірник наукових праць Одеського національного університету. – 2009. – № 15. – С. 71-83.
3. Юрик Я.І. Передумови формування та поточний стан галузевої структури виробництва в Україні / Я.І. Юрик, Ю.І. Коновалов // Економіка промисловості. – 2011. – № 53(1). – С. 42-47.

ФІНАНСИ ТА ПОДАТКОВА ПОЛІТИКА

Райнова Л.Б.

*старший науковий співробітник,
Академія фінансового управління*

ЛЕГАЛІЗАЦІЯ ТІНЬОВИХ ЗАРПЛАТ В КРАЇНАХ ЄС ТА УКРАЇНІ: МАСШТАБИ ТА ВІДМІННОСТІ

Актуальність проблеми тінізації зайнятості та заробітної плати в Україні на сьогодні зумовлена її масштабами, а також вкрай негативними та руйнівними наслідками як для держави в цілому, на макрорівні, так і для найманих працівників – на мікрорівні. Проблема притаманна будь-якої країни, відмінними залишаються підходи до її вирішення.

Згідно останніх даних, отриманих в рамках спеціального соціологічного дослідження, здійсненого в рамках європейського проекту регулярних соціологічних досліджень Eurobarometer, в 2013 р. частка зарплат «в конвертах» в країнах ЄС коливалась від 1% (Фінляндія, Швеція, Німеччина, Франція) до 11% (Латвія). В середньому по Євросоюзу показник склав 3%, що на 2 в.п. менше, ніж в 2007 р., коли проводилось попереднє дослідження. Відповідно, трохи більшим був відсоток осіб, які відповіли, що не отримували жодних винагород незадекларованою готівкою від роботодавця (93% замість попередніх 89%). Фактично несуттєвими були і зміни в частці осіб, які відмовились або не змогли дати відповідь (2% замість 3%, як раніше).

Характерним для всіх країн регіону Центральної та Східної Європи є те, що частка найманих працівників, які одержують зарплату в конверті, є вищою від середнього показника по ЄС, втім, в порівнянні з останнім, частка таких робітників в країнах Північної Європи (скандинавські країни), навпаки, є найнижчою. Крім того, вищі від середнього по ЄС показники по країнах континентальної Європи спостерігаються тільки в Бельгії (4%), в той час як в країнах Південній Європі – лише в Греції (7%) та Іспанії (5%). Таким чином найбільш непрозора для влади система оплати праці вже впродовж тривалого часу фіксується, як правило, серед країн колишнього соціалістичного табору (Латвія (11%), Хорватія (8%), Румунія, Словаччина, Болгарія, Литва, Угорщина, Польща, Естонія (6-7%)) та серед так званих країн європейської периферії (Греція (7%), Іспанія (5%) тощо) [1]. Саме зазначені країни і показали найбільшу різницю в результатах проведених в 2013 та 2007 рр.

опитувань щодо частки найманих працівників, які одержують повністю або частково зарплату «в конверті».

Такими виявились результати дослідження, яке проводилось в 2014 р. на базі даних опитувань найманих працівників (за виключенням самозайнятих осіб) країн ЄС з питань отримання готівкою протягом останнього року зарплати або інших виплат за працю (цілком або частково) без її декларування для цілей сплати податків та соціальних внесків.

Спостерігаються відмінності між чотирма групами країн і відносно причин, з яких наймані працівники погоджуються на виконання незадекларованої праці. Респонденти країн як Північної, так і «континентальної» Європи найчастіше в якості таких причин вказують на наявність вигоди для обох сторін (65% та 62% відповідно), а також надмірно високий рівень встановлених податків та внесків на соціальне страхування, відповідно, 10% та 14%.

Для країн Південної Європи нездатність знайти постійну роботу виявляється найбільш розповсюдженою аргументацією для надання згоди на виконання незадекларованої праці (41% відповідей респондентів), а пов'язану з цим відсутність інших джерел доходів вказують в якості другої причини (26% відповідей респондентів). Респонденти Південної Європи також найчастіше, навіть у порівнянні з будь-яким з чотирьох зазначених регіонів Європи, зазначають, що незадекларована праця є звичайною практикою для регіону або галузі, в якій працює респондент, тому будь-які реальні альтернативи в цьому сенсі відсутні (21%).

Втім, саме респонденти країн Східної та Центральної Європи, після респондентів з країн Південної Європи, найчастіше вказують на вкрай високий рівень встановлених податків та внесків на соціальне страхування, відповідно, 17% та 20%, фактично вони є лідерами за кількістю згадувань зазначеного показника в якості причини надання згоди на здійснення незадекларованої праці.

Слід також відмітити, що найбільша частка зарплат в конверті в розрізі різноманітних соціально-демографічних груп населення, як і раніше, припадає на молодь (працівники у віці від 15 до 24 років включно) – 5% порівняно з найманими працівниками інших вікових груп; 2% складають працівники у віці 40-54 років, 1% – працівники у віці понад 55 років. Крім того, найчастіше отримувачі заробітних плат «в конвертах» відповідають, що менше 25% їх валового річного доходу за основним місцем роботи було сплачено незадекларованою готівкою на руки (в 2013 р. – 28% респондентів, 2007 р. – 27%). Приблизно 25-49% валового річного доходу зазначеним способом отримували в 2013 р. – 10%, в 2007 р. – 7% респондентів; 50-74% доходу – по 8% респондентів в

2013 та 2007 рр., втім, 75-100% доходу – в 2013 р. 9%, в 2007 р. 18% респондентів [1].

За соціологічними даними, в Західній і Північній Європі «сірим» схемами платять, як правило, за додаткову роботу, у Південній та Східній Європі таким чином може сплачуватися і регулярна зарплата. Вищенаведене свідчить про те, що тіньова оплата праці, також має місце в країнах ЄС, де, в порівнянні з Україною, діють значно більш оптимальні податкові умови та суттєво вищою є податкова дисципліна; вона виявляється не тільки і не стільки наслідком надмірного податкового навантаження, але також має ще й інше підґрунтя, в тому числі, отримання надприбутків.

В Україні тіньові процеси у сфері виплати заробітної плати набули особливого поширення, тому і питання виявлення шляхів щодо її легалізації сьогодні є особливо актуальними. Втім, згідно досліджень спостерігається суттєва відмінність між обсягами тінізації зарплат в Україні та країнах ЄС. Якщо по країнах ЄС має місце позитивна тенденція щодо зменшення частки незадекларованої праці, то в Україні в зазначеній сфері ситуація лише погіршується.

Станом на 2014 р., за оцінками Федерації професійних спілок України, обсяг тіньових зарплат збільшився до колосальної суми у 200 млрд. грн. За результатами опитування, проведеного Дослідницьким центром Міжнародного кадрового порталу hh.ua, переважна більшість (84%) офісних співробітників в Україні готові погодитися на неофіційну зарплату. Більш ніж четверта їх частина вважають «чорні» зарплати нормою українського ринку праці [2]. Тіньова зарплата або «зарплата у конвертах» стала однією із найбільш проблем сучасної економіки, у тому числі і ринку праці.

Вжиття заходів із протидії подальшому поширенню масштабів тінізації зарплат здійснювалось майже всіма урядами. Зазвичай декларувалися наміри щодо зниження рівня податкового навантаження на платників, намагалися вести боротьбу з тіньовими зарплатами із застосуванням адміністративних заходів (посиленням відповідальності за порушення трудового законодавства та допуск працівників до роботи без оформлення трудового договору, недотримання мінімальних державних гарантій в оплаті праці), втім чи не найбільш проблематичним залишається створення механізму економічної зацікавленості платників податків в легалізації зарплат, хоча, у вітчизняних реаліях це, мабуть, і є найбільш ефективним способом виведення зарплат з тіні. Вирішення проблеми виплати зарплат за тіньовими схемами виключно репресивними методами неможливе.

Недоліками існуючих на сьогодні пропозицій та ініціатив є те, що вони спрямовані не на вирішення самої проблеми, а на подолання її

наслідків. Саме до такого висновку приводить аналіз витоків проблеми. Адже її суть полягає не тільки і не стільки в масових зловживаннях підприємців, скільки в тому, що зазначена проблема є лише зовнішнім проявом глибоких системних дисбалансів не тільки вітчизняної податкової системи, а й економіки країни в цілому. Звідси і проблема «тіньових зарплат» не може вирішуватися окремо від інших соціально-економічних проблем, що представляють з нею єдине ціле.

Детінізація доходів населення повинна стати одним із напрямів економічної політики держави, причому останньою має бути передбачено використання саме стимулюючих інструментів впливу на зазначені процеси. В переліку першочергових заходів залишається необхідність вдосконалення податкової політики, зокрема, шляхом скорочення ставок ЄСВ в частині нарахувань з одночасним продовженням реформи пенсійної системи, яка забезпечила б тісніший зв'язок між розмірами відрахувань і майбутньою пенсією, поступового перенесення податкового навантаження зі сплати ЄСВ з роботодавців на найманих працівників. З огляду на обмеженість ресурсної бази Пенсійної фонду, скорочення ставок ЄСВ в частині нарахувань має здійснюватись за умови вжиття додаткових заходів, а саме перегляду підходів до нарахування виплат пенсій пільговим категоріям населення, а з часом і поступового підвищення пенсійного віку.

Список використаних джерел:

1. Special Eurobarometer 402 «Undeclared work in the European Union». European Commission Report. March 2014. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/public_opinion/archives/ebs/ebs_402_en.pdf
2. Дані опитування, проведеного Дослідницьким центром Міжнародного кадрового порталу hh.ua в жовтні 2014 року. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://hh.ua/article/15640>

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Чебанова А.Ю.

студентка,

Науковий керівник: Іващук О.В.

кандидат фізико-математичних наук, доцент,

Вінницький торговельно-економічний інститут

Київського національного торговельно-економічного університету

РОЗВИТОК МЕТОДИЧНИХ ПІДХОДІВ ДО ОЦІНКИ КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ ПОЗИЧАЛЬНИКІВ З МЕТОЮ УДОСКОНАЛЕННЯ КОНТРОЛЮ ЗА КРЕДИТНИМИ РИЗИКАМИ

Проблема кредитних ризиків щодо неповернення кредитів є однією з найважливіших проблем. Оцінка кредитоспроможності позичальника це – важлива складова надання кредитів. Швидкі темпи зростання кредитних операцій зумовлюють пошук нових, ефективніших та дієвих методів до визначення кредитоспроможності позичальника, своєчасного та повного погашення банківських позик. Своєчасним повернення кредитів обумовлені не тільки економічною нестабільністю, але й недосконалістю методичних підходів, недостатнім науково-теоретичним обґрунтуванням оцінки кредитоспроможності позичальників.

Значний внесок у вдосконалення методики оцінки кредитоспроможності позичальника присвячені праці науковців – Галасюк В.В., Тен В.В., Гідулян А., Чайковський Я.І., Литвин В.Г., Попова Т.М., Чупіс А. В. та ін.

Визначення основних методичних підходів до оцінки кредитоспроможності позичальника як основного напрямку управління кредитними ризиками.

Надання кредитів або здійснення проектного фінансування – це необхідна умова оцінки кредитоспроможності позичальника. Ця процедура є обов'язковою, а її результати в першу чергу впливають на ефективність кредитної діяльності банку. Для позичальника оцінка його кредитоспроможності також важлива, оскільки від її результату залежить, чи надасть банк йому кредит і в якому обсязі. Зазвичай вирішенням проблеми є визначення відповідної методики, яка даватиме змогу банку найбільш реально оцінювати кредитоспроможність позичальників [1, с. 286].

Стрес-тестування – оцінка потенційного впливу на основні показники діяльності підприємства факторів ризику, що повинні бути зазначені на майбутній період. Стрес-тестування передбачає виявлення можливих подій або майбутніх змін економічних умов, які можуть мати несприятливі наслідки для діяльності підприємства, і дає можливість отримати кількісну оцінку його ризиків. Основний підхід до опису параметрів стрес-тестування полягає у визначенні сценаріїв несприятливих стрес-змін макроекономічних факторів. Однією з найголовніших умов здійснення ефективного стрес-тестування для підприємства є визначення актуальних в даний проміжок часу факторів впливу на його діяльність, що передбачає перший етап даного дослідження [3].

Цінова політика держави передбачає посилення регулювання державою цінової політики суб'єктів господарювання, що, в свою чергу, знизить виручку від реалізації підприємств та чистий прибуток взагалі, знижуючи фінансову ефективність їх діяльності. Кредитні операції банків є найбільш прибутковими операціями банку, але і найбільш ризикованими.

Одним із напрямів удосконалення оцінки кредитоспроможності позичальника є врахування ризиків за позабалансовими операціями. Ці операції часто використовуються для зменшення витрат, що пов'язані з вимогами обов'язкових резервів, достатності капіталу та іншими нормативами, які банки висувають до суб'єктів господарювання [4, с. 379].

Додаткове застосування методу стрес-тестування у процесі аналізу кредитоспроможності підприємства-позичальника дасть можливість банківській установі визначити найгірший сценарій розвитку подій, установити розмір можливих збитків у випадку реалізації найгіршого сценарію, що в подальшому сприятиме мінімізації ймовірності виникнення проблемної заборгованості у кредитному портфелі. Також оцінка кредитоспроможності позичальника має враховувати і його бажання виконати зобов'язання за кредитом. При цьому ймовірність погашення позичальником заборгованості за кредитом прямо пропорційно залежить від його моральних принципів, репутації, порядності, чесності та професіоналізму.

Список використаних джерел:

1. Єпіфанов А. О. Оцінка кредитоспроможності та інвестиційної привабливості суб'єктів господарювання: монографія / А. О. Єпіфанов, Н. А. Дехтяр, Т. М. Мельник; ред. А. О. Єпіфанов. – Суми : УАБС НБУ, 2007. – 286 с.
2. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>.

3. Заруцька О. П. Банківський нагляд з використанням структурно-функціонального аналізу: теорія, світовий і вітчизняний досвід : монографія / О. П. Заруцька. – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2013. – 379 с.

Шпак А.О.

студентка,

Вінницький торговельно-економічний інститут

Київського національного торговельно-економічного університету

ФІНАНСОВІ ПОСЕРЕДНИКИ ТА ЇХ РОЛЬ У РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО РИНКУ

Розвиток посередників фінансового ринку є необхідною передумовою розвитку інших секторів економіки країни. Наявність ефективних фінансових посередників – банків, страхових компаній, недержавних пенсійних фондів, кредитних спілок та інших фінансових установ сприяє стабільному та прогнозованому розвитку всіх економічних процесів у суспільстві. Акумуляуючи значні обсяги коштів, фінансові посередники є потужним джерелом інвестицій в економіку України, що розвивається досить стрімкими темпами. У зв'язку з вищезазначеним доцільно розглянути сутність та роль фінансових посередників у розвитку як фінансового ринку, так і фінансової системи країни в цілому.

Дослідження ролі та значення фінансових посередників у розвитку вітчизняного фінансового ринку, їх класифікація та особливості функцій.

Особливостям розвитку фінансових посередників та їх ролі в стимулюванні світового економічного розвитку приділяється увага таких фахівців Світового банку, як Роса Левіна, Торстейна Бека, Ешлі Деміргук-Кунт, Соломона Тадессе та інших. У роботах вчених І. Бланка, В. Корнєєва, В. Ходаківської, Г. Партин, О. Тивончука розглядаються особливості розвитку фінансових посередників на вітчизняному ринку.

Розвиток посередників фінансового ринку є необхідною передумовою розвитку інших секторів економіки країни. Наявність ефективних фінансових посередників – банків, страхових компаній, недержавних пенсійних фондів, кредитних спілок та інших фінансових установ сприяє стабільному та прогнозованому розвитку всіх економічних процесів у суспільстві. Акумуляуючи значні обсяги коштів, фінансові посередники є потужним джерелом інвестицій в економіку України, що розвивається досить стрімкими темпами. У зв'язку з вищезазначеним доцільно розглянути сутність та роль фінансових

посередників у розвитку як фінансового ринку, так і фінансової системи країни в цілому [1, с. 368].

Фінансові посередники – це фінансові установи, до яких належать суб'єкти банківської системи, небанківські фінансові та кредитні інститути, контрактні фінансові інститути. Діяльність фінансових посередників на практиці пов'язана зі створенням нових фінансових інструментів [2, с. 606].

Фінансові посередники або фінансові інститути – це організації, що випускають фінансові зобов'язання (вимоги до себе) і продають їх як активи за гроші [3, с. 416]. Таким чином, у процесі своєї діяльності фінансові посередники створюють нові вимоги та зобов'язання, що є товаром на фінансовому ринку. Фактично процес створення нових зобов'язань та обмін їх на зобов'язання інших суб'єктів господарювання становить основу фінансового посередництва.

Фінансові посередники відіграють ключову роль у механізмі трансформації коштів населення в інвестиційний капітал, яка полягає в наступному [4, с. 352].

Основним завданням інфраструктурних посередників є обслуговування потоків фінансових ресурсів, інформації та послуг фінансового характеру, що спрямовані на створення оптимальних умов пошуку продавців та покупців. До посередників другого рівня належать фондові біржі, реєстратори, зберігачі, депозитарії, брокери, дилери, андерайтери, компанії з управління активами інституційних інвесторів.

Фінансові посередники відіграють важливу роль у забезпеченні ефективного функціонування фінансового ринку. Розвиток інституційних інвесторів може мати позитивний вплив на економіку України через сприяння ефективному перерозподілу капіталу та розширення пропозиції інвестиційних ресурсів. Також це має розширити можливості економічних агентів щодо залучення додаткових коштів для розвитку з одного боку та посилити стимули для їх ефективного використання з іншого.

Список використаних джерел:

1. Базилевич В.Д., Баластрик Л.О. Державні фінанси / В.Д. Базилевич.– К.: Атіка, 2002. – 368 с.
2. Василик О.Д., Павлюк К.В. Державні фінанси України / О.Д. Василик.– К.: НІОС, 2002. – 606 с.
3. Василик О.Д. Теорія фінансів / О.Д. Василик. – К.: НІОС, 2002. – 416 с.
4. Кудряшов В.П. Фінанси / В.П. Кудряшов. – Херсон: Олді-плюс, 2002. – 352 с.

МАРКЕТИНГ

Абражевич Д.А.

студент,

Національний авіаційний університет

ПЕРЕВАГИ ВПРОВАДЖЕННЯ CRM-СИСТЕМ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Відносини з клієнтами стають найбільш цінними у зв'язку зі зростанням конкуренції, вимог клієнтів, життєвого циклу продуктів і послуг, а також попиту на них. Використання систем управління взаємовідносинами з клієнтами (CRM) допомагає компаніям зрозуміти, що мотивує клієнтів до покупки. Розуміння потреб клієнтів дозволяє компанії пропонувати бажані товари або послуги своїм клієнтам.

CRM-система – це корпоративна інформаційна система, яка допомагає компаніям реалізувати клієнтоорієнтовану стратегію. Це відбувається за рахунок об'єднання всієї інформації про клієнтів, автоматизації пов'язаних з клієнтами бізнес-процесів і надання інструментів для аналізу клієнтських даних, включаючи маркетингову діяльність, продажу та обслуговування [3].

Ця стратегія заснована на використанні передових управлінських та інформаційних технологій, за допомогою яких компанія збирає інформацію про своїх клієнтів на всіх стадіях його життєвого циклу (залучення, утримання, лояльність), витягує з неї знання і використовує ці знання в інтересах свого бізнесу шляхом вибудовування взаємовигідних відносин з ними.

Результатом застосування стратегії є підвищення конкурентоспроможності компанії і збільшення прибутку, оскільки правильно побудовані відносини, засновані на персональному підході до кожного клієнта, дозволяють залучати нових клієнтів і допомагають втримати старих.

Рішення завдань бізнесу засобами CRM-систем істотно впливає на ефективність діяльності організації. Лояльність клієнтів – це позитивне ставлення до діяльності, товарів і послуг компаній, бренду, рівня обслуговування та ін. Лояльність виражається в тому, що клієнт протягом тривалого часу користується товарами або послугами компанії, практично не звертаючись за аналогічними рішеннями до конкурентів. За рахунок персоналізації компанії можуть надавати клієнтам диференційований сервіс і пропонувати найбільш затребувані ними

продукти і послуги. Завдяки зворотному зв'язку з клієнтами можна серйозно збільшити якість послуг або продуктів компанії. Автоматизація та стандартизовані бізнес-процеси дозволяють зменшити витрати шляхом позбавлення від безлічі рутинних операцій.

Використання CRM знижує ймовірність появи безлічі ризиків, таких, як ризик втрати найбільш прибуткових клієнтів, ризик погіршення відносин з клієнтами, ризик невиконання планів по доходах і рентабельності, ризик втрати конкурентоспроможності, ризик зниження продуктивності, ризик зниження мотивації персоналу і ризик недонесення споживчої цінності до клієнтів.

Інформація про клієнтів, співробітників і партнерів компанії може бути швидко знайдена в загальній базі даних, відсортована, згрупована з різними цілями для різних завдань. Це сильно допомагає продавцям, відділу маркетингу та іншим службам у роботі з різними зрізами клієнтської бази.

На основі досвіду впровадження систем CRM можна говорити про наступні показники [2]:

Збільшення обсягу продажів. Середній показник – 10% приросту продажів на рік на одного торгового представника протягом перших трьох років після впровадження системи. Це пов'язано з більш ефективною системою продажів, яка дозволяє торговим представникам проводити більше часу з клієнтом і проводити його більш ефективно, а також з більш ефективною системою контролю;

Збільшення відсотка виграних угод. Середній показник – 5% на рік протягом перших трьох років після впровадження системи. Збільшення відсотка виграних угод пов'язано з тим, що за допомогою системи (наприклад, за допомогою стандартної функції кваліфікації клієнта) можна відсіювати небажані угоди на більш ранніх етапах продажів;

Збільшення маржі. Середній показник – 1-3% на операцію протягом перших трьох років після впровадження системи. Збільшення маржі пов'язано з кращим розумінням потреб клієнта, більш високим рівнем задоволеності клієнтів, і, як наслідок, меншою необхідністю в додаткових знижках;

Підвищення задоволеності клієнтів. Середній показник – 3% на рік протягом перших трьох років після впровадження системи. Підвищення задоволеності відбувається у зв'язку з тим, що клієнти вважають компанію орієнтованою на вирішення їхніх специфічних проблем і бачать її більш уважною до їхніх потреб;

Зниження адміністративних витрат на продажі і маркетинг. Середній показник – зниження на 10% в рік протягом перших трьох років після впровадження системи. По-перше, до зниження витрат призводить автоматизація рутинних процесів. По-друге, система дозволяє більш

точно визначити цільові сегменти клієнтів, зрозуміти їх потреби і персоналізувати Ваші продукти та послуги для цих сегментів. При цьому не потрібно поширювати інформацію про всі наявні послуги всім клієнтам.

CRM-системи є дуже важливим і необхідним інструментом забезпечення ефективної взаємодії з клієнтами. Саме вони є чинником підвищення конкурентоспроможності діяльності в таких сферах, як туризм, банківська справа, страхування, торгівля, дистрибуція, телекомунікації.

Список використаних джерел:

1. Гринберг Пол. CRM со скоростью света (CRM at the speed of light). – СПб.: Символ Плюс, 2007.
2. CRM (Customer Relationship Management) // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: – <http://www.cfin.ru/itm/crm-review.shtml>
3. Microsoft Dynamics CRM. Обзор CRM. // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: – <http://www.microsoft.com/rus/dynamics/crm/overview.aspx>

Сабіщенко О.В.

студент;

Гапоненко Т.М.

кандидат економічних наук, доцент,

Національний університет біоресурсів і природокористування України

РЕКЛАМА ЯК СКЛАДОВА МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ: ЗОВНІШНЯ РЕКЛАМА ТА ЇЇ ПЕРЕВАГИ

Реклама – інформація про особу чи товар, розповсюджена в будь-якій формі та в будь-який спосіб і призначена сформувати або підтримати обізнаність споживачів реклами та їх інтерес щодо таких особи чи товару [1].

Рекламна галузь України є однією із найбільш перспективних та найважливіших сфер економіки держави. В Україні, як і загалом у світі, рекламу розглядають як провідну складову та інформативну силу маркетингових комунікацій. Проте політико-економічна криза серйозно вплинула на національний рекламний ринок.

За оцінкою ZenithOptimedia Ukraine падіння по основних каналах медіа у 2014 році складало 22% у гривні. Тобто, падіння ринку реклами вдвічі перевищило показники падіння ВВП й наблизилося до темпів падіння кризового 2009-го року. Але, на відміну від 2009, нинішня криза

має більш структурований й складний характер, оскільки виходить далеко за рамки суто економіки й супроводжується політичним та військовим протистоянням. Можна впевнено сказати, що спад 2014 року міг би бути й більшим, якби рекламодавці діяли на випередження подій [2].

Становлення і розвиток ринкових відносин в Україні обумовлюють необхідність використання новітніх технологій та технічного забезпечення маркетингової стратегії підприємства, здатності швидко і гнучко реагувати на зміни в маркетинговому середовищі.

Реклама розглядається як найважливіший компонент системи маркетингу і здійснюється в суворій відповідності з його цілями і функціями. Тобто, реклама – це знаряддя масового маркетингу на відміну від методів особистого продажу, яка націлена на конкретних покупців. Рекламу можна розглядати як форму комунікації, яка намагається перевести якість товарів і послуг, а також ідеї, на мову потреб і запитів споживачів [5, с. 121].

Рекламний стиль складається з художньо-графічних та вербальних компонентів. Щоб бути корисною й приносити прибуток рекламодавцям, українська реклама має відповідати кращим сучасним зразкам з точки зору подачі матеріалу, макетування, мовностилістичного оформлення тексту [6, с. 144].

Секрет дії реклами криється у використанні особливостей людської психології, яка найчастіше діє не на логічному рівні, а на рівні емоцій та підсвідомості. Використовуючи техніку переконання, реклама створює штучні потреби, поширює далеко небездоганні естетичні смаки, а також створює лише ілюзію вільного вибору, нав'язуючи цілком певні стереотипи, стандарти і цінності.

Реклама є важливою складовою маркетингових комунікацій:

- вона забезпечує високу інтенсивність впливу на споживача, створюючи певний емоційний ефект;

- дає можливість впливати на свідомість аудиторії, формувати переконання цільової аудиторії в перевагах рекламованого продукту над низкою подібних, що й мотивує споживача на придбання рекламованого товару чи послуги [3, с. 122].

Так наприклад, мережа аптек «Аптека низьких цін» здійснює заохочення покупців через подання інформації про низькі ціни на пропоновані товари; «Новий тариф від МТС – Супер МТС 3D нуль» – інформаційне повідомлення для абонентів мобільної мережі про новий вигідний тарифний план; спонукання реципієнта до споживання певного товару чи послуги, чи підкреслення найпоказовішої особливості об'єкта «у дії», наприклад: «Гаврилівські курчата. Коли смак перемагає» – вказівка на смакову якість рекламованого товару; «Декатилен вгамує біль у горлі» – акцент на кінцевому результаті дії ліків.

Зовнішня реклама займає гідне місце в ряді маркетингових заходів, які спрямовані на те, щоб зробити товар або послугу більш впізнаваними і затребуваними.

Зовнішня реклама – графічна, текстова, або інша інформація рекламного характеру, яка розміщується на [4]:

- спеціальних тимчасових і/або стаціонарних конструкціях на відкритій місцевості;
- на зовнішніх поверхнях будинків, споруд;
- на елементах вуличного обладнання;
- над проїжджою частиною вулиць і доріг або на них самих.

Для зовнішньої реклами найпоказовішою рисою є максимальне інформаційне навантаження при мінімальній текстовій частині. Саме ця обернено-пропорційна формула виключає можливість використання великих інформаційних текстів, зокрема й текстів-метафор.

Враховуючи викладене, текст вуличної реклами виконує кілька важливих функцій [3, с. 120]:

- по-перше, він є підґрунтям для передачі основної ідеї самої реклами, тобто виконує ідейну функцію;
- по-друге, він може наштовхнути потенційного споживача на потрібну думку та спонукати до дії, а отже, виконує спонукальну функцію;
- по-третє, рекламний текст породжує нові ідеї та підсилює внутрішню мотивацію, зменшує критичність споживача до рекламного тексту й реклами в цілому – виконує мотиваційну функцію.

Розглянувши суть та особливості зовнішньої реклами, можемо підсумувати її переваги, а саме:

- масове охоплення;
- відносно низька ціна;
- мобільна аудиторія;
- безліч форматів;
- елемент довкілля;
- видовищна;
- цифрова;
- звертається під час перерви.

Отже, вдало сформована і оформлена реклама запам'ятовується і закріплюється у свідомості цільової аудиторії. Вона є своєрідним сигналом до позитивного сприйняття товару, організації, події і завдяки цьому може подолати такі перешкоди, як недовіра і неувага, характерні для масової свідомості.

Список використаних джерел:

1. Закону України «Про рекламу» – Відомості Верховної Ради України, 1996, N39 (24.09.96), ст. 181.
2. Маркетинг і реклама. Реклама в Україні й світі: прогноз ZenithOptimedia [Електронний ресурс] <http://reklamaster.com/marketing-and-advertising/reklama-v-ukrajini-j-sviti-prognoz-zenithoptimedia>
3. Михненко О. А. Метафора в рекламному тексті вулиць м. Дніпропетровська // Український смисл, 2012. – № 2. – С. 115-123.
4. Зовнішня реклама [Електронний ресурс] <http://www.octagon.com.ua:8080/out-of-home/>
5. Рекламная деятельность: [учебник для студентов высших учебных заведений] / Ф. Г. Панкратов, Ю. К. Баженов, Т. К. Серегина, В. Г. Шахурин. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Информационно-внедренческий центр «Маркетинг», 2001. – 364 с.
6. Токарська А. С. Реклама і мовна норма / А. С. Токарська // Українська періодика: історія і сучасність. – Львів-Житомир, 1994. – С. 144-147.

СУЧАСНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

Корчевний О.О.

студент,

Національний авіаційний університет

СУТНІСТЬ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ

Жодна людина, жодна організація не може існувати без цієї управлінської функції, але якщо людина ухвалює рішення в особистих інтересах, то керівник-управлінець зобов'язаний приймати рішення на користь організації, в якій він працює. Відповідальність за ухвалення важливих рішень в організації лежить тільки на керівниках вищих рівнів управління [2]. Ступінь важливості схвалюваних рішень залежить від кількості влади, якою наділений керівник. Керівники всіх рівнів управління не можуть приймати непрорахованих, непродуманих і необґрунтованих рішень [1].

Управлінські рішення – це вибір альтернативи, тобто вибір з безлічі можливих варіантів вирішення конкретної проблеми ситуації одного, на думку керівника, найбільш оптимального. Ухвалення рішень – це необхідна складова частина процесу управління будь-якою організацією.

Організаційне рішення – це вибір, який повинен зробити керівник, щоб виконати обов'язки, обумовлені посадою, яку він займає. Організаційні рішення можна розділити на дві групи: запрограмовані і незапрограмовані. На практиці запрограмовані і незапрограмовані рішення в чистому вигляді зустрічаються досить рідко і зазвичай в організаціях із слабкими кадрами та організацією праці. Запрограмовані рішення – це, як правило, рішення, що коректуються і підстроюються під конкретну ситуацію на момент їх реалізації з урахуванням чинників зовнішнього і внутрішнього середовища. Незапрограмовані рішення – це, як правило, рішення, що виникають з раптовими змінами ситуації, але в організації ці зміни повинні передбачатися з урахуванням можливого розвитку подій, тому мають бути передбачені різні варіанти вирішення кожної конкретної ситуації, хоча всі варіанти розвитку ситуації прорахувати дуже нелегко [1]. Рішення поділяються на: інтуїтивні, засновані на думках, раціональні (аналітичні).

Інтуїтивні рішення приймаються на основі відчуття того, що вони правильні. Інтуїція є здатністю безпосередньо, раптово, без логічного продумування, знаходити правильне вирішення проблеми. Інсайт – раптова ідея рішення конкретної проблеми. Проте ця виразність часто

носить короткочасний характер. Недоліком цих рішень є відсутність гарантії успіху, тому необхідна свідомо фіксація рішення.

Рішення, засноване на думках, – це вибір, обумовлений знаннями або досвідом керівника. Знання і досвід – це уміння аналізувати, оцінювати, передбачати; це використання знань про схожі ситуації, які проявлялися раніше. У процесі керівництва і з часом керівник здобуває навички і досвід, які використовуються ним для ухвалення рішень в конкретних ситуаціях.

Як найменший ступінь ризику мають раціональні рішення. Найголовніша відмінність між рішеннями раціональними і заснованими на думках полягає в тому, що перші не залежать від минулого досвіду.

Процес вибору раціонального рішення складається з таких етапів:

1. Виявлення і встановлення діагнозу проблеми (ситуації).
2. Опрацювання максимальної кількості інформації з проблеми, що виникла.
3. Визначення наряду дії посилюючих або послаблюючих проблему чинників (аналіз).
4. Оцінка можливостей організації в ослабленні чинників, які посилюють проблему і в посиленні чинників, що послаблюють проблему (оцінка можливостей).
5. Розробка декількох варіантів рішень з проблеми з урахуванням можливостей організації і можливого впливу рішень на розвиток ситуації надалі.
6. Оцінка варіантів.
7. Вибір оптимального варіанту рішення (остаточний вибір) і доведення його до виконавців [3].

Після ухвалення рішення і після того, як воно почало діяти, важливим є встановлення зворотного зв'язку між керівною і керованою системами. У процесі реалізації рішення необхідний постійний контроль і відстежування ситуації для своєчасного ухвалення коригуючих дій, що пов'язано з динамікою змін, особливо в зовнішньому середовищі організації. Зворотній зв'язок дозволяє порівняти те, що відбувалося до реалізації рішення, і те, що має організація на кожному етапі або в конкретний момент часу у процесі його реалізації. На прийняття рішення також впливають такі чинники, як особисті оцінки керівника, сфера прийняття рішення, інформаційні і поведінкові обмеження, негативні наслідки і взаємозалежність рішень.

Особисті оцінки керівника – це його система цінностей. Кожна людина володіє своєю системою цінностей, яка визначає її дії і впливає на процес прийняття рішень. До таких цінностей можна віднести моральні і естетичні якості, інтереси людини, поняття порядності, добра і зла, економічні, політичні та інші цінності. Важливо відзначити, що всі

управлінські рішення побудовані на ґрунті будь-якої системи цінностей. Рішення залежить від сфери або обставин, в яких воно приймається. Ці обставини класифікуються як умови визначеності, ризику або невизначеності.

Визначеність – це умови, в котрих керівник знає, що робити і як робити, заздалегідь відомий результат від реалізації прийнятого рішення. До рішень, які приймаються в умовах ризику, належать такі результати, які не є визначеними, але вірогідність кожного результату відома. Вірогідність передбачає припущення, що результат може бути досягнутий, а може бути і не досягнутий, але для досягнення потрібного результату необхідно реалізувати комплекс яких-небудь допоміжних рішень, які б зменшили ризик, збільшили вірогідність і забезпечили очікуваний результат. Крім цього, потрібні контроль та відслідковування ризику і так званого страхового рішення, які зменшили б втрати в разі недосягнення потрібного результату [3].

Невизначеність – це умови, в яких приймається рішення, коли неможливо оцінити вірогідність потенційних результатів. Умови невизначеності характерні у ситуаціях, що швидко змінюються. В таких умовах керівники роблять акцент на досвід, знання та інтуїцію.

У зв'язку з тим, що всі рішення в організації впливають одне на одне, важливим чинником стане аналіз взаємодії рішень в системі управління організацією. Вирішення важливої проблеми може потребувати декілька десятків рішень менш потрібних проблем, при цьому на кінцевий результат може вплинути і помилково прийняте, менш значуще рішення.

Список використаних джерел:

1. Маркіна І. А. Менеджмент організації [Текст]: навч. посібник / І. А. Маркіна, Р. І. Біловол, В. А. Власенко ; Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України, Вищий навчальний заклад Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі». – К. : ЦУЛ, 2013. – 248 с.
2. Туленков, М. В. Сучасні теорії менеджменту [Текст]: навч. посібник / М. В. Туленков. – К. : Каравела, 2012. – 304 с.
3. Федоренко, В. Г. Основи менеджменту [Текст] : підручник для вузів / В. Г. Федоренко. – К. : Алерта, 2007. – 42 с.

Петрушев К.В.

студент,

*Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»*

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ КАДРОВОЇ ПОЛІТИКИ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Промисловість є однією з провідних галузей економіки України. Навіть приймаючи до уваги те, що протягом останніх років частка промисловості у ВВП скорочується, станом на 2014 рік вона складала 20%. Наразі перед промисловістю України стоїть багато проблем: внутрішньо- та зовнішньополітичні фактори, морально та фізично застаріле обладнання, низька якість продукції. Проте є і сприятливі фактори для її розвитку і створення конкурентних переваг: зручне географічне розташування, розвинена інфраструктура, наявність різноманітних ресурсів: мінеральних, земельних, людських.

В сучасних управлінських та економічних науках людські ресурси розглядаються як одні з найголовніших ресурсів підприємства. Українська промисловість для виходу з кризи та завоювання нових ринків потребує інноваційного підходу, який зможе забезпечити залучення нових кваліфікованих кадрів. Кадрова політика, яка може стати одним з чинників, що забезпечать вихід промисловості з кризи, одночасно має проблеми належного управління і ефективного використання людських ресурсів.

У промисловості сьогодні працює 16% усього зайнятого населення. Промисловість також забезпечує робочі місця в суміжних сферах, передусім транспорті та торгівлі. За даними Європейської комісії, одне робоче місце в переробній промисловості країн ЄС створює від 0,5 до 2 робочих місць в інших секторах [1].

В умовах спаду економіки промислові підприємства України вимушені дотримуватися стратегії виживання. При цій стратегії кадрова політика скерована у напрямку оптимізації персоналу шляхом скорочення кадрів, його часткового звільнення та перекваліфікації. Кінцевою метою є залишення на підприємстві мінімально необхідної кількості найбільш цінних та кваліфікованих кадрів.

Слід зазначити, що в цій галузі серед працівників велику частку складають люди пенсійного віку. Після кризи 90-х років ХХ ст. утворився розрив у віковій структурі персоналу промислових підприємств України. Через важку економічну ситуацію у ті часи приток молодих фахівців скоротився до мінімуму, а кваліфіковані працівники середнього віку масово звільнялись через низьку вмотивованість до

праці. На початку 2000-х років ситуація дещо покращилась, проте дисбаланс у віковій структурі персоналу повністю подолати так і не вдалося.

«Ця тенденція є небезпечною, оскільки може призвести до порушення наступності поколінь науково-технічних і виробничих кадрів, послаблення або втрати наукових шкіл і колективів, які формувалися десятиліттями, значного зниження науково-технічного потенціалу науково-дослідних і дослідно-конструкторських організацій ОПК. Прискоренню зазначених тенденцій сприяє низька якість підготовки кадрів у період ринкових економічних перетворень, невідповідність структури спеціальностей потребам ринку.

Середній вік кваліфікованих спеціалістів, які працюють у цих сферах, нині вже знаходиться в діапазоні 40-65 років» [2].

Саме тому залучення молодих кадрів є одним з пріоритетних завдань кадрової політики сучасних українських промислових підприємств. В попередні роки джерелом надходження на підприємства нових співробітників робітничих спеціальностей була система професійно-технічної освіти. Але внаслідок зниження престижу робітничих професій ця система прийшла у занепад. Кожне підприємство, залежно від специфіки своєї роботи, вирішує цю проблему по-своєму. Основним шляхом вирішення цієї проблеми є організація навчання нових кадрів для власних потреб. Цей процес відволікає людські та фінансові ресурси підприємств, до того ж не є системним, бо такі важливі етапи робіт з профорієнтації як профагітація, профконсультації та профпідбір повинні проводитись серед потенційних працівників починаючи зі старших класів школи. Ефективним інструментом залучення молодих кадрів було проведення стажування на підприємствах, для чого з профільними навчальними закладами укладались відповідні договори. Відсутність комплексної роботи в професійно-технічній освіті є однією з основних причин слабкої мотивації кадрів промислових підприємств України.

Аналогічна ситуація склалася і з науково-технічними кадрами. Особливої уваги потребує той факт, що зміст навчальних програм ВНЗ не відповідає сучасним вимогам, знання, які отримують студенти, не є актуальними на сьогоднішній день. Шляхом вирішення зазначених проблем могли б стати: державна підтримка освіти необхідних для промисловості спеціальностей, посилення співпраці між профільними вищими навчальними закладами та відповідними підприємствами, оновлення навчальних програм профільних дисциплін у ВНЗ відповідно до вимог сьогодення.

Недостатня мотивація працівників, ймовірно, є однією з найголовніших проблем кадрового менеджменту в сучасній українській

промисловості. Насамперед незадоволеними у повній мірі залишаються базові (матеріальні) потреби робітників. За даними Міністерства соціальної політики України [3] станом на липень 2015 середня заробітна платня у промисловості була дещо вищою за середній рівень по країні, 5096 та 4390 грн. відповідно. Але, слід зауважити, що в деяких сферах діяльності заробітна платня суттєво нижча за середню. Наприклад, якщо в фармацевтичній галузі середня зарплатня складає 8586 грн., то в легкій промисловості всього 3028 грн.

Існує також помітна диференціація у рівні заробітної плати залежно від регіону, в якому розташоване підприємство. Різниця між заробітною платою за регіональною ознакою: у київській області зарплатня є найвищою по галузі і складає 6900 а грн., а найнижчою вона є в тернопільській області – 3111 грн. Така ситуація створює передумови до трудової міграції з одних регіонів до інших, таким чином в одних регіонах утворюється надлишок робочої сили, а в інших – її дефіцит.

Робота кадрових служб більшої частини сучасних промислових підприємств України суттєво не змінилася з часів Радянського Союзу і не відповідає сучасним вимогам та викликам. Одним з факторів занепаду української промисловості часів незалежності стала неефективна кадрова політика. Зміна підходів до роботи з персоналом у цій галузі, а також комплексні та системні заходи у законодавчій, виконавчій та освітніх сферах могли б стати запорукою ефективного використання однієї з головних конкурентних переваг України – людського ресурсу.

Список використаних джерел:

1. Антоненко Г., Захаров А. «Чи потрібна Україні промислова політика?». Аналітична записка, 2015 р. // Центр економічної стратегії [Електронний ресурс]. URL: http://ces.org.ua/wp-content/uploads/2015/07/ces_industrial_policy_20150810_ukr.pdf
2. Шевцов А., Боднарчук Р. Кадрове забезпечення у сфері високих технологій: міжнародний досвід та українські реалії, 2008 р. // Національний інститут стратегічних досліджень [Електронний ресурс]. URL: <http://old.niss.gov.ua/Monitor/May08/11.htm>
- 3.— Моніторинг показників заробітної плати за липень 2015 року // Міністерство соціальної політики [Електронний ресурс]. URL: http://www.mlsp.gov.ua/labour/control/uk/publish/article;jsessionid=0FB0C6D3175AF8DB3B4F45145B234120.app1?art_id=180994&cat_id=141688

ДЛЯ НОТАТОК

Наукове видання

**ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ
ЕКОНОМІКИ І УПРАВЛІННЯ**

**МАТЕРІАЛИ ІІІ 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 16.12.2015. Формат 60х84/16.
Папір офсетний. Гарнітура Times New Roman. Цифровий друк.
Умовно-друк. арк. 7,44. Тираж 100. Замовлення № 1215-203.
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.