

Громадська організація
«Центр економічних досліджень та розвитку»

Збірник тез наукових робіт учасників
Всеукраїнської науково-практичної конференції

**ЕКОНОМІЧНІ ТА ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНІ
ПРОЦЕСИ: СТАН ТА РОЗВИТОК**

Одеса
2016

УДК 330(063)
ББК 65я43
Е 45

Матеріали друкуються в авторській редакції.

Редакція не завжди поділяє думку та погляди автора. Відповідальність за достовірність фактів, власних імен, географічних назв, цитат, цифр та інших відомостей несуть автори публікацій.

Відповідно до Закону України «Про авторське право і суміжні права», при використанні наукових ідей та матеріалів цього збірника, посилання на авторів і видання є обов'язковим.

Економічні та інноваційно-інвестиційні процеси: стан та розвиток: збірник тез наукових робіт учасників Всеукраїнської науково-практичної конференції (м. Одеса, 25-26 березня 2016 р.) / ГО «Центр економічних досліджень та розвитку». – О. : ЦЕДР, 2016. – 120 с.

Экономические и инновационно-инвестиционные процессы: состояние и развитие: сборник тезисов научных работ участников Всеукраинской научно-практической конференции (г. Одесса, 25-26 марта 2016 г.) / ОО «Центр экономических исследований и развития». – О. : ЦЭИР, 2016. – 120 с.

УДК 330(063)
ББК 65я43
Е 45

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Шедяков В. Е.

ОРГАНИЗАЦИОННО-УПРАВЛЕНЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ –
УСЛОВИЕ УСПЕХА ПРЕОБРАЗОВАНИЙ 6

СЕКЦІЯ 2. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Басем А.

ОСОБЕННОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ
СТРАН БЛИЖНЕГО ВОСТОКА 10

Бестужева С. В.

ПРОБЛЕМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТЕХНОПАРКІВ
В СУЧАСНІЙ ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ..... 13

Чайковська А. О., Попович О. В.

УКРАЇНА В СИСТЕМІ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН..... 16

Сорочан В. О.

ВИЗНАЧЕННЯ ОБ'ЄКТІВ ПРОМИСЛОВОГО ТУРИЗМУ 17

СЕКЦІЯ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Кузнецов А. А.

УКРАЇНСЬКЕ СЕЛО НА ЗЛАМІ ХХ-ХХІ СТОЛІТЬ.
ІСТОРІЯ, ОСОБЛИВОСТІ, ПОШУК ОПТИМАЛЬНИХ РІШЕНЬ РОЗВИТКУ 22

Лі Чао

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ
ЕЛЕКТРОЕНЕРГЕТИЧНОЇ ГАЛУЗІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ 25

Ущипівська А. О., Попович О. В.

СУЧАСНА ЕКОНОМІЧНА ПОЛІТИКА УКРАЇНИ:
ПРОБЛЕМИ ТА СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ 27

Фрадинський О. А.

ПОНЯТТЯ МИТНОЇ ВАРТОСТІ ТОВАРІВ
ТА МЕХАНІЗМ ЇЇ ВИЗНАЧЕННЯ В УКРАЇНІ 29

СЕКЦІЯ 4. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Брильова А. Д.

СПЕЦИФІКА МАРКЕТИНГУ ПОСЛУГ ТУРИЗМУ 32

Греченков О. О.

УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА
НА ОСНОВІ КУМУЛЯТИВНОГО ПІДХОДУ 34

Єгорова О. М.

СТРАТЕГІЯ ЦІНОУТВОРЕННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ МІСТА КРИВОГО РОГУ 36

Ємельянов О. Ю.

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОГО
МЕХАНІЗМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ 38

Кайнара Д. О. СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МАШИНОБУДІВНОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ	41
Кармазінова В. Д. КОРПОРАТИВНИЙ БРЕНДИНГ: СУТНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ	45
Лушнікова О. Ю. КОМЕРЦІЙНИЙ РИЗИК У СТРАТЕГІЧНОМУ ПЛАНУВАННІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ РОЗДРІБНОЇ	47
Ніжнік О. О. ОЦІНКА ФАКТОРІВ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА	50
Петрушка Т. О. МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ КОМПЛЕКСНОГО ОЦІНЮВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ЗА РИНКАМИ ЗБУТУ ЙОГО ПРОДУКЦІЇ	52
Poddierogina I. A. FORMS OF ENTERPRISE FINANCING	55

СЕКЦІЯ 5. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Бут Т. В. ОБҐРУНТУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІАГНОСТИКИ МЕТАЛУРГІЙНОГО КОМПЛЕКСУ НА ОСНОВІ КОНЦЕПЦІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДОДАНОЇ ВАРТОСТІ	59
Гнатенко М. К. ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО В ІННОВАЦІЙНІЙ СФЕРІ	62
Львовчкін М. О. МЕХАНІЗМ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА: ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА	65
Рязанова Н. О. ВИЗНАЧЕННЯ СКЛАДОВИХ МЕХАНІЗМУ РОЗВИТКУ ЕКСПОРТНООРІЄНТОВАНИХ ВИРОБНИЦТВ РЕГІОНУ	68

СЕКЦІЯ 6. ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Муска К. К. СУЧАСНІ ПЕРСПЕКТИВИ В РОЗВИТКУ ТА ЕКОНОМІЦІ РЕКРЕАЦІЙНИХ РЕСУРСІВ УКРАЇНИ	72
Петрук М. О. ЗАПРОВАДЖЕННЯ «ЗЕЛЕНИХ» ІННОВАЦІЙ У ДЕРЕВООБРОБНОМУ ВИРОБНИЦТВІ	74
Штогрин Г. С. АНАЛІЗ СФЕРИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА: ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД	77

СЕКЦІЯ 7. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Гатило В. П. ДЕЯКІ АСПЕКТИ ЩОДО БІЗНЕС-МОДЕЛЮВАННЯ РИНКУ ПРАЦІ	81
--	----

Куликова В. С. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ВИВЧЕННЯ ЕТАПІВ ПЛАНУВАННЯ ДІЛОВОЇ КАР'ЄРИ НА ПІДПРИЄМСТВІ	83
--	----

СЕКЦІЯ 8. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Забудько А. А. ОСНОВНІ ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ ЕЛЕКТРОННОГО ДЕКЛАРУВАННЯ ТОВАРІВ	86
--	----

Pokrason S. Y. CAPITAL POSITION, ASSET QUALITY, FUNDING AND LIQUIDITY AS THE CREDIT RATING DRIVERS FOR UKRAINIAN BANKS	88
---	----

Шульга Н. П. ФОРМУВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНОЇ БАЗИ ДАНИХ ПРО СТАН РИНКУ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ	91
--	----

СЕКЦІЯ 9. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Битківська А. В. ВИТРАТИ ПІДПРИЄМСТВА-БОРЖНИКА В ПРОЦЕДУРАХ ВІДНОВЛЕННЯ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ТА БАНКРУТСТВА ЯК ОБ'ЄКТ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ	94
---	----

Голяш І. Д. РОЛЬ КОНТРОЛЮ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВАМИ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ	97
--	----

Коба О. В., Миронова Ю. Ю. СУЧАСНИЙ СТАН ЗАСТОСУВАННЯ СПРОЩЕНОЇ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ, ОБЛІКУ І ЗВІТНОСТІ В УКРАЇНІ	99
--	----

Кузьмінська О. Е. РОЗКРИТТЯ ІНФОРМАЦІЇ ЩОДО ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ У ФІНАНСОВІЙ ЗВІТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ	103
---	-----

Головацька С. І., Півнюк О. П. ВНУТРІШНЯ ЗВІТНІСТЬ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА	107
---	-----

Пономаренко Н. В. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК – РЕАЛІЇ СЬОГОДЕННЯ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ	109
---	-----

Сахарук Б. С. ПРОБЛЕМИ ВИЗНАЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СУТНОСТІ ТА РОЛІ СТАТУТНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА	111
--	-----

СЕКЦІЯ 10. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Бела Л. П. РОЛЬ МАТЕМАТИЧНИХ МЕТОДІВ У ФОРМУВАННІ МАТЕМАТИЧНОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ МАЙБУТНІХ ЕКОНОМІСТІВ	114
--	-----

СЕКЦІЯ 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Шедяков В. Е.

доктор социологических наук,
кандидат экономических наук,
независимый исследователь

г. Киев, Украина

ОРГАНИЗАЦИОННО-УПРАВЛЕНЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ – УСЛОВИЕ УСПЕХА ПРЕОБРАЗОВАНИЙ

Знание, опыт, возможности рассеяны в обществе. Они принципиально нецентрализуемы. Отчасти именно это обстоятельство становится основанием динамического баланса регуляторной политики. Особое место в детерминации ритмичности и аритмичности, цикличности и направленности развития социохозяйственных целостностей занимает селективность как форма избирательного взаимодействия. Под избирательностью понимается выбор такого движения, которое обеспечивает устойчивость в изменяющихся условиях с учётом новой конкретной внутренней и внешней специфики. При анализе движения социально-экономических отношений практики и теории организации/управления имеют дело не столько с гомеостазисом (сохранением состояния), сколько с гомеорезисом (устойчивым процессом смены состояний). Так, среди экономических процессов есть управляемые, неуправляемые и самоуправляемые. Их наличие и входит в механизмы самозащиты, саморегуляции и саморазвития общества и экономики. А разграничение позволяет как избежать перерасхода ресурсов в погоне за миражами, так и локализовать эффективность методик. Абсолютная же приоритетность как жизни человека, так и достигнутого уровня культуры (совокупности их качественно-количественных характеристик) заведомо выносит любые покушающиеся на них реформы за пределы разумных и продуктивных [1-3]. Между тем, именно нынешний этап развития превратил жизнедеятельность людей в фактор, своими результатами соизмеримый с природой.

Соответственно, конкурентоспособность и успех обеспечиваются сегодня развитием и реализацией личности и персонализацией деятельности, а отнюдь не нивелированием производств и людей с усреднением промышленных функций. Таким образом, вовсе не какие-либо формальные конструкты, а качество жизни и возможности творчества характеризуют и определяют прогресс страны, новые же горизонты развития открываются тем государствам, в которых общественное устройство максимально способствует реализации творческого потенциала населения. Основой стратегического курса и становится овладение инновационным путём развития, предпосылки которого

закладывают трансформации общественных (в частности, производственных) отношений, акцентирующие сложный труд.

Соответственно, необходимо обеспечивать большую прогрессивность структуры инвестиций по отношению к структуре текущего производства – дополняя это адекватными организационно-управленческими инновациями. В свою очередь, изменчивость методологий регулирования хозяйствования предопределяется динамикой самого общества, его экономики: управляющая система не должна отрываться от управляемой. Для обеспечения же предусмотренного поведения управляемой системы вследствие управленческого воздействия, во время подготовки к его осуществлению необходимо тщательно учитывать особенности среды и объекта воздействия. Поэтому при осуществлении выбора оптимальных управленческих решений, создании их композиций целесообразно учитывать многообразие типов личности и её окружения, жизненных и рабочих ситуаций. В процессе этого и формируются сложные модели управленческого воздействия на людей, отношения и процессы в культурно-цивилизационных мирах постмодерна [4-7].

Причём в момент сдвигов парадигмального уровня, при приближении к состоянию институциональной неопределённости, приходится не столько руководствоваться привычными регуляторными правилами, сколько ориентироваться, с одной стороны, на ценностно-смысловые комплексы своего культурно-цивилизационного мира (которые, реализуясь в формах традиций, обычаев, укладов и обеспечивают воспроизводство и развитие экономики и общества в целом), с другой же, – на общую логику исторического процесса и конкретные особенности: свои, своего положения и своих целей. В частности, настройка хозяйственного механизма в подобной ситуации предполагает повышения внимания при осуществлении организационно-управленческих отношений к актуализации трудового (прежде всего, интеллектуального) потенциала и сформированным социокультурным традициям, развитию вокруг них и на их основе культурно-цивилизационных миров. Нужна модернизация, но она отнюдь не обречена следовать модели вестернизации, тем более – в «догоняющих», имитационных вариациях. Зачастую даже лучшие свои постулаты, воплощённые, в частности, в Декларации прав человека, западный мир пытался навязать незападным как политические универсалии. Однако уже совершенно очевидно, что ценности, воплощенные в Декларации, абсолютно чужды остальным культурно-цивилизационным мирам, особенно мусульманскому и конфуцианскому. А попытки ООН применить санкции против тех. стран, где нарушаются европейское понимание прав и свобод, становится прикрытием лоббирования эгоистических интересов нынешних лидеров мирового сообщества, иницируя в постсовременном устройстве ойкумены глобальный сепаратизм и терроризм. Исчерпание же линейной логики западного доминирования усиливает ризомические процессы.

Оптимизация характеристик отношения эффекта (результата) к затратам на его достижение становится ведущим условием не только конкурентоспособности каждого культурно-цивилизационного мира и его хозяйственной системы, но и сохранения и развития человечества как целого. Условия мирового финансового кризиса и достижения пределов прежней

социально-экономической системы инициируют дополнительные ограничения и требования к государственному и корпоративному управлению. Чем дальше, тем больше человеку необходимо уважать себя как личность. Участнику производственного процесса важно осознавать, что он не просто выполняет внешние требования, а воплощают собственную волю. Вместе с тем, если условия конкуренции социальных систем когда-то в борьбе за умы и привязанности людей вынуждали к наращиванию корзины социальных, экономических, экологических, политических и проч. прав и свобод, то сейчас осуществляются попытки редукции содержания достигнутого, ревизии идей и принципов социальной экономики, государства общего благосостояния и т.п., зафиксированные во многих официальных документах (см., например, европейскую социальную хартию, стандарты и рекомендации Международной организации труда, Международной ассоциации производственных отношений и других аналогичных). Причём требования к элите и народу начинают расходиться в такой мере, что заставляют вспомнить классическое разграничение «двух наций». В тоже время, призывы лидеров культурно-цивилизационного мира являются действенными исключительно в случае высокого уровня их самодисциплины: требования ко всем должны опираться на требовательность к себе. Результат участия в конкуренции часто предопределяются самодисциплиной, готовностью работать на своём месте с предельной самоотдачей, на грани и за гранью возможного, а также командной слаженностью, согласованностью, когерентностью. При этом, разумеется, чем выше общественное положение человека, тем жёстче требования к нему. Вместе с тем, серьёзной общественной проблемой становится подмена «политикообразующих слоев», субъектов трансформаций как отдельного направления в осуществлении «покушения невидимыми средствами». И в первую очередь это касается представителей «станового хребта» общества – его среднего класса, а также управленческих (в политике – властных и оппозиционных, элитных и контрэлитных пластов. А отделение «социума власти» от всего общества и попытка тотального поглощения им выработки содержания определяющих решений становится препятствием для развертывания дееспособных механизмов свободы и ответственности каждого. Маргинализация же общества, размывание примет среднего (и «нового среднего») класса и элиты становятся угрожающими развитию тенденциями. В частности, понятие элиты связано не столько с «находящимися у власти» или «теми, кто борется за власть», сколько с «лучшими представителями народа», его наиболее достойными членами. Кризис среднего класса также переживается сегодня в мировом масштабе. В нём, наряду с «интеллектуальными труженниками» все заметнее влияние «интеллектуальных потребителей». Конечно, и офисные работники, и рантье предпочитают самоназвание «креативного класса», однако часто тяготеют к выбору потребителей благ (впрочем, не только материальных, но и духовных). Напротив, научно-интеллектуальный потенциал общества формируется, развивается и реализуется вокруг стержня ценностно-смысловых комплексов творчества. Таким образом, для части субъектов новой модернизации осмысленность жизни задается творчеством, созиданием, тогда как для другой –

потребительством, консьюмеризмом. И сегодня в борьбе общественно-экономических тенденций определяется, будет ли место среднего класса формальной серединой или же подлинным социальным клеем, несущей конструкцией общества, какой станет позиция теоретиков и практиков организационно-управленческих отношений в период постмодернизации. Восхождение ложных социальных образований, свойственное развитой форме общественного устройства потворствует разнообразию квазиявлений и псевдоявлений, переход субъектности к которым может непоправимо изменить вектор движения. Тогда расплзается не только государство, но и ткань социальности, сама общественность.

ЛИТЕРАТУРА

1. Шедяков В. Е. Инвестиции и инновации / В. Е. Шедяков // Акционерное дело. – 1993. – № 1.-2. – С. 13-24.
2. Шедяков В. Е. Хозяйственная эсхатология, или Пора готовиться к неожиданностям! / В. Е. Шедяков // Бизнес Информ. – 1997. – № 20. – С. 5-8; № 21. – С. 7-11.
3. Шедяков В. Е. Постсовременная трансформация общества: пути ответственности и свободы / В. Е. Шедяков // Проблема ответственности на рубеже 20 и 21 веков: Матер. меморіальних чит., присвячених 60-літтю проф. О. Ф. Плахотного. – Харків, 1996. – С. 53-57.
4. Шедяков В. Е. Постсовременная модернизация труда и система хозяйственного регулирования / В. Е. Шедяков // Научное обоснование и здравый смысл: Сб. науч. ст./ Изд. Башкирск. ун-та. – Уфа, 1996. – С. 83-85.
5. Шедяков В. Е. Тенденции создания постиндустриальных отношений и стимулирование желательных трансформаций / В. Е. Шедяков // Актуальные проблемы науки XXI века: Матер. I Междунар. науч.-практ. конф.: сб. статей. – Москва, 2015. – Ч. 2. – С. 183-187.
6. Шедяков В. Є. Соціальна творчість та інноваційність стратегічного управління / В. Є. Шедяков // Політичний менеджмент. – 2013. – № 1-2 (57-58). – С. 42-51.
7. Шедяков В. Є. Управління суспільними процесами: методологічні можливості й обмеження / В. Є. Шедяков // Соціальна психологія. – 2013. – № 55. – С. 157-165.

СЕКЦІЯ 2. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Басем А.

аспирант кафедри міжнародної економіки і туризма

*Донецький національний університет економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського
г. Кривой Рог, Днепропетровская область, Украина*

ОСОБЕННОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ СТРАН БЛИЖНЕГО ВОСТОКА

Начиная со второй половины XX века мир вступил в новую фазу своего развития – фазу региональной интеграции. В течение последующих десятилетий практически все страны мира включились в процессы региональной интеграции и предприняли попытки создания интеграционных блоков, функционирование которых направлено на повышение эффективности национальных экономик вследствие объединения национальных экономических систем в единую региональную экономическую систему. В настоящее время лишь Монголия, Мавритания, Демократическая республика Конго, Сомали, Сан-Томе и Принсипи, а также Палау не участвуют ни в одном региональном объединении, включая участие в двусторонних соглашениях в свободной торговле [1]. Все остальные страны мира принимают участие по меньшей мере в одном интеграционном объединении, а в подавляющем большинстве случаев страна участвует одновременно в нескольких интеграционных проектах. Например, по состоянию на начало 2014 г. страны ЕС, помимо членства собственно в Евросоюзе, являются участниками еще 33 двусторонних и много сторонних интеграционных соглашений и еще 12 соглашений находятся на данный момент на стадии обсуждения и согласования [1]. Даже такие ранее неактивные в плане участия в интеграционных проектах страны, как Китай, Япония и Индия ныне являются участниками 11, 13 и 16 интеграционных соглашений, соответственно [1].

В результате многочисленные интеграционные дву- и многосторонние объединения сформировали глобальную сеть, в рамках которой происходит усиление взаимозависимости национальных экономик стран-участниц интеграционных объединений, их сращивание, взаимопереплетение, формирование интеграционных экономических систем, которые вследствие перекрывающейся географической конфигурации интеграционных блоков и параллельной интенсификации процессов транснационализации экономики, приводят к формированию глобальной экономической системы, представляющей собой единый и неделимый хозяйственный механизм, охватывающий все элементы мирового хозяйства и связи между ними, дополняемые специфическими интеграционный и транснационализационными связями.

Страны Ближневосточного региона также не остаются вне интеграционных процессов, однако, особенности их исторического развития, а также современного политического и экономического устройства привели к тому, что в данном регионе процессы экономической интеграции характеризуются более низкой интенсивностью и эффективностью. Так, еще в 1945 г. была создана Лига арабских государств (ЛАГ) в составе Египта, Ирака, Ливана, Саудовской Аравии, Сирии, Иордании (ранее Трансиордании) и Йемена (в 1962-1990 гг. – Северный Йемен), впоследствии к данному объединению присоединились еще 16 государств Ближнего Востока, Северной и Восточной Африки, населенных преимущественно арабами. Однако, в данном интеграционном объединении зона свободной торговли была создана лишь в 2004 г., причём Большая арабская зона свободной торговли (Greater Arab free Trade Area, GAFTA) включила лишь 17 стран-участниц Лиги арабских государств, а полное устранение торговых барьеров во внутрорегиональной торговле было достигнуто лишь в 2005 г. [2].

Также в новейшей истории стран данного региона отмечены попытки заключения ограниченного числа интеграционных соглашений, которые были направлены как на секторальную промышленную интеграцию, так и на региональную или субрегиональную торговую интеграцию. Соглашения первого типа чаще всего заключались на двусторонней основе и были сконцентрированы в нефтяной, текстильной промышленной, а также в финансовом секторе. В числе соглашений второго типа следует назвать Договор об арабском экономическом единстве, подписанный в 1957 г. Иорданией, Израилем и Египтом, Договор о создании Арабского общего рынка (1964 г.), предполагавший углубление и расширение интеграции в рамках предыдущего интеграционного проекта, с участием Египта, Ирака, Иордании, Сирии, к которым позднее присоединились Ливия, Мавритания и Южный Йемен [3, с. 42]. Однако, сперва политические проблемы как во взаимоотношениях между странами участницами, так и между ними и третьими странами, а позднее экономические разногласия и последовавшие за ними многочисленные исключения из режима взаимной свободной торговли, привели к тому, что фактически к началу 1990-х годов эти проекты прекратили свое существование либо трансформировались в новые объединения [3, с. 42].

В дальнейшем был предпринят ряд попыток создать более действенные интеграционные объединения, в результате которых были основаны Совет сотрудничества арабских государств Персидского залива (Gulf Cooperation Council, GCC, 1981 г.) в составе Бахрейна, Катар, Кувейта, ОАЭ, Омана и Саудовской Аравии и Совет Арабского сотрудничества (1989 г.) включавший Северный Йемен, Ирак, Иорданию и Египет [3, с. 43]. В дальнейшем были созданы упомянутая выше GAFTA (1997 г.), Агадирское соглашение (2004 г.) в составе Иордании, Марокко, Египта и Туниса, которое стало одним из элементов GAFTA [2].

Но ни одно из названных объединений не привело к глубокой интеграции национальных экономик. В настоящее время на Ближнем Востоке действует лишь три региональных зоны свободной торговли – GAFTA и зоны свободной торговли (ЗСТ) в рамках Агадирского соглашения и GCC. Что касается

последней ЗСТ, то она, подобно Агадирскому соглашению, является составной частью ГАФТА, при этом задекларированные в начале XXI в. намерения стран-участниц по созданию таможенного союза и общего рынка были отложены на неопределенный срок в связи с осложнением политической ситуации в большинстве стран участниц. Однако, с 2008 г. в рамках ЗСТ GCC введен в действие один из важных элементов общего рынка – свобода движения рабочей силы, т.е. фактически на данной территории действует три из четырех свобод, обеспечение которых необходимо для функционирования общего рынка, однако отсутствие общей внешней торговой политики, проведение которой также является необходимым условием углубления региональной интеграции, не позволяет утверждать, что данное интеграционное объединение перешло на более глубокую стадию региональной интеграции, чем ЗСТ.

Подобная неэффективность интеграционных проектов имела причиной, во-первых, неоднородность состава участников; во-вторых, влияние внешне- и внутривнутриполитических факторов, и, в-третьих, влияние факторов экономических. Что касается первого из указанных факторов – фактора гетерогенности состава участников, то его действие заключается в том, что регион Ближнего Востока включает страны, которые различаются по уровню своего экономического и социального развития. С одной стороны – Израиль, относимый по классификации мирового Банка к числу развитых стран [4], а по уровню человеческого развития занимающий 16 место в мире, согласно соответствующему рейтингу, составленному ООН в 2013 г. [5], а с другой стороны – Йемен, с ВВП ниже среднего уровня [4] и 160 местом в рейтинге человеческого развития [5].

В результате практически все страны региона, не успев восстановить экономику после кризиса 2008-2009 гг., подверглись негативному влиянию политического фактора. Как в группе стран, наиболее остро переживавших политический кризис (Сирия, Йемен, Бахрейн), так и в странах, в которых внутренние конфликты не повлекли за собой серьезных политических последствий (Кувейт, Ливан, Саудовская Аравия), указанные события повлекли за собой торможение темпов роста национальных экономик.

ЛИТЕРАТУРА

1. Официальный сайт: World Trade organization [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.wto.org>
2. Gafta [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.bilaterals.org/?-GAFTA-&lang=en>
3. Miniesy R. S. Intra-Regional Trade Integration in the Middle East: past performance and future potential / R. S. Miniesy, J. B. Nugent, T. M. Yousef // Trade Policy and Economic Integration in the Middle East and North Africa: Economic Boundaries in Flux / ed. by H. Hakimian, J. B. Nugent. – New York, NY: Routledge, 2005. – P. 41-65.
4. Официальный сайт: World Bank [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.worldbank.org>
5. Официальный сайт: Human Development reports: United Nations Development Programme [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://hdr.undp.org/en>

Бестужева С. В.
доцент кафедри міжнародної економіки
та менеджменту зовнішньоекономічної діяльності
*Харківський національний економічний університет
імені Семена Кузнеця
м. Харків, Україна*

ПРОБЛЕМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТЕХНОПАРКІВ В СУЧАСНІЙ ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

Розвиток світової економіки в умовах економічного та політичного протистояння країн характеризується посиленням впливу науково-технічного прогресу на міжнародне економічне співробітництво. Розвиток та ефективне регулювання науково-технічної сфери на теперішній час є визначальним фактором конкурентоспроможності країни на світових ринках.

У цьому контексті ефективною формою взаємодії науки та виробництва вважаються технологічні зони або технологічні парки, які включають виробничу зону та науковий центр, завдяки чому в одному місці концентруються науковий і промисловий потенціал.

На основі дослідження досвіду створення та функціонування технопарків можна визначити гоступні їх особливості: висока наукомісткість виробництва; низька матеріало- та енергомісткість виробництва; орієнтація виключно на нові розробки та виробництво нової високотехнологічної продукції; наявність висококваліфікованих кадрових ресурсів (частка висококваліфікованих працівників у загальній чисельності персоналу складає 60–80%); наявність дослідної, виробничої, збутової та соціальної інфраструктури [4].

В той же час досвід створення і функціонування американських технополісів «Біонічна долина», «Дорога № 128», «Силіконова долина», Наукового парку Кембриджського університету дозволяє виокремити чотири важливі критерії успіху технопарків, а саме:

1) ефективний організаційний менеджмент, який полягає у підтримці місцевих органів влади, правильності вибору організаційно-правової форми, відсутність бюрократичного апарату, наявність суспільної фінансової та технічної підтримки, згуртований колектив, тісні наукові зв'язки з університетом;

2) правильний вибір місця розташування парку, що дозволяє оптимізувати співпрацю між науковими, виробничими та комерційними організаціями в рамках технопарку;

3) формування та реалізація маркетингової стратегії, спрямованої на досягнення поставлених цілей їх функціонування;

4) оптимізація фінансування наукових досліджень шляхом залучення зовнішніх джерел фінансування, з яких вагому частку складають державні кошти.

В Україні правовою основою створення технопарків є прийнятий у 1999 році Закон України «Про спеціальний режим інвестиційної і інноваційної діяльності технологічних парків» [3], згідно з яким станом на 1 січня 2014 року діє 16 технологічних парків.

Відповідно до прийнятого у 2003 році Закону України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» було визначено стратегічні і середньострокові пріоритетні напрями діяльності технопарків України. У 2011 році було затверджено нову редакцію Закону України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні», яка передбачає запровадження на підставі ґрунтовних прогнозно-аналітичних досліджень цілісної системи формування та реалізації пріоритетних напрямів інноваційної діяльності, спрямованих на розвиток економіки [2].

Дослідження діяльності технопарків в Україні протягом останніх десяти років дає автору можливість виокремити в якості основної проблеми їх функціонування відсутність належної державної підтримки, яка протягом останніх десяти років практично відсутня. Так, у 2004 році був запроваджений мораторій на створення і розширення діючих спеціальних (вільних) економічних зон та спеціальних режимів інвестиційної діяльності на нових територіях і схвалення (затвердження) нових інвестиційних проєктів у спеціальних (вільних) економічних зонах і на територіях із спеціальним режимом інвестиційної діяльності. У 2005 році було запроваджено мораторій на створення нових і розширення діючих спеціальних (вільних) економічних зон та встановлення спеціальних режимів інвестиційної діяльності на нових територіях, а також створення нових технологічних парків та скасовані пільги для вітчизняних спеціальних (вільних) економічних зон. З лютого 2006 року відбулося відновлення технопарками пільгового режиму оподаткування, однак вже у цьому ж році відмінено пільгу на податок на додану вартість, завдяки якій здійснювався основний розвиток технологічних парків та виконувалися основні розробки проєктів. Однак дана пільга на ввізне мито не є суттєвою, а пільга суми податку на прибуток, одержаного при реалізації проєктів технологічних парків, передбачає вже випуск і реалізацію інноваційної продукції.

Слід вказати, що найбільша сума податкових пільг була надана технопаркам у 2003 році, але по ряду об'єктивних причин (головною серед яких є нецільове їх використання) поступово ці виплати зменшувалися і, не дивлячись на законодавче відновлення у дещо зміненому вигляді податкових преференцій у 2006 році, сума пільг значно зменшується і вже у 2008 році складає лише 6 млн грн.

Важливим показником бюджетного результату є вартість реалізованої інноваційної продукції технопарків на 1 грн. державної підтримки. В Україні, де за період 2000-2012 рр. підтримка технопарків з боку держави становила 761 млн грн., до бюджету було перераховано 1027,2 млн грн., тобто 1,4 грн на 1 гривню державної підтримки при загальному обсязі реалізації інноваційної продукції на суму 12 348,8 млн грн. [3].

Починаючи з 2005 року практично всі показники діяльності технопарків почали загрозливо знижуватися і у 2010-2012 рр. зійшли нанівець. За підрахунками, бюджет за останні п'ять років втратив понад 1,5 млрд. грн. Технопарки, які посідали істотну частку в інноваційній продукції промисловості (до 10%), втратили свою динаміку, і в 2012 р. ця частка становила лише 0,02% [6]. Такі зміни пов'язані з тим, що новий Податковий

кодекс скасовує практично всі податкові пільги для технопарків і суперечить Закону України № 3333-IV від 12.01.06 р. [1].

А. А. Мазур називає 3 причини такого зниження:

1) недотримання державою чинного законодавства і постійне змінювання його, що веде до погіршення умов роботи технопарків;

2) блокувалося прийняття навіть свідомо інноваційних проектів. Протягом 2005, 2006 і практично всього 2007 р. не було прийнято жодного нового проекту технопарків. Лише в самому кінці 2007 р. було затверджено два проекти. Дещо активізувалася ця робота в 2008 р. 6 проектів та в 2009 р. 4 проекти. Однак, починаючи з 2010 р., після набрання чинності нового Податкового кодексу не було прийнято жодного проекту;

3) починаючи від 2005 р. різко скорочувалася, а на даний час була практично зведена до нуля державна підтримка проектів технопарків. Державна підтримка при виконанні інноваційних проектів в рамках технопарків істотно (в 1,5-2,0 рази) прискорює їх виконання. В іншому випадку строки виконання проектів зростуть, а виконання багатьох із них взагалі стане неможливим [5, с. 70].

Отже, для відновлення діяльності технопарків в Україні необхідно розробити дієвий механізм державної підтримки, який має забезпечити реалізацію наступних заходів:

1) правове визначення ролі технопарків у науковому та інноваційному комплексі України;

2) створення механізмів фінансової та економічної підтримки у вигляді державного фінансування, створення фондів для грантового фінансування пріоритетних для національної економіки інноваційних проектів, звільнення від митного оподаткування обладнання, необхідного для розробок;

3) надання пільгових кредитів;

4) податкове стимулювання;

5) кадрова підтримка у вигляді надання пільг науковим співробітникам;

6) моніторинг створення та функціонування технопарків.

ЛІТЕРАТУРА

1. Про внесення змін до Закону України «Про спеціальний режим інвестиційної та інноваційної діяльності технологічних парків»: Закон України від 12.01.2006 р. № 3333-IV [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу до документу: <http://zakon.rada.gov.ua>

2. Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні: Закон України від 08.09.2011р. № 3715-VI [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3715-17>

3. Про спеціальний режим інвестиційної та інноваційної діяльності технологічних парків: Закон України від 16.07.99 № 991-XIV [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=991-14>

4. Бестужева С. В. Міжнародна економічна діяльність України: навчальний посіб. / С. В. Бестужева. – Х.: Вид. ХНЕУ, 2010. – 212 с.

5. Мазур А. А. Технологічні парки України: цифри, факти, проблеми / А. А. Мазур, С. В. Пустовойт // Наука та інновації. – 2013. – Т.9. – № 3. – С. 59-72.

6. Офіційний сайт Державного комітету статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

Чайковська А. О.
студентка

Попович О. В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, обліку і аудиту
Національний авіаційний університет
м. Київ, Україна

УКРАЇНА В СИСТЕМІ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

На сучасному етапі розвитку економіки України важливим елементом є повне і ефективно використання зовнішніх економічних зв'язків з метою вирішення нагальних науково-технічних і господарських проблем.

Саме розвиток ефективних зовнішньоекономічних зв'язків сприятиме подоланню економічної кризи, розвитку продуктивних сил і підвищенню життєвого рівня населення [1, с. 68].

Однією з причин, яка перешкоджає входженню України як повноправного партнера у світове господарство є низька конкурентоспроможність її продукції на світових ринках.

Незалежно від цього, Україна має значний інтеграційний потенціал, усі можливості для поступового входження у світову економіку.

За рахунок того, що наша держава має об'єктивні матеріальні передумови, що сприяють розвитку зовнішньоекономічних зв'язків, а саме: природні та трудові ресурси, виробничі потужності й науково-технічний потенціал, географічне розташування й транспортне забезпечення, а також геополітичне становище, вона займає одне з провідних місць серед держав СНД щодо розвитку зовнішньоекономічних зв'язків.

Нажаль, на сьогодні існують об'єктивні причини, що стримують входження України у систему світового господарства. Вона не має достатнього досвіду налагодження економічних зв'язків з країнами світового співтовариства, що в свою чергу стримує процес інтеграції національної економіки у світову.

До головних причин, що стримують рух країни до світових ринків можна віднести:

- наслідки глибокої загальної кризи;
- низький рівень якості продукції, а також її неконкурентоспроможність;
- недосконалість системи управління зовнішньоекономічними відносинами;
- відсутність чіткої й сталої правової бази для них;
- відсутність кваліфікованих кадрів.

Україні на її нелегкому шляху, необхідно забезпечити нову якість зовнішньоекономічної діяльності, яка була б спрямована на швидке її входження до світового господарства [2, с. 47].

Для того, щоб розширити свої зовнішньоекономічні зв'язки та ринки збуту продукції, стати конкурентоспроможними, Україні необхідно:

1. підвищувати ефективність економіки на основі ринкових відносин;
2. забезпечити розвиток зовнішньоекономічних зв'язків держав;
3. впроваджувати ціноутворюючі принципи на базі світових цін;
4. вдосконалювати механізм валютно-фінансових відносин з іншими державами;
5. значну увагу приділити підготовці кадрів для зовнішньоекономічної сфери.

Високим критеріям світового ринку, на сьогодні, мають відповідати не тільки окремі товари, підприємства, а й національна виробнича система і господарський механізм країни.

ЛІТЕРАТУРА

1. Міжнародна макроекономіка: Навчальний посібник / За ред. Козака Ю. Г., Пахомова Ю. М. – Київ: ЦУЛ, 2012.
2. Міжнародні стратегії економічного розвитку. Навч. посібник / За ред. Козака Ю. Г., Ковалевського В. В. – К.: Освіта України, 2011.

Сорочан В. О.

аспірант кафедри міжнародної економіки та туризму
*Донецький національний університет економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського
м. Кривий Ріг, Дніпропетровська область, Україна*

ВИЗНАЧЕННЯ ОБ'ЄКТІВ ПРОМИСЛОВОГО ТУРИЗМУ

Сьогодні промисловий туризм є одним серед перспективних напрямів розвитку туристичної діяльності в Україні, завдяки наявності різноманітних об'єктів промислового туризму, а саме об'єктів, породжених технологіями минулого та інноваційних сучасних інженерних споруд, об'єктів специфічної промислової діяльності людини. Ефективність розвитку промислового туризму залежить від об'єктів, які визначено для відвідування.

Дослідженню промислової спадщини та визначенню об'єктів промислового туризму присвячені праці вчених-географів, економістів та маркетингологів, серед яких: Д. Маккинли, А. Отгаар, Дж. Сварбук, М. Фокс, П. Яли, В. Запарій, В. Константинов, В. Данильчук, В. Пацюк, В. Казаков, О. Бейдик, А. Новікова. Погляди та підходи науковців до визначення об'єктів промислового туризму систематизовано та подано у табл. 1.

Узагальнюючи підходи до визначення об'єктів промислового туризму, необхідно відзначити, що спільною рисою в рамках сутнісного підходу є виявлення об'єктів за предметною сутністю; діяльнісний підхід – дозволяє визначити ресурси за соціально-економічною сутністю, вартісними та трудовими ознаками, наявність яких практично залежить від людської діяльності; атрактивний – визначає об'єкти промислового туризму за мірою та формою залучення до туристичної діяльності, ціннісний – оснований на

унікальності об'єктів промислового туризму; функціональний – оснований на неповторності туристичних умов і ресурсів в поєднанні з комплексністю їх використання; еколого-економічний – визначає об'єкти промислового туризму за споживчою вартістю ресурсу. Однак, окремо з кожних підходів не вичерпують всієї різноманітності об'єктів промислового туризму та дає нам лише загальний опис їх видів, що потребує перегляду класифікаційних основ, їх розширення, доповнення, групування та структурування. Тому, подальша класифікаційна структура об'єктів промислового туризму подається за об'єднанням вищезазначених підходів.

Таблиця 1

Підходи до визначення об'єктів промислового туризму

Підхід	Автори	Об'єкти промислового туризму
Сутнісний	В. Пацюк [15]	транспортні, гірничопромислові ландшафти, фабричні поселення, стародавні промислові об'єкти, заводи і фабрики, шахти
	О. Бейдик, В. Новікова [10]	шахти і рудники, транспортна інфраструктура, виробничі будівлі, обладнання та механізми, промислові ландшафти, промислові поселення (міста, селища)
	В. Данильчук [11]	корпоративні архіви і музеїв, заводи, шахти, банки, страхові компаній, торгові палати та інші центри економічної діяльності, транспортна інфраструктура, громадські будівлі і агропромислові комплекси
	В. Казаков [13]	фабрично-заводські, гірничопромислові, селітебні, транспортні, обслуговуючі, водогосподарські
Діяльнісний	Р. Прентіс [7]	об'єкти основного виробництва, наприклад, ферми, молочні ферми, виноградники, гірничодобувна промисловість; центри ремесла і ремісничі майстерні, а також заводи, пивоварні і винокурні
	Р. Александер, Дж. Кросс, Р. Хилл [4]	традиційні виробничі площі гірничопромислової справи і будівництва, сільського господарства, лісового господарства та рибальства, транспорту, зв'язку, електричних, газових і санітарних послуг, а також послуги роздрібної торгівлі, оптової торгівлі, фінансів, страхування

	В.Запарій [12]	виробничі центри (майстерні, металургійні заводи і фабрики, шахти і ті місця, в яких є яке-небудь виробництво); склади і сховища (для зберігання сировини, напівфабрикатів і готової продукції); енергія (місця, де енергія генерується, передається і використовується, включаючи енергію падаючої води; транспорт (пасажирські і вантажні транспортні засоби та їх інфраструктура, що складається з залізничних шляхів, портів, доріг і аеровокзалів); соціальне середовище (місця поселення робітників, школи, церкви, лікарні при фабриках та ін.)
Атрактивний	Ж. Картер [1]	«Все під контролем»; «Чудеса світу»; «Магазини з історією»; «Реальна робота»
Ціннісний	Ю. Тюттюник [18]	об'єкти індустриальної культури в ландшафтах, які знаходяться на різних ступенях змін, здійснених людиною
	В. Констан-тинов [14].	нерухомі пам'ятки науки і техніки, пам'ятки виробничої архітектури
Функціональ-ний	Т. Дотт, В. Біджотті [3]	навчальні екскурсії, дегустація продукції
Еколого-економічний	О. Пендерець-кий [16].	грязьовий вулкан, соляні промисли, карстові утворення, озокерит, нафтогазові промисли, промислові кар'єри, зоо- і фіто промисли, лікувальні грязі, мінеральні води

Складено автором

На нашу думку, об'єкти промислового туризму складають певні туристичні ресурси: природні, інфраструктурні та культурно-історичні. В свою чергу до природних віднесено ландшафтні (фабрично-заводські, гірничопромислові, сільськогосподарські) та антропогенні (урбаністичні) ресурси.

До фабрично-заводських та гірничопромислових ландшафтів слід віднести: кар'єри, відвали, терикони, рудники тощо. Тип сільськогосподарські ландшафти має кілька підтипів: польові, городні, садові, пасовищні і дачні геосистеми.

До антропогенних ресурсів належать урбаністичні системи. Урбаністична система – нестійка природно-антропогенна система, що складається з архітектурно-будівельних об'єктів і різко порушених природних екосистем» [17, с. 239], до яких, на нашу думку можна віднести такі об'єкти промислового туризму як міські пейзажі, мегаполіси, підземні споруди, закинуті території та невикористовуванні дороги.

Інфраструктурні ресурси доцільно поділити на територіальні, транспорт та зв'язок, господарський комплекс. Територіальні інфраструктурні ресурси:

промислові міста та селища, аграрні поселення, що пов'язані з виробництвом і переробкою сільськогосподарської продукції, з її охороною. Транспортний комплекс: діючі залізниці, шосейні та ґрунтові дороги, розв'язки, естакади, зупинки. Господарський комплекс представлений різними типами міжгалузевих комплексів, що утворилися в залежності від поєднання природних умов та ресурсів: море-промисловий комплекс; лісовий і лісопромисловий комплекс; агропромисловий комплекс; мінерально-промисловий комплекс.

Культурно-історичні ресурси в промисловому туризмі охоплюють сукупність засобів виробництва й інших матеріальних цінностей суспільства на кожній історичній стадії його розвитку, а також сукупність досягнень суспільства в освіті, науці, мистецтві, літературі, в організації державного й суспільного, життя, у праці й побуті. Тож, традиційні ремесла та промисли є невід'ємною складовою культурно-історичних ресурсів, вони увібрали в себе риси, притаманні окремим етнографічним регіонам, що створює певну специфіку в туристичній сфері, особливо для промислового туризму.

Отже, запропонована нами класифікація поєднує шість підходів до визначення об'єктів промислового туризму та ділить наявні об'єкти на кілька великих класів і кожен з виділених класів має власну внутрішню структуру.

ЛІТЕРАТУРА

1. Carter J., 1991. Watching work go by. *Environmental Interpretations*. Vol. 6 (№ 4), pp. 10–11.
2. Cox, Linda J. and Morton Fox (1991), «Agriculturally Based Leisure Attractions,» *Journal of Tourism Studies*, 2 (2), 18-27.
3. Dodd, Tim and Véronique Bigotte (1997), «Perceptual Differences Among Visitor Groups to Wineries,» *Journal of Travel Research*, 35 (3), 46-51.
4. HILL, R. M., R. S. ALEXANDER and J. S. CROSS (1975) *Industrial Marketing*. Homewood, IL: Richard D. Irwin. – Pp. 67.
5. Maccannel D. *The Tourist: A New Theory of the Leisure Class* / D. Maccannel. – New York: Schocken Books, 1976.
6. Otgaar A. *Industrial Tourism*. – Rotterdam, Erasmus univ, 2010. – P. 5.
7. Prentice, Richard (1993), *Tourism and Heritage Attractions*. London: Routledge.
8. Swarbrooke John. *The Development and Management of Visitor Attractions* / John Swarbrooke. – Oxford: Butterworth Heinemann, 1995.
9. Yale P. *From Tourist Attractions to Heritage Tourism*. Huntingdon and/or Yale, P. 1992. *Tourism in the UK*. Huntingdon, 1991.
10. Бейдик О. О. Індустріальна спадщина: світовий та національний вимір / О. О. Бейдик, В. І. Новикова // індустріальна спадщина в культурі і ландшафті: Матеріали III Міжнар. наук. конф. (м. Кривий Ріг, 1–4.10.2008). – Ч. 1. – Кривий Ріг: Видавничий дім, 2008. – С. 24-29.
11. Данильчук В. Ф. Соціально-економічні аспекти управління промисловим туризмом в Донецькій області // *Вісник ДІТБ*. – 2010. – № 14. – С. 52-63.
12. Запарий В. В. Індустріальне насліддя (к вопросу о понимании данной концепции в России и за рубежом) // *Економістична історія. Огляд*. Вып. № 13 / под ред. Л. И. Бородинна. М., 2007 (Тр. ист. ф-та. МГУ; Вып. 39. – 211-217 с.
13. Казаков В. Л. На шляху до повного вивчення гірничопромислових ландшафтів Кривбасу: матер. Третьої між нар. наук. конфер. – Кривий Ріг, 2001. – С. 35-47.
14. Константинов В. О. Методичні рекомендації по вивченню та опису нерухомих пам'яток науки і техніки / В. О. Константинов // *Пам'ятки науки і техніки в Україні: історія, проблеми, дослідження і збереження: збірник наукових статей*. – К.: КМО УТОПІК, 2002. – С. 21-27.

15. Пацюк В. С. Територіальна організація індустріального туризму Криворіжжя: автореф. дис. канд. геогр. наук: 11.00.02 / В. С. Пацюк. – К.: Київський нац. ун-т ім. Т. Шевченка, 2011. – 24 с.
16. Пендерецький О. В. Територіальна організація промислового туризму Карпатського суспільно-географічного району та основні напрямки її вдосконалення / О. В. Пендерецький. Монографія. За науковою редакцією д.е.н., проф. Я. Б. Олійника. – Івано-Франківськ: ІФНТУНГ, 2011. – 225 с.
17. Реймерс Н. Ф. Природопользование: [словарь-справочник] / Н. Ф. Реймерс. – М.: Мысль, 1990. – 637 с.
18. Тютюнник Ю. Г. Індустріальна спадщина Андрушівського району Житомирської області (за матеріалами польових досліджень) / Ю. Г. Тютюнник // Праці центру пам'яткознавства. – К., 2009. – Вип. 14. – С. 247–272. 31.

СЕКЦІЯ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Кузнецов А. А.

кандидат історичних наук, доцент кафедри економіки
і соціально-гуманітарних дисциплін

*Інститут інтегрованих форм навчання
Національної металургійної академії України
м Дніпропетровськ, Україна*

УКРАЇНСЬКЕ СЕЛО НА ЗЛАМІ ХХ-ХХІ СТОЛІТЬ. ІСТОРІЯ, ОСОБЛИВОСТІ, ПОШУК ОПТИМАЛЬНИХ РІШЕНЬ РОЗВИТКУ

Історичні реалії останньої чверті років актуалізували значну кількість наукових проблем, пов'язаних з вивченням історії економічного розвитку українського села, найчисельнішого в недалекому минулому потужного виробника сільськогосподарської продукції – селянства. Його домінуюча роль в економіці держави закономірно породжувала різноманіття зв'язків, які впливали на історичний контекст.

Актуальність теми полягає в дослідженні важливих складових сучасних аграрних перетворень в Україні. ХХ ст. – це століття соціально-економічних експериментів над українським селом. Сьогодні, на початку ХХІ ст. реалізується третя спроба реформування аграрного виробництва.

Реформа П.Столипіна початку ХХ століття ставила перед собою мету надати широкий простір розвитку капіталізму на селі, для чого індивідуальний господар наділявся землею, звільнявся від опіки громади, що обтяжувала його, отримував виробничу самостійність. Короткочасна дія реформи (в період царизму і частково НЕПу) позбавила змоги повною мірою розгорнути господарську ініціативу. Продуктивні сили сільського господарства залишилися нерозвиненими, його технічна відсталість була не подолана.

Друга реформа – колективізація, мала інше завдання. У селі вводилася колгоспна і радгоспна власність, натомість дрібного виробництва створювалося велике господарство, регламентація діяльності, що дозволяло державі отримувати хліб та іншу продукцію в максимально необхідній кількості. Самостійність виробництва стала формальністю [1, с. 67].

Третя реформа почалася з утворенням Української незалежної держави. В умовах реформування АПК держава зацікавлена в тому, щоб донести суть реформ до виробника. Зроблено вкрай мало. Розуміючи високу значимість реформування аграрного сектора на парламентських слуханнях (2004 р. – перші за дванадцять років реформування АПК), В.Литвин зронив фразу: «Не потрібно проголошувати рік села в Україні, потрібно як мінімум п'ятирічку проголосити!» [2, с. 5]. 2006 рік був проголошений «Роком села». При цьому

позитивно оцінювалися успіхи сільського господарства, робота зі створення концепції державної цільової програми розвитку АПК України на 2006-2009 рр.

Спробуємо проаналізувати розвиток АПК на рубежі ХХ – ХХІ століття. Які досягнення, і в чому помилки, чи можливо Україні стати в ряд високорозвинених країн, вийти та закріпитися на світовому ринку.

Необхідність реформування АПК України обумовлена низькою продуктивністю праці в сільському господарстві, яка значно нижче, ніж в передових країнах світу. Незважаючи на реформаторські зусилля, регресивні процеси посилюються, намітилася стійка тенденція до зниження обсягів виробництва основних видів продукції рослинництва і тваринництва. У 1996-1999 рр. аграрна галузь з прибутковою перетворилася на збиткову – 93% колективних господарств закінчили 1998, 1999 рр. зі збитками. Ситуація, що склалася вимагала активізації пошуку шляхів подолання економічної кризи і розвитку підприємницької діяльності. Основною метою при цьому стало формування конкурентоспроможного агропромислового виробництва, спрямованого на вирішення політичних, соціальних, економічних завдань та забезпечення продовольчої безпеки країни.

Хоча початок соціально-економічних перетворень в АПК України датується 1991-1992 р. з прийняття Земельного Кодексу, Закону «Про колективне сільськогосподарське підприємство», «Про форми власності на землю», інших нормативно-правових актів, аграрна реформа аж до 2000 р. не давала відчутних результатів. У зв'язку з цим в країні склалася неоднозначна, а під час і суперечлива соціально-психологічна ситуація навколо розвитку ринкових відносин в аграрній сфері. На різних рівнях велася гостра дискусія з цієї проблеми, яка мала не тільки соціально-економічні аспекти, але і політичні відтінки. Відповіддю скептикам аграрних реформ стали результати 2000 року, який був переломним в ході ринкових перетворень в сільському господарстві: зупинена негативна тенденція 1995-1999 рр. – працювати збитково. АПК вийшов рентабельним на 4,6% із загальною масою прибутку 139 млн. дол. Повернення кредитів склало 92%, відзначалася економія енергоресурсів, інших оборотних коштів. З'явився інтерес до тваринництва, як вигідного об'єкту капіталовкладень.

Серед досягнень реформ слід виділити зміну в мисленні людей, в їх психології, ставленні до землі, майна, підприємництва. Зароджувався інтерес і ініціатива, що було основним фактором для високопродуктивної праці [3, с. 56].

Результати 2000 р. показали, що відпрацьована аграрною економічною наукою схема трансформації сільського господарства в ринкові відносини є правильною і почала давати «дивіденди».

Однак, у 2004 році, экс-президент Л. Кучма підкреслив, що в Україні досі відсутня ефективна система регулювання і підтримки аграрного ринку, в результаті чого аграрії не захищені від згубних наслідків цінової кон'юнктури. У 2004 році ціни на сільгосппродукцію впали в середньому на 10%. Таким чином, сільське господарство знову постраждало.

Для вирішення цієї проблеми треба було вирішити три завдання. Перше завдання – це чіткі правила, які повинні діяти на аграрному ринку в інтересах всіх його учасників, перш за все, селян. По-друге, экс-президент закликав, покласти край тому, що значна частина продукції з поля, ферми або із засіків

продається за півціни. Половина заробленого йде в касу, а половина – мимо каси. За підрахунками аналітиків 60% зерна і цукру, 70% насіння соняшнику продається з поля за зниженими цінами. Пропонувалося запровадити перевірені світовою практикою механізми регулювання і підтримки аграрного ринку збуту продукції. Йшлося про квотування обсягів виробництва, товарні і фінансові інтервенції, заставні закупівлі, страхування ризиків. Третє завдання – це необхідність навчитися вести бізнес за міжнародними правилами. У перспективі Україна здатна половину виробленої продукції продавати на експорт. Стратегія і тактика реформ в АПК повинна концентруватися на трьох ключових напрямках. Це: формування ефективного селянина-власника; створення сприятливого ринкового середовища; мобілізація резервів зростання обсягу виробництва і підвищення його ефективності.

Таким чином, під аграрною реформою розуміється комплекс економічних, соціальних, організаційних та нормативно-правових заходів, здійснюваних державою з метою відродження сільського господарства і всього АПК, поетапного досягнення рівня розвитку передових в аграрному відношенні країн, а також забезпечення досить високих продовольчої безпеки країни і рівня життя народу.

Історія людства свідчить, що без розробки теоретичних положень, визначення на їх основі чітких напрямків руху вперед, без стратегії, досягти істотних результатів неможливо. Взаємодія теорії з виробництвом, розвиток науки для задоволення потреб виробництва повинні становити сутність роботи вчених. Тому залучення виробників до наукової діяльності, в рівній мірі, як і з'єднання наукової роботи з виробничою, є резервом соціально-економічного розвитку галузі та країни в цілому.

В Інституті аграрної економіки Української ААН розроблені теоретичні основи переходу сільського господарства країни до ринкових відносин. Для здійснення перетворень важливо врахувати:

По-перше, ринок передбачає наявність вільного підприємництва, ключовою фігурою якого є господар-власник. Слід ввести інститут приватної власності на землю і майно та на їх основі сформувати багатуокладну економіку.

По-друге, ефективне функціонування ринкових механізмів вимагає переходу до вільної реалізації виробленої продукції та обігу ресурсів. Забезпечуючим інструментом цього процесу є вільні ціни, що сформувалися під впливом попиту та пропозиції, а також відсутність заборон на розпорядження своєю продукцією.

По-третє, щоб розвивати виробництво, орієнтоване на споживача, задовольняти запити останнього, потрібна адекватна ринкова інфраструктура, організаційно-економічний механізм. Ринок товарів повинен органічно доповнюватися ринком капіталу, землі, праці. Об'єднати, комбінувати ці чинники в процесі виробництва здатний вільний підприємець. Необхідно формувати в мисленні народу образ чесного підприємця, піднімати імідж фермера, сільського трудівника.

По-четверте, в ринковій економіці діяльність суб'єкта господарювання оцінює ринок, а значить слід виключити штучну підтримку погано працюючих підприємств, ініціювати їх реструктуризацію і санацію.

По-п'яте, перехід до ринку здійснюється заради людини, підвищення її добробуту. Тому функціонування і розвиток соціальної сфери села є одним з головних напрямків реформування аграрного сектора, створення соціально-орієнтованої ринкової економіки [4, с. 43].

Таким чином, послідовність здійснення всіх блоків аграрної реформи забезпечить створення передумов для утвердження приватного власника і закладає фундамент зростання національної економіки.

ЛІТЕРАТУРА

1. Дієсперов В. Село стало картою політичної гри // Віче. – № 4. – 1998. – С. 67.
2. Игнатенко О. Аграрный сектор требует идей // 2000. – 31 января 2004 г. – С. 5.
3. Статистичний щорічник України за 2001 рік. – К., 2002.
4. Реформування соціальної сфери села: організаційно-методичні засади / За ред. П. Т. Саблука. – К., 2002.

Лі Чао

викладач

*Інститут сходознавства і міжнародних відносин
«Харківський колегіум»
м. Харків, Україна*

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕЛЕКТРОЕНЕРГЕТИЧНОЇ ГАЛУЗІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Конкурентоспроможність є складним багаторівневим поняттям, що зумовлено факторним змістом економічної категорії «конкуренція» [1; 2]. Галузь є агрегованим суб'єктом, що формується сукупністю галузевих підприємств, організацій спеціалізованої інфраструктури, інституціональних структур управління галуззю, тощо. Звідси подвійна природа конкурентних переваг галузі, що відмічається, зокрема, Г.Л. Азоєвим, А.П. Челенковим [3], які до переваг галузі відносять конкурентні переваги фірм і систем їх взаємодії.

Конкурентоспроможність галузі є містким поняттям, що визначається рівнем галузевих продуктів, підприємств галузі, корпоративних структур, що формуються в галузі. Підприємства як суб'єкти мікрорівня конкуренції здійснюють свою діяльність у рамках галузевої організації.

Якщо розділити все різноманіття чинників конкурентоспроможності на три рівні, то національна конкурентоспроможність формується чинниками макрорівня, галузей і корпоративних утворень – чинниками мезорівня, а підприємств виробництв – чинниками мікрорівня.

На думку М. Портера [4], чинники мезорівня являються найбільш значущими, і до розуміння економічного успіху держави можна прийти, спираючись на «принцип стратегії підвищення конкурентоспроможності в окремо взятих галузях». Конкуренція в «глобальних галузях» на його думку, залежить від характеру галузі, умов країни походження, а також специфічних

чинників і каналів, таких, як промислова політика, відношення уряду, система конкуренції та здатність аналізу конкурентів.

Об'єктивно існує взаємозв'язок між конкурентоспроможністю підприємства і галузі, що обумовлено механізмом створення конкурентних переваг. Конкурентоспроможність галузі досягається за рахунок переваг її компаній, а також «галузевих конкурентних переваг», що формуються на галузевому ринку і загальних для всіх галузевих підприємств. Саме на рівні галузі створюються ключові чинники ефективного розвитку всіх підприємств, що визначаються перспективами розвитку галузевих підприємств.

В сучасних умовах галузева конкурентоспроможність формується такими діями, як різноманітність форм власності, податкове законодавство, високий рівень захисту економічних суб'єктів, міра втручання держави в економіку галузей, протекціонізм та ін.

Кожна держава має свої пріоритети у сфері критичних пріоритетних технологій і, залежно від цих пріоритетів, формує економічні інструменти і механізми, що дозволяють досягти високого рівня конкурентоспроможності, за рахунок застосування інноваційних рішень по вибраних пріоритетних секторах економіки. У зв'язку з цим стає важливим питанням вивчення досвіду передових розвинених країн із застосування у них економічних механізмів державного регулювання конкурентоспроможності.

Розглядаючи питання функціонування економічних механізмів регулювання конкурентоспроможності на державному рівні можна виділити праці А.П. Градова [5], на думку якого ефективне функціонування господарюючого суб'єкта в конкурентному середовищі забезпечується стратегічним плануванням, причому визначальна роль регулюванні конкурентоспроможності належить державі.

Проблеми державного регулювання конкурентоспроможності на рівні організації вивчав А.Г. Клейнер, в роботах якого висувається ідея із створення системи державної сертифікації організацій, управління конкурентоспроможністю організацій через закупівлю ліцензій і інше [6]. Дранаєвою А.О. пропонується визначення економічного механізму регулювання в системі державного регулювання як елемента, керованого за допомогою «важелів», якими є відповідні інструменти, засновані на застосуванні економіко-математичного моделювання».

В сучасних умовах успішне вирішення проблем нарощення соціально – економічного потенціалу сталого розвитку залежить від енергетичної самодостатності національного господарства. У світовій енергетиці відбуваються глобальні трансформації. Зростання попиту на електроенергію і зміни в структурі споживання приводять до необхідності введення нових потужностей, розвитку інфраструктури, пошуку додаткових джерел енергії. Підвищуються вимоги до надійності енергозабезпечення. В той же час, спостерігається зростання обмежень на функціонування галузі: зростання цін на нафту і газ, нестабільність в регіонах-постачальниках паливно-енергетичних ресурсів (ПЕР), політичні обмеження, посилення (обгрунтоване) екологічних вимог і стандартів. У результаті енергетика чинить істотний вплив на динамічний розвиток світової і національних економік.

Незважаючи на постійне і повсюдне вдосконалення системи енергозбереження, економічного росту, збільшення народонаселення і еволюція способу життя людей залишаються найважливішими чинниками подальшого зростання споживання всіх видів енергоресурсів, тим самим чинячи цю зростаючу дію на біосферу.

Таким чином, особливості подальшого розвитку і підвищення конкурентоспроможності електроенергетики України і Китаю в нинішній період глобалізації світової економіки вимагають додаткового дослідження, глибокого і ґрунтовного аналізу. В цих умовах потрібно на основі комплексного наукового дослідження подальше вдосконалення механізму забезпечення конкурентоспроможності.

ЛІТЕРАТУРА

1. Гончарук Т. І. Конкуренція: сучасна економічна характеристика та особливості / Т. І. Гончарук // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 2. – С. 130-145.
2. Жук В. Д. Конкуренентоспроможність. Аналіз і управління: підруч. / В. Д. Жук – К.: Знання-Прес, 2008. – 300 с.
3. Азоев Г. Л. Конкуренентные преимущества фирмы / Г. Л. Азоев, А. П. Челенков; Гос. ун-т упр., Национальный фонд подготовки кадров. – М.: Новости, 2000. – 254 с.
4. Портер М. Конкуренция в глобальных отраслях // Конкуренентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов. – Пер. с англ. – М, 2006. – С. 350-353.
5. Градов А. П. Национальная экономика, 2-е изд. – СПб.: Питер, 2005. – 240 с.
6. Клейнер Г. Б. Стратегия предприятия. – М.: Дело, 2008. – 568 с.

Ущапівська А. О.
студентка

Попович О. В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, обліку і аудиту
*Національний авіаційний університет
м. Київ, Україна*

СУЧАСНА ЕКОНОМІЧНА ПОЛІТИКА УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ ТА СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ

На даному етапі в Україні, за рахунок змін, які відбулися в політичній та економічній сферах необхідним є знаходження найбільш ефективної моделі розвитку економіки.

Головними рисами сучасного економічного становища України є:

- заборгованість держави, окремих галузей і підприємств зарубіжним країнам;
- нестача паливно-енергетичних ресурсів;
- посилений контроль зі сторони українського уряду щодо економіки країни, в наслідок чого відбувається придушення того її сектору, що виробляє товар;

– «відірваність» України від світової економіки [1].

Головним завданням економічної політики держави є визначення основних цілей і пріоритетів на кожному окремому етапі її розвитку.

На сьогодні, прискорення ринкового перетворення економіки країни за рахунок прийняття радикальних економічних реформ являється центральною ланкою економічної політики країни. Це забезпечує вихід з кризи, а також поступову реалізацію стратегічних соціально-економічних потреб. Саме за рахунок цього, визначаються довгострокові пріоритети економічної політики й за рахунок чого можна здійснити їх досягнення на даний момент.

Такі показники як: ВВП, рівень безробіття, торговельне сальдо, рівень інфляції, стан гривні, політична нестабільність, а також соціальна нерівність населення є основним джерелом інформації про економічний стан держави.

Ключовим фактором розв'язання проблеми, яка виникла через кризу є зменшення виробництва. Розбалансування банківської системи України визначається нарощуванням недержавними підприємствами і банками обсягів зовнішніх запозичень.

Питома вага приватного сектора на початок 2016 року склала 83% зовнішнього боргу. Зростає дефіцит рахунку поточних операцій, про що свідчать підвищення цін на імпортований газ.

Причинами зменшення обсягів товарообігу є: відсутність ринків збуту, обмеження інвестиційних можливостей бюджету, зменшення обсягів виробництва, зменшення реальних доходів населення та зростання безробіття.

Обв'язковою умовою усунення наслідків економічної кризи та забезпечення сталого економічного розвитку України є створення стратегій модернізації, яка б включала в себе точне висвітлення способів і цілей їх досягнення.

Співвідношення та взаємодія між приватним та державним секторами економіки є одним з важливих питань економічної політики розвитку України.

Також особливого значення має:

– забезпечення поетапного скорочення дефіциту платіжно-торгового балансу;

– удосконалення товарної структури експорту та імпорту;

– стимулювання збільшення руху експорту;

– розширення діючих та пошук нових ринків збуту;

– розбудова інфраструктури зовнішньої торгівлі та вдосконалення системи митного контролю і тарифного регулювання;

– визначення обсягів та переліків товарної номенклатури критичного імпорту;

– розвиток співробітництва з міжнародними фінансовими організаціями в національних інтересах;

– стимулювання ефективних іноземних інвестицій та довгострокових торгових відносин із зарубіжними країнами [2].

Отже, для того щоб, побудувати стабільну економічну систему, необхідно вжити ряд заходів:

1. Сформувати ефективну антикризову державну політику;

2. Використати внутрішній потенціал країни;

3. Застосувати ефективні інноваційно-інвестиційні моделі.

ЛІТЕРАТУРА

1. Електронний ресурс: <http://www.info-library.com.ua/books-text-867.html>
2. Електронний ресурс: http://reforms.in.ua/Content/download/Strategic_doc_final%202015-2017.pdf

Фрадинський О. А.

завідувач відділом наукових досліджень
з економічних питань митної справи

*Державний науково-дослідний інститут митної справи
м. Хмельницький, Україна*

ПОНЯТТЯ МИТНОЇ ВАРТОСТІ ТОВАРІВ ТА МЕХАНІЗМ ЇЇ ВИЗНАЧЕННЯ В УКРАЇНІ

Митна вартість товарів, як одне із фундаментальних понять державної митної справи, є одним із важливих регуляторів таких економічних процесів як нагромадження капіталу, інвестиційного клімату, ділової активності підприємства, підвищення конкурентоспроможності національного товаровиробника, сукупного споживання тощо.

За своєю природою поняття «митна вартість товарів» має економічну та правову природу і представляє собою різновид вартості, яка використовується при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності. Характерною її особливістю є залучення до процесів визначення митної вартості держави в особі органів доходів і зборів.

Відповідно до митного законодавства України під митною вартістю розуміють вартість товарів, що використовується для митних цілей, яка базується на ціні, що фактично сплачена або підлягає сплаті за ці товари. Таким чином, митну вартість можна визначити як одну із митно-правових характеристик товару, яка відображає його вартість у сфері публічно-правових відносин [2, с. 95]. Вона представляє собою розрахункову величину, в основі якої лежить реальна або абстрактна ціна угоди з конкретним, ідентичним або подібним товаром що переміщується через митний кордон та функціональним призначенням якої являється формування вартісної бази, яка використовується органами державної влади для законодавчо визначених цілей.

В Україні такі цілі визначені статтею 50 Митного кодексу України: нарахування митних платежів, застосування інших заходів державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності України; ведення митної статистики; розрахунок податкового зобов'язання, визначеного за результатами документальної перевірки [1]. Це дозволяє зробити висновок про забезпечення виконання митної вартість фіскальної функції органів доходів та зборів (через механізм нарахування митних платежів та розрахунок податкових зобов'язань) і регулюючої функції, яка є наслідком застосування державного регулювання і ведення митної статистики. Завдяки цим функціям можна говорити про використання митної вартості з метою

тарифного і нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності [3, с. 8].

Розвиток міжнародної торгівлі стимулював процес уніфікації правових норм, що врегульовували механізм визначення митної вартості. На сьогодні світова практика використовує 2 основні підходи до визначення митної вартості – Брюссельський (нормальну вартість товару, за якою товар може бути проданий у країні його призначення на момент подання вантажної митної декларації. Конвенція визначає митну вартість як ціну CIF у тому місці, де товар перетинав митний кордон країни призначення) та Угоду про застосування статті VII ГАТТ (ціна, що реально сплачена або підлягає сплаті за товар у разі його продажу до країни імпортера за виконання таких умов: необмежений перехід права власності на товар до імпортера, за винятком обмежень щодо конкретного товару з боку країни-імпортера або обмежень регіону, куди може бути перепродано товар; ціна угоди або реалізація самої угоди залежить тільки від якісних та кількісних характеристик самого товару; частина прибутку у будь-якому вигляді не повертається імпортером експортерів; експортер та імпортер не взаємозалежні).

1 червня 2012 року набрала чинності нова редакція Митний кодексу України від 13.03.2012 № 4495-VI. В частині що стосується митної вартості кодексом визначено: порядок декларування митної вартості; здійснення контролю правильності її визначення; прийняття митними органами рішень про коригування митної вартості; переліку документів, що подаються для підтвердження заявленої митної вартості, а також підстави для запиту додаткових документів; механізм випуску товарів у вільний обіг під гарантії у випадку коригування митної вартості; визначення митної вартості товарів, що експортуються [1].

Митним кодексом України передбачено, чотири особливості визначення митної вартості, а саме, для товарів:

1. що ввозяться на митну територію України і декларуються в митному режимі імпорту;
2. що ввозяться на митну територію України і декларуються в інших митних режимах, що передбачають сплату митних платежів (крім транзиту);
3. що ввозяться і декларуються в інших митних режимах, які не передбачають сплату митних платежів;
4. що вивозяться за межі митної території України.

Для митного режиму імпорту (випадок 1) та режимів що передбачають сплату митних платежів (випадок 2) визначення митної вартості здійснюється за одним із шести наступних методів: основним – за ціною договору (контракту) щодо товарів, які імпортуються (вартість операцій); другорядними – за ціною договору щодо ідентичних товарів; за ціною договору щодо подібних (аналогічних) товарів; на основі віднімання вартості; на основі додавання вартості (обчислена вартість); резервний. Поділ методів на основний та другорядні ідентичний поділу, передбаченому Модернізованим митним кодексом Європейського Союзу.

У разі якщо митним режимом не передбачено сплату митних платежів (випадок 3) та для товарів що вивозяться за межі митної території України,

митною вартістю є ціна товару, зазначена у рахунку-фактурі чи рахунку-проформі.

Серед інших спрощень на користь декларантів у митному законодавстві України слід назвати спрощення процедури декларування митної вартості; розмежування прав та обов'язків митних органів та декларантів, встановлення чіткого переліку документів, які підтверджують митну вартість товарів; підстав щодо їх запиту у декларанта; встановлення виключного переліку випадків, за яких митний орган має підстави для коригування заявленої декларантом митної вартості, перенесення акценту контролю правильності визначення митної вартості на етап після випуску товару у вільний обіг, застосування для уповноважених економічних операторів основного методу визначення митної вартості (за ціною договору щодо товарів, які імпортуються) на автоматичній основі; зменшення випадків подачі декларації митної вартості.

ЛІТЕРАТУРА

1. Митний кодекс України [Електронний ресурс]: закон України [прийнято Верховною Радою 13 березня 2012 р. № 4495-VI] – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/4495-17>
2. Панова Е. Н. Таможенная стоимость товаров: экономическая сущность и принципы определения / Е. Н. Панова // Право и экономика. – 2009. – №. 4. – С. 94-97.
3. Стрижова О. А. Правовое регулирование таможенной стоимости: автореф. дис. на соиск. уч. степ. канд. юрид. наук: спец. 12.00.14. «административное право, финансовое право, информационное право» / О. А. Стрижова. – Москва, 2008. – 27.

СЕКЦІЯ 4. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Брильова А. Д.

студентка

Науковий керівник: **Кальніцька М. О.**
старший викладач кафедри менеджменту
і туристичного бізнесу

*Дніпропетровський національний університет
імені Олеся Гончара
м. Дніпропетровськ, Україна*

СПЕЦИФІКА МАРКЕТИНГУ ПОСЛУГ ТУРИЗМУ

Ринок послуг туризму представляє собою частину споживчого ринку, за допомогою якого встановлюються взаємовідносини між компаніями, що працюють в сфері туризму і потенційними клієнтами. Прагнення таких компаній підвищити власну конкурентоспроможність спонукає їх до вивчення і аналізу ринку. У сучасній практиці для цього використовуються різні прийоми і методи, серед яких маркетингу відводиться особливе місце. Специфіка маркетингу послуг туризму визначається особливостями ринку і характерними рисами самих послуг.

Методологія маркетингу включає:

1) Аналіз ринкових можливостей: покликаний продемонструвати ступінь залученості туристських ресурсів в економічний оборот, оцінити виробництво і споживання туристських послуг, охарактеризувати стан туристичної індустрії в цілому. Крім цього, на макрорівні вирішуються завдання за погодженням попиту і пропозиції, а на мікрорівні – аналізуються сильні і слабкі сторони конкурентних позицій фірми і визначаються напрями діяльності, здатні принести найбільшу вигоду;

2) Сегментація ринку: здійснюється відповідно до географічними, соціально-демографічними (поділ туристів за статтю та віком, за рівнем освіти, за сімейним і фінансовим положенням тощо), психографічними (спосіб життя людей) та іншими ознаками;

3) Позиціонування на ринку (по конкурентним перевагам фірми і наданих нею туристичних послуг);

4) Розробка та реалізація заходів щодо посилення збалансованості між попитом і пропозицією, зі створення власного іміджу по просуванню своїх послуг на ринок і багато іншого.

Більш повна адаптація до ринкової кон'юнктури нерідко вимагає модифікації пропонованого на ринку туристичного продукту, уточнення цінової політики, проведення локальних рекламних заходів, пошуку шляхів скорочення ризику, застосування нових технологій організації сервісу.

Аналіз зовнішнього середовища дозволяє визначити зовнішні, по відношенню до організації, фактори з метою визначення можливостей і загроз. Ф. Котлер поділяє її на макросередовище і ринкову мікросередовище.

Маркетингове мікросередовище включає в себе сукупність суб'єктів і факторів, які безпосередньо впливають на підприємство в плані задоволення потреб своїх клієнтів. До нього відносяться: саме туристичне підприємство, посередники (засоби розміщення, транспортні фірми, екскурсійні бюро та інші фірми, що надають послуги з супроводу та інформаційного забезпечення туристів, посередницькі туристські підприємства, торгові підприємства та підприємства громадського харчування), постачальники, конкуренти, банки тощо.

Під макросередовищем маркетингу розуміється сукупність неконтрольованих факторів, які впливають на всі суб'єкти ринкового середовища, розглядаються в якості умов діяльності і включають:

1) Політичні фактори: стабільність політичної обстановки, захист державних інтересів підприємців та споживачів;

2) Соціально-економічні фактори: життєвий рівень і купівельна спроможність населення (важливо знати структуру розподілу доходів між різними групами населення, тому при виборі для обслуговування певного сегмента ринку фірма повинна виходити з матеріального становища своїх потенційних клієнтів, також важливо дослідити структуру витрат споживачів – це дозволяє приблизно визначити, яка частка витрат кожної групи населення припадає на споживання туристських послуг), демографічні (для кожної групи населення, класифікованої з того чи іншого демографічною ознакою, потрібно «свій» туристський продукт, у кожної такої групи свій бюджет, що також має вивчатися фахівцями з маркетингу), інфляційні процеси та ін.;

3) Правові фактори: аналіз законів, нормативних документів та законодавчих актів, що встановлюють правові норми і рамки відносин, дає туристському підприємству можливість визначити для себе допустимі межі дій і прийнятні методи відстоювання своїх інтересів. При цьому необхідно вивчати законодавчо-правові акти, що регулюють господарську діяльність в цілому, і туристський бізнес зокрема.

4) Науково-технічні фактори: розвиток науки і техніки сприяє вдосконаленню засобів масового виробництва туристських послуг (матеріально-технічної бази в готельному господарстві, транспортному обслуговуванні, в туристичних організаціях). Особливо слід підкреслити впровадження в індустрію туризму комп'ютерної техніки, без чого в даний час неможлива організація масових туристських подорожей.

5) Культурні фактори: норми, прийняті в суспільстві, системи соціальних правил, духовних цінностей, відносин людей до природи, праці, між собою і до самих себе. Підприємство повинно серйозно відслідковувати можливі соціально-культурні зміни і використовувати їх в практиці маркетингу. Завдання маркетингу полягає у виявленні тенденцій в соціально-культурному середовищі і орієнтації на них діяльності фірми.

6) Природні чинники: наявність природних ресурсів і стан навколишнього середовища, крім того, природні фактори (клімат, топографія, флора і фауна) –

найважливіший елемент спонукання клієнтів до подорожі та залучення туристів в той чи інший регіон або країну.

Повномасштабні дослідження і аналіз ринку тягнуть за собою часові та фінансові витрати, тому в належному обсязі вони доступні далеко не кожному підприємству. Після визначення власного положення на ринку, положення конкурентів і споживачів, формуються цілі діяльності та методи їх досягнення.

За результатами всіх проведених досліджень формується кон'юнктура ринку, знання якої, поряд з прогнозом його подальшого розвитку, дозволяє оцінити можливості, загрози і негативні впливи, які надходять від ринку. Інакше кажучи, дається об'єктивна оцінка сильних і слабких сторін діяльності туристської організації. Аналіз кон'юнктури ринку дозволяє вибрати маркетингову стратегію розвитку туристичної компанії.

ЛІТЕРАТУРА

1. Пуцентейло П. Р. Економіка і організація туристично-готельного підприємництва [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://tourlib.net/books_ukr/pucentejlo42.htm
2. Ильина Е. Н. Туроперейтинг: организация деятельности. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 256 с.
3. Правик Ю. М. Маркетинг туризму. [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://pidruchniki.com/1584072015506/turizm/marketing_turizmu

Греченков О. О.
студент

*Дніпропетровський національний університет
імені Олеся Гончара
м. Дніпропетровськ, Україна*

УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ КУМУЛЯТИВНОГО ПІДХОДУ

Кумулятивний підхід до управління розвитком підприємства передбачає, що визначальною умовою для забезпечення оптимального поведіння складних економічних систем є саме наявність нерівноважних станів та процесів самоорганізації. Нерівновага дає змогу здійснювати вільний вибір варіанта подальшого розвитку із цілого спектра можливих напрямків. Коли під тиском обставин суб'єкт господарювання втрачає можливість зберегти стан рівноваги, назріває необхідність переходу в нову якість. Перехід, як правило, пов'язаний з реорганізацією структури. Переломний, критичний момент у розвитку системи, у якому вона здійснює вибір нового шляху, і є біфуркація [1, с. 137].

З точки зору синергетики розвиток відкритої економічної системи як нелінійної динамічної системи описується за допомогою двох моделей: еволюційної та біфуркаційної. Особливістю еволюційного етапу розвитку є поступова змінність якостей системи. Це період з добре передбаченими

лінійними змінами. Але в цей же час відбувається збільшення внутрішньої нерівноваги, що відчувається як наростання кризових явищ [3, с. 146].

У міру наростання внутрішньої нерівноваги промислове підприємство наближається до точки біфуркації. У цій точці еволюційний шлях розгалужується. Підприємство стає дуже чутливим до зовнішніх і внутрішніх впливів. Кумулятивна модель розвитку підкреслює, що навіть сприятливий стан справ потрібно розглядати як швидкоминучий у проміжному еволюційному процесі оновлення [2, с. 217].

Вплив на підприємство в цілому в момент завершення кумулятивного накопичення та втрати стану рівноваги (точка біфуркації) може виявитися значно більш ефективним, ніж вплив на окремі елементи потенціалу підприємства в період стабільного функціонування.

Практичну реалізацію кумулятивного підходу на мікрорівні доцільно здійснювати за допомогою кумулятивної стратегії – комплексу заходів щодо розвитку підприємства, який базується на врахуванні біфуркаційного характеру діяльності промислового підприємства та передбачає проведення стратегічних змін на основі кумулятивного накопичення та використання потенціалу в момент втрати підприємством стану рівноваги.

Методичні положення концепції кумулятивної стратегії розвитку підприємства доведені до рівня конкретних економіко-математичних моделей, здійснена їх формалізація та відображення на рівні процесів обробки інформації з використанням інструментарію процесного моделювання. Все це дозволяє впорядкувати інформаційні потоки, необхідні для прийняття управлінських рішень, дає можливість залучити окремих фахівців підприємства до вирішення завдань управління розвитком і скоротити витрати на інформаційний та аналітичний супровід управлінської діяльності на підприємстві [2, с. 127].

Таким чином, запропонований механізм управління розвитком підприємства на основі кумулятивного підходу спрямований на формування та реалізацію кумулятивної стратегії розвитку підприємства, направленої на досягнення й утримання конкурентних переваг на основі аналітичних процедур оцінки відповідності наявного потенціалу цілям розвитку підприємства, визначення моменту впровадження стратегії розвитку на основі виявлення точок біфуркації, а також вибору стратегії розвитку з урахуванням як інтересів підприємства, так і інтересів галузі та національної економіки в цілому.

ЛІТЕРАТУРА

1. Касьянова Н. В. Управління розвитком підприємства на основі кумулятивного підходу: концепція, моделі та методи: монографія / Н. В. Касьянова // Донецьк: НАН України, Ін-т економіки пром-сті; СПД Куприянов В. С. – 2011. – С. 374.
2. Шелегеда Б. Г. Стратегічне управління потенціалом підприємства: монографія / Б. Г. Шелегеда, Н. В. Касьянова, А. Я. Берсуцький // Донецьк: ІЕП НАН України, – 2006. – С. 219.
3. Формирование стратегии реализации потенциала предприятия: монография / В. М. Гончаров, Н. В. Касьянова, Д. В. Солоха, О. А. Фесина, В. А. Бугаев, Н. В. Зинченко // Донецк: СПД Куприянов В. С. – 2008. – С. 304.

СТРАТЕГІЯ ЦІНОУТВОРЕННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ МІСТА КРИВОГО РОГУ

В умовах ринкової економіки провідна роль належить задоволенню інтересів, які відбивають прагнення людей до привласнення певної частини суспільних доходів. Саме ринкова ціна та механізм її функціонування є тим надзвичайним явищем, в якому стикаються інтереси окремих людей, груп людей і всього суспільства. Тому дослідження механізму ринкового ціноутворення як системи, що забезпечує узгодження інтересів усіх суб'єктів ринку, має важливе теоретичне й практичне значення.

Стратегія ціноутворення щодо ринкової економіки аналізується у працях В.Л. Корінева, Г.Н. Чубакова, Т.Т. Негла і Р.К. Холдена з огляду на розробку цінової політики суб'єктів господарювання [10, с. 55].

У самій сутності функціонування ринкової економіки діє принцип гармонізації суспільних, колективних та особистих інтересів. Суспільство такою ж мірою, як і колективи працівників, зацікавлене у дотриманні інтересів кожного суб'єкта господарювання та кожного працівника. Але дієвість цього принципу не може забезпечуватися сама собою. Гармонізація суспільних, колективних та особистих інтересів має підтримуватися постійним функціонуванням економічних механізмів і, зокрема, механізму ціноутворення, який має забезпечувати стимулювання колективів і працівників за результатами їхньої діяльності.

Тому дослідження стратегії ціноутворення на підприємствах міста має важливе значення для розвитку економічних процесів, управління чинним механізмом ціноутворення, підвищує рівень прибутковості суб'єктів господарювання.

Ціна – це грошовий вираз вартості товару. Вона завжди коливається навколо ціни виробництва та відображає рівень суспільно необхідних витрат праці.

Система цін організовує господарський процес таким чином, що кожен учасник сам вирішує, який вклад він хоче внести в економіку – з врахуванням того, що він може реалізувати (продати) свій вклад за ціну, яка влаштовуватиме його як покупця і, відповідно. З свого боку придбати товари та послуги, що пропонуються іншими. Ця система настільки природна для ринкової економіки, що зазвичай її розглядають як дещо, що не потребує доведень. В дійсності ж система цін є результатом тривалого розвитку, який поступово привів до сьогоденних ринкових реалій і весь час продовжує вдосконалюватись.

Цінова політика підприємства – це система диференційованих рівнів торговельної надбавки на реалізовані товари та розробка заходів щодо забезпечення оперативного їх коригування залежно від зміни ситуації на споживчому ринку і загальних умов господарювання. Підвищення дієвості

механізму ціноутворення потребує подальшого дослідження не лише окремих елементів цього механізму та їхньої сукупної взаємодії, а й визначення сфери державного втручання в цей процес.

Процес ціноутворення здійснюється на основі методології. Методологія ціноутворення – це сукупність найбільш загальних правил формування ціни, пов'язаних в основному з макроекономічними особливостями господарської системи, а також із різними сферами ціноутворення.

На підприємствах нашого міста Кривого Рогу прагнуть встановлювати таку ціну, щоб в результаті максимізувати прибуток. Вони зіставляють попит і витрати на виробництво з альтернативними цінами і вибирають з них ту, яка дає змогу отримати максимальний прибуток, у тому числі віддачу інвестицій. Найпростіша модель максимізації поточного прибутку передбачає, що компанія знає про функції попиту і витрат на товар [6, с. 122].

Планування ціни на продукцію здійснюється відповідно до вибраної мінливої стратегії ціноутворення на підприємстві, тобто може формувати ціну на продукцію з орієнтацією на рівень витрат, або на обмеження можливостей конкурентів, на вимоги споживача.

Керівництво фірми розглядає ціну як змінний чинник, що надає пряму дію на виручку від продаж продукції, структуру виробництва, методи роботи підприємства. Розрахувавши ціну, підприємство повинне чітко визначити для себе, яких цілей хоче добитися за допомогою встановленої ціни на продукцію. Чим чіткіше сформульована мета, тим більше правильно буду встановлена ціна.

Так, наприклад, встановлення ціни на ПрАТ «Криворіжсортнасінеовоч» регулюється методом розрахунку ціни на основі аналізу беззбитковості та забезпечення цільового прибутку та встановлення ціни на основі відчутності цінності товару; вибір ціни на основі рівня поточних цін.

Використання короткострокової тактики ціноутворення не дає можливості управлінцям підтримувати надійну довгострокову рентабельність для вирішення проблем, пов'язаних з витратами, споживачами та конкурентами.

Інформаційною базою при проведенні дослідження виступила наукова і навчальна література, статистичні масиви, розміщені в щорічних збірниках, економічних та галузевих журналах і газетах, інформація з мережі Інтернет, різні учбові посібники, наукові статті періодичних видань, статистична і фінансова звітність ПрАТ «Криворіжсортнасінеовоч».

Отже, ціна є важливим фактором, який визначає стратегія поведінки підприємства на ринку. Політика ціноутворення залежить від того, на який тип ринку спрямовує свої зусилля фірма: на ринок чистої монополії, олігополістичний ринок, ринок монополістичної конкуренції, ринок чистої конкуренції.

ЛІТЕРАТУРА

1. Господарський Кодекс України.
2. Постанова КМУ «Про ціноутворення в умовах реформування економіки».
3. Постанова КМУ Про затвердження Методики встановлення мінімальної закупівельної ціни на окремі об'єкти державного цінового регулювання.
4. Закон України «Про ціни і ціноутворення».
5. Артус М. М Механізм ціноутворення та його функціонування в умовах ринку // Фінанси України 2004. – № 10. – С. 103.

6. Верхоглядова Н. І., Ільїна С. Б., Іваннікова Н. А., Слабко Я. Я., Лисенко Ю. В. Основи ціноутворення: Навчальний посібник. – К.: Кондор, 2007. – 252 с.
7. Гладких Д. Державне регулювання економіки за допомогою ціноутворення // Економіка України. – 2001. – № 1. – С. 47-51.
8. Крамаренко Г. О. Ціноутворення в умовах ринкових реформ» // Фінанси України 2005. – № 4. – С. 54.
9. Колесников О. В. Ціноутворення. – К.: ЦУЛ, 2007. – 144 с.
10. Корінев В. Л. Цінова політика підприємства: Монографія. – К.: КНЕУ, 2001.
11. Литвиненко Я. В. Сучасна політика ціноутворення: Навч. Посібник. – К.: МАУП, 2001. – 152 с.
12. Марцин В. С. Ціна як важіль економічного впливу на розвиток економіки // Фінанси України 2001. – № 4. – С. 9-13.
13. Пінішко В. С. Ціни і ціноутворення. Навчальний посіб. – Львів: «Інтелект-Захід» 2006. – 488 с.
14. Шкварчук Л. О. Ціни і ціноутворення: Навч. Посібник. 2-ге вид. – К.: Кондор, 2004. – 214 с.

Ємельянов О. Ю.

доцент кафедри економіки підприємства та інвестицій

Національний університет «Львівська політехніка»

м. Львів, Україна

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОГО МЕХАНІЗМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ

Започаткування виробничого процесу та його відтворення потребує понесення одноразових витрат, що здійснюється шляхом інвестування. Слід відзначити, що вплив інвестиційної діяльності на економічний розвиток господарюючих суб'єктів, галузей та національної економіки в цілому визначається не лише обсягами такої діяльності, але й якістю вкладених інвестицій, зокрема часткою інвестиційних ресурсів, спрямованих у реалізацію інноваційних програм та проектів.

Досвід господарювання свідчить про те, що не усі інноваційні проекти виявляються успішними та забезпечують належний рівень прибутковості. Проте, цей же досвід передових країн показує, що лише інноваційна діяльність в умовах обмеженості обсягів інвестиційних ресурсів може стати тією рушійною силою, яка зумовить перехід економіки підприємства, галузі та країни загалом на новий технологічний рівень. Таким чином, завдяки інноваційній діяльності при відносно помірних обсягах зростання вкладених у неї інвестицій можливі якісні стрибки у розвитку продуктивних сил.

Забезпечення економічного розвитку підприємств на засадах здійснення ними інвестиційно-інноваційної діяльності потребує вивчення найбільш глибинних механізмів, що зумовлюють функціонування інвестиційних та інноваційних процесів на підприємствах. Проте, обираючи інвестиційно-

інноваційні механізми забезпечення економічного розвитку підприємств в якості об'єктів дослідження, важливо наповнити їх сутнісним змістом.

На теперішній час питання з'ясування сутності інвестиційно-інноваційного механізму підприємств, зокрема механізму забезпечення їх економічного розвитку, розглядається багатьма науковцями у працях [1, с. 167-169; 2, с. 110-112; 3, с. 168-170 та ін.]. Однак, існує необхідність вдосконалення існуючих підходів до трактування поняття інвестиційно-інноваційного механізму економічного розвитку підприємства, насамперед, шляхом встановлення взаємозв'язку цього механізму із організаційною структурою управління інвестиційно-інноваційною діяльністю суб'єкта господарювання.

Для визначення сутності інвестиційно-інноваційного механізму розвитку на рівні господарюючих суб'єктів потрібно, насамперед, зазначити, що такий механізм за своєю сутністю є організаційним, тобто має на меті забезпечення належного перебігу інвестиційно-інноваційних процесів на підприємстві у просторі та часі. При цьому саме підприємство можна розглядати як певну організаційну систему, що містить дві основні складові, а саме: організаційну структуру управління та організаційний механізм, під яким, зокрема, можна розуміти сукупність взаємозв'язків між окремими елементами організаційної структури управління підприємством та із підрозділами, які здійснюють безпосереднє виконання виробничих та збутових операцій, а також характеристику цих зв'язків, що відбуваються, насамперед, у формі інформаційних потоків, які циркулюють між елементами організаційної структури. Таким чином, організаційний механізм підприємства є складовою його організаційної системи та утворює її у процесі поєднання із організаційною структурою управління.

Необхідно відмітити, що як організаційна структура управління підприємством, так і організаційний механізм не можуть бути описані лише як сукупність певних складових (відповідно, підрозділів та зв'язків між ними), але й потребують характеристики цих складових. Зокрема, стосовно організаційного механізму підприємства, то необхідним є детальне визначення змісту інформаційних потоків, які циркулюють між елементами організаційної структури.

Розглядаючи сутність організаційного механізму підприємства, не можна також не звернути увагу на такі його особливості:

- по-перше, основною складовою більшості інформаційних потоків, що функціонують всередині підприємства, є певні управлінські рішення, подані, зокрема, у вигляді планових завдань, а також звіти про їх виконання;

- по-друге, враховуючи те, що підприємство є відкритою системою, при описі його організаційного механізму потрібно розглядати не лише інформаційні потоки, які функціонують усередині підприємства, але й між ним та його зовнішнім середовищем;

- по-третє, окрім загального організаційного механізму підприємства потрібно виокремлювати також і його часткові організаційні механізми, що описують рух інформації в окремих відносно автономних частинах загальної організаційної структури управління підприємством, що виконують певні відокремлені функції. Зокрема, складовою загальної організаційної структури

підприємства може і повинна виступати організаційна структура управління його інвестиційно-інноваційною діяльністю;

– по-четверте, часткові організаційні механізми підприємства можуть мати низку різновидів, що відповідають певним відносно відокремленим функціям, цілям та завданням управління. За таких умов, можна вважати, що існує загальний інвестиційно-інноваційний механізм забезпечення економічного розвитку підприємства (який, своєю чергою, є частковим різновидом його загального організаційного механізму), який при цьому містить декілька складових – часткових механізмів, що відповідають, наприклад, за реалізацію кожного напряму інвестиційно-інноваційної діяльності господарюючого суб'єкта.

За таких умов під інвестиційно-інноваційним механізмом забезпечення економічного розвитку підприємства можна розуміти впорядковану, націлену на прийняття найкращих інвестиційних рішень сукупність взаємозв'язків між елементами організаційної структури управління інвестиційно-інноваційною діяльністю підприємства та між цими елементами і його зовнішнім середовищем, що здійснюються у вигляді інформаційних потоків, результатом чого є якісні та кількісні зміни у внутрішньому середовищі підприємства, які забезпечують зростання його економічного потенціалу та, як наслідок, збільшення величини його фінансових результатів.

Функціонування інвестиційно-інноваційного механізму забезпечення економічного розвитку підприємств має на меті підвищення його рівня. Своєю чергою, основними напрямами досягнення цієї мети можуть бути: оновлення основних засобів; впровадження передових, зокрема ресурсозберігаючих, технологій виготовлення продукції; розширення випуску традиційної продукції, яку виготовляє підприємство; розроблення та виготовлення інноваційних видів продукції. При цьому можуть існувати інвестиційно-інноваційні механізми, що передбачатимуть здійснення управлінських дій за усіма переліченими напрямами.

Розглядаючи особливості функціонування загального інвестиційно-інноваційного механізму забезпечення економічного розвитку підприємств, слід виокремити низку етапів такого функціонування, а саме: формування цілей та завдань інвестиційно-інноваційної діяльності підприємства у контексті забезпечення його економічного розвитку; вироблення процедур розроблення інвестиційних рішень; складання інвестиційно-інноваційної програми підприємства; ухвалення інвестиційних рішень, моніторинг їх виконання та можливе їх коригування; реалізація інвестиційних рішень.

Враховуючи перелічені вище основні цілі та завдання функціонування інвестиційно-інноваційних механізмів забезпечення економічного розвитку підприємства, можна виокремити, принаймні, шість видів таких механізмів, а саме: механізм оновлення основних засобів підприємств; механізм формування каналів та мережі збуту продукції підприємства; механізм розширення виробничих потужностей підприємства з виготовлення ним традиційних видів продукції; механізм впровадження нових прогресивних технологічних процесів; механізм розроблення та виробництва інноваційної продукції; механізм зниження рівня ризику інвестиційної діяльності

підприємства. Очевидно, що перелічені типи інвестиційно-інноваційних механізмів мають частковий характер, однак їх функціонування повинно відбуватися у тісному взаємозв'язку, що можливо лише за умови формування загального інвестиційно-інноваційного механізму забезпечення економічного розвитку підприємства.

ЛІТЕРАТУРА

1. Сич Є. М. Структура механізму інноваційно-інвестиційного управління розвитком підприємств туристичного транспорту / Є. М. Сич, Д. О. Сугоняко // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури. Збірник наукових праць: Випуск 32. – К.: НАУ, 2011. – С. 166-170.
2. Гладій С. Фінансовий механізм інвестування інноваційного розвитку: теоретико-методологічний підхід до управління / С. Гладій // Наука молода. – № 3. – 2005. – С. 109-115.
3. Смолій Л. В. Формування інвестиційного механізму інноваційного розвитку буряківництва / Л. В. Смолій // Інноваційна економіка. – № 17. – 2010. – С. 168-171.

Кайнара Д. О.

аспірант кафедри фінансів та кредиту

Запорізький національний університет

м. Запоріжжя, Україна

СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МАШИНОБУДІВНОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Машинобудування є складною та комплексною галуззю, що об'єднує в собі великий економічний комплекс та вимагає значних витрат. Утримання комплексу машинобудування, в будь-якій країні, крім значних інвестицій, вимагає розвинені конкурентні підтримуючі галуззі, до яких крім ресурсних та обробних підприємств, варто віднести, частково сферу послуг і науку.

Крім того, конкурентоздатне машинобудування вимагає ефективної державної політики та доступу до провідних ринків світу. Аналізуючи особливості машинобудівного комплексу України, варто виділити його неоднорідність за структурою: поряд із розвиненими високотехнологічними підприємствами орієнтованими на експорт (наприклад ПАО «Запоріжж-трансформатор» або ГП «ЮЖМАШ») існує велика частина депресивних, які балансують на грані банкрутства [1].

Загалом, машинобудівний комплекс на сьогоднішній день охоплює 11267 підприємств, з яких 146 – великих, 1834 – середніх та 9287 – малих з виробництва різноманітних машин і устаткування, приладів і апаратури, тощо. На машинобудівному комплексі працюють близько 22% робочої сили [2].

Тому, розвиток машинобудівного комплексу має стратегічне значення для економіки України. Динаміка розвитку машинобудівного комплексу показана на рис. 1.

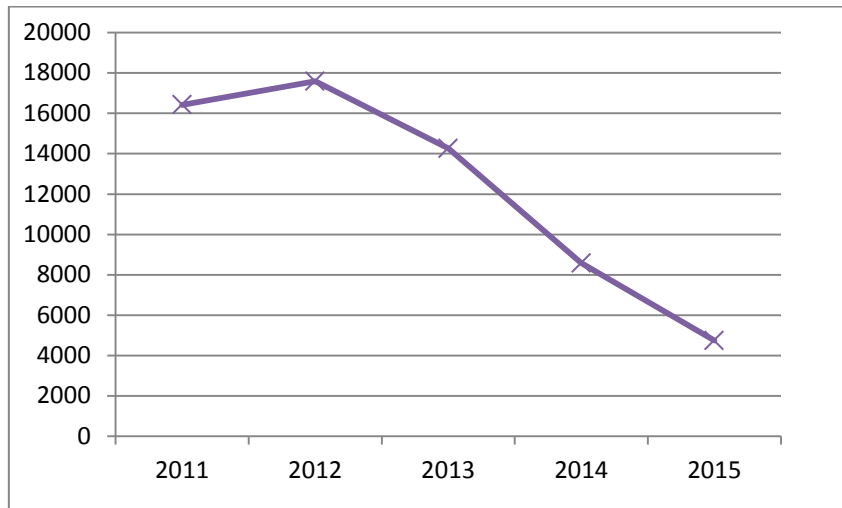


Рис. 1. Динаміка реалізації продукції машинобудівним комплексом, млн. дол. США [3]

На сьогоднішній день міжнародна торгівля українських підприємств машинобудування характеризується двома напрямками. По-перше з одного боку залишаються сильні економічні зв'язки із колишніми Радянськими країнами, а з іншого, сучасні євроінтеграційні процеси та пошук нової вигоди й розвитку, змушує підприємства встановлювати контакти із підприємствами Європейського союзу.

Проте загальний економічна криза, та зниження курсу валют, демонструє тенденцію до зниження обсягів торгівлі (рис. 2).

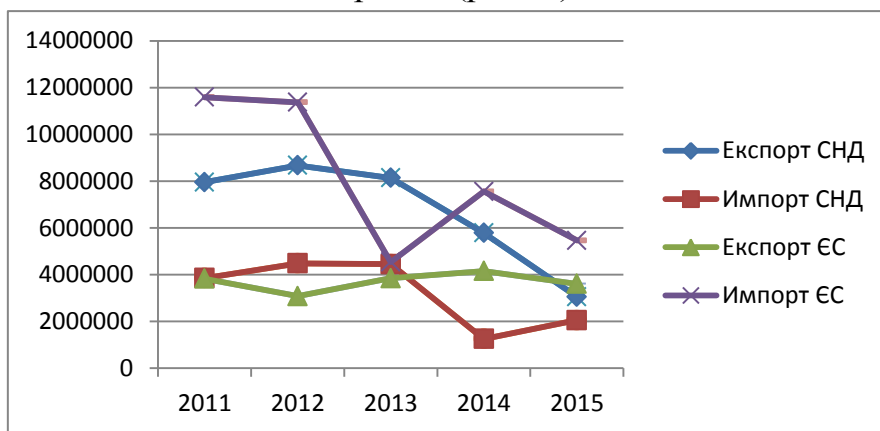


Рис. 2. Динаміка зовнішньої торгівлі товарами машинобудування (групи 84, 85), дол. США [3]

Таким чином, з графіку видно чітку тенденцію збільшення експорту машинобудівної продукції до ЄС, у порівнянні із СНД (рис. 3).

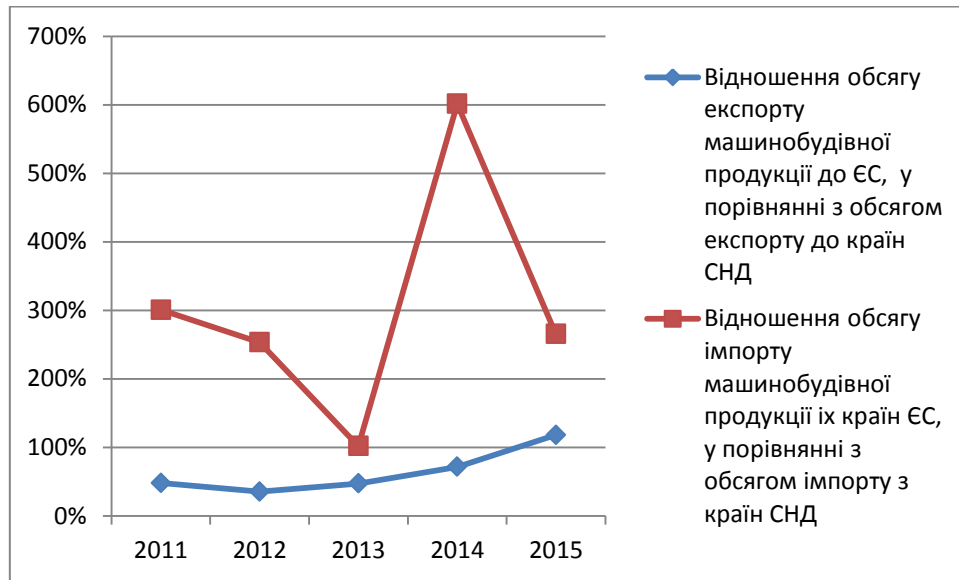


Рис. 3. Динаміка відношення зовнішньої торгівлі України із країнами СНД та ЄС [3]

Проте, вихід українських підприємств машинобудування на європейський ринок, не зважаючи на постійну лібералізацію торговельних відносин, є складним процесом, що супроводжується подоланням значних нетарифних бар'єрів. Найбільшою проблемою є відповідність продукції європейським стандартам та отримання сертифікатів, що визнаються країнами ЄС.

Основою українських стандартів, згідно закону України «Про стандартизацію» прийнятого у травні 2001 року Державні стандарти технічних умов (ДСТУ), що впроваджуються державою та є обов'язковим. Підхід Європейського союзу значно відрізняється: майже стандарти мають добровільний характер, а держава регулює лише ті відносини, що є важливими з точки зору безпеки продукції. Тобто кожен виробник має право використовувати власні стандарти, якщо доведе безпечність продукції.

Згідно Угоди про Асоціацію, Україна зобов'язалась поступово впровадити європейську систему стандартизації. Однак впровадження стандартів, не означає, що продукція українських підприємства автоматично буде функціонувати згідно технічних специфікацій.

Для перевірки відповідності продукції, використовується тестування товару у декілька етапів, що закінчується видачею сертифікату. Сертифікація продукції не є обов'язковою умовою для функціонування на ринку, але його наявність значно підвищує шанси на успішну діяльність підприємства.

Наявність відповідних сертифікатів підвищує рівень комуні між споживачем та виробником і сприяє підвищенню якості життя. Проте, сертифікація продукції вимагає і суттєвих інвестицій. В історії непоодинокі випадки, коли успішна продукція, через занадто високі витрати на сертифікацію продукцію становилась не конкурентоздатною на іноземних ринках [4].

Існує відмінність і в підході до стандартизації ЄС та України. Основу української сертифікації складає система УкрСЕПРО, що була введена ще у 1993 році. Вона дозволила ефективно працювати у перехідний період та

ефективно захищали національного споживача та виробника, від потенційно небезпечної продукції та протидіяти недоброякісній поведінці.

Але сьогоднішній день, сертифікація вимагає якісно нових змін: більшість технічних норм є застарілими, що не в змозі забезпечити безпеку для національного споживача. Крім того, не є обґрунтованим обов'язкова сертифікація та відповідність державним стандартам. Це стримує інноваційну діяльність та створює додатковий фінансовий тиск на підприємства [5].

Підхід Європейського союзу передбачає введення технічних вимог не до окремих продуктів, а до певної галуззі. При цьому держава визначає обов'язкові технічні вимоги лише до параметрів, що визначають безпеку продукції для споживачів. Стандарти та інші технічні вимоги розробляють окремі некомерційні організації, що постійно співпрацюють з ринком. Це дозволяє швидко адаптуватись до нових вимог ринку.

Проблемою сертифікації в Європейському союзі займаються три організації: Європейський комітет з питань стандартизації (CEN), Європейський комітет з питань електротехнічної стандартизації (Cenelec), а також Європейський інститут з стандартизації в галузі телекомунікації (Etsi).

Для українських підприємств подолання проходження сертифікації за правилами ЄС та європейських стандартів означає, окрім інтеграції до європейського ринку машинобудування, відкриття світових ринків. Це означає потенційні вигоди для підприємств, хоча основними умовами конкурентоздатності продукції залишаються фактори виробництва та стратегії підприємства на зовнішніх ринках.

Таким чином, не зважаючи на високий економічний потенціал машинобудівного комплексу, та загальну лібералізацію економічних відносин, на сьогоднішній день торговельні бар'єри залишаються між Україною та ЄС високими, що знижує загальну конкурентоздатність української продукції.

ЛІТЕРАТУРА

1. Вишняков В. М. Європейське співробітництво як шлях до підвищення конкурентоздатності української продукції / В. М. Вишняков, Д. О. Кайнара. // Вісник Запорізького національного університету: Збірник наукових праць. Серія: Економічні науки. – 2014. – С. 160–168.
2. Тютюнник І. В. Аналіз сучасного стану машинобудівної галузі України / І. В. Тютюнник, В. А. Міщенко // Вісник НТУ «ХПІ». – 2015. – № 28. – С. 109–113.
3. Державна служба статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
4. Джон С. Уилсон. Стандарти, государственное регулирование и торговля: правила ВТО и интересы развивающихся стран [Електронний ресурс] / Джон С. Уилсон – Режим доступу до ресурсу: http://siteresources.worldbank.org/INTRANETTRADE/Resources/Pubs/Handbook_rs_Wilson_ch41.pdf
5. Кузнецова Л. І. Реалізація експортного потенціалу України на ринках ЄС у контексті реформування системи сертифікації [Електронний ресурс] / Л. І. Кузнецова. – 2015. – Режим доступу до ресурсу: http://ief.org.ua/wp-content/uploads/2015/11/%D0%94%D0%BE-%D0%A3%D0%B3%D0%BE%D0%B4%D0%B8-%D0%B7-D0%84%D0%A1_%D0%9A%D1%83%D0%B7.pdf

КОРПОРАТИВНИЙ БРЕНДИНГ: СУТНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ

В останні роки технологія брендингу прийшла в Україну та стала широко використовуватися. Умови жорсткої конкуренції змушують підприємців розробляти, освоювати та застосовувати різноманітні інструменти, технології брендингу, що дозволяють отримати шанс в боротьбі за споживача. Наявність у підприємства унікальних активів і переваг, розвинутого бренд-менеджменту сприяють зміцненню позицій на ринку. Одним з таких активів підприємства є бренд. Бренд – це нематеріальний актив, цінність якого полягає в розпізнаванні його споживачами та формуванні позитивних асоціацій, пов'язаних з ним.

Брендинг – це товарно-знакова політика та управління іміджем при комплексному застосуванні стратегій та технологій маркетингу і менеджменту [1, с. 14]. Процес брендингу повинен носити стратегічний та цілісний характер, повинен зосереджуватися на створенні образу бренду. У довгостроковому проекті правильно побудований образ бренду повинен викликати підйом сили бренду, яка в свою чергу забезпечить в майбутньому надійну і стабільну додану вартість товару. Споживач не завжди вибирає якісний продукт, в першу чергу він обирає товар, до якого він розташований, тому, основне поле битви розгортається за формування найбільш виграшного сприйняття у споживача по відношенню до бренду. Брендінг є ключовим і необхідним інструментом для успішного функціонування компанії як в сфері B2C, так і B2B. Він може мати на увазі як створення нового бренду з нуля, так і модифікацію існуючого бренду. Процес перетворення марки в бренд – тривалий за часом.

На сучасному етапі відбувається боротьба не лише між товарними брендами, а й корпоративними, що пов'язано з глобалізацією процесів світового ринку. Ми вважаємо, що необхідно детально проаналізувати поняття «корпоративного бренду», процес створення, реалізації та управління.

Один з підходів визначення корпоративного бренду являє собою проекцією загальних цінностей корпорації, які дають можливість побудувати узгоджених відносин між зацікавленими сторонами, побудовані на довірі [2, с. 154]. Корпоративний бренд не тільки об'єднує співробітників, але також сигналізує їм про бажані форми поведінки через набір цінностей, які пов'язують організацію. Таким чином, процес побудови бренду – це не тільки відносини з зовнішніми споживачами, але і відносини всередині компанії. Брендінг тісно пов'язаний з питаннями управління та істотно впливає на організаційну культуру.

Формування та розвиток корпоративного бренду відбувається в залежності від ринку, на якому компанія здійснює свою діяльність:

- ринок B2B, міжкорпоративний бізнес;
- ринок B2C, ринок кінцевого споживача;

- ринок B2L, ринок праці;
- ринок B2G, ринок урядових та владних структур.

Запорука успіху створення та розвитку корпоративного бренду в сфері B2C є максимальна диференціація від продуктів – аналогів, або замінників, що пропонуються конкурентами, натомість сфера B2B вимагає максимальної персоналізації та уваги до клієнта. Складові ефективного бренда відрізняють у сферах B2B та B2C, що пов'язано з низкою причин:

1. вартість та масштаб послуг;
2. складні високотехнологічні та трудомісткі послуги, що пропонується клієнтові;
3. високі ризики клієнта;
4. великі часові проміжки між вибором та замовленням послуги;
5. складний процес прийняття рішення про замовлення;
6. цільова аудиторія: професіонали;
7. тісний зв'язок між виконавцем послуг та замовником;
8. похідний попит

Складність формування корпоративного бренду полягає не лише у специфіці сфери діяльності, але і від кінцевої продукції, що пропонується компанією. Формування бренду товару, що має фізичні властивості, яка виробляється та реалізується в брендovanій упаковці з чітко окресленою унікальною товарною пропозицією, яку можна відчутити та побачити – простіше, ніж створення та підтримання бренду послуги, яка не має матеріальної форми та яскравої упаковки, що відрізняє її від конкурентів.

При створенні корпоративного бренду, не залежно від сфери та цільової аудиторії, використовуються однакові методології та інструментарії. Однак, корпоративний бренд створює стійкіші позиції, створюючи міцні взаємовідносини з цільовими аудиторіями, що допомагає компанії отримати вигоди від сильної стратегії корпоративного брендингу.

ЛІТЕРАТУРА

1. Добробабенко Н. С. Missionandvision: ценности марки и основа корпоративной стратегии / Н. С. Добробабенко // Реклама. – 2008. – № 1. – 14-19 с.
2. Чернатони Л. От видения бренда к оценке бренда. Стратегический процесс роста и усиления брендов / Л. Чернатони. – М.: ООО «Группа ИДТ», 2007. – 310 с.

КОМЕРЦІЙНИЙ РИЗИК У СТРАТЕГІЧНОМУ ПЛАНУВАННІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ РОЗДРІБНОЇ

Перехід національної економіки України на нові принципи функціонування та розвитку обумовлює необхідність кардинальних змін в системі управління підприємством.

В умовах складного конкурентного економічного середовища, можливості підприємства визначаються вмінням передбачати зміни у зовнішньому середовищі, у цих умовах забезпечення ефективної діяльності підприємства без стратегічного планування стає неможливим. Все це, підсилює значущість роботи з управління ризиками в підприємствах роздрібної торгівлі, виділення їх із сукупності і приведення їх в систему.

Незважаючи на актуальність, дана проблема не отримала достатнього відображення в науковій літературі, тому існує необхідність її всебічного дослідження.

Метою даного дослідження є з'ясування значення комерційного ризику в стратегічному плануванні діяльності торговельних підприємств. Досягнення поставленої мети зумовило необхідність вирішення наступних завдань:

- вивчення значення стратегічного планування в діяльності підприємства;
- вивчення підходів до систематизації видів ризику та визначення основних класифікаційних ознак;
- вивчення методів оцінки комерційного ризику в підприємств роздрібної торгівлі;
- визначення шляхів, зменшення впливу комерційного ризику.

В сучасних умовах господарювання, планування є однією з основних функцій в управлінні підприємством, особливе місце в плановій організації діяльності якого займає стратегічне планування. Модель стратегічного планування, орієнтована на створення та підтримку конкурентоспроможності підприємства.

Стратегічне планування має на меті довгострокове забезпечення результативності підприємства і освоєння його нових можливостей. Для цього необхідно, перш за все, найбільш повно враховувати зміни в навколишньому середовищі, які являють собою потенційні загрози (ризики) і майбутні можливості для підприємства. Потрібно передбачити невідконтрольні сили, критичні тенденції з боку оточення та обмежити їх можливий вплив на підприємство.

Не використовуючи переваг стратегічного планування, підприємство буде позбавлено реального способу оцінки цілей і наряду подальшого розвитку. Можна відзначити, що стратегічне планування стає дедалі більш актуальним і

для українських підприємств, що вступають у жорстку конкуренцію як між собою, так і з іноземними компаніями

Однією з найважливіших рис підприємницької діяльності визнаються ризикові умови її здійснення. Ризикованість є визначальною рисою характеру кожної підприємницької діяльності, навіть у словнику В. Даля термін «ризикувати» (ризик) пояснюється як підприємництво.

Ризик – це економічна категорія в діяльності суб'єктів господарювання, пов'язана з подоланням реально існуючої невизначеності, конфліктності в ситуаціях оцінювання та управління. Оцінка ризику є багатовимірною величиною, тому значна увага приділяється його аналізу.

Важливим моментом в аналізі ризику є його класифікація, яка дозволяє оцінити вплив ризику на діяльність підприємства, побачити чинники, що формують конкретний вид ризику, визначити значущість, роль і місце кожного ризику в їхній системі, а також використати отримані дані в процесі стратегічного планування діяльності підприємства.

Слід зазначити важливість обліку ризику торговельних підприємств. Прояви ризиків у торгівлі багатогранні, що, безумовно, ускладнює управління ними. У кожному конкретному випадку, залежно від поставленої мети, необхідно використовувати більш повну класифікацію ризиків, що дозволить дати йому комплексну оцінку.

Одним з основних видів ризику в підприємствах роздрібної торгівлі є комерційний ризик. Розглядати його поза зв'язком з іншими ризиками (зовнішніми та внутрішніми) недоцільно, оскільки, на наш погляд, у чистому вигляді він не існує, тому що комерційний ризик виникає в наслідок комерційної діяльності підприємства, що пов'язана з діями конкурентів.

Крім цього, треба зауважити, що комерційний ризик виконує в господарській діяльності чотири типи функцій: інноваційну, регулятивну, захисну та аналітичну.

Для визначення впливу ризику використовують статистичний, аналітичний та експертний методи.

З врахуванням обмежень, які пов'язані з використанням статистичних і аналітичних методів оцінки ризику, частіше використовують експертний метод, що дозволяє оцінити рівень ризику в кількісному і якісному вираженні, оскільки оснований на усередненні експертних оцінок ризику.

При даному методі, як правило, виявляються вірогідні, малоімовірні і випадкові групи чинників ризику.

Оцінка наслідків недосягнення поставленої мети і буде служити показником впливу ризику на виконання стратегії. Зауважимо, що даний вплив може мати як негативний, так і позитивний ефект. Про те наявність різних перешкод і факторів ризику при реалізації розроблених стратегій знижує привабливість даних розробок.

Це підтверджують результати опитування, проведеного серед незалежних експертів (керівників і фахівців) підприємств роздрібної торгівлі.

Проведене дослідження дозволило зробити висновок про недостатню розробленість проблеми планування комерційного ризику в науковій літературі, що явилось однією з причин низького ступеня уваги, який

приділяється фахівцями роздрібною торгівлі оцінці ризику при стратегічному плануванні.

На нашу думку основним завданням підприємця є не відмова від ризику взагалі, а вибір рішень, пов'язаних з ризиком на основі об'єктивних критеріїв направлених на вибір варіанту стратегії за для мінімізації рівня ризику, при цьому треба:

- виключати з комерційної діяльності підприємства свідомо ризикові операції;
- організувати контроль за ризиком;
- створювати власний фонд ризику (самострахування);
- страхувати угоди та майно;
- диверсифікувати види діяльності, тобто реалізація принципу «не класти всі яйця в один кошик»;
- здійснювати прямий управлінський вплив на керовані чинники ризику
- обґрунтовувати вибір партнерів з поставки товарів;
- проводити науково-методичний підбір і розміщення кадрів;
- займатися охороною інтелектуальної власності, комерційних і технічних секретів, конфіденційної інформації та ін.

Недостатня оцінка і планування комерційного ризику є однією із причин того, що поняття «ризик» поки ще не стало об'єктом систематичного вивчення керівниками торговельних підприємств і тим більше, не стало об'єктом управління, а управління комерційним ризиком передбачає його планування.

Адже відсутність планування ставить підприємства в таке становище, коли вони: не розуміють майбутніх задач; не вміють розглядати господарювання як безперервний процес, що пов'язаний з майбутнім; втрачають орієнтацію в господарському світі, бо керуються тільки короткостроковими інтересами і не розуміють загального змісту подій, що відбуваються; неспроможні визначити основні потреби ринку; опиняються в слабкій позиції порівняно з іншими учасниками ринкової діяльності.

І навпаки, застосування планування діяльності підприємств та їхніх ділових відносин створює важливі переваги: прояснює проблеми, що виникають; робить можливою підготовку до використання майбутніх сприятливих умов; готує підприємство до раптових змін у зовнішньому середовищі; поліпшує координацію дій і контроль в організації; створює передумови для підвищення кваліфікації менеджерів; сприяє раціональнішому розподілу і використанню ресурсів, підвищенню ефективності господарювання.

Ліквідувати невизначеність майбутнього у комерційній діяльності неможливо, бо вона є елементом об'єктивної дійсності. Наявність комерційного ризику – це зворотній бік економічної свободи і подальший розвиток ринкових відносин в Україні дедалі посилюватиме невизначеність, що зумовить зростання комерційного ризику.

ЛІТЕРАТУРА

1. Віденко В. М. Менеджмент: підручник. – К.: Кондор, 2008. – 584 с.
2. Лук'янова В. В. Економічний ризик: Навч. посіб. / В. В. Лук'янова, Т. В. Головач. – К.: Академвидав, 2007. – 464 с.

3. <http://news/eizvestia.com/hews-ekohomy/full/pochemu-inuectory-ne-idutv-ukrainu> (електроний ресурс).

4. <http://finance.ua/> (електроний ресурс).

Ніжнік О. О.

студентка

Одеський національний політехнічний університет

м. Одеса, Україна

ОЦІНКА ФАКТОРІВ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Фінансова-економічна безпека – це захист для фінансових інтересів суб'єктів господарювання на усіх рівнях фінансових відносин та стан будь-якого господарюючого суб'єкта, що характеризується наявністю стабільного доходу та інших ресурсів, які дозволяють підтримати рівень життя на поточний момент і в доступному для огляду майбутньому, а також це забезпеченість підприємств, регіонів, галузей, організацій і установ секторів економіки держави фінансовими ресурсами, стале економічне зростання та здатність фінансової системи забезпечити ефективне функціонування економічної системи.

Мета фінансової безпеки підприємства полягає в тім, щоб гарантувати його стабільне та максимально ефективне функціонування а також високий потенціал розвитку в майбутньому. Забезпечення економічної безпеки передбачає такий стан економіки, який підтримує достатній рівень соціального, політичного і інноваційного розвитку, незалежність її економічних інтересів по відношенню до можливих зовнішніх і внутрішніх загроз і впливів оцінювання рівня безпеки бізнесових структур забезпечення тривалого і стабільного функціонування.

Сучасний етап розвитку економіки України є надзвичайно складним для проведення підприємницької діяльності, що об'єктивно визначає потребу суб'єктів господарювання в створенні ефективної системи управління з метою прогнозування їх майбутнього розвитку, формування стійких конкурентних переваг, розробки інструментів швидкого реагування на динамічні зміни зовнішнього середовища. При цьому оцінювання рівня безпеки бізнесових структур і використання важелів їх забезпечення є одним з найважливіших завдань, задля їх тривалого і стабільного функціонування [1, с. 511].

Аналіз останніх досліджень та публікацій: Теоретичні засади фінансово-економічної безпеки досліджували багато вчених. Свій науковий доробок у розвиток теорії фінансово-економічної безпеки, організації системи управління фінансово-економічною безпекою, методів та засобів взаємодії з іншими складовими безпеки внесли такі вчені: Л. Абалкін, О. Барановський, І. Бланк, Л. Біркен, І. Бінько, М. Білик, Т. Васильців, Е. Гудвін, В. Геєць, О. Грунін, К. Девіс, А. Козаченко, Т. Лоурі, А. Ляшенко, Б. Мізюк, В. Мунтіян,

О. Новикова, В. Пономарьов, В. Сенчагов, В. Шликов, Й. Шумпетер, Л. Шемаєва, А. Шаваєв та багато інших.

Фінансово-економічну безпеку підприємства уявляють за багатьма факторними напрямками, але, як основні, можна виділити фактори: внутрішньовиробничі та поза виробничі. До внутрішньовиробничих факторів можна віднести: фінансовий, виробничо-технічний, інноваційно-технологічний, інформаційний, інтелектуально-кадровий, політико-правовий, силовий, екологічний.

До основного елемента поза виробничого фактора фінансово-економічної безпеки підприємства належить маркетинговий, який складається з ринкового та інтерфейсного.

Загрози для фінансової безпеки підприємницької діяльності – це потенційні або реальні дії фізичних або юридичних осіб, що порушують стан захищеності суб'єкта підприємницької діяльності і здатні призвести до припинення його діяльності, або до фінансових та інших втрат [3, с. 240].

Існуючі загрози можуть впливати на рівень ефективності виробництва, його конкурентоздатність та конкурентоздатність продукції, раціональне використання усіх видів ресурсів, забезпечення високого рівня рентабельності, платоспроможності та фінансової стійкості. Однією з умов, що забезпечують успішне функціонування та розвиток як суб'єктів господарювання, так і економіки взагалі, є фінансово-економічна безпека на різних рівнях управління.

В процесі дослідження було виявлено, що ряд науковців (І.О. Бланк, І.А. Александров, О.А. Орлова, А.В. Половян) пропонують оцінювати фінансову безпеку підприємства на основі визначення та оцінки загального стану фінансової діяльності підприємства. Так, І.О. Бланк виділяє наступні системи аналізу фінансової безпеки підприємства: горизонтальний аналіз, вертикальний аналіз, порівняльний аналіз, інтегральний аналіз та аналіз коефіцієнтів. Автор виділяє наступні групи аналітичних фінансових коефіцієнтів: коефіцієнти оцінки фінансової стійкості підприємства, платоспроможності (ліквідності), оборотності активів, оборотності капіталу, рентабельності [4, с. 21].

Постійні зміни зовнішнього та внутрішнього середовища, поява нових чинників, які формують основи фінансово-економічної безпеки, необхідність удосконалених методичних підходів до оцінки рівня фінансово-економічної безпеки в умовах невизначеності, застосування нових методів та алгоритмів забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємств, створення систем управління нею потребують подальшого дослідження та привертають увагу як науковців так і практиків.

З метою забезпечення належної фінансової безпеки та вчасної ідентифікації можливих загроз слід вжити наступних заходів:

– ретельно вивчити чинники, які зміцнюють або негативно впливають на стійкість соціально-економічного стану підприємства;

– визначити критерії і параметри допустимих значень показників, що характеризують інтереси підприємства і відповідають вимогам його фінансової безпеки;

– розробити ефективну стратегію управління грошовими потоками, що дозволить синхронізувати грошові надходження і вчасне погашення фінансових зобов'язань.

Головна мета фінансово-економічної безпеки підприємства полягає в тому, щоб гарантувати його стабільне і ефективне функціонування тепер і високий потенціал розвитку в майбутньому.

Для того щоб сформуванню управлінській інструментарій ідентифікації та оцінки факторів фінансово-економічної безпеки підприємства необхідно провести дослідження цих факторів та їх реакцію під впливом зовнішніх загроз. Їх вивчення дозволить виявити проблеми і здійснити пошук напрямків щодо формування управлінського інструментарію ідентифікації та оцінки факторів фінансово-економічної безпеки підприємства [5, с. 45–47].

ЛІТЕРАТУРА

1. Економічна безпека бізнесу: навч. посіб. / [Г. О. Швиданенко, В. М. Кузьомко, Н. І. Норіцина та ін.]; за заг. та наук. ред. Г. О. Швиданенко. К. – КНЕУ, 2011. – 511 с.
2. Донець Л. І. Економічна безпека підприємства: навч. посіб. / Л. І. Донець, Н. В. Ващенко. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 240 с.
3. Папехин Р. С. Факторы финансовой устойчивости и безопасности предприятия: автореф. дис. на соискание ученой степени канд. экон. наук: спец. 08.00.10 / Р. С. Папехин. – Волгоград, 2007. – 21 с.
4. Ковтуненко К. В., Осипчук Х. А. Особливості формування стратегії розвитку промислового підприємства безпеки / К. В. Ковтуненко, Х. А. Осипчук // Матеріали науково-практичної інтернет конференції «Проблеми ринку та розвитку регіонів України в ХХІ столітті» (Одеса, 12-19 грудня 2013 р.). – Економіка: реалії часу. 2013. – 45–47 с.

Петрушка Т. О.

доцент кафедри економіки підприємства та інвестицій

*Національний університет «Львівська політехніка»
м. Львів, Україна*

МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ КОМПЛЕКСНОГО ОЦІНЮВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ЗА РИНКАМИ ЗБУТУ ЙОГО ПРОДУКЦІЇ

Рівень конкурентоспроможності будь-якого підприємства не є сталою характеристикою його конкурентних переваг, а змінюється у часі під впливом чинників внутрішнього та зовнішнього середовища господарюючого суб'єкта. Тому власникам та менеджерам підприємств необхідно здійснювати постійний моніторинг рівня їх конкурентоспроможності, що потребує використання відповідних показників її оцінювання.

У науковій літературі, присвяченій проблемі оцінювання та управління конкурентоспроможністю підприємств, зокрема у працях [1, с. 73-79; 2, с. 6-12; 3, с. 51-52 та ін.], наводяться різноманітні підходи до виокремлення чинників формування та вимірювання рівня конкурентних переваг суб'єктів

господарювання. Проте, запропоновані підходи до оцінювання конкурентоспроможності підприємств недостатньо враховують наявність різних її типів та необхідність систематизації часткових індикаторів такого оцінювання. При цьому багато науковців пов'язують кількісне оцінювання конкурентних переваг підприємства з тим економічним зиском, який можна отримати від володіння цими перевагами.

Загалом, включення до складу показників конкурентоспроможності підприємства сподіваних фінансових результатів, які воно повинно отримати від володіння конкурентними перевагами, є достатньо обґрунтованим, так як дозволяє здійснити інтегральну оцінку ефективності усієї сукупності таких переваг. Разом з тим, необхідною є більш чітка конкретизація показників фінансових результатів від реалізації підприємством своїх конкурентних переваг. Такі показники можуть бути поділені на дві групи, а саме:

1) відносні показники, в якості яких доцільно розглядати, насамперед, показники прибутковості підприємства та його продукції. Зокрема, одним з найбільш інформативних показників прибутковості є співвідношення між величиною прибутку від здійснення інвестицій у розроблення та виготовлення певної продукції до обсягу цих інвестицій. Цей показник поєднує у собі вплив інших показників ефективності діяльності підприємства (зокрема, прибутковості його операційної діяльності) та дає змогу провести його нормування (тобто встановлення нижньої його межі, перевищення якої свідчить про достатній рівень ефективності інвестицій, вкладених у розроблення та виготовлення даної продукції);

2) абсолютні показники. В якості одного з найбільш прийнятних абсолютних показників, за допомогою яких можна оцінити величину конкурентних переваг певного підприємства на певному товарному ринку, є розмір виручки від реалізації ним продукції на даному ринку.

Загалом, під конкурентоспроможністю підприємства за певним видом його продукції на певному товарному ринку слід вважати його здатність увійти на цей ринок та отримати внаслідок такого входження достатньо високий рівень відносних та (або) абсолютних фінансових результатів його діяльності. При цьому за способом реалізації конкурентних переваг доцільно виділити три типи конкурентоспроможності підприємства, а саме:

– поточну конкурентоспроможність, реалізація якої потребує лише певних організаційних зусиль, пов'язаних із входженням підприємства на певний товарний ринок або розширення його присутності на цьому ринку;

– потенційну конкурентоспроможність, яка є наявною за умови, що продукція підприємства є конкурентоспроможною (принаймні, на певних товарних ринках), однак входження на відповідні ринки (або розширення присутності підприємства на цьому ринку) потребує від підприємства попереднього створення умов її збуту, зокрема формування каналів збуту, здійснення рекламної компанії тощо;

– перспективну конкурентоспроможність, яка є наявною за умови, що підприємство у принципі може набути здатність входити на певні ринки та отримувати належні фінансові результати від такого входження, однак з цією метою необхідно здійснити комплекс відповідних інвестиційно-інноваційних

заходів, при цьому таке здійснення є доцільним з точки зору досягнення необхідного рівня ефективності інвестицій, вкладених у реалізацію цих заходів.

Враховуючи викладене вище, нами пропонується векторний підхід до комплексного оцінювання рівня конкурентоспроможності підприємства, згідно якого цей рівень описується не одним а декількома упорядкованими показниками (векторами) та навіть декількома векторами (матрицями) залежно від типу конкурентоспроможності, що оцінюється.

Зокрема, з метою визначення рівня поточної конкурентоспроможності підприємства на даному товарному ринку за певним видом продукції, яку воно виготовляє, пропонується застосовувати два показника, а саме: 1) частку даного ринку, що може охопити підприємство, виходячи з його поточних виробничих, фінансових та інших можливостей, за якої забезпечується найвищий рівень ефективності діяльності даного підприємства, а його конкуренти при цьому не зможуть погіршити своїми діями цей рівень, не зазнавши при цьому певних втрат; 2) рівень відносної ефективності діяльності даного підприємства, який він досягне, отримавши цю частку ринку. Зокрема, в якості такого показника може виступати прогнозне значення відношення прибутковості інвестицій у виготовлення підприємством певної продукції до середнього за даним ринком його значенням у випадку досягнення підприємством рекомендованої частки цього товарного ринку.

Таким чином, рівень поточної конкурентоспроможності підприємства на даному товарному ринку за певним видом продукції пропонується оцінювати за допомогою такого вектора:

$$P_{k1} = (a; P_g), \quad (1)$$

де P_{k1} – вектор показників рівня поточної конкурентоспроможності підприємства на даному товарному ринку за певним видом продукції; a – оптимальна частка даного ринку, яку повинно охопити підприємство, виходячи з його поточних виробничих, фінансових та інших можливостей, частка одиниці; P_g – рівень відносної ефективності діяльності підприємства стосовно виробництва та реалізації даної продукції, який він досягне, отримавши цю частку ринку, разів.

Також доцільно виокремити конкурентоспроможність підприємства за усією сукупністю видів продукції, яку воно виготовляє, за даних фізичних обсягів їх виробництва (здатність підприємства увійти з даними фізичними обсягами певних видів продукції на один чи декілька товарних ринків, здійснити її повну реалізацію та отримати внаслідок кожного такого входження достатньо високий рівень відносних фінансових результатів його діяльності). Рівень цього типу конкурентоспроможності підприємства пропонується оцінювати за допомогою системи таких векторів:

$$P_{k2} = ((a_1, a_2, \dots, a_i, \dots, a_n); (P_{e1}, P_{e2}, \dots, P_{ei}, \dots, P_{en}); a_c; P_{oc}), \quad (2)$$

де P_{k2} – позначка системи векторів, що описують рівень поточної конкурентоспроможності підприємства за певним видом продукції, яку воно виготовляє, за даного її фізичного обсягу; a_i – оптимальна частка i -того ринку даної продукції, яку повинно охопити підприємство, виходячи з наявного сукупного обсягу її виробництва цим підприємством, частка одиниці; n –

кількість ринків даної продукції, у які в принципі може увійти дане підприємство; P_{ei} – рівень відносної ефективності діяльності підприємства стосовно виробництва та реалізації даної продукції, який він досягне, отримавши оптимальну для нього частку i -того ринку цієї продукції, разів; a_c – середня за усіма ринками, що розглядаються, оптимальна їх частка, яку повинне охопити підприємство, виходячи з наявного сукупного обсягу виробництва цим підприємством продукції, частка одиниці; P_{ec} – середній за усіма ринками, що розглядаються, рівень відносної ефективності діяльності підприємства стосовно виробництва та реалізації даної продукції, який він досягне, отримавши оптимальну для нього частку кожного ринку цієї продукції, разів

Запропонований векторний підхід до оцінювання рівня конкурентоспроможності підприємства можна використати і для інших її типів, зокрема для вимірювання потенційної та перспективної конкурентоспроможності суб'єкта господарювання, що надасть змогу здійснити комплексне оцінювання величини його конкурентних переваг.

ЛІТЕРАТУРА

1. Баумгартен Л. В. Анализ методов определения конкурентоспособности организаций и продукции / Л. В. Баумгартен // Маркетинг в России и за рубежом. – 2005. – № 4(48). – С. 72-85.
2. Кирчата І. М. Оцінка конкурентного потенціалу в системі управління конкурентоспроможністю підприємства: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: 08.00.04 / І. М. Кирчата; Призов. держ. техн. ун-т. – Маріуполь, 2007. – 20 с.
3. Позняк С. В. Конкурентні переваги і конкурентоспроможність / С. В. Позняк // Актуальні проблеми економіки. – 2002. – № 1. – С. 50-53.

Poddierogina I. A.

Student of Finance and Economic faculty

*Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman
Kyiv, Ukraine*

FORMS OF ENTERPRISE FINANCING

In the world of enterprise financing, there are lenders and there are investors. These two sources of funding can provide you with all the cash you need to start or grow your business. Debt and equity financing are the two main sources of capital available to businesses, and each offers both advantages and disadvantages. But which is the better option? Before answering this question and seeking financial assistance ask yourself one more time the following:

- Do you need more capital or can you manage existing cash flow more effectively?
- How do you define your need? Do you need money to expand or as a cushion against risk?

- How urgent is your need?
- In what state of development is the business?
- For what purposes will the capital be used?

In case all your answers are positive, examine carefully all pros and cons of each form of financing. «Absolutely nothing is more important to a new business than raising capital,» Steve Jefferson wrote in *Pacific Business News*. «But the way that money is raised can have an enormous impact on the success of a business».

Purchasing a home, a car or using a credit card are all forms of debt financing [1, p. 52]. You are taking a loan from a person or business and making a pledge to pay it back with interest. Debt financing for your business works in a similar way. As a business owner, you can apply for a business loan from a bank or receive a personal loan from friends, family or other lenders, all of which you must pay back. In a nutshell, debt financing takes the form of loans that must be repaid over time, usually with interest. The main sources of debt financing are banks, saving and loan institutions, commercial finance companies and government agencies [2, p. 89-90]. Businesses can borrow money over the short term or long term. Long-term debt financing usually applies to assets your business is purchasing, such as equipment, buildings, land, or machinery. With long-term debt financing, the scheduled repayment of the loan and the estimated useful life of the assets extend over more than one year. Short-term debt financing usually applies to money needed for the day-to-day operations of the business, such as purchasing inventory, supplies, or paying the wages of employees. With short-term debt financing, the scheduled repayment of the loan takes place in less than one year.

Equity financing refers to raising funds for business use by trading complete or partial ownership of the company's equity for money or other assets. In financing corporations, this is most commonly done by selling either common stock, preferred stock, or some combination of these. Each share represents a single unit of ownership of the company. If the company has issued 1000 shares of common stock and Owner A has 500 shares, then Owner A owns 50% of the company (assuming there are no other classes of shares issued). In addition to voting rights, shareholders benefit from share ownership in the form of dividends and (hopefully) eventually selling the shares at a profit.

Equity financing is as necessary to a business as air is to a person, but because it comes in several forms, it can easily be misunderstood. The public does not understand equity financing as well as debt financing, because equity financing involves investors that differ from one another significantly. Then outside sources of equity financing include [3, p. 125-126]:

- Angel investors that are usually family or friends of the business owners or wealthy individuals or groups of individuals who provide financial backing for small businesses. Typically the amount invested is less than \$500,000, the terms are favorable, and the investor does not get involved in the management of the business.
- Venture capitalists that are professional investors who provide funding to select businesses. They are very choosy about investing only in businesses that are well managed and have a strong competitive advantage in their particular industry. Venture capitalists normally insist on taking an active role in managing the

companies they invest in and are strictly interested in maximizing the return on their investment. Amounts invested are generally greater than \$1 million.

- Crowdfunding that involves using large groups of angel investors to contribute funding to smaller businesses in amounts as small as \$1000. Fundraising is conducted online by starting a crowdfunding «campaign» via one of the crowdfunding sites.

The process of equity financing is rather simple. For example, an entrepreneur who invests \$600,000 in the startup of a company will initially own all of the shares of the company. As the company grows and requires further capital, the entrepreneur may seek an outside investor, such as an angel investor or a venture capitalist, two main sources of early stage equity financing. If, in this example, the investor is willing to pay \$400,000 and agrees to a share price of \$1.00 (the original \$600,000 invested is still worth \$600,000), then the total capital in the company will be raised to \$1,000,000. The entrepreneur will then control 60% of the shares of the company, having sold 40% of the shares of the company to the investor through an equity financing [4, p. 19].

Which funding method should enterprise choose? This question refers directly to benefits and drawbacks either of debt financing or equity financing.

The main advantage of debt financing over equity financing is that the lender does not take an equity position in your business – you retain full ownership and the lender has no control over the running of the business. On the other hand, with equity financing the investors become part owners of the company and therefore have a say in how the business is managed. With a bank loan, they never get to tell you what to do with the business. But with equity investors, they get a vote and often they vote against ideas of enterprise's owners.

Assuming the loan is not variable-rate the interest expense is a known quantity for budgeting and business planning purposes. For example, if enterprise borrows \$1000 from a bank for five years at 6% interest rate in 2016, it knows for sure that in five years (in 2021) \$1338 must be paid off (in some combinations of interest and principal payments). Here is the calculation:

$$\$1000 \cdot (1 + 6\%)^5 = \$1338.$$

However, debt financing also has its disadvantages. New businesses sometimes find it difficult to make regular loan payments when they have irregular cash flow. In this way, debt financing can leave businesses vulnerable to economic downturns or interest rate hikes. Carrying too much debt is a problem because it increases the risk associated with businesses, making them unattractive to investors and thus reducing their ability to raise additional capital in the future.

The main advantage of equity financing is that, firstly, the business is not obliged to repay the money, and secondly, the investor takes all of the risk. If your company fails, you do not have to pay the money back. You will also have more cash available because there are no loan payments. Finally, investors take a long-term view and understand that growing a business takes time.

Both debt and equity financing are important ways for enterprises to obtain capital to fund their operations. Deciding which to use or emphasize, depends on the long-term goals of the business and the amount of control managers wish to maintain.

Ideally, experts suggest that businesses use both debt and equity financing in a commercially acceptable ratio. This ratio, known as the debt-to-equity ratio, is a key factor analysts use to determine whether managers are running a business in a sensible manner [5, p. 38]. Although debt-to-equity ratios vary greatly by industry and company, a general rule is that a reasonable ratio should fall between 1:1 and 1:2.

Some experts recommend that companies rely more heavily on equity financing during the early stages of their existence, because such businesses may find it difficult to service debt until they achieve reliable cash flow. But start-up companies may have trouble attracting venture capital until they demonstrate strong profit potential. In any case, all businesses require sufficient capital in order to succeed. The most prudent course of action is to obtain capital from a variety of sources, using both debt and equity, and hire professional accountants to assist with financial decisions [6, p. 301].

Nevertheless it should be noted if enterprise is in need of debt financing or equity investment it must have a solid business plan in place before any lender or investor will consider giving funding. This includes the financial details of enterprise such as an income statement, a cash flow statement, and a balance sheet.

As can be seen both debt and equity financing have the right to life. It is up to business owners only which form of enterprise financing in case of need eventually to choose. A business owner who wants full authority over the business should choose debt financing, while an owner who is willing to share his risks and profits should opt for equity financing.

REFERENCES

1. Chatterjee P. Do payment mechanisms change the way consumers perceive products? / P. Chatterjee // *Journal of Consumer Research*. – 2012. – № 38(6). – P. 52.
2. Ames Donald R. Debt-Equity Financing Guidelines: Capital Problems for Closely Held Businesses / Donald R. Ames // *Fordham Urban Law Journal*. – 1980. – № 9(4). – P. 89-90.
3. Rothberg Arthur F. What You Should Know About Equity Financing? / Arthur F. Rothberg // *CFO Edge, LLC*. – 2012. – P. 125-126.
4. Schmid Frank A.. Equity Financing of the Entrepreneurial Firm / Frank A. Schmid // *Federal Reserve Bank of St. Louis*. – 2001. – P. 19.
5. Karabarounis M., Macnamara P., and McCord R. A Business Cycle Analysis of Debt and Equity Financing / M. Karabarounis, P. Macnamara, and R. McCord // *Economic Quarterly*. – 2014. – P. 38.
6. Sherman Andrew J. Raising capital: get the money you need to grow your business / Andrew J. Sherman // *Library of Congress Cataloging-in-Publication Data*. – 2005. – P. 301.

СЕКЦІЯ 5. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Бут Т. В.

аспірант кафедри менеджменту

*Запорізький національний технічний університет
м. Запоріжжя, Україна*

ОБГРУНТУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІАГНОСТИКИ МЕТАЛУРГІЙНОГО КОМПЛЕКСУ НА ОСНОВІ КОНЦЕПЦІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДОДАНОЇ ВАРТОСТІ

Радикальні зміни у середовищі українського бізнесу потребують нових принципів і підходів до розробки раціональних систем управління. Металургійному комплексу Запорізького регіону необхідні такі методи управління, які дадуть змогу пов'язати стратегічні цілі МК з оперативними завданнями, існуючими бізнес-процесами і конкретними людьми в середині організаційної структури, враховуючи вплив факторів зовнішнього середовища для забезпечення тривкої конкурентної переваги.

Метою дослідження є обґрунтування економічної діагностики металургійного комплексу Запорізького регіону на основі концепції економічної доданої вартості.

Вартість підприємства є комплексним показником і характеризує його внутрішній стан і вплив на нього зовнішніх чинників. Тому цей показник можна використовувати для діагностування економічного стану підприємства. Сутність концепції управління вартістю компанії полягає в тому, що управління має бути направлено на забезпечення зростання ринкової вартості компанії та її акцій [1; 2]. Саме управлінські рішення забезпечують зростання вартості бізнесу.

За результатами аналізу критеріїв оцінки вартості підприємств запропоновано узагальнюючий показник оцінки їх поточної діяльності за обмежений період часу також використовувати як цільовий критерій вартості підприємства у довгостроковій перспективі. Разом з тим для визначення цього критерію запропоновано використовувати показник економічної доданої вартості (EVA). Адже перевагою оцінки компанії на основі EVA є синтез результатів фінансової та операційної діяльності, враховуючи вплив факторів зовнішнього середовища.

Метод оцінки і управління вартістю EVA (Economic Value Added), запропонований Альфредом Маршаллом, ґрунтується на концепції остаточного доходу, яка завдяки актуалізації максимального доходу для акціонерів з боку інвесторів, отримала широке розповсюдження. Розробником концепції є Стерн Стюарт, а активним впровадженням і реалізацією концепції займається Stern Stewart & Co.

Завданням ефективного управління EVA є забезпечення стабільного додатного значення цього показника. Позитивна динаміка показника свідчить, що бізнес компанії розвивається ефективніше, ніж ринок у цілому. Відтак, з ростом EVA збільшується інвестиційна привабливість компанії. Разом з тим, якщо спостерігається тривка динаміка до зниження показника EVA, то зменшується вартість фірми і падає до неї зацікавленість інвесторів.

Показник EVA розраховують за класичною формулою, запропонованою Стюартом і Штерном (1):

$$EVA = NOPAT - (WACC \times CE), \quad (1)$$

де NOPAT (Net Operating Profit After Tax) – післяподатковий операційний прибуток без урахування нарахованих процентів за кредитами і отриманими запозиченнями, грн.

При розрахунку NOPAT враховують усі доходи і витрати підприємства, згідно зі звітом про прибутки і збитки, в тому числі податок на прибуток. Для визначення NOPAT до чистого прибутку звітного періоду необхідно додати відсотки до сплати;

CE (Capital Employed) – інвестований (вкладений) капітал, грн.;

WACC (Weighted Average Cost of Capital) – середньовиважена вартість капіталу, % на рік, яка обчислюється за формулою:

$$WACC = \frac{(r_{LC} * LC) + (r_{OC} * OC)}{CE}, \quad (2)$$

де r_{LC} – середня вартість заємного капіталу, % на рік;

LC (Loan Capital) – заємний капітал або капітал, що отримано у вигляді боргових зобов'язань, грн.;

OC (Own Capital) – приватний капітал, інвестований засновниками у підприємство, грн.;

r_{OC} – вартість власного капіталу, % на рік. Визначається акціонерами і показує той мінімальний рівень дохідності, який вони розраховують отримати на вкладені кошти.

Сутність концепції EVA проявляється в тому, що цей показник відображає величину відношення доданої вартості до ринкової вартості підприємства й оцінку ефективності діяльності підприємства з урахуванням останньої. Розрахунок ринкової вартості підприємства на основі концепції EVA можна здійснювати за формулою [2, с. 421]:

$$V = CE + \sum_{t=1}^n \frac{EVA_t}{(1+WACC)^t} + \frac{EVA_{t+1}}{(1+WACC)^t}, \quad (3)$$

де CE – інвестований капітал.

Основною метою впровадження концепції EVA в МК Запорізького регіону є побудова ефективнішої системи управління. Саме в цьому є потенціал цієї концепції удосконалення управління підприємствами МК Запорізького регіону. Розрахунок показника економічної доданої вартості підприємств МК Запорізького регіону 2010-2014 рр. надано в табл. 1.

За даними (табл. 1) у 2010...2012 рр. показник EVA підприємств МК Запорізького регіону мав від'ємне значення. Це свідчить про зниження їх ринкової вартості. Проте в 2013 і 2014 роках спостережено додатне значення

цього показника для підприємств МК Запорізького регіону. Отже, в цьому періоді вони розвивалися внаслідок ефективного використання як власного, так і позикового капіталу. До того ж це забезпечило норму повернення та отримання додаткового доходу.

Таблиця 1

Розрахунок показника економічної доданої вартості підприємств МК Запорізького регіону 2010-2014 рр. [розроблено автором]

Роки	Економічна додана вартість (EVA), тис. грн. EVA.	Фінансовий результат від операційної діяльності з вирахуванням податків (NOPAT) тис. грн.	Інвестований капітал (CE), тис. грн.	Середньозважена вартість капіталу підприємства (WACC), %
2010	-1119953	462837	15117383	10,47
2011	-480674,44	-329365	14114687	1,07
2012	- 1562627,1	-1437855	12863104	0,97
2013	225030,42	416423	13291152	1,44
2014	3932689,1	4469974	14801237	3,63

У процесі управління підприємством важливим аспектом є визначення факторів прямої дії на показник EVA, оскільки економічна додана вартість є інтегральним показником. Отже, управлінцям необхідно чітко усвідомлювати механізми його формування та вплив факторів, які характеризують його функціональну залежність.

Зокрема, в 2010 році показник NOPAT мав додатне значення і був навіть більший, ніж у 2013 році (табл. 1). Однак у 2013 критерій EVA мав додатне, а в 2010 році – від’ємне значення. Це зумовлено тим, що в 2010 році середньозважена вартість капіталу підприємств комплексу (WACC) була в 7,27 рази більша, ніж у 2013 році. При цьому слід зазначити, що в 2010 році інвестований капітал у підприємства МК Запорізького регіону був на 46416 тис. грн. більший, ніж у 2013 році. Отже за результатами аналізу формули (2) виходить, що цю тенденцію зумовлено тим, що в 2010 році середня вартість заємного капіталу та мінімальний рівень дохідності акціонерів, який вони розраховували отримати від вкладених у підприємства коштів, був у 7,27 рази більший, ніж у 2013 році. Разом з тим слід відзначити, що в 2014 році критерій EVA підприємств комплексу мав додатне значення та в 17, 48 рази був більший, ніж у 2013 році. Це пов’язано в першу чергу, з тим, що в 2014 році їх після оподаткований операційний прибуток був у 10,43 рази більший, ніж у 2013 році. Адже в 2014 році інвестований капітал у підприємства МК Запорізького регіону був лише на 1510085 тис. грн. більший, ніж у 2013 році. Слід зазначити, що в 2014 році середньозважена вартість капіталу підприємств комплексу (WACC) була в 2,52 рази більша, ніж у 2013 році. Однак вплив показника NOPAT на

економічну додану вартість підприємств МК був суттєвішим, ніж показника (WACC). Це, враховуючи вищезгадану динаміку впливу показників NOPAT, CE і WACC на критерій EVA, переконує в тому, що топ-менеджмент підприємств МК дуже ефективно спрацював у 2014 році.

Отже, металургійним підприємствам України необхідно якнайшвидше пришвидшити виведення із експлуатації мартенівських цехів і замінити виробництво мартенівської сталі на киснево-конвертерну, що сприятиме переходу галузі на інноваційний шлях розвитку. Таким чином, узагальнюючи вищевказане слід зазначити, що запропонований цільовий критерій вартості підприємства (EVA) уможливить вирішення цього завдання, оскільки він синтезує результати фінансової та операційної діяльності підприємств. До того ж запропонована методика оцінювання фінансово-економічної діяльності у підприємств МК Запорізького регіону уможливила визначення пріоритетних напрямків їх управління, що забезпечують досягнення максимального результату щодо збільшення критерію EVA. Це є сприятиме зростанню акціонерної вартості, а отже й задоволенню сподівань акціонерів.

ЛІТЕРАТУРА

1. Гончарук А. Г. Методические основы оценки и управления эффективностью предприятия / А. Г. Гончарук. – Одеса: «Астропринт», 2008. – 288 с.
2. Швиданенко Г. О. Управління капіталом підприємства: навч. посібник / Г. О. Швиданенко, Н. В. Шевчук. – Держ. вищ. навч. заклад «Київський національний економічний ун-т ім. Вадима Гетьмана». – К.: КНЕУ, 2007. – 440 с.

Гнатенко М. К.

старший викладач кафедри менеджменту і адміністрування

*Харківський національний університет міського господарства
імені О.М. Бекетова
м. Харків, Україна*

ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО В ІННОВАЦІЙНІЙ СФЕРІ

В умовах глобалізації світової економіки і постіндустріального розвитку стан інноваційної сфери в країні стає найважливішим фактором забезпечення конкурентоздатності вітчизняних підприємств і умовою сталого розвитку національної економіки. Інноваційні зміни української економіки характеризуються складними суперечливими процесами. З одного боку, досить великий потенціал у фундаментальній і галузевій науці, а з іншого – низький рівень доведення результатів наукових досліджень до практичного використання. Тим часом, саме здатність до створення і зуживання інновацій стає необхідною умовою досягнення якісного економічного росту, науково-технічного і суспільного прогресу [1].

Вирішенню зазначених проблем сприяли би розвиток і розширення системи державно-приватного партнерства. Саме воно повинно і здатно

стимулювати активність приватного бізнесу і державних підприємств в області потенційно важливих ризикових розробок.

Державно-приватне партнерство (ДПП) – співробітництво між державою Україна, Автономною Республікою Крим, територіальними громадами в особі відповідних державних органів та органів місцевого самоврядування (державними партнерами) та юридичними особами, крім державних та комунальних підприємств, або фізичними особами – підприємцями (приватними партнерами), що здійснюється на основі договору [2].

Особливостями державно-приватного партнерства, які визначають їх принципи відмінності від інших форм взаємодії держави та приватного сектора є:

- довгостроковий контракт між державним і приватним партнерами, до предмету якого входить закупівля послуг, а не активів;
- застосування приватного фінансування (співфінансування) як основи для розподілу ризиків між державним і приватним партнерами;
- забезпечення ефективності проекту на всіх етапах його життєвого циклу;
- платежі до приватного сектора за надані послуги, які можуть сплачуватися одержувачами (плата за користування автомагістралями, сплата комунальних послуг), державою (прихована плата) та/або спільно (низькі збори з одержувачів послуг разом із суспільними операційними субсидіями) [3].

За даними центральних та місцевих органів виконавчої влади в Україні станом на кінець 2014 року на засадах державно-приватного партнерства реалізується 243 проекти (210 договорів концесії, 33 договори про спільну діяльність). Отже, найпоширенішою формою співробітництва між державним та приватним секторами залишається концесія [4].

Найбільш активно партнерство держави і бізнесу здійснюється в реальному секторі економіки. Водночас аналіз світового досвіду свідчить про те, що відносна роль державно – приватного партнерства в інноваційній політиці різниться в окремих країнах, але явною є тенденція до зростання впливу ДПП на розвиток інноваційної активності.

Державно-приватне партнерство в області інновацій повинно являти собою взаємодію держави і приватного сектора в процесі всього інноваційного циклу, починаючи із проведення наукових досліджень і комерціалізації розробок до виробництва наукомісткої високотехнологічної продукції. Держава зобов'язана чітко визначитися, на які інновації вона закріплює за собою права власності і доводить їх до практичного застосування самостійно (зокрема, пов'язані з обороною, національною безпекою), а на які інновації з моменту їхнього створення права користування і розпорядження можуть бути передані бізнесу для наступної їх діяльності на ринку.

Окрім того, держава без належної інституціональної бази, без комерціалізації її об'єктів не в змозі самостійно організувати і відтворювати повністю інноваційний цикл, до цього процесу обов'язково повинен підключитися бізнес, але не як суб'єкт, що експортує інновації, а як серйозний партнер, що бере участь на пайовій основі у розвитку вітчизняного інноваційного ринку. Бізнес може брати участь як інвестор, маркетолог, що виводить інновації на ринок, як замовник, а при створенні необхідних

стимулів – і як розроблювач, виробник інноваційних благ. Державно-приватне партнерство фактично перебуває «на межі державного і приватного секторів, не будучи ні приватизованим, ні націоналізованим інститутом [5].

На сьогодні в Законі України «Про державно-приватне партнерство» відсутні норми щодо інноваційної діяльності, тому Україна суттєво відстає від провідних країн у розвитку правових, організаційно-економічних та фінансових механізмів реалізації державно-приватного партнерства в інноваційній сфері. Відповідно, з метою їх удосконалення, враховуючи іноземний досвід, Україні необхідно:

- розробити систему типових договорів як рекомендаційних модельних нормативних актів, призначених для застосування у процесі розробки конкретних галузевих договорів державно-приватного партнерства і механізму їх імплементації в національне законодавство за встановленими процедурами;
- розробити порядок моніторингу та інвентаризації нормативно-правових актів забезпечення державно-приватного партнерства;
- розробити методичні рекомендації щодо вибору та використання фінансових моделей реалізації проектів державно-приватного партнерства;
- визначити повноваження органів влади, які залучаються до підготовки та реалізації проектів та створення в найближчій перспективі Центру державно-приватного партнерства;
- розробити механізми формування інститутів державно-приватного партнерства на регіональному, міжрегіональному та місцевому рівнях;
- створити інструменти контролю за дотриманням діючих правових норм та виконанням договірних зобов'язань усіма учасниками-партнерами;
- розробити механізми оцінки ефективності проектів державно-приватного партнерства на макро- і мікроекономічному рівнях;
- встановити податкове стимулювання з метою навчання і перепідготовки кадрів, співробітництва наукових установ та промисловості [6].

ЛІТЕРАТУРА

1. Державно-приватне партнерство в інноваційній сфері / О. М. Головінов // Вісник економічної науки України. – 2010. – № 1(17). – С. 47-51. – Бібліогр.: 12 назв. – укр.
2. Закон України Про державно-приватне партнерство [Електронний ресурс] / м. Київ 1 липня 2010 року № 2404-VI // Режим доступу: <http://www.president.gov.ua/>.
3. Павлюк А. П., Ляпін Д. В. Державно-приватне партнерство як механізм активізації інвестиційної діяльності в Україні / А. П. Павлюк, Д. В. Ляпін // Стратегічні пріоритети. – 2012. – № 3(24). – С. 38-45.
4. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/>
5. Державно-приватне партнерство в інноваційній сфері / О. М. Головінов // Вісник економічної науки України. – 2010. – № 1(17). – С. 47-51. – Бібліогр.: 12 назв. – укр.
6. Ільїна А. О. Державно-приватне партнерство як фактор підвищення ефективності інноваційно-інвестиційної діяльності в Україні [Текст] / А. О. Ільїна // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності: збірник наукових праць: у 3-х т. / ПДТУ. – Маріуполь, 2013. – Вип. 1, Т. 1. – С. 133-137.

Львовчкін М. О.
аспірант кафедри політичної економії

*Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана
м. Київ, Україна*

МЕХАНІЗМ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА: ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА

Державно-приватне партнерство є ефективним та перспективним інструментом соціально-економічного розвитку в умовах глобалізованого економічного середовища, а також дієвим засобом залучення інвестиційних ресурсів. В процесі державно-приватної співпраці між країною та суб'єктами господарювання покращуються результати їх діяльності та ефективніше використовуються державні ресурси та комунальне майно, проте, практика застосування таких механізмів в Україні, пов'язане із проблемами правового забезпечення. Дану проблематику досліджували такі науковці як: Брікман Т. [1], Дідченко О. [2], Кондрашова М. [3], Павлюк К. [6], Павлюк С. [6], Пилякина В. [7] та інші.

У Західній практиці економічна сутність державно–приватного партнерства визначається залученням приватних інвестицій для будівництва державних об'єктів. Приватний бізнес здійснює будівництво державного об'єкта за рахунок власних коштів. Компенсація витрат приватного інвестора здійснюється згодом за рахунок доходів від експлуатації або платежів із бюджету. Механізм співпраці державного і приватного секторів здійснюється в умовах фінансування, планування, виконання і експлуатації об'єктів, виробництв і надання послуг державного сектора. Вперше модель співпраці приватного бізнесу і держави була введена у Франції на основі концесійної форми і згодом набула широкого поширення в світі. Економічна сутність державно-приватного партнерства полягає в залученні приватних інвестицій для будівництва державних об'єктів. Приватний бізнес здійснює будівництво державного об'єкта за рахунок власних коштів. Компенсація витрат приватного інвестора здійснюється згодом за рахунок доходів від експлуатації або платежів із бюджету [1, с. 142].

У деяких дослідженнях термін «державно-приватне партнерство» розглядається як у вузькому, так і в широкому значенні. Державно-приватне партнерство у вузькому значенні описує довгострокове, що регулюється договором, співробітництво між державою і приватним сектором з метою виконання суспільних завдань, яке охоплює весь життєвий цикл відповідного проекту: від планування до їх експлуатації, включаючи технічне обслуговування.

У широкому значення термін «державно-приватне партнерство» включає в себе всі форми кооперації між державою і приватним сектором, які знаходяться в полі між вирішенням завдань, що традиційно відносяться до компетенції держави, самою державою, з одного боку, приватизацією, з іншого [6].

Механізм державно-приватного партнерства являє собою організовану сукупність структурних елементів ДПП, за допомогою яких здійснюється

взаємодія представників держави і приватного бізнесу з управління і фінансування інвестиційних проектів, реалізуються діючі економічні закони, і забезпечується процес відтворення [7].

Суттєве значення для практики державно-приватного партнерства має його механізм. Механізм державно-приватного партнерства формує підґрунтя для спільної відповідальності держави, громади і бізнесу за розвиток секторів, що мають пріоритетне значення для регіональної економіки. Зокрема, йдеться про реалізацію інфраструктурних проектів (перш за все дорожньо-транспортної інфраструктури), модернізацію сфери житлово-комунального господарства (водопостачання, водовідведення, утилізація сміття тощо), житлове будівництво. Потужний потенціал державно-приватного партнерства існує й у сфері розвитку енергетики (у.т.ч. впровадженні технологій альтернативної та відновлюваної енергетики), інноваційного та венчурного підприємництва, формування регіональної інформаційної та освітньої систем [5].

Механізм державно-приватного партнерства є сучасним і затребуваним інструментом залучення інвестицій, за допомогою якого можна забезпечити подолання кризових явищ й вирішити багато нагальних соціально-економічних проблеми регіонів. Механізми державно-приватного партнерства стануть основою для рівноправних відносин приватних та державних учасників довгострокових інвестиційних проектів (ЖКГ, мости, дороги, порти тощо), дозволять ефективно розподілити ризики, відповідальність, а також використовувати поєднання переваг підприємницької ініціативи та державного контролю [3].

Механізм державно-приватного партнерства – це організаційна сукупність структурних елементів, за допомогою яких здійснюється взаємодія представників держави і приватного бізнесу в сфері управління інвестиційними проектами і їх фінансування. Форма механізму ДПП-проекту повинна враховувати структурно-логічний зв'язок між оцінкою ризику і джерелом його виникнення із метою рівного розподілу негативних наслідків на всіх учасників партнерства і прийняття інвестиційного рішення щодо реалізації проекту (рис. 1) [4].

Механізм здійснення державно-приватного партнерства в Україні законодавчо було закріплено Законом України «Про державно-приватне партнерство» від 31 жовтня 2010 р. [8], який встановлює низку важливих принципів у залученні приватних інвесторів, які є спільними для Європейського Союзу, а саме [2]: рівність перед законом державних та приватних партнерів; заборона будь-якої дискримінації прав державних чи приватних партнерів; інтересів державних та приватних партнерів з метою отримання взаємної вигоди; незмінність протягом усього строку дії договору; визнання державними та приватними партнерами прав і обов'язків, передбачених законодавством України та визначених умовами договору; справедливий розподіл між державним та приватним партнерами ризиків; визначення приватного партнера на конкурсних засадах.

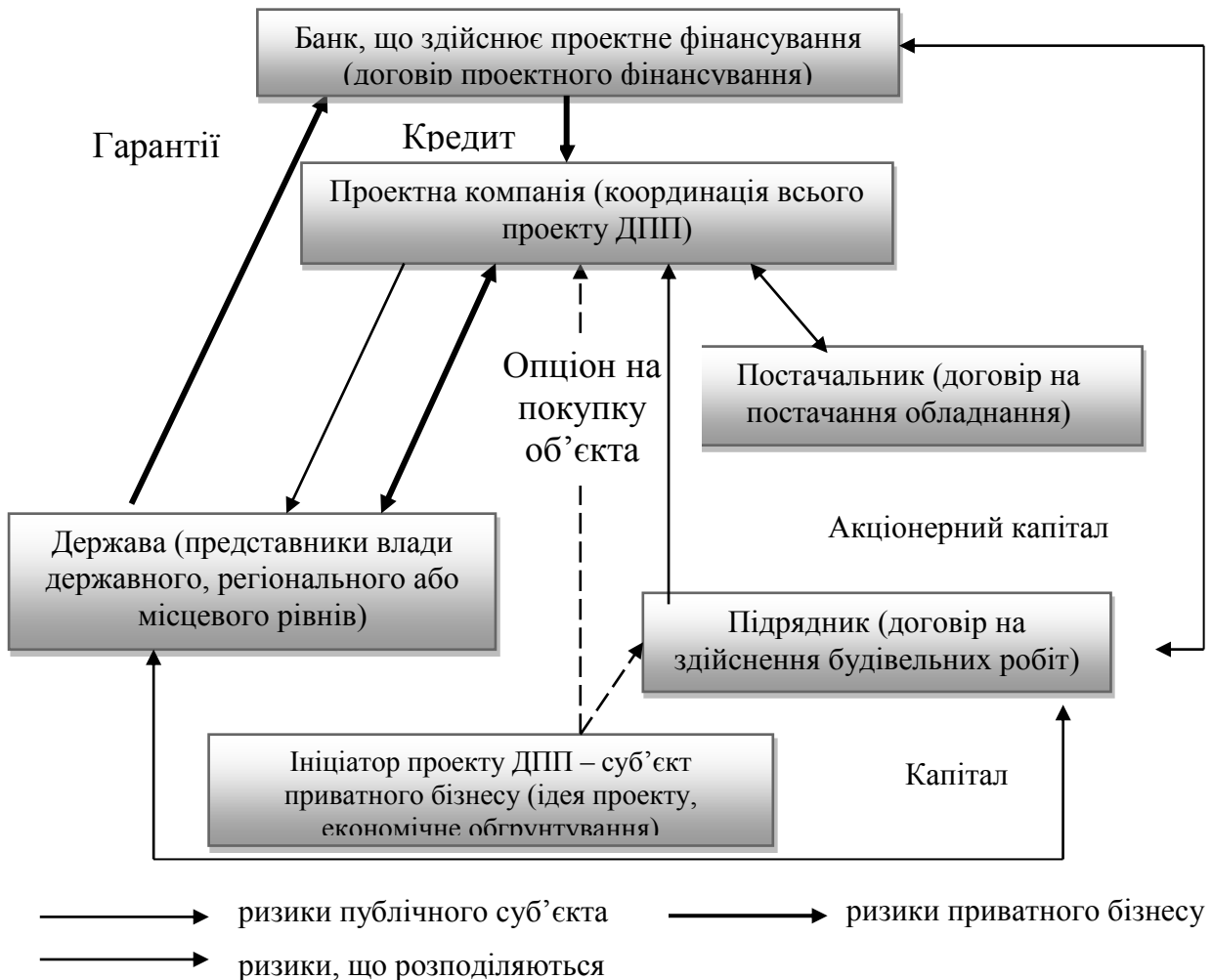


Рис. 1. Механізми державно-приватного партнерства *

**Розроблено автором на основі [4]*

Державно-приватне партнерство виступає альтернативою прямому бюджетному фінансуванню капітальних вкладень. Механізми державно-приватного партнерства реалізуються через базову конструкцію залучення позабюджетних інвестицій в розвиток різних видів суспільної інфраструктури та публічних послуг. Це означає, що держава, контролюючи галузі, пов'язані з інфраструктурою, державними або регіональними послугами, в змозі зробити більше в рамках наявних джерел, сформувавши необхідний важіль. Державно-приватне партнерство дозволяє залучати приватні ресурси в державні завдання, тому що держава бере участь в управлінні ризиками проекту. При цьому воно використовує свій вельми специфічний та цінний ресурс – здатність у рамках правової системи та політичної стабільності формувати так званій «коридор майбутнього», який визначає збереження та зворотність приватних капіталовкладень [3].

Отже, механізм державно-приватного партнерства являє собою організовану сукупність структурних елементів державно-приватного партнерства, за допомогою яких здійснюється взаємодія представників держави і приватного бізнесу з управління і фінансування інвестиційних проектів, реалізуються діючі економічні закони, і забезпечується процес відтворення. Система методів регулювання державно-приватного партнерства складається з

організаційно-правових, економічних, пропагандистських та спеціальних методів, до яких відноситься програмно-цільовий метод управління, що можемо визначити, як комплекс способів, засобів та інструментів впливу органів влади шляхом застосування стратегічних планів, програм і проектів на державно-приватне партнерство.

ЛІТЕРАТУРА

1. Брікман Т. Кредитно-інвестиційний механізм в розвитку проектів державно-приватного партнерства / Т. Брікман // Збірник наукових праць ЧДТУ. – 2013. – Випуск 35. – С. 142-147.
2. Дідченко О. І. Державно-приватне партнерство: сутність, законодавство, закордонний досвід / О. І. Дідченко, С. А. Москаленко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.zgia.zp.ua/gazeta/evzdia_2_048.pdf
3. Кондрашова М. В. Розробка механізму залучення інвестицій в економіку регіону на основі державно-приватного партнерства / М. В. Кондрашова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=877>
4. Кредитно-інвестиційний механізм в розвитку проектів державно-приватного партнерства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zbirecon.com/wp-content/uploads/2015/02/c_142-147_Брикман.pdf
5. Особливості застосування державно-приватного партнерства як механізму реалізації нової регіональної політики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/1239/>.
6. Павлюк К. Сущность и роль государственно-частого партнерства в социально-экономическом развитии государства / К. Павлюк, С. Павлюк [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.kntu.kr.ua/doc/zb_17_ekon/stat_17/02.pdf
7. Пилякина В. С. Механизм государственно-частного партнерства в банковском проектном финансировании в России / В. С. Пилякина [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://econ.vsu.ru/downloads/pub/seconomic/4/pilyakina.pdf>
8. Про державно-приватне партнерство: Закон України від 01.07.2010 № 2404-VI // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2010. – № 40. – Ст. 524.

Рязанова Н. О.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, обліку і банківської справи
*Луганський національний університет імені Тараса Шевченка
м. Старобільськ, Луганська область, Україна*

ВИЗНАЧЕННЯ СКЛАДОВИХ МЕХАНІЗМУ РОЗВИТКУ ЕКСПОРТНООРІЄНТОВАНИХ ВИРОБНИЦТВ РЕГІОНУ

Формування дієвого механізму реалізації експортного потенціалу регіону можливо тільки при компетентному державному управлінні та регулюванні господарської діяльності усіх ланок експортної діяльності регіону, а також функціонуванні ринку експортних товарів і послуг. Це досягається віддзеркаленням в механізмі напрямів державного регулювання економіки в умовах ринкових стосунків з урахуванням особливостей відтворювального

циклу в експортній промисловості та експортноорієнтованих галузях, а також з урахуванням експортної спеціалізації регіону.

У свою чергу для підвищення експортного потенціалу регіону важливе розширення експортноорієнтованих виробництв, тому виявлення економічних складових механізмів розвитку експортноорієнтованих виробництв регіону є принципово важливим в аспекті розширення процесів глобалізації, інтеграції, підвищення ролі високих технологій, міжнародної конкуренції.

Формування ефективно діючої системи експортного потенціалу регіону повинне стати важливою складовою частиною механізму його розвитку. У міру проходження через певні стадії розвитку експортний потенціал регіону випробовує дію певних складових [1].

Визначення складових механізму розвитку експортноорієнтованих виробництв регіону має на увазі поділ їх на наступні елементи.

Виробничий механізм є одним з чинників підвищення експортного потенціалу регіону, конкурентоспроможності та економічного зростання виробництва, ґрунтується на механізмах контролю і управління. Вдосконалення виробничого механізму актуальне не лише на рівні підприємств, але і для регіону і держави в цілому.

Інноваційний механізм спрямований на створення, освоєння і впровадження новітніх технологій, на розвиток науково-технічного, інноваційного потенціалу, на розробку і використання різного виду нововведень, на подальше функціонування інновацій, на оновлення основних фондів підприємств, на розвиток виробничої бази підприємств, на створення нових робочих місць [2].

Інвестиційний механізм спрямований на забезпечення зростання економічного потенціалу як окремого регіону, так і країни в цілому, на нарощування наукового і виробничого потенціалу, на забезпечення рівномірного розвитку промисловості; на розвиток пріоритетних галузей і виробництв, на розвиток інноваційного потенціалу, на розвиток форми спільного підприємництва за допомогою залучення іноземних інвестицій, на розвиток інжинірингових, інформаційних, комерційних, сервісних послуг, на регулювання накопичень капіталу по різних галузях виробництва. Тому інвестиції виступають основним інструментом розвитку виробництва і науково-технічного прогресу.

Фінансовий механізм є сукупністю фінансових інструментів, важелів, форм і способів регулювання економічних процесів розвитку експортноорієнтованих виробництв регіону. Фінансовий механізм включає цінову політику, банківські кредити, експортно-кредитне страхування, податкові пільги і канікули, субсидії, дотації, квоти, тарифи та ін.

Представлені складові механізму розвитку експортноорієнтованих виробництв зумовлюють необхідність і безперечну актуальність створення механізму реалізації експортного потенціалу регіону, здатного перетворити в дійсність зв'язок між об'єктивними і суб'єктивними чинниками розвитку експорту. Без опори на механізм не реально не лише забезпечення стійкого економічного розвитку експортної діяльності регіону в перспективі, але і вирішення завдань, які вже офіційно визначені як пріоритетні на теперішній момент часу.

Розвиток експортноорієнтованих виробництв є результатом розширення міжнародних відносин, який дозволить вирішити завдання прискорення науково-технічного прогресу, задоволення потреб вітчизняних виробництв в прогресивному устаткуванні, новітніх технологічних процесах, сировині та матеріалах, вдосконалення потужностей в найбільш важливих і пріоритетних галузях економіки, освоєння нових методів управління і маркетингу, дозволить розширити можливості збільшення валютної виручки регіону, пом'якшити в максимальній мірі несприятливі для регіону умови конкуренції на зовнішньому ринку, посприє підвищенню ефективності інших виробництв, залежних від них. Розвиток пріоритетних експортноорієнтованих виробництв, у свою чергу, приведе до розвитку галузі, до якої вони відносяться [3].

Механізм реалізації експортного потенціалу регіону тісно пов'язаний з державним регулюванням. Доцільно виділити особливу роль держави в справі створення конкурентних умов, при яких може сформуватися ефективна структура галузей і виробництв, орієнтованих на експорт. Найбільш значущими напрямками, регулювання яких потрібне при виробленні норм експортної діяльності, являються проведення промислової і структурної політики, а також територіальне регулювання зовнішньоекономічних зв'язків, що передбачає виконання регіональними органами влади регулюючих функцій.

Світовий досвід свідчить, що основними аспектами проведення експортної промислової політики мають бути [4]:

всіляке сприяння розвитку підприємництва і конкурентного середовища в економіці для максимізації ефективності виробництва і досягнення його об'ємно-структурних параметрів громадському попиту;

послідовна реалізація чітких заходів держави з регулювання реального сектора.

Головним орієнтиром держави в міжнародній конкуренції може бути створення довкілля, в якому вітчизняні компанії зможуть підвищувати рівень конкурентної переваги, удосконалюючи виробничу структуру експорту [3].

У цілях підвищення експортного потенціалу регіонів України потрібно державне управління процесом його розвитку, який повинен охоплювати наступні системні блоки (рис. 1).

Таким чином, механізм реалізації експортного потенціалу регіону повинен здійснюватися в умовах певного поєднання вільної конкуренції і державного регулювання. Державний вплив полягає у свідомому коригуванні економічної діяльності експортерів з метою забезпечення ефективності реалізації конкурентних переваг у досягненні збалансованості та пропорційності відтворення усередині країни і на зовнішніх ринках. Конкуренція ж забезпечує саморегулювання процесів виробництва, вирівнювання попиту і пропозиції, і самоорганізацію інститутів, які беруть участь в зовнішньоекономічному обміні.

Знання кон'юнктури ринку, вимог і перспектив розвитку світових ринків, високий рівень державного регулювання, визначення конкурентоспроможності продукції дають можливість ефективно розвивати діяльність експортноорієнтованих виробництв регіону. Ефективне функціонування експортноорієнтованих виробництв дозволить підняти економіку регіону, а також країни.

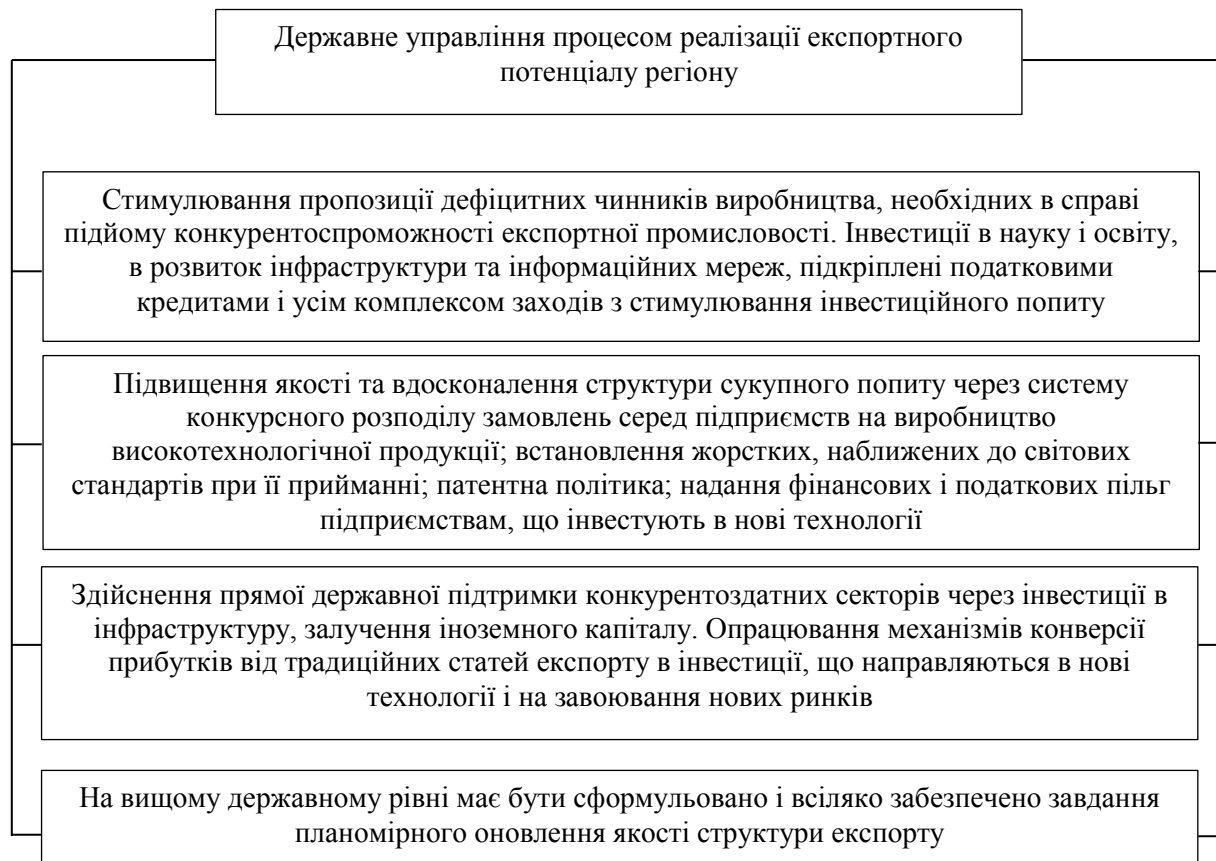


Рис. 1. Державне управління процесом реалізації експортного потенціалу регіону

ЛІТЕРАТУРА

1. Сарсембекова С. Е. Экспортоориентированные производства в системе мирохозяйственных связей: вопросы теории и практики: учеб. пособие / С. Е. Сарсембекова. – Павлодар, 2006. – 108 с.
2. Волкодавова Е. В. Экспортный потенциал промышленных предприятий: теория, методология, практика: монография / Е. В. Волкодавова. – Самара: СГЭУ, 2009. – 160 с.
3. Яремко Л. А. Глобальна конкурентоспроможність регіону: джерела конкурентних переваг / Л. А. Яремко // Регіональна економіка. – 2012. – № 1. – С. 51-58.
4. Третяк В. В. Передумови посилення регіональної економічної інтеграції / В. В. Третяк, Н. А. Куценко // Маркетинг: теорія і практика: зб. наук. пр. – Луганськ: СЛУ ім. В. Даля. – 2012. – Вип. 16. – С. 238-244.

СЕКЦІЯ 6. ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Муска К. К.

викладач другої категорії землевпорядних дисциплін

Відокремлений підрозділ

Національного університету біоресурсів і природокористування України

«Мукачівський аграрний коледж»

м. Мукачево, Закарпатська область, Україна

СУЧАСНІ ПЕРСПЕКТИВИ В РОЗВИТКУ ТА ЕКОНОМІЦІ РЕКРЕАЦІЙНИХ РЕСУРСІВ УКРАЇНИ.

Останні десятиліття ознаменувалися інтенсивним розвитком рекреаційної сфери, яка є провідною галуззю економіки багатьох країн світу і однією з найбільших користувачів природних ресурсів, що визначають її територіальну організацію, напрями спеціалізації, формують туристичні потоки та рівень ефективності роботи рекреаційних закладів.

Реалізація державної політики розвитку туризму здійснюється шляхом:

- 1) визначення пріоритетних напрямків туристичної діяльності;
- 2) відновлення та охорони туристичних ресурсів;
- 3) удосконалення нормативно-правової та податкової бази туризму, адаптації її до світових стандартів;
- 4) впровадження пільгових умов для малозабезпечених;
- 5) стимулювання інвестицій в туризм;
- 6) гарантії безпеки туристів, захисту їх прав, інтересів і майна;
- 7) підготовки і підвищення кваліфікації кадрів для сфери туризму;
- 8) ліцензування туристичної діяльності, стандартизації та сертифікації туристичних послуг;
- 9) встановлення єдиної системи статистичного обліку та звітності у сфері туризму;
- 10) розвитку співробітництва з закордонними країнами і міжнародними туристичними організаціями;
- 11) реалізації міжнародних програм розвитку туризму [1].

Залишаються не розв'язаними проблеми розвитку рекреаційного природокористування в умовах ринкової економіки, становлення відповідного інституційного середовища, необхідності визначення меж державного регулювання відносин у рекреаційному природокористуванні.

На основі цих закономірностей визначено принципи рекреаційного природокористування як вихідні положення щодо його регулювання у процесі практичної діяльності: єдності та оптимального співвідношення в системі «природа – суспільство» з погляду забезпечення суспільних потреб у рекреаційних ресурсах і територіях; екологічної орієнтованості рекреаційного

природокористування; комплексності використання рекреаційного потенціалу територій у межах їх стійкості, не порушення та самовідновлення; рівноважного врахування екологічних, соціальних, економічних обмежень або пропорційності розвитку суспільних та природних систем; регіональності як урахування регіональної локалізації природно-рекреаційних ресурсів з метою підвищення ефективності їх використання та охорони; превентивності як запобігання, недопущення деградації природних рекреаційних ландшафтів і вичерпання природно-рекреаційних ресурсів, ефективного їх використання на основі «позитивного» прогнозування, розробки проектів та програм розвитку [2].

Нині відбувається становлення ринку рекреаційних ресурсів, передумовами чого є законодавчо-нормативне закріплення форм власності на землі рекреаційного призначення, приватизаційних процесів у рекреаційній сфері, формування ринку землі, грошової оцінки земель та платності за їх використання; наявність природно-рекреаційних ресурсів із значними регіональними відмінностями; зростання попиту на рекреаційні послуги, а отже й на природно-рекреаційні ресурси; розвиток рекреаційного підприємництва на умовах оренди земель рекреаційного призначення.

Невелика частка земель рекреаційного призначення у структурі земельного фонду України свідчить про низький рівень використання природно-рекреаційного потенціалу регіонів і несприйняття його, як повноправної і потужної складової природоресурсного потенціалу загалом. Це призводить до використання земель з цінними рекреаційними ресурсами в інших сферах діяльності. Водночас така ситуація обумовлена недосконалістю ведення Земельного кадастру та підходів до розмежування земель за їх призначенням, відсутністю досліджень стану земель і сфер їх використання з урахуванням економічної, соціальної та екологічної доцільності.

Тому перспективним етапом розвитку рекреаційного природокористування є його трансформація у соціоекологоорієнтований ринок рекреаційних ресурсів. Сутність цієї трансформації полягає у формуванні такого середовища, де взаємопов'язана сукупність ринкових та регуляторних механізмів забезпечила б узгодження цілей і напрямів розвитку відносин у сфері рекреаційного природокористування з урахуванням соціальних, екологічних та економічних інтересів його суб'єктів, максимальне задоволення не лише індивідуальних, а й суспільних потреб, збереження та відтворення природно-рекреаційних ресурсів, їх раціональне використання.

Однією з найбільших проблем у рекреаційному природокористуванні є неефективність його управління в умовах трансформацій. Тому розроблено такі заходи щодо регулювання рекреаційного природокористування:

– створення Фонду рекреаційних земель України як сукупності законодавчо визнаних, територіально визначених та функціонально закріплених земельних ділянок з відповідними природними ресурсами та умовами, які сприяють (можуть сприяти) відтворенню життєвих сил людини, її розвитку, що обумовлює їх особливу лікувальну, оздоровчу, відтворювальну, пізнавальну, естетичну, наукову та культурну цінність, обмеженість, унікальність та доцільність цільового використання у процесі рекреаційної діяльності;

– впровадження системи дозволів на спеціальне та комплексне природокористування, лімітування рекреаційних навантажень, ліцензування та сертифікацію рекреаційної діяльності, паспортизацію рекреаційних об'єктів;

– удосконалення системи управління рекреаційним природокористуванням на основі створення регіональних управлінь ФРЗ, департаментів відпочинку в міських радах, розширення повноважень відповідних відділів в управліннях лісовим та водним господарством для реалізації рекреаційної функції цих природних ресурсів;

– використання прогресивних форм рекреаційного природо-користування (оренди, концесії, франчайзингу, субконтрактингу) та форм його територіальної організації (рекреаційних парків, корпорацій, кластерів, спеціальних туристично-рекреаційних зон, курортотполісів).

Обґрунтовано доцільність прийняття Закону України «Про фонд рекреаційних земель», у якому мають бути закладені загальні поняття та терміни, мета, основні цілі та завдання формування ФРЗ, нормативно-правові та організаційні механізми його функціонування, форми управління та фінансування, що дасть можливість не лише впорядкувати взаємовідносини між зацікавленими сторонами рекреаційного природокористування, а й вирішити основні процедурні питання, що дозволять реалізувати право власності територіальних громад.

На даний час існує нагальна потреба у формуванні системи управління природокористуванням, яка була б адаптована до реалій сьогодення і забезпечувала б узгодження економічних, соціальних та екологічних інтересів держави, суб'єктів господарювання, окремих членів суспільства та суспільства загалом в умовах розвитку ринкових відносин.

ЛІТЕРАТУРА

1. Городня Т. А., Щербак А. Ф. Г701 Економіка туризму: теорія і практика: Навчальний посібник / – К.: Кондор-видавництво, 2012. – 436 с.
2. Бейдик О. О. Б41 Рекреаційні ресурси України: Навчальний посібник. – 3-є видання перероб. та допов. – К.: Альтерпрес, 2011. – 462 с.

Петрук М. О.
аспірант

*Інститут агроєкології і природокористування
Національної академії аграрних наук України
м. Київ, Україна*

ЗАПРОВАДЖЕННЯ «ЗЕЛЕНИХ» ІННОВАЦІЙ У ДЕРЕВООБРОБНОМУ ВИРОБНИЦТВІ

Сировина деревообробного виробництва є особливо цінним ресурсом, який відносять до відновних ресурсів. Проте сьогодні, в умовах зміни клімату, а відтак – і процесів зміни складу і структури лісових екосистем, потрібно

визнати, що цей ресурс є умовно-відновним. В умовах ринкової економіки зазвичай рішення приймаються без урахування економічної вартості послуг лісових екосистем, а це 60-70%, які безповоротно втрачаються при лісозаготівлі. Відповідно вартість деревини становить лише 30-40% в структурі загальної економічної вартості послуг лісових екосистем [4, с. 203]. Тому питання ефективного використання деревини має винятково важливе значення і повинно знайти належне відображення в еколого-економічному механізмі розвитку деревообробної галузі.

Земна цивілізація знаходиться на такому етапі розвитку, коли екологічні витрати економічної діяльності в найближчі роки можуть перевищити економічні результати. «Дуже ймовірно, – пише Герман Дейлі, – що ми вступили в еру, коли зростання збільшує екологічні й соціальні витрати швидше, ніж воно збільшує блага виробництва. Зростання, яке нарощує витрати більше, ніж воно збільшує блага, є неекономічним зростанням і його необхідно так і називати» [2, с. 180].

Як відомо, промисловість належить до основних забруднювачів довкілля. Тому охорона довкілля в ієрархії цінностей сучасного промислового підприємства повинна посідати одне з пріоритетних місць. Процеси екологізації у своїй більшості потребують фінансових й інших витрат, тому запровадження «зелених» інновацій мають бути економічно обґрунтованими.

Запровадження «зелених» інновацій зумовлене зростанням попиту на екологічну чисту продукцію деревообробної галузі. Ощадне використання сировини, матеріалів і енергії, повторна переробка матеріалів, екологічно чисті виробничі процеси без використання шкідливих речовин користуються все більшою популярністю.

Про ефективність інноваційної політики, що має охоплювати всі сфери економічної діяльності, свідчить зміна таких основних показників: на мікрорівні – зростання фондівддачі, зменшення фондомісткості, зростання рентабельності виробництва, підвищення продуктивності праці, поліпшення якості продукції, скорочення тривалості виробничого циклу продукції та терміну окупності; на макрорівні – зростання валового внутрішнього продукту (ВВП), покращення загального показника екологічної безпеки, зменшення дефіциту державного бюджету та державного боргу; така динаміка показників свідчить про зростання загального добробуту в країні.

Складовою частиною інноваційної політики є податкова стратегія, за допомогою якої держава стимулює або стримує ті чи інші види діяльності. Одним із завдань податкової стратегії у межах інноваційної політики є збереження довкілля. У світовій практиці існують різні види податкового впливу на природокористування господарюючих суб'єктів.

Отже, «зелена» інноваційна політика повинна стимулювати дотримання екологічних вимог, нормативів та зниження техногенного навантаження на довкілля.

Сьогодні набувають розвитку технології енергохімічної, або термохімічної генерації горючого газу з відходів деревини – газогенератори. Газ, який отримують у газогенераторах, не потребує додаткового очищення і може бути використаний в існуючих топках парових або водогрійних котлів.

У газогенераторах крім лісохімічних продуктів отримують генераторний газ, який використовують як паливо в стаціонарних дизельних установках. Такі дизельні установки є найбільш економічними джерелами електроенергії на лісозаготівельних підприємствах із незначним споживанням електроенергії, що віддалені від електричних систем.

Використання відходів деревини для енергетичних потреб замість викопних джерел енергії відповідає вимогам Кіотського протоколу (1997 р.) ратифікованого Верховною Радою від 04.02.2004 р. і може частково фінансуватись Європейським банком реконструкції і розвитку.

Ефективним є комплексне використання сировини і матеріалів на основі новітніх досягнень науки і техніки. Цілий ряд складових частин, що раніше не використовувалися або використовувалися недостатньо, знаходять застосування в нових виробничих процесах. Наприклад, при комбінуванні лісопиляння, целюлозного і сульфітно-спиртового виробництва поряд із пиломатеріалами одержують сульфітну целюлозу, етиловий спирт, кормові дріжджі й іншу продукцію.

Упродовж останніх років спостерігається пошквалювання щодо впровадження інноваційних та нових технологічних процесів, у тому числі маловідходних та ресурсозберігаючих, як промислових підприємств загалом, так і деревообробних. Слід зазначити, що підприємствами з оброблення деревини та виробництва виробів з неї освоєно виробництво більше 40 інноваційних видів продукції.

Одними з головних складових еколого-економічної моделі ринкових реформ є ресурсозберігаюча реструктуризація і екологічна модернізація матеріально-технічної бази на основі науково-технічного прогресу. Досягнення таких цілей залежить, по-перше, від можливостей технічного переозброєння і фінансового забезпечення, а по-друге, від перебудови господарського механізму, організаційних структур управління, від послідовності та відповідальності у проведенні ефективної державної екологічної політики, від досконалості природоохоронного законодавства.

Дійсно, підприємства, що користуються репутацією екологічно чистих виробництв, мають більше шансів залучити висококваліфіковану робочу силу, зацікавити потенційних інвесторів, вийти на міжнародні ринки збуту. Охорона навколишнього середовища оцінюється як важливе економічне завдання підприємства, а природозберігаюча діяльність сприяє процвітанню бізнесу і дає позитивний результат для економіки в цілому.

ЛІТЕРАТУРА

1. Веклич О. О. «Екологічна ціна» економічного зростання України / О. Веклич, М. Шлапак // Економіка України. – 2012. – № 1. – С. 51-60; № 2. – С. 38-45.
2. Герман Дейлі. Поза зростанням. Економічна теорія сталого розвитку / Пер. з англ. Ін-т сталого розвитку. – К.: Інтелсфера, 2000. – 312 с.
3. Деревина як джерело енергії в Карпатському регіоні [Електронний ресурс] / І. Войтович, О. Кійко, М. Якуба, А. Шульте, У. Кіс, Д. Клейн // ЭСКО. Электронный журнал энергосервисной компании «Экологические системы». – 2011. – № 2. – Режим доступу до журн.: http://esco-ecosys.narod.ru/2011_5/index.htm

4. Загвойська Л. Д. Готовність деревообробних підприємств Рівненщини до вдосконалення екологічної політики: погляд зсередини / Л. Д. Загвойська, М. О. Петрук // Наукові праці Лісівничої академії наук України: збірник наук. пр. – Львів: РВВ НЛТУ України. – 2012. – Вип. 10. – С. 202-210.

5. Синякевич І. М. Екологізація розвитку: суть, об'єктивна необхідність, принципи, інструменти, перспективи для України / І. М. Синякевич // Науковий вісник ЛНЛУ. – 2005. – Вип. 15.6. – С. 98-102.

Штогрин Г. С.

молодший науковий співробітник

*Інститут економіки природокористування та сталого розвитку
Національної академії наук України
м. Київ, Україна*

АНАЛІЗ СФЕРИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА: ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД

У розвинених закордонних країнах житлово-комунальний сектор являє собою великий ринок послуг і сферу досить сталого розвитку і функціонування бізнесу. Разом з тим, у кожній країні здійснюється державна підтримка розвитку ЖКГ, хоча ступінь її активності в різних країнах неоднаковий.

У значній мірі сьогоденні проблеми функціонування та реформування житлово-комунального господарства схожі із проблемами, з якими стикалися постсоціалістичні країни Європи двадцятих-тридцятих років минулого століття [1].

У сучасній світовій практиці існує 3 основні моделі відношення влади й бізнесу у сфері управління житлово-комунальним господарством.

«Німецька модель» – комунальні підприємства тепло- і водопостачання є акціонерними товариствами, основний пакет акцій яких або всі 100% належить муніципалітету. Ця модель значно краща, ніж унітарні підприємства. Однак дана модель не орієнтована на реальний бізнес. При такій системі неможливий ефективний приватний менеджмент, тому що вплив влади на об'єкти ЖКГ залишається значним. «Німецька» модель одержала свою назву по досвіду реформування ЖКГ у Східній Німеччині. Істотним недоліком моделі є необхідність значного бюджетного підживлення нових акціонерних муніципальних компаній.

«Французька модель» – збереження муніципальної власності на інженерні й інфраструктурні об'єкти. Бізнесу віддається право управляти цими об'єктами на контрактних умовах. Таким шляхом зараз іде більшість країн третього світу. Контрактні відносини між муніципальними органами влади й бізнесу можуть закріплюватися договором про відплатне надання послуг або договором оренди. В ідеалі – договір концесії, за яким влада не приймає участі в керуванні, а лише контролює виконання концесіонером своїх обов'язків.

«Англійська модель» – повна приватизація комунальних об'єктів. Головна вимога – наявність високорозвиненої системи правових відносин між

учасниками ринку. Модель також має на увазі високу відповідальність приватного бізнесу за якість комунальних послуг. В Україні модель нереалізована внаслідок низької договірної культури й особливостей національного менталітету.

Другий варіант виглядає найбільш прийнятним для України, тому що припускає низькі бюджетні витрати. Однак відсутність культури договірних відносин між власником-муніципалітетом і приватним оператором, а також між приватним оператором і населенням є серйозним бар'єром на шляху приватних інвестицій у ЖКГ. Крім того ринок житлово-комунальних послуг монополізований державними й муніципальними організаціями, що працюють з високим рівнем витрат [2]. Центральна й муніципальна влада проти передачі об'єктів ЖКГ з їхнього підпорядкування. Тому залучення приватного бізнесу в ЖКГ на місцях у значній мірі залежить від доброї волі керівництва міста (району, області).

Як бачимо, галузь ЖКГ, як цілісний багатокомпонентний об'єкт, по різному сформована, структурована і організована в управлінні. Звідси і різні стратегії розвитку. Розвиток Європейської системи ЖКГ концентровано охоплює такі напрямки: децентралізація систем управління; структурний розділ сфер діяльності (генерація, передача, розподіл з посиленням конкуренції); приватизація комунальних підприємств; введення режиму тарифного регулювання; управління через економічні нормативи і тарифоутворення. Для більш реальної ситуації в даній сфері, розглянемо систему ЖКГ у країнах світу.

Великобританія. Створені конкурентні умови на ринку електроенергетики – вся система розділена на чотири сектори (виробництво, розподіл, передача, забезпечення в секторі кінцевого споживання). Регулювання відносин здійснює Бюро газового ринку і ринку електроенергії (Ofgem). Нормативне поле за 2000-2010 рр. окреслюють сім Актів: Про газ, Про електрику, Про конкуренцію, Про підприємництво, Про енергетику та ін. Перегляд тарифів здійснюється 1 раз в 5 років. На території Англії діють 14 операторів розподільчих мереж. Діє система стимулювання за якість послуг, з 2013 року вводиться нова модель регулювання тарифів – РПО-Т1 (більш орієнтована на інновації і стимули). Введено два види тарифів: стандартний (фіксована плата за добу + за спожиту електроенергію згідно лічильника) і дворівневий тариф: за спожиту енергію зі знижкою при великих об'ємах споживання. Є ще економічний тариф – по зниженим цінам в нічний час. Здвоєний тариф – зі знижкою, якщо споживач купує у одного постачальника і газ, і електроенергію. Ринок газу має три сектори: закупівельники, транспортні агенції, постачальники кінцевому споживачу. Регулювання тарифів є постійним: раз в 5 років, окремо для кожної розподільчої мережі, «за формулою». В цілому схема регулювання аналогічна тій, що діє для електроенергії. Вода і каналізація. 70% водопостачання з поверхневих вод. Тарифи для промислових споживачів: фіксована частка (в залежності від розмір лічильника), плюс по лічильнику. Для малих об'єктів фіксована частина береться від оцінної вартості нерухомості. Крупним споживачам – ціна на одиницю споживання «за об'єм» не знижується (діє принцип пріоритету економії). Тарифи для побутових споживачів – три види. Без лічильників – фіксована частка + споживання за нормами (витрати на

обслуговування клієнтів і з врахуванням вартості нерухомості. По лічильнику – фіксована частка і змінна (за споживання). Введені також одиночні тарифи – розраховані як для лічильників, тобто по аналогії. Плату необхідно проводити постійно, не залежно від проживання.

Німеччина. Держрегулювання тарифів (електропостачання і газ) здійснює федеральне Агентство з мереж. Мета регулювання – лібералізація енергоринку, забезпечення доступу до мереж і регулювання тарифів. Агентство регулює системи, в яких налічується більше 100 000 споживачів. Дрібні мережі регулює місцева влада. Закон EnWG [German Energy Act of 7 July 2005] (Gesetz über die Elektrizitäts – und Gasversorgung – Energiewirtschaftsgesetz – EnWG) (2005 р.) сприяє подальшому розвитку конкуренції. Закон спрямовано на забезпечення безпечних, результативних, враховуючих інтереси споживачів, ефективних і екологічно чистих поставок електроенергії і газу, а також на забезпечення конкуренції на ринку, ефективної і надійної роботи енергомереж. У відповідності зі статтею 4 EnWG для експлуатації, керування енергосистемами потрібен дозвіл регулювального органу. Для здійснення поставок (distribution) енергії потрібно тільки повідомлення до початку діяльності. EnWG сприяє подальшому розвитку конкуренції на енергетичному ринку Німеччини за допомогою роздільного призначення цін (unbundling). Це означає, що монопольні функції (передача і розподіл енергії) електроенергетичних і газових компаній повинні бути відділені від конкурентних видів діяльності (виробництво, торгівля). Агентство регулює тільки частку тарифу, що виникає при користуванні енергосистемою. Виробництво і торгівля енергопродукцією не в його сфері впливу. Для домогосподарств споживачів – це третина загального платежу. З 2009 р. впроваджене стимулююче регулювання через «визначення максимального доходу оператора мереж». Згідно існуючого алгоритму, 4 роки дохід незмінний, з 5-го року вступає в силу корегування з урахуванням ринкових цін, але сума щорічно буде зменшуватись на 1,25%. У Агентства є право на отримання інформації, проведення розслідування, застосування санкцій. Конкуренти і споживачі можуть заперечувати тарифи (до суду), звертаючись до Агентства. Строк прийняття рішень – 2 місяці. Структура (алгоритм) формування тарифу на електроенергію складається з декількох елементів: витрати використання системи (передача і розподіл), податки і збори, витрати виробництва, тарифи і збори на вимірювальне обладнання газопостачання. У Німеччині на енергоринку присутні 750 незалежних компаній. Регулювання саме їх діяльності здійснює Федеральне агентство з мереж. Система включає три рівні: імпорт і виробництво, передача і розподіл, поставки кінцевим споживачам. Основний документ – Акт про енергетику (2005 р.) – EnWJ і дві Постанови «Про доступ до газових мереж», «Про тарифи на використання мереж». Водопостачання і водовідведення. Всього в галузі 6400 постачальників послуг водозабезпечення, 6900 підприємств, що здійснюють каналізаційні послуги (останні, в основному, муніципальні). Єдиного регулятора немає. Управління трирівневе: ЄС (закони і управління водними ресурсами), федерації – національні задачі на своїй території, муніципалітети – тарифи, оперативний контроль діяльності. В тарифі: операційні витрати, капітальні витрати, податки, прибуток.

Водовідведення – теж саме, крім прибутку. Тариф дворівневий: базова абонплата + за обсяги споживання. Існує тариф на водовідведення поверхневих вод – покриває витрати на дренажну систему. В секторі водопостачання використовується знижена податкова ставка з обороту – 7%. Водовідведення – хоча і знаходиться у веденні муніципалітету, але з приватним сектором контракти можливі. Державний податок – на водозабір і злив (від ступеня забруднення). В Німеччині шість асоціацій, що приймають участь в комунальній діяльності і ними прийнято «Заяву про бенчмаркінг» – відстеження тарифів, затрат, прибутку. Тарифи в Німеччині (на споживання і відведення води) одні з самих високих в Європі.

ЛІТЕРАТУРА

1. Житлово-комунальне господарство України. Інформаційно-аналітичний огляд. – К., 2002. – С. 3.
2. Бузырев В. В., Чекалин В. С. Экономика жилищной сферы: Уч. Пособие. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 256 с.
3. Качала Т. М. Житлово-комунальне господарство в системі міського комплексу: [монографія] / Т. М. Качала; Черкаський держ. Технологічний ун-т. – К.: Наукова думка, 2008. – 416 с.

СЕКЦІЯ 7. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Гатило В. П.

старший викладач кафедри менеджменту

*Національний аерокосмічний університет імені М.Є. Жуковського
«Харківський авіаційний інститут»
м. Харків Україна*

ДЕЯКІ АСПЕКТИ ЩОДО БІЗНЕС-МОДЕЛЮВАННЯ РИНКУ ПРАЦІ

Ринкові відносини припускають існування і функціонування безлічі ринків, що охоплюють різноманітні сфери людської діяльності. Розрізняють ринки сировини, матеріалів, палива, готових виробів, проектних робіт, наукових досліджень, послуг, житла, інвестицій, цінних паперів, грошей (кредитів) та ін. Серед цих ринків своє значиме місце займає і ринок праці.

Основою конкурентоспроможності економіки є висока конкурентоспроможність ринку праці. Відповідно її підвищення потребує мобілізації якісно нових чинників розвитку.

Останнім часом все більше досліджень припадають на одну з ключових характеристик ринку праці – це система бізнес-моделей, які використовуються для взаємин всіх учасників ринку.

Моделювання ринку праці в сучасних умовах є досить складним, різноманітним процесом, але дуже важливо, що він існує та розвивається. При цьому такі бізнес-моделі знаходяться в прямому взаємозв'язку з іншими галузями, в першу чергу власне з технологіями, актуальністю в економіці і в житті людей в цілому.

Дослідженню питань прогнозування ринку праці присвятили свої наукові праці багато вітчизняних і зарубіжних учених. Питанням статистичного моделювання та прогнозування економічних процесів у галузі використання трудових ресурсів присвячені роботи таких науковців: С. Айвазяна [1], А. Коровкіна [2], А. Семенова [8], та ін. Серед вітчизняних вчених питаннями моделювання і прогнозування соціально-економічних процесів займають ся Притула Х. М. [7], Кулініч Р. О. [4], Возняк О. Г. [6], Приймак В. І. [5], Котирло Е. [3] та ін.

Більшість вчених приділяють свою увагу моделюванню та прогнозуванню попиту та пропозиції національних і регіональних ринків праці. Проте недостатня увага надається вивченню місцевого ринку праці та моделюванню перспектив поточного попиту місцевого ринку праці за умов впливу соціально-економічних чинників на місцевому рівні.

Ефективне функціонування місцевого ринку праці неможливе без оцінки зв'язків між різними чинниками і результативними показниками, виявлення їх тенденцій та розробки економічних нормативів і прогнозів. Роль аналітичних

розрахунків значно підвищується за умови застосування статистичних методів та їх комп'ютеризації [9].

Як показали класичні роботи нобелівських лауреатів 2010 року Даймонда, Мортенсена і Піссарідеса, безробіття – це дуже важливий стан, не тільки для економік в цілому, але і для окремих працівників і роботодавців. Саме в цей період відбувається підбір найкращою пари: працівник знаходить кращого для себе роботодавця, а роботодавець – найбільш підходящого працівника.

Мортенсен і Піссарідес розвинули теорію Даймонда, вивчаючи проблеми пошуку на ринку праці, де класичні моделі також давали збій. Модель DMP – аббревіатура від прізвищ її розробників – допомогла зрозуміти, чому є стільки людей без роботи при наявності вакансій, і як економічна політика впливає на безробіття.

Роботодавці та здобувачі не можуть відразу знайти один одного, з огляду на високу плинність вакансій та обмежену інформацію про реальну зарплату. Оскільки для пошуку потрібні додаткові час і ресурси, виникають економічні «сили тертя», які гальмують процес працевлаштування. Люди надовго залишаються безробітними, а високі соціальні виплати в розвинених країнах цьому сприяють.

Виплати по безробіттю, відповідно до моделі DMP, теж підвищують очікування у безробітних щодо мінімальної зарплати, на яку вони згодні працювати. Роботодавці, відчуваючи пресинг з боку претендентів, кілька разів подумують, перш ніж наймати додаткових працівників, особливо в умовах кризи, коли можливості для зростання доходів мінімальні [10].

Щодо аналізу стану ринку праці в Україні за 2015 рік, то середньомісячна кількість економічно активного населення віком 15-70 років становила 18,2 млн. осіб, із яких 16,5 млн. були зайняті економічною діяльністю, а решта (1,6 млн.) – безробітні, тобто особи, які не мали роботи, але активно її шукали як самостійно, так і за допомогою державної служби зайнятості. Рівень зайнятості населення становив: у віці 15-70 років – 56,9%, а в працездатному віці – 65,0%. Рівень безробіття (за методологією МОП) серед економічно активного населення віком 15-70 років становив 9,0%, а працездатного віку – 9,4%.

Кількість зареєстрованих безробітних на кінець грудня 2015 р. становила 490,8 тис. осіб, або майже третину всіх безробітних працездатного віку, визначених за методологією МОП. Допомогу у зв'язку з безробіттям отримували 81,1% осіб, які мали статус безробітного [11].

Таким чином, проведені дослідження дають змогу зробити висновок про те, що для залучення інвестицій на ринок праці, для забезпечення технологічної модернізації національної економіки та перспектив її розвитку як в короткостроковому, так і в довгостроковому періоді потрібно розробляти моделі на підставі реальної інформації та проводити аналіз отриманих результатів.

Сучасний стан цього ринку в Україні вказує на те, що він потребує детального дослідження. Бізнес моделювання процесів ринку праці дасть можливість ефективного прогнозування його розвитку та соціально-економічних відносин, що дасть можливість для швидкого реагування на зміни в даних процесах.

Подальші наші дослідження спрямовані на аналіз сучасної ситуації, що склалася на ринку праці України, розробку та оптимізацію практичних рекомендацій щодо формування бізнес моделі розвитку сучасного стану ринку праці.

ЛІТЕРАТУРА

1. Айвазян С. А. Прикладная статистика и основы эконометрики / С. А. Айвазян, В. С. Мхитарян. – М.: ЮНИТИ, 1998. – 656 с.
2. Коровкин А. Г. Согласование динамики вакантных мест и рабочей силы / А. Г. Коровкин // Проблемы прогнозирования. – 1999. – № 2. – С. 73-84.
3. Котырло Е. Прогнозирование спроса на рабочую силу на уровне региона / Е. Котырло // Человек и труд. – 2008. – № 4. – С. 26-29.
4. Кулініч Р. О. Статистична оцінка чинників соціально- економічного розвитку: монографія / Р. О. Кулініч. – К.: Знання, 2007. – 311 с.
5. Приймак В. І. Математичні методи економічного аналізу: навч. посіб. / В. І. Приймак. – К.: Центр навч. літ-ри, 2009. – 296 с.
6. Приймак В. І. Оцінювання взаємозв'язку динаміки попиту і пропозиції робочої сили в Україні / В. І. Приймак, О. Г. Возняк, Н. М. Ковалевич // Науковий вісник НЛТУ України: зб. наук.- техн. праць. – Львів: РВВ НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.6. – С. 275-283.
7. Притула Х. М. Моделювання і прогнозування економічних процесів в регіоні (на прикладі Львівської області) / Х. М. Притула. – Л.: НАН України, Ін-т регіон. дослідж., 2005. – 57 с.
8. Семенов А. Методология прогнозирования экономической активности населения / А. Семенов, С. Кузнецов // Человек и труд. – 2001. – № 9. – С. 45-50.
9. Дружиніна В. В. Перспективний аналіз поточного попиту місцевого ринку праці // Бізнес Інформ. – 2014. – № 1. – С. 77–82.
10. Корнилюк Р. Нобелевская история: Даймонд, Мортенсен и Писсаридес против безработицы – Режим доступа: <http://forbes.net.ua/opinions/1409815-nobelevskaya-istoriya-dajmond-mortensen-i-pissarides-protiv-bezraboticy>
11. Економіка України за 2015 рік – Режим доступа: <http://ukurier.gov.ua/uk/articles/ekonomika-ukrayini-za-2015-rik/>.

Куликова В. С.

студентка

*Запорізький національний технічний університет
м. Запоріжжя, Україна*

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ВИВЧЕННЯ ЕТАПІВ ПЛАНУВАННЯ ДІЛОВОЇ КАР'ЄРИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

У сучасних економічних умовах, кадри є найбільш значним ресурсом будь-якого суспільства, будь-якої країни і будь-якої організації. Одним із найважливіших чинників, що визначають ефективність управління персоналом є рівень роботи з розвитку персоналу підприємства. Важливим напрямком управління розвитком персоналу є планування кар'єри працівників на підприємстві [1, с. 86].

Як відмічають деякі науковці, планування кар'єри у великій організації буде працювати більш ефективно, якщо цим завданням буде займатися відділ управління персоналом, саме тому змістовного пояснення потребують основні етапи щодо планування кар'єри менеджером з персоналу [2, с. 123].

На першому етапі розробляється система професійно-кваліфікаційного розвитку (строки, форми, технології) та навчання (підготовки, перепідготовки, підвищення кваліфікації) персоналу. Ця система повинна ґрунтуватися на принципах:

- послідовний та планомірний рух працівників від нижчих до вищих розрядів, категорій, класів;
- планування трудової кар'єри з таким розрахунком, щоб на кожній наступній роботі в максимальній мірі використовувати знання, уміння і навички, які одержані раніше;
- інформування працівників підприємства про перспективи реального професійно-кваліфікаційного просування;
- моральна і матеріальна заінтересованість працівників у професійно-кваліфікаційному просуванні в організації;
- безперервний розвиток освітнього, професійного та культурного рівнів працівників [3, с. 54].

На другому етапі здійснюється впровадження та реалізація цієї системи у підприємство шляхом:

- вивчення потреб працівників, їх інтересів та кар'єрних прагнень;
- активізація кар'єрних прагнень;
- організація проведення заходів щодо розвитку персоналу (навчання, стажування тощо);
- оцінка ефективності підготовки, перепідготовки, підвищення кваліфікації працівників;
- організація процесів адаптації та профорієнтації, конкурсів на заміщення вакантної посади;
- розвиток шефства-наставництва, організація виробничої практики студентів;
- розробка та впровадження системи просування по службі [4, с. 227].

На третьому етапі відбувається контроль за заходами щодо планування кар'єри на підприємстві, який реалізується наступним чином:

- регулювання кар'єрних процесів, попередження та профілактика кризових явищ (кар'єризм тощо);
- процес виявлення і запобігання помилок та недоліків при плануванні кар'єри працівника [5, с. 130];
- процес, який складається з: попереднього контролю (формування стратегій та програм розвитку персоналу з розробкою планів їх реалізації та нормативно-правового забезпечення); поточного контролю (реалізація сформованих раніше стратегії та програм); заключного контролю (спостереження за результатами виконання стратегій та програм).

ЛІТЕРАТУРА

1. Коломієць Ю. В. Сучасні тенденції управління діловою кар'єрою персоналу / Ю. В. Коломієць // Вісник Хмельницького національного університету. – 2014. – Вип. 3. – С. 86-89.
2. Савельєва В. С. Управління діловою кар'єрою / В. С. Савельєва, О. Л. Єськов. – К: Центр учбової літератури, 2007. – 176 с.
3. Доценко Є. Вплив професійно-кваліфікаційного просування працівників на продуктивність праці / Є. Доценко // Економіка харчової промисловості. – 2012. – Вип. 1(13). – С. 52-55.
4. Збрицька Т. П. Управління розвитком персоналу: Навчальний посібник / Т. П. Збрицька, Г. О. Савченко, М. С. Татаревська. За заг. ред. М. С. Татаревської. – Одеса: Атлант, 2013. – 427 с.
5. Погорелова Т. О. Система управління персоналом як основний елемент системи управління підприємством / Т. О. Погорелова, Ю. І. Ігнат'єва // Вісник НТУ «ХПІ». – 2013. – Вип. 21. – С. 127-134.

СЕКЦІЯ 8. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Забудько А. А.

студентка

Науковий керівник: **Савчук Т. М.**

старший викладач

*Буковинський державний фінансово-економічний університет
м. Чернівці*

ОСНОВНІ ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ ЕЛЕКТРОННОГО ДЕКЛАРУВАННЯ ТОВАРІВ

Розвиток інформаційних технологій та поява Інтернету створили необхідні умови для впровадження електронного декларування, яке дозволить реалізувати он-лайн спілкування між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та митними органами. Процедура електронного декларування є саме тією необхідною умовою розвитку інформаційного забезпечення процесу митного оформлення, яка не лише зможе задовольнити інтереси держави та суб'єктів господарювання, а й забезпечити надання позитивних результатів всім учасникам митно-правових відносин. Оскільки сьогодні усі передові митні технології створені на базі та з використанням інформаційних систем, які пройшли шлях від допоміжного до основного механізму контролю, обробки, аналізу та зберігання митної інформації.

В Україні питаннями, пов'язаними із запровадженням електронного декларування займалися такі фахівці: П. Пашко, В. Сергійчук, Т. Корнева, І. Муратов, О. Демченко.

Сьогодні зовнішньоекономічна діяльність характеризується високим рівнем розвитку міжнародної торгівлі, інформаційних систем і технологій, якій необхідно створити і забезпечити необхідні умови для ефективного здійснення зовнішньоекономічних операцій. Найкращим заходом з боку держави може бути спрощення митних процедур, що досягається шляхом активного впровадження та використання процедури електронного декларування.

Електронне декларування – здійснення декларування, митного контролю та оформлення товарів і транспортних засобів з використанням електронної вантажної митної декларації та інших електронних документів [5]. Впровадження даної електронної системи дозволить створити без паперове інформаційне середовище для митних органів на основі інформаційних технологій. Електронне декларування здійснюється шляхом використання електронної митної декларації, засвідченої електронним цифровим підписом та інших електронних документів або їх реквізитів у встановлених законом випадках [1].

Основні переваги електронного декларування:

1. Відсутність необхідності перебування на митниці – подати декларацію можна прямо з офісу фірми або митного брокера з автоматизованого робочого

місця в митну мережу. Заповнену в електронному вигляді декларацію, особа відсилає через Інтернет в Державну митну службу. Остання, в свою чергу, перевіряє електронну копію вантажної митної декларації на форматно-логічний контроль і, в разі позитивного результату, їй присвоюється і повертається цей результат до відправника. На сьогоднішній день так оформлюються попередні повідомлення (документи контролю доставки). Попередні повідомлення в електронному вигляді після «проходження» форматно-логічного контролю надсилаються на прикордонну митницю. Вантаж проходить через кордон. І особа (знову ж таки на робочому місці) отримує повідомлення, що вантаж перетнув кордон і буде доставлений в пункт призначення за 2-3 дні.

2. Немає необхідності безпосереднього контакту з працівником митниці, що зменшує шанс корупційних дій з боку державних органів. За 2015 рік кількість електронних митних декларацій, у цілому, по Україні досягла 96% від загальної кількості оформлених митних декларацій, що на 4% більше в порівнянні з 2014 роком [2]. А з січня 2017 року Україна електронне декларування стане обов'язковим.

3. Сам процес електронного декларування у фахівців займе близько півгодини часу. Такий процес включає: подачу митної декларації за допомогою спеціальної програми, підтвердження про прийом інспектором, видача реєстраційного номера, складання протоколу помилок, видача підтвердження «випуск дозволено».

4. Помилки у декларації виправляються прямо в режимі діалогового спілкування з інспектором по мережі [3].

Недоліки електронного декларування

1. Можливість пошкодження інформації через хакерські атаки.

2. Збій в системі, що призводить до вимушеного припинення роботи, до моменту усуненні усіх недоліків.

3. Необхідність подачі митної декларації у паперовому й електронному виглядах, якій триватиме ще приблизно два роки. Усунути даний недолік можна шляхом повного переходу на електронне декларування, що полегшить роботу і суб'єктам ЗЕД, і митним брокерам, і митниці [4].

Отже, повний перехід до електронного декларування позитивно вплине на роботу підприємств, оскільки у них з'явиться можливість декларувати товари шляхом подання документів, вантажної митної декларації виключно в електронному вигляді (через мережу Інтернет не виходячи зі свого офісу), що дозволить їм заощаджувати свій час на здійснення митних формальностей. При цьому перевірка та обробка відомостей, занесених у електронні копії митних документів, буде здійснюватися автоматично, що, у свою чергу, сприятиме скороченню тривалості та покращить ефективність проведення митних процедур. Електронне декларування набуває нині актуальності і в контексті євроатлантичної інтеграції України, адже багато країн Європи вже впровадили таку форму діяльності у сфері зовнішньо економічної діяльності.

ЛІТЕРАТУРА

1. Митний кодекс України від 13.03.2012 року [Електронний ресурс]. – режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4495-17/page>

2. Державна фіскальна служба України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/>

3. Денисенко С. Шляхи впровадження положень Кіотської конвенції щодо реалізації електронного декларування у діяльності митних органів України / С. Денисенко // Підприємництво, господарство, право. – К, 2012. – № 4. – С. 153-156.

4. Пархоменко В. П. Процеси введення електронного митного декларування в Україні / В. П. Пархоменко, О. В. Ігнат'єва // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – 2013. – № 4(193). – Ч. 2. – С. 138-142.

5. Положення «Про митні декларації», затверджене постановою Кабінету Міністрів України від 21.05.2012 року № 450 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/450-2012-%D0%BF>

Pokrason S. Y.

PhD Student, Senior Lecturer
of the Corporate Finance and Controlling Department

*Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman
Kyiv, Ukraine*

CAPITAL POSITION, ASSET QUALITY, FUNDING AND LIQUIDITY AS THE CREDIT RATING DRIVERS FOR UKRAINIAN BANKS

In the context of the current international regulatory reforms banks face stricter capital requirements. These requirements play a crucial role, the fulfillment of which is one of the major credit rating drivers in the banking sector. Difficult economic conditions of Ukraine make it difficult to satisfy the demanding capital position, asset quality, funding and liquidity needs. This is being reflected in the international credit ratings.

Research scope lays in analyzing the ability to meet regulatory demands of assets quality and capital position by the Ukrainian banks, and its influence on the credit rating agencies' ratings allocations.

The research was conducted based on the methods of theoretical generalization and comparison of the credit ratings of 3 systemically important banks of Ukraine – Ukreximbank, PrivatBank and Oschadbank – based on their financial position.

Research showed that leading market agencies – Fitch, S&P and Moody's, evaluated Ukrainian banks' ratings based on several key drivers, which inform the agencies' current risk assessments as well as conditions for future rating actions. These drivers include: sovereign risk; capital position and asset quality; funding and liquidity; exchange rate. Research focuses on capital position and asset quality, as well as funding and liquidity. The results, showed the following.

First, the development of the ratings of the three major Ukrainian banks in comparison to the development of the Tier 1 capital ratio, a key indicator of the financial health of the banks, was analyzed. The action of the rating agencies developed analogously to Tier 1 capital ratio, indicating its role as a strong influencing factor. This relationship has particularly been visible in recent past starting from mid 2013. When Tier 1 capital ratio of the Ukrainian banks reached

their low point at 5.5% [1], the rating's of the major banks covered by Fitch also reached their lowest points in the last years – RD for Ukreximbank, due to ongoing restructuring of their foreign currency denominated debt, and C for PrivatBank and Oschadbank.

Second, the negative development of the Ukrainian economy has had a strong impact on banks' loan portfolio qualities and capital positions. According to data by the Ukrainian National Bank, the non-performing loan ratio for the banking sector reached over 24% in June 2015 while the industry average Tier 1 capital ratio fell to around 5%. Furthermore, the regulatory capital adequacy ratio for the entire Ukrainian banking system (including insolvent banks) almost halved from 15% in January to 8% in August 2015, even less than the lows of around 13% during the global financial crisis in 2008 and below the regulatory 10% minimum [1].

Third, a first asset quality review of the 35 largest Ukrainian banks conducted by the National Bank in 2014 identified additional capital needs of UAH 66bn, or around 4% of the country's 2014 GDP, for the country's banking system [1]. Until June 2015, 5 banks did not meet the increased capital requirements set as a result of the stress test and were declared insolvent [2]. As agreed in the MoU with the IMF from February 2015, a second asset quality review and subsequent stress test based on March 2015 numbers are being conducted and, given the current environment, are expected to unearth further potential capital needs. Depending on the individual banks' stress test performance and their ability to recapitalize, rating agencies will factor in these developments into their assessments.

Determinants of asset quality as viewed by rating agencies include the individual asset mix of a bank, specifically its exposure to different sectors within the economy, its exposure to the government, its portfolio of commercial and retail clients, specific geographic regions as well as individual non-performing loan levels and provisions. Borrower concentration and related party lending have also been assessed. The Ukrainian government has committed in its MoU with the IMF to increase the transparency of related party lending and to effectively enforce the limitations currently in place. As of August 2015, the maximum credit exposure to related parties for the total Ukrainian banking system was 20% [1].

Ukraine's ten largest banks are currently having their portfolios reviewed and measures are planned to dissolve any lending positions, which do not comply with newly set limit of 25% for related party lending and to monitor their developments going forward [2]. Several banks have been negotiating with their creditors to restructure their foreign currency debt exposures. Notably bondholders in Oschadbank and Ukreximbank agreed to a maturity extension of their USD 1.5bn and USD 1.2bn exposures, respectively, in return for a margin uplift on the debt.

Fourth, strong volatility in banks' short-term funding showed an effect on the ongoing economic downturn in the country. Nominal household demand deposits in local currency reduced by over 20% between January 2014 and June 2015 and foreign currency deposits fell even more dramatically by over 50% [3]. While the situation has to some extent stabilized in mid-2015, the agencies continue to see investor confidence as a key weakness. The research also showed a stark increase in the loan-to-deposit ratio (an indicator of bank liquidity) during the Ukrainian post 2008 financial crisis, indicating higher leverage and deposit outflows. In parallel,

credit ratings decreased with current loan-to-deposit ratio around 1.6 times, close to historical lows as seen from mid 2013 [1]. Ukrainian banks continue to face significant liquidity risks. In the first quarter of 2015, following strong withdrawals in 2014, Ukraine's banking system was hit by 5% of local-currency deposits and 13% of foreign-currency deposits decrease. Ukrainian banks will face challenges paying back its international borrowings that are due in 2015-2016, which will require further distressed exchanges in order to extend maturities [4]. Deposit outflows and the strong devaluation of the local currency has led to an erosion of bank liquidity. In 2015 alone, the Ukrainian National Bank provided over UAH 5bn in emergency liquidity assistance to the banking system, notably including PrivatBank and Ukreximbank, and a maturity extension on past loans was granted to recipients [1].

Last finding showed that free access to capital markets and the successful raising of capital are also seen as prominently positive factors for the individual banks' liquidity positions. Current environment remains very difficult. Average weighted annual interest rates on deposits in domestic currency were 15% and 7% for foreign currency deposits in June 2015 while annual yields on local currency government debt were at 17%. Interbank loans were priced at 23% [1].

It can be concluded that strong dependency on emergency liquidity and exposures to the volatile economic environment will continue to keep most banks from surpassing the Ukrainian government's ratings. The impact of the complex interplay of deposit flows, inflation and interest rate development, as well as government solvency will be a key determinant for rating agencies in their credit strength assessments for individual banks. From the rating agencies' perspective, the sustained provision of liquidity by the Ukrainian National Bank to the banking system as well as short-term capital controls have been of key importance for stabilizing the banking sector as a whole.

REFERENCES

1. National Bank of Ukraine (2014-2015). Multiple publications and financial data last retrieved on 18.03.2016 from: <http://www.bank.gov.ua>
2. IMF (2015, August 4). IMF Country Report No. 15/218. Last retrieved on 18.03.2016 from: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/scr/2015/cr15218.pdf>
3. USB Research (2015, August 17). Ukrainian Capital Markets Weekly. Kiev: BNP Paribas Group.
4. Moody's (2015, July 10). Moody's: Outlook stays negative for Ukraine's banking system. Moody's Investors Services. Last retrieved on 18.03.2016 from: https://www.moody.com/research/Moodys-Outlook-stays-negative-for-Ukraines-banking-system--PR_329781

ФОРМУВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНОЇ БАЗИ ДАНИХ ПРО СТАН РИНКУ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ

Ринок фінансових послуг в Україні представлений окремими сегментами – банківським, страховим, фондовим та небанківських кредитних установ. Між окремими сегментами існують певні взаємозв'язки, оскільки до складу фінансових груп входять установи, які одночасно функціонують на кількох сегментах ринку. Рух капіталу між окремими сегментами обумовлює необхідність формування єдиної інформаційної бази даних, яка б дозволила формалізувати вимоги до публічної звітності фінансових установ незалежно від органу, що здійснює регулювання їхньої діяльності.

Проведені дослідження інформаційної бази про стан окремих сегментів ринку та результатів діяльності різних типів фінансових установ дозволив виявити наступні проблеми.

По-перше, відсутній єдиний стандарт надання публічної звітності для усіх типів фінансових установ. Це пов'язано з тим, що вимоги до складання фінансової звітності для банків, страхових компаній, професійних учасників фондового ринку та небанківських кредитних установ визначають різні органи регулювання. Для банків – це Національний банк України, страхових компаній та небанківських кредитних установ Національна комісія, що здійснює регулювання в сфері ринку фінансових послуг, професійних учасників фондового ринку – Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку.

По-друге, дані про стан сегментів ринку фінансових послуг в Україні мають різну ступінь деталізації. Найбільш повно висвітлюється інформація про стан банківського ринку на сайті НБУ, що дозволяє фінансовим аналітикам глибше його дослідити. Фрагментарне розкриття інформації по інших сегментах ринку фінансових послуг створює інформаційні перешкоди для аналізу та прогнозування їх діяльності. Інформаційний вакуум гальмує розвиток цих сегментів ринку фінансових послуг.

По-третє, існуюча інформаційна база про стан вітчизняного ринку фінансових послуг не відповідає сучасним економічним реаліям, оскільки відстає від аналітичних потреб учасників ринку. Мова йде, насамперед про інформацію, яка б характеризувала рівень ризиків як окремих фінансових установ, так і ступінь ризикогенності окремих сегментів ринку фінансових послуг. Виникає конфлікт між новими економічними умовами функціонування фінансових установ, новою парадигмою регулювання їхньої діяльності, з однієї сторони, та, з іншої – застарілим форматом надання публічної інформації як за змістом, так і формою.

По-четверте, відсутня єдина статистична база щодо вітчизняного ринку фінансових послуг в цілому. Інформація публікується по окремим сегментам ринку за різними показниками, з різною періодичністю та ступенем

конкретизації. Це не дозволяє сформувати агреговане уявлення про стан ринку фінансових послуг в цілому та здійснити аналіз «руху ризиків». В умовах тісних взаємозв'язків між різними типами фінансових установ неминуче відбувається міграція ризиків, що призводить до загального «зараження» ринку фінансових послуг. До того ж, відсутність агрегованої, повної, достовірної та своєчасної інформації про стан ринку може бути одним із чинників розгортання системного ризику. Лише систематизація статистичної бази про ринок фінансових послуг сформує інформаційне підґрунття для його прогнозування та прийняття відповідних рішень усіма зацікавленими особами (наглядовими органами, рейтинговими агентствами, клієнтами та контрагентами фінансових установ, аналітиками, експертами тощо).

З метою удосконалення інформаційної обізнаності учасників ринку фінансових послуг та інших зацікавлених осіб в Україні пропонуємо наступне.

Об'єднати статистичні бази по різних сегментах ринку фінансових послуг в єдине інформаційне поле. Для вирішення цього завдання доречно розробити методологію аналізу ринку фінансових послуг та його сегментів, відповідно до якої визначити перелік та періодичність представлення загальних показників, а також специфічних індикаторів та якісних характеристик для кожного сегменту. Формування інтегрованої статистичної бази даних про ринок фінансових послуг в Україні створить передумову для підвищення результативності управління системним фінансовим ризиком, а також дієвості регулювання та нагляду за фінансовими установами на консолідованій основі.

Врахувати уроки світової фінансової кризи щодо інформаційних прогалин та підвищити якість, своєчасність та розширити масштаби представлення релевантної інформації для прийняття учасниками ринку фінансових послуг більш виважених управлінських рішень. Це дозволить зменшити рівень інформаційної асиметрії та сприятиме зростанню інвестиційної зацікавленості учасників ринку фінансових послуг.

Сформувати централізовану базу даних, яка слугуватиме інформаційним підґрунттям для аналізу та прогнозу розвитку ринку фінансових послуг в цілому, а також консультативну платформу для обміну думками науковців та практиків з актуальних проблем функціонування ринку. У зв'язку зі зазначеним доречним є створення окремого веб-сайту.

Централізована база даних повинна бути представлена наступними блоками даних про:

- стан окремих сегментів ринку фінансових послуг;
- порівняльну характеристику сегментів за спільними індикаторами, що дозволить аналізувати дані з метою виявлення існуючих диспропорцій;
- системно важливі фінансові установи та умови їх фінансової підтримки зі сторони НБУ;
- стан ринку фінансових послуг в цілому (в тому числі щодо проблемних активів та офшорних фінансових операцій);
- накопичення фінансових ризиків та чутливість ринку фінансових послуг до глобальних та локальних потрясінь;
- міжнародну діяльність фінансових установ, що є надзвичайно важливим в контексті інтеграції України в світовий фінансовий простір та

відслідковування позиції вітчизняного ринку фінансових послуг в глобальному фінансовому секторі.

Розробити методологію формування статистичної бази даних щодо ринку фінансових послуг в Україні, забезпечити збір своєчасної релевантної інформації, здійснювати її постійний моніторинг, а також розробити єдині вимоги для фінансових установ щодо представлення даних та встановлення відповідальності за порушення порядку та достовірності їх надання. Такий підхід надасть змогу налагодити регулювання на інтегрованій основі та уникнути «публічного інформаційного арбітражу», який, на нашу думку, виникає внаслідок неоднакових умов щодо надання публічної інформації учасникам ринку фінансовими установами, що знаходяться в юрисдикції різних регуляторів. Формування інтегрованої бази даних про ринок фінансових послуг дозволить:

- отримати реальну картину фінансових зв'язків між окремими його сегментами та налагодити систему раннього реагування на системні ризики;

- проаналізувати тенденції розвитку ринку та здійснити його прогноз; дослідити вплив монетарної політики на стан ринку фінансових послуг, а також основних інструментів регуляторів на фінансові установи;

- визначити системно важливі фінансові установи, оцінити їх можливу взаємодію та вплив на виникнення системного ризику;

- відслідкувати зміну частки держави та іноземного капіталу в банківському, страховому секторах тощо; взаємозв'язки між фінансовими установами, що належать до різних секторів, особливо між банками та страховими компаніями.

На першому етапі централізовану базу даних про ринок фінансових послуг, на нашу думку, варто сформувати на базі НБУ. На другому етапі доречно створити спеціальну інституцію, яка займатиметься формуванням централізованої бази даних та її захистом від несанкціонованого доступу, розробкою та вдосконаленням методології збору, накопиченням та відбором публічної інформації, визначенням порядку надання інформації. Така база даних сприятиме формуванню єдиних стандартів надання публічної звітності для усіх типів фінансових установ, створенню рівнонапружених умов регулювання, нагляду та транспарентності їхньої діяльності, а також забезпеченню прозорості ринку фінансових послуг в Україні.

СЕКЦІЯ 9. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Битківська А. В.

аспірант кафедри аудиту

Київський національний економічний університет

імені Вадима Гетьмана

м. Київ, Україна

ВИТРАТИ ПІДПРИЄМСТВА-БОРЖНИКА В ПРОЦЕДУРАХ ВІДНОВЛЕННЯ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ТА БАНКРУТСТВА ЯК ОБ'ЄКТ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

У зв'язку зі значним погіршенням економіко-політичної ситуації в Україні протягом останніх років значно зростає ризик підвищення рівня збитковості та неплатоспроможності вітчизняних підприємств. Відповідно до Закону України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» від 14.05.1992 р. № 2343-ХІІ (надалі – Закон № 2343-ХІІ) [1] до неплатоспроможного підприємства застосовуються відповідні досудові та судові процедури відновлення платоспроможності та банкрутства: досудова санація, розпорядження майном, санація, мирова угода та ліквідація.

В процесі застосування зазначених процедур у підприємства-боржника виникає ряд специфічних витрат, що мають виключний характер та не пов'язані зі звичайною діяльністю підприємства.

Здійснивши аналіз положень Закону 2343-ХІІ, для цілей бухгалтерського обліку можемо визначити основний склад таких специфічних витрат в процедурах відновлення платоспроможності та банкрутства: 1) витрати на оплату судового збору; 2) витрати на оприлюднення відомостей про процедури відновлення платоспроможності та банкрутства; 3) витрати на виплату грошової винагороди арбітражному керуючому; 4) відшкодування витрат арбітражного керуючого, пов'язаних з виконанням ним повноважень розпорядника майна, керуючого санацією або ліквідацією; 5) витрати на проведення аудиту, на оплату ін. послуг аудиторів, а також юристів, незалежних оцінювачів та ін. експертів і спеціалістів; 6) відшкодування витрат кредиторів на проведення аудиту, якщо аудит проводився за рішенням суду за рахунок їхніх коштів; 7) витрати на виплату вихідної допомоги працівникам; 8) витрати на організацію продажу майна боржника.

Більш детально зазначені витрати розглянемо в розрізі кожної окремої процедури відновлення платоспроможності та банкрутства із посиланнями на відповідні положення Закону № 2343-ХІІ.

Досудова санація. По-перше, варто зазначити, що підприємство-боржник, несе судові витрати (ст. 6, п. 5), оскільки за подання заяви про затвердження плану санації боржника до порушення провадження у справі про банкрутство

справляється судовий збір. Також виникають витрати, пов'язані з офіційним оприлюдненням відомостей на веб-сайті Вишого господарського суду України (надалі – офіційне оприлюднення), а саме оголошення про проведення загальних зборів кредиторів (ст. 6, п. 4) та повідомлення про прийняття до розгляду заяви про затвердження плану досудової санації (ст. 6, п. 7). Крім того, якщо планом досудової санації буде передбачено призначення керуючого санацією (ст. 6, п. 3), то має здійснюватися й виплата йому грошової винагороди, а також відшкодування витрат, пов'язаних з виконанням арбітражним керуючим своїх повноважень.

Розпорядження майном. За подання заяви власне про порушення справи про банкрутство також справляється судовий збір (ст. 11, п. 9). Даний вид витрат, може бути пов'язаний з процедурою розпорядження майном, оскільки порушення провадження у справі в загальному порядку супроводжується введенням саме цієї процедури (якщо порушення провадження у справі здійснюється у спеціальному порядку, то такі витрати можуть бути пов'язані й з процедурою санації, оскільки відбувається збіг процедур санації та розпорядження майном; якщо у спрощеному порядку – з процедурою ліквідації, оскільки відразу відбувається ліквідація банкрута без застосування ін. процедур). Також в процедурі розпорядження майном мають місце витрати на офіційне оприлюднення оголошення про порушення справи про банкрутство (ст. 16, п. 10), на проведення аудиту або ж відшкодування витрат кредиторів, якщо аудит проводився за рахунок їхніх коштів (ст. 16, п. 11), на оплату грошової винагороди розпоряднику майна (ст. 45, п. 1), а також на відшкодування витрат, понесених розпорядником майна в процесі виконанням ним повноважень арбітражного керуючого в процедурі санації (ст. 45, п. 1), наприклад, витрати, пов'язані з вжиттям заходів для захисту майна боржника, скликанням та проведенням зборів кредиторів (ст. 22, п. 3).

Санація. В першу чергу виникають витрати на офіційне оприлюднення повідомлення про введення процедури санації (ст. 28, п. 4). У зв'язку з призначенням в даній процедурі керуючого санацією з'являються й витрати на виплату йому грошової винагороди та відшкодування витрат, пов'язаних з виконанням ним повноважень арбітражного керуючого (ст. 45, п. 1), серед яких витрати на відкриття спеціального рахунку для проведення санації та розрахунків з кредиторами, на проведення оцінки майна з залученням незалежного оцінювача (ст. 28, п. 6) тощо.

Ліквідація. Як і в процедурі санації, здійснюються витрати на офіційне оприлюднення повідомлення про визнання боржника банкрутом та відкриття ліквідаційної процедури (ст. 38, п. 3), а також на виплату грошової винагороди керуючому ліквідацією та відшкодування понесених ним витрат (ст. 45, п. 1), спрямованих на забезпечення збереження та оцінки майна боржника, на пошук, виявлення та повернення майна боржника, що знаходиться у третіх осіб, виготовлення дублікатів печатки та штампів у разі їх втрати (ст. 41, п. 2,4) тощо.

Крім вище зазначених витрат, в процедурах санації та ліквідації виникають витрати на виплату вихідної допомоги звільненим працівникам, а також витрати, пов'язані з продажем майна, наприклад, оплата винагороди організатору аукціону (ст. 51, п. 1) тощо.

Мирова угода. Відразу ж зауважимо, що затвердження господарським судом мирової угоди не передбачає призначення спеціального арбітражного керуючого для цієї процедури, та є підставою для припинення провадження у справі про банкрутство (ст. 81, п. 6), тобто припиняються й повноваження розпорядника майна, якщо мирова угода була укладена саме в момент дії процедури розпорядження майном. Якщо ж мирова угода укладалась в процедурах санації чи ліквідації, то відповідний арбітражний керуючий продовжує виконувати повноваження керівника боржника (органів управління) до призначення його у встановленому порядку (с. 81, п. 7). Крім того, керуючий санацією чи ліквідацією (залежно від моменту укладення мирової угоди) діє і в процесі погодження та укладення мирової угоди та підписує її (ст. 77, п. 4). Таким чином, безпосередньо в межах дії процедури мирової угоди та на етапі її укладення арбітражний керуючий може здійснювати відповідні повноваження, що викликає у підприємства-боржника появу витрат на оплату йому грошової винагороди та на компенсацію понесених ним витрат (ст. 45, п. 1).

З метою визнання мирової угоди недійсною до господарського суду подається відповідна заява конкурсного кредитора, з якої справляється судовий збір (ст. 82, п. 2), але законодавча вимога про відшкодування такого виду витрат кредиторів боржником відсутня. Невизначеним є й положення щодо того ким, боржником чи кредитором, сплачується вартість офіційного оприлюднення повідомлення про поновлення провадження у справі про банкрутство (ст. 82, п. 5), оскільки ст. 45, п. 1 передбачено лише витрати на публікацію в засобах масової інформації про поновлення провадження у справі про банкрутство у зв'язку з визнанням мирової угоди недійсною.

Крім того, в період дії процедур відновлення платоспроможності та банкрутства може виникнути необхідність залучення до роботи не лише незалежних оцінювачів, але й аудиторів, юристів, ін. спеціалістів та експертів, тому виникають витрати на оплату їх послуг.

Зауважимо, що зі всіх розглянутих видів витрат, витрати на проведення аудиту або оплату послуг тих чи ін. спеціалістів та експертів, а також на виплату вихідної допомоги працівникам здійснюються і в звичайних умовах діяльності підприємства, але в процедурах відновлення платоспроможності та банкрутства такі витрати мають примусовий характер, оскільки, наприклад, зобов'язання проведення аудиту встановлюється ухвалою господарського суду про порушення справи про банкрутство (ст. 16, п. 11), звільнення працівників, а, отже, і виплата їм вихідної допомоги передбачається планом санації (ст. 29, п. 4) та є обов'язковою умовою при відкритті процедури ліквідації (ст. 41, п. 2). Тому вважаємо доцільним їх також віднести до складу специфічних витрат.

З огляду на вище наведене, можемо стверджувати, що дійсно в кожній процедурі відновлення платоспроможності та банкрутства мають місце специфічні та нестандартні витрати, які не виникають в звичайних умовах діяльності підприємства. Однак, такі витрати, як і витрати будь-якої діяльності підприємства, мають бути належним чином відображені в бухгалтерському обліку, що на даний момент викликає певні труднощі в роботі бухгалтерської служби підприємства-боржника. Пов'язано це з тим, що питання облікового

відображення специфічних витрат в процедурах відновлення платоспроможності та банкрутства зокрема, та ведення бухгалтерського обліку боржником взагалі, на сьогодні законодавчо неврегульоване, а існуючі наукові підходи характеризуються значною розрізненістю та протилежністю.

В таких умовах бухгалтерам доводиться обирати підхід до обліку витрат так би мовити на власний розсуд, що не завжди є ефективним, оскільки не враховується характер застосовуваних до підприємства-боржника процедур та їх вплив на діяльність (припиняється чи не припиняється), а також не забезпечується відокремлений облік витрат, пов'язаних з процедурами відновлення платоспроможності та банкрутства, та ін. витрат боржника.

Підсумовуючи вище викладене, зауважимо, що на даний момент існує необхідність розробки єдиного методичного підходу до бухгалтерського обліку витрат в процедурах відновлення платоспроможності та банкрутства, який би забезпечив ефективне облікове відображення таких витрат та отримання достовірних даних для аналізу ефективності здійснення тієї чи ін. процедури, а також визначення доцільності переходу до наступного етапу процесу відновлення платоспроможності чи банкрутства.

ЛІТЕРАТУРА

1. Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» від 14.05.1992 р. № 2343-ХІІ зі змінами та доп. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2343-12>

Голяш І. Д.

доцент кафедри аудиту, ревізії та аналізу

*Тернопільський національний економічний університет
м. Тернопіль, Україна*

РОЛЬ КОНТРОЛЮ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВАМИ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ

У ринкових умовах господарювання виникла необхідність управління підприємствами готельно-ресторанного бізнесу на основі використання сучасних методів контролю.

Питання здійснення контролю у сфері готельно-ресторанного бізнесу на даний час є надзвичайно актуальним, що обумовлено важливістю готельно-ресторанного обслуговування для вітчизняних споживачів та виходячи з можливостей досягнення високої прибутковості підприємств даної сфери діяльності.

Здійснення контролю дає змогу підтвердити керівництву готельно-ресторанних закладів про правильність прийнятих управлінських рішень, а також здійснити поточні коригування якості та ефективності наданих послуг.

Організація контролю підприємств готельно-ресторанного бізнесу в Україні повинна враховувати особливості, які зумовлені ринковими умовами їх

господарювання, розмірами та категоріями цих підприємств, станом їх матеріально-технічного оснащення, переліком послуг, що ними надаються, кваліфікацією персоналу, рівнем обслуговування та різним майновим статусом [1].

При здійсненні контролю за ринком готельно-ресторанних послуг основна увага повинна приділятися управлінському процесу, а отже домінуючим серед численних видів контролю має бути управлінський контроль.

Функціонування системи управлінського контролю на підприємствах готельно-ресторанного бізнесу повинна забезпечити ефективність їх діяльності на основі попередження настання кризових явищ та можливість керування досягненням поточних та перспективних цілей підприємств на основі постійного спостереження, збирання та обробки інформації про стан господарських суб'єктів для своєчасного виявлення загроз їх розвитку й динаміки негативних змін. Тому такий контроль слід вважати одним із дієвих інструментів управління готельно-ресторанними підприємствами, який дає змогу швидко реагувати на внутрішні зміни та турбулентність зовнішнього середовища [2].

Посилення уваги до управлінського контролю на підприємствах, які надають готельно-ресторанні послуги, повинна сприяти глибинній трансформації самого контролю та зміщенню акценту на його координуючу та регулюючу функції. Координуюча й регулююча функції управлінського контролю мають бути спрямовані на розробку рекомендацій щодо попередження кризових явищ господарських суб'єктів.

Здійснення управлінського контролю повинно сигналізувати керівництву підприємства про потенційні ризики, які можуть виникати з боку зовнішнього та внутрішнього середовища. Таким чином, проведення такого контролю у підприємствах, які надають готельно-ресторанні послуги, дозволить виявити ймовірність настання кризових ситуацій ще до початку виникнення, розробити можливі методи для їх уникнення та мінімізувати негативний вплив на підприємство в цілому [2].

Створення системи управлінського контролю є вкрай необхідним для вітчизняних підприємств готельно-ресторанного бізнесу, оскільки це сприятиме отриманню ними високих прибутків, зміцненню економічної безпеки, знизить рівень невизначеності в ринковому середовищі й загальну міру ризикованості бізнесу.

У сфері готельно-ресторанного бізнесу необхідно приділяти увагу як організації ретроспективних перевірок, так і контрольних досліджень стратегічного характеру [3].

Здійснення стратегічного контролю у сфері готельно-ресторанного бізнесу обумовлено необхідністю отримання інформації, що характеризує діяльність готельно-ресторанних підприємств, а також складових елементів середовища, яке їх оточує та координації на цій основі діяльності системи управління з метою досягнення поставлених цілей.

Мета стратегічного контролю повинна полягати у виявленні тих напрямків діяльності, де існують проблеми, та видачі рекомендацій щодо розробки шляхів підвищення ефективності діяльності господарських суб'єктів даного виду бізнесу.

У процесі стратегічного контролю повинні досліджуватися чинники зовнішнього середовища, що впливають на показники діяльності готельно-ресторанних підприємств, а також виявлятися проблеми і прихований потенціал, які перешкоджають досягненню стратегічних цілей та отриманню бажаних результатів.

Перспективні дослідження повинні стосуватися не лише зовнішніх чинників, які впливають на діяльність суб'єктів готельно-ресторанного бізнесу, але і внутрішніх чинників. Проведення таких контрольних досліджень створить можливості для вивчення тенденцій ринку, виявлення зміни факторів макро- та мікросередовища, сприятиме забезпеченню інтересів управління готельно-ресторанними підприємствами.

ЛІТЕРАТУРА

1. Ганич Н. Особливості врахування якості послуг у міжнародних системах класифікації готелів / Н. Ганич // Вісник Львівського університету. Серія міжнародні відносини. 2008. – Вип. 24. – С. 49-53.
2. Голяш І. Д. Необхідність створення системи оперативного моніторингу для попередження кризових явищ на вітчизняних підприємствах / І. Д. Голяш // Стан і перспективи розвитку обліково-інформаційної системи в Україні. – Тернопіль, 2014. – С. 199-200.
3. Нечаюк Л. І. Готельно-ресторанний бізнес: менеджмент: Навч. посібник / Л. І. Нечаюк, Н. О.Телеш. – К.: Центр навчальної літератури, 2003. – 346 с.

Коба О. В.

кандидат технічних наук,
доцент кафедри обліку і аудиту

Миронова Ю. Ю.

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри обліку і аудиту

*Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка
м. Полтава, Україна*

СУЧАСНИЙ СТАН ЗАСТОСУВАННЯ СПРОЩЕНОЇ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ, ОБЛІКУ І ЗВІТНОСТІ В УКРАЇНІ

Застосування спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності є одним із найбільш актуальних і дискусійних питань, що обговорюються в економічній сфері. За більш, ніж 17 років свого існування ця система постійно змінювалася, хоча чималу кількість проблем, пов'язаних з її використанням, не вдалося вирішити до сьогодні. Це безперечно знижує ефективність застосування спрощеного обліку і звітності, не дозволяє в повному обсязі вирішити поставлені цілі та завдання.

Спрощена система оподаткування в Україні має важливе соціальне значення. Лише офіційно сумарна чисельність фізичних осіб-підприємців та

найнятих ними працівників становить 4,7 млн осіб [1]. Очевидно, що жодна галузь економіки не зможе забезпечити таку кількість робочих місць. Крім того, багато видів діяльності можуть бути рентабельними лише за наявності спрощеної системи оподаткування. Тому на будь-яке реформування в даній сфері впливають не лише економічні, а й політичні чинники.

Введення в дію Податкового кодексу [2] започаткувало нові умови застосування спрощеної системи оподаткування і звітності в Україні. Відповідно до [2] використовувати спрощений облік і звітність мають право суб'єкти господарювання, які поділяються на такі групи:

1) перша група – фізичні особи – підприємці, які не використовують працю найманих осіб, здійснюють виключно роздрібний продаж товарів з торговельних місць на ринках та/або провадять господарську діяльність з надання побутових послуг населенню і обсяг доходу яких протягом календарного року не перевищує 300000 грн.;

2) друга група – фізичні особи – підприємці, які здійснюють господарську діяльність з надання послуг, у тому числі побутових, платникам єдиного податку та/або населенню, виробництво та/або продаж товарів, діяльність у сфері ресторанного господарства, за умови, що протягом календарного року відповідають сукупності таких критеріїв:

– не використовують працю найманих осіб або кількість осіб, які перебувають з ними у трудових відносинах, одночасно не перевищує 10 осіб;

– обсяг доходу не перевищує 1500000 грн.

До цієї групи не належать фізичні особи – підприємці, які надають посередницькі послуги з купівлі, продажу, оренди та оцінювання нерухомого майна, а також здійснюють діяльність з виробництва, постачання, продажу (реалізації) ювелірних та побутових виробів з дорогоцінних металів, дорогоцінного каміння, дорогоцінного каміння органогенного утворення та напівдорогоцінного каміння. Такі фізичні особи – підприємці належать виключно до наступної – третьої групи;

3) третя група – фізичні особи – підприємці, які не використовують працю найманих осіб або кількість осіб, які перебувають з ними у трудових відносинах, не обмежена та юридичні особи – суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми, у яких протягом календарного року обсяг доходу не перевищує 5000000 грн. (зміни 2016 року, у 2015 році показник становив 20 000000 грн.);

4) четверта група – сільськогосподарські товаровиробники, у яких частка сільськогосподарського товаровиробництва за попередній податковий (звітний) рік дорівнює або перевищує 75%.

Для перелічених суб'єктів господарювання передбачається заміна встановлених законодавством податків і платежів єдиним податком. Платники єдиного податку звільняються від обов'язку нарахування, сплати та подання податкової звітності з таких податків і зборів:

1) податку на прибуток підприємств;

2) податку на доходи фізичних осіб;

3) податку на додану вартість з операцій з постачання товарів, робіт та послуг, місце постачання яких розташоване на митній території України, крім

податку на додану вартість, що сплачується фізичними особами та юридичними особами, які обрали ставку єдиного податку із сплатою ПДВ, а також що сплачується платниками єдиного податку четвертої групи;

4) податку на майно (в частині земельного податку), крім земельного податку за земельні ділянки, що не використовуються платниками єдиного податку першої – третьої груп для провадження господарської діяльності та платниками єдиного податку четвертої групи для ведення сільськогосподарського товаровиробництва;

5) рентної плати за спеціальне використання води платниками єдиного податку четвертої групи.

Ставки єдиного податку у 2016 році становлять:

1) для першої групи платників – у межах до 10 відсотків розміру мінімальної заробітної плати (тобто станом на 1 січня 2016 року – 137,8 грн.);

2) для другої групи платників єдиного податку – у межах до 20 відсотків розміру мінімальної заробітної плати (станом на 1 січня 2016 року – 275,6 грн.).

3) для платників третьої групи платників встановлюється у розмірі:

– 3 відсотки доходу – у разі сплати податку на додану вартість;

– 5 відсотків доходу – у разі включення податку на додану вартість до складу єдиного податку.

4) для четвертої групи платників з одного гектара сільськогосподарських угідь та/або земель водного фонду залежить від категорії (типу) земель, їх розташування:

– для ріллі, сіножатей і пасовищ (крім ріллі, сіножатей і пасовищ, розташованих у гірських зонах та на поліських територіях, а також ріллі, сіножатей і пасовищ, що перебувають у власності сільськогосподарських товаровиробників, які спеціалізуються на виробництві (вирощуванні) та переробці продукції рослинництва на закритому ґрунті, або надані їм у користування, у тому числі на умовах оренди) – 0,81%;

– для ріллі, сіножатей і пасовищ, розташованих у гірських зонах та на поліських територіях – 0,49%;

– для багаторічних насаджень (крім багаторічних насаджень, розташованих у гірських зонах та на поліських територіях) – 0,49%;

– для багаторічних насаджень, розташованих у гірських зонах та на поліських територіях – 0,16%;

– для земель водного фонду – 2,43%;

– для ріллі, сіножатей і пасовищ, що перебувають у власності сільськогосподарських товаровиробників, які спеціалізуються на виробництві (вирощуванні) та переробці продукції рослинництва на закритому ґрунті, або надані їм у користування, у тому числі на умовах оренди – 5,4%.

Як бачимо, зміни спрощеної системи оподаткування, обліку і звітності у 2016 році здебільшого стосуються платників єдиного податку, що належать до третьої групи. Так, умови застосування для першої, другої та четвертої груп залишилися без змін, а для третьої групи платників зменшився максимальний рівень доходу з 20 млн. грн. до 5 млн. грн. Таким чином, значна менша кількість юридичних осіб зможуть перебувати на спрощеній системі оподаткування.

Фіксований розмір ставки для платників першої та другої групи також не змінюється, зростає лише фактичний розмір податку, що викликано підвищенням мінімальної заробітної плати, яка є базою для нарахування податку.

Ставки податку для платників третьої групи зросли на один відсоток, а для платників четвертої групи збільшились у 1,8 раза.

Впровадження зазначених змін лише посилює основну проблему, що погіршує ефективність спрощеної системи оподаткування – зменшення реальних обсягів обороту товарів та послуг, які дають право на її застосування.

На нашу думку, процес реформування спрощеної системи обліку і звітності повинен передбачати не тільки введення обмежень для бізнесу, але й запровадження заходів, що зможуть компенсувати негативний ефект. Водночас, як засвідчує практика економічно розвинених країн, традиційно цілі спрощеної системи оподаткування полягають не стільки у зниженні рівня оподаткування, скільки в скороченні витрат та часу на ведення бухгалтерського та податкового обліку. Тож для досягнення рівноваги між державними і підприємницькими інтересами необхідно:

1. Граничний обсяг доходу від реалізації встановити відповідно до рівня мінімальної заробітної плати (станом на 1 січня відповідного року). Це дозволить автоматично киригувати параметри застосування спрощеної системи.

2. Включити єдиний податок до місцевих податків з метою стимулювати органи місцевої влади сприяти розвитку малого бізнесу.

3. Запровадити штрафні санкції для платників єдиного податку за використання праці найманих працівників без оформлення трудових відносин з метою забезпечення їх легалізації.

ЛІТЕРАТУРА

1. Діяльність суб'єктів великого, середнього малого та мікропідприємництва / Статистичний збірник / Державна служба статистики України. – Київ, 2014. – 450 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://ukrstat.org/uk/operativ/menu/menu_u/sze.htm

2. Податковий кодекс України, від 02.12.2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/>.

Кузьмінська О. Е.
професор кафедри обліку в кредитних
і бюджетних установах та економічного аналізу
*Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана
м. Київ, Україна*

РОЗКРИТТЯ ІНФОРМАЦІЇ ЩОДО ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ У ФІНАНСОВІЙ ЗВІТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Реформування вітчизняної системи бухгалтерського обліку в напрямі гармонізації з міжнародними стандартами безпосередньо вплинуло на сформовані традиції розкриття у звітності облікової інформації. У зв'язку з оновленням форм фінансової звітності вітчизняних підприємств, прості акції яких вільно обертаються на фондовому ринку, потребує уточнення порядок розкриття показників прибутковості їх простих акцій.

Інформацію стосовно чистого прибутку (збитку) на одну просту акцію (показника прибутковості простих акцій), розкривають у звіті про фінансові результати (звіті про сукупний дохід) підприємства, зареєстровані в організаційно – правовій формі публічного акціонерного товариства. Показник чистого прибутку на просту акцію використовується користувачами інформації для оцінки результатів операційної діяльності підприємства з метою формування висновку щодо його потенціалу і прийняття рішення щодо доцільності інвестицій. Економічний зміст показника прибутку на акцію полягає в розкритті ефективності (прибутковості) використання на підприємстві ресурсів, наданих власниками його простих акцій.

У розділі IV «Розрахунок показників прибутковості акцій» звіту про фінансові результати (звіту про сукупний дохід) підприємства звітна інформація розкривається за такими статтями [3]:

- Середньорічна кількість простих акцій;
- Скоригована середньорічна кількість простих акцій;
- Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію;
- Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію;
- Дивіденди на одну просту акцію.

Слід зауважити, що порядок розрахунку прибутковості акцій підприємства у примітках до фінансової звітності не розкривається.

Компаративний аналіз порядку визначення показника чистого прибутку на акцію, викладеного в МСБО 33 і в П (С)БО 24 показав, що за винятком окремих термінологічних характеристик, алгоритм розрахунку зазначеного показника за вітчизняними обліковими стандартами відповідає рекомендаціям міжнародних стандартів [2; 4].

Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію підприємства згідно з П (С)БО 24 визначається діленням скоригованого чистого прибутку (збитку) на скориговану середньорічну кількість простих акцій в обігу [4]. Величина скоригованого чистого прибутку (збитку) є показником максимально можливого ступеня зменшення прибутку (збільшення збитку) на

одну просту акцію в разі конвертації розбавляючих потенційних простих акцій без відповідного збільшення активів підприємства.

У МСБО 33 показник скоригованого чистого прибутку на просту акцію названо розбавленим прибутком на акцію [2]. Порядок визначення скоригованого чистого прибутку на просту акцію, викладений в П (С)БО 24 відповідає положенням МСБО 33 стосовно розрахунку розбавленого прибутку на акцію.

Скоригований чистий прибуток (збиток) підприємства визначається за допомогою коригування чистого прибутку (збитку) (після вирахування дивідендів на привілейовані акції) на вплив розбавляючих потенційних простих акцій, а саме: до чистого прибутку додаються витрати на відсотки, пов'язані з розбавляючими потенційними простими акціями, визнані у звітному році, віднімається поточний та відстрочений податок на прибуток, пов'язаний з витратами на відсотки, віднімаються дивіденди на розбавляючі потенційні прості акції, визнані у звітному році.

До складу потенційних простих акцій (фінансові інструменти або інші угоди, які дають право на отримання простих акцій у майбутньому) відносяться [2]:

- Облігації, які можна конвертувати у прості акції;
- Привілейовані акції, які можуть бути конвертовані в прості акції;
- Опціони на акцію;
- Акції, які можуть бути придбані за спеціальними програмами для працівників;
- Контракти, учасники яких мають право на отримання простих акцій в майбутньому.

Потенційна проста акція визнається розбавляючою за умови, якщо конвертація фінансового інструменту або іншої угоди у прості акції призведе до зменшення чистого прибутку (збільшення чистого збитку) на одну просту акцію у майбутньому.

Скоригована середньорічна кількість простих акцій – середньорічна кількість простих акцій в обігу, скоригована на кількість розбавляючих потенційних простих акцій.

Для розрахунку показника скоригованого прибутку на одну просту акцію вплив потенційних простих акцій на прибуток на акцію має бути розбавляючим, тобто сума розбавленого прибутку на акцію має бути нижчою за суму чистого прибутку на акцію, розраховану за один і той самий звітний період. Потенційні прості акції з антирозбавляючим впливом не включаються до розрахунку прибутку на акцію.

Показники прибутковості акцій у звіті про фінансові результати (звіті про сукупний дохід) зазначаються в гривнях.

Інформацію щодо сум чистого прибутку на одну акцію і скоригованого чистого прибутку на одну акцію доцільно розкривати в примітках до фінансової звітності за окремою таблицею, макет побудови якої наведено у табл. 1.

Розрахунок показників прибутковості простих акцій підприємства

1.1. Розрахунок середньорічної кількості акцій в обігу

Період (кількість днів)	Стаття	Випу- щено	Ви- куп- лено	Про- дано	Кількість простих акцій в обігу	Часовий зважений коефіці- єнт	Середньо- зважена кількість акцій в обігу
1	2	3	4	5	6=3-4+5	7=1/365	8=6x7
1.01-31.03=90 днів	Кіль- кість на початок року				700000	90/365	172602,74
1.04- 30.09=183 дні	Випуск	10000			710000	183/365	355972,6
1.10- 31.12=92дні	Випуск	20000			730000	92/365	184000
Середньоріч- на кількість простих акцій в обігу						1	712575,34

1.2. Прибутковість простих акцій підприємства, грн.

Назва статті	Звітний рік	Попередній рік
Прибуток/ (збиток), що належить акціонерам – власникам простих акцій	100000	
Прибуток/ (збиток), що належить акціонерам – власникам привілейованих акцій		
Прибуток/ (збиток) за рік	100000	
Середньорічна кількість простих акцій в обігу (шт.)	712575,34	
Середньорічна кількість привілейованих акцій в обігу (шт.)		
Чистий прибуток/ (збиток) на просту акцію	0,14	
Скоригований чистий прибуток/ (збиток) на одну просту акцію	0,13	
Чистий прибуток/ (збиток) на одну привілейовану акцію		
Скоригований чистий прибуток/ (збиток) на одну привілейовану акцію		

Порядок заповнення запропонованої примітки ілюструє такий приклад.

На початку звітного року публічним акціонерним товариством в обіг випущено 8000 конвертованих облігацій. Кожні 5 облігацій можуть бути конвертовані у 4 прості акції. Витрати на сплату процентів за цими облігаціями

складають 500 грн. за рік. Чистий прибуток підприємства за рік склав 100 тис. грн. Кількість акцій в обігу на початок року – 700 тисяч. Випуск нових акцій відбувався 1 квітня – 10 тисяч та 1 жовтня – 20 тисяч. Розрахувати суми чистого і скоригованого чистого прибутку на акцію.

Чистий прибуток на одну просту акцію: $100000 / 712575,34 = 0,14$ грн.

Скоригований чистий прибуток: $100000 + 500 - 500 \times 0,18 = 100410$ грн.

Кількість розбавляючих простих акцій: $8000 / 5 \times 4 = 6400$ шт.

Скоригована середньорічна кількість акцій: $712575,34 + 6400 = 718975,34$ шт.

Скоригований чистий прибуток на одну просту акцію:

$100410 / 718975,34 = 0,13$ грн.

Отже, при конвертації облігацій дохід власника простих акцій знизиться з 14 коп/акцію до 13 коп/акцію.

Розкриття інформації щодо порядку розрахунку прибутковості простих акцій підприємства у примітках забезпечить користувачів фінансової звітності відомостями щодо ефективності використання менеджментом підприємства, зареєстрованого в організаційно – правовій формі публічного акціонерного товариства, коштів, внесених його акціонерами.

ЛІТЕРАТУРА

1. Методичні рекомендації щодо заповнення форм фінансової звітності: Наказ Міністерства фінансів України від 28.03.2013 р. № 433. [Електронний ресурс]. – Режим доступу:// <http://www.rada.gov.ua>

2. МСБО 33 «Прибуток на акцію». [Електронний ресурс]. – Режим доступу:// <http://www.minfin.gov.ua>

3. П (С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності». [Електронний ресурс]. – Режим доступу:// <http://www.rada.gov.ua>

4. П (С)БО 24 «Прибуток на акцію». [Електронний ресурс]. – Режим доступу:// <http://www.rada.gov.ua>

Головацька С. І.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри бухгалтерського обліку

*Львівська комерційна академія
м. Львів, Україна*

Півнюк О. П.
викладач

*Луцький кооперативний коледж
Львівської комерційної академії
м. Луцьк, Україна*

ВНУТРІШНЯ ЗВІТНІСТЬ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Ефективне управління витратами машинобудівного підприємства на сьогоднішній день неможливе без належного рівня обліково-інформаційного забезпечення. Запорукою прийняття виважених та своєчасних рішень на всіх рівнях управління суб'єктом господарювання є облікові дані. Саме звітність є вагомим джерелом інформації і відображає результати господарсько-фінансової діяльності підприємства.

Відповідно до ст. 1 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» передбачено поділ обліку на бухгалтерський та внутрішньогосподарський (управлінський) [1]. Виходячи з цього, постає необхідність поділу звітності на зовнішню і внутрішню.

Звітність – це система узагальнених і взаємопов'язаних економічних показників поточного обліку, які характеризують результати діяльності підприємства за звітний період. Метою складання звітності про витрати машинобудівного підприємства є надання користувачам для прийняття рішень повної, правдивої та неупередженої інформації про порядок формування та розмір витрат за визначеними класифікаційними ознаками, центрами їх виникнення та місцями здійснення.

Важливим кроком на етапі складання внутрішньогосподарської (управлінської) звітності є розробка її вихідних форм. Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» передбачено, що підприємство самостійно розробляє систему та форми внутрішньогосподарського обліку, звітності й контролю господарських операцій з метою обробки та підготовки інформації про діяльність підприємства для внутрішніх користувачів [1].

Основним критерієм, який визначає різноманітні параметри управлінської звітності є потреби користувачів інформації. Професор Нападовська Л.В. стверджує, що важливою умовою створення на підприємстві ефективної системи внутрішньогосподарської звітності є детальне вивчення завдань, які вирішують менеджери на різних рівнях управління та виявлення їх інформаційних потреб [3, с. 584].

Таким чином, стандартного набору управлінської звітності з єдиними формами та інформаційною структурою бути не може, тому виділяють класифікаційні ознаки, які характеризують загальні підходи до формування управлінських звітів:

- за формою представлення (табличні, графічні, текстові і комбіновані звіти);
- за видами діяльності (звіти по закупівлі і заготівлях, звіти з реалізації);
- за рівнем представлення (звіти для керівників вищого рівня, звіти для менеджерів структурних підрозділів, звіти для менеджерів низової ланки);
- за обсягом інформації (зведення, оперативні звіти, підсумкові звіти);
- за частотою подання (поточні, зведені та комплексні звіти);
- за змістом (звіти по ключових позиціях та аналітичні звіти);
- за соціальним значенням (звіти з соціального розвитку колективу, звіти з реалізації заходів збереження навколишнього середовища);
- за видами прийнятих управлінських рішень (для обґрунтування оперативних, тактичних та стратегічних управлінських рішень) [2, с. 27].

Форми внутрішньої звітності повинні бути максимально простими, універсальними та уніфікованими для можливості їх використання відповідно до потреб в будь-який період. Вони є індивідуальними для кожного підприємства, що пов'язане з специфікою виробничої діяльності суб'єкта господарювання.

При формування внутрішньої звітності про витрати машинобудівного підприємства важливо і обґрунтовано врахувати всі чинники, що впливають на визначення витрат (як фактори внутрішнього впливу, так і зовнішні). До внутрішніх факторів впливу на формування витрат належать: технічний рівень виробництва, організація виробництва і праці, зміна структури і обсягу продукції (робіт, послуг). До зовнішніх чинників формування витрат належать ті, на які підприємство не впливає у своїй політиці: стан загальногосподарської кон'юнктури, ділова активність; державне регулювання економіки; свобода входу на ринок нових суб'єктів, умови та вимоги до відкриття нової справи, наявність монопольних фірм та їх вплив.

Отже, використання на машинобудівних підприємствах різних форм управлінської звітності забезпечить систему управління оперативною і достовірною інформацією, що покращить ефективність прийнятих рішень та якісно вдосконалив систему оперативного контролю.

ЛІТЕРАТУРА

1. Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999, зі змінами і доповненнями. – № 996-XIV – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.rada.gov.ua
2. Бачинський В. І. Актуальні питання теорії й практики внутрішньогосподарської (управлінської) звітності у кооперативних системах / В. І. Бачинський // Вісник Національного університету водного господарства та природокористування: зб. наук. праць. – Вип. 4(44). – Рівне: НУВГП. – 2008. – С. 22-28.
3. Нападовська Л. В. Управлінський облік: підручн. для вузів. – 2-ге вид., доопрац. та допов./ Л. В. Нападовська. – К.: Київ.нац. торг.-екон. ун-т, 2010. – 648 с.

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК – РЕАЛІЇ СЬОГОДЕННЯ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Успішний економічний і соціальний розвиток України значною мірою залежить від реорганізації механізму господарювання, удосконалення системи управління в країні. Інформація бухгалтерського обліку є основою базою, яку використовують для управління діяльністю підприємств усіх форм власності. Організація обліку є важливим елементом ефективного функціонування підприємства. На сьогоднішній час існує ряд питань з організації обліку в Україні, що є назрілими та потребують вирішення. Основними проблемами організації бухгалтерського обліку, як відмічає Бутинець Ф. Ф., є відставання обліку, затримка між поданням звітних даних та іншої отриманої інформації і моментом її використання, що перешкоджає підвищенню економічної ефективності діяльності підприємств [2, с. 28].

Проблеми постійно супроводжують організацію обліку, але, як свідчить практика, вони різні та, якщо одні вирішуються – виникають інші, бо пов'язані з розвитком національної економіки України.

Проблемам бухгалтерського обліку в Україні приділяється велика увага з боку вітчизняних вчених-економістів: А.М. Кузьмінського, В.В. Сопко, В.М. Пархоменко, Ф.Ф. Бутинця, С.Ф. Голова, В.М. Костюченко, І.Ю. Кравченко. Праці вчених присвячені удосконаленню побудови обліку в різних умовах та етапах його розвитку. Цією проблемою почали опікуватися професійні організації бухгалтерів та аудиторів.

На даний час облік в Україні, як і вся економіка держави, знаходяться в кризі. Це в свою чергу негативно впливає на прибуткове та ефективне ведення підприємницької діяльності. Крім того, багато підприємств в умовах кризи банкрутують та перестають функціонувати, в результаті чого не поповнюється доходна частина бюджету країни, збільшується безробіття.

На сучасному етапі розвитку економіки України необхідною умовою ефективної підприємницької діяльності є реформування бухгалтерського обліку відповідно до потреб користувачів та подолання основних причин незадовільного стану обліку.

Основними причинами незадовільного стану бухгалтерського обліку у нашій державі є: відсутність послідовної концепції реформування бухгалтерського обліку, недосконалість змісту Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», значна розбіжність між податковим та бухгалтерським законодавством [3, с. 163].

Покращити стан системи економічних знань у вітчизняній науці можна починаючи з економічної теорії і закінчуючи бухгалтерським обліком.

Бухгалтерський облік об'єктивно знаходиться на стадії реорганізації і потребують методологічного удосконалення відповідно до нових вимог, що висуваються до національної системи обліку.

Створення нової системи бухгалтерського обліку нерозривно пов'язано з регулюванням його принципів, методів та функцій. До недавнього часу регулювання бухгалтерського обліку здійснювалося шляхом затвердження відповідними органами жорстких правил, положень, порядків та інструкцій з бухгалтерського обліку та звітності.

На сучасному етапі здійснення регулювання бухгалтерського обліку в Україні доцільно залишити за державними структурами, але проводити це необхідно, з допомогою працюючих фахівців. При лояльному регулюванні бухгалтерського обліку, коли діють різні методики його організації та ведення, суб'єкти підприємництва отримують самостійність у формуванні власної облікової політики, застосуванні нових методик та форм ведення обліку, способів списання вартості активів на витрати виробництва та визначенні результатів фінансово-господарської діяльності підприємства.

Можливою причиною кризового стану обліку в країні і є розбіжність між податковим та бухгалтерським обліком. Найбільш суттєві розбіжності, за дослідження, мають місце за такими основними позиціями: амортизація, доходи, витрати. Причина в цьому – регулювання різними нормативними документами.

Система підготовки фахівців з обліку також вимагає покращення. Майбутнього бухгалтера необхідно навчити спілкуванню з людьми, приймати управлінські і фінансові рішення, самостійно мислити, генерувати оригінальні ідеї. Щоб навчання було продуктивне, воно повинно бути певним чином співвідноситись з життям.

Основними проблемами викладання бухгалтерського, фінансового обліку студентам спеціальності: «Бухгалтерський облік» можна визначити наступні: неузгодженість у трактуванні понять різними дисциплінами; відсутність зв'язку з теорією і практикою; відсутність у студентів здатності оперувати бухгалтерськими даними та ін.

Вирішити ці проблеми можна наступними шляхами: на заняттях постійно необхідно зосереджувати увагу на відмінностях понять і з точки зору бухгалтерського обліку, і з точки зору інших суміжних дисциплін; формувати у студентів економічних спеціальностей системи навичок і вмій, що сприяють підвищенню результативності їх навчання у ВНЗ; здійснювати пошук нових видів навчання, які б дали можливість розвивати у студентів власне мислення, оцінювати ту чи іншу ситуацію та пропонувати власні висновки та пропозиції у її вирішенні; використовувати нові інноваційні методи навчання; знайти види навчання суть яких полягає у взаємодії викладача та студента, що навчається; використовувати такі види навчання, які б дали можливість розвивати у студентів власне мислення, оцінювати ту чи іншу ситуацію та пропонувати власні висновки та пропозиції у її вирішенні.

Необхідно адаптувати систему підготовки фахівців з урахуванням Національних стандартів та Міжнародних стандартів.

Негайного вирішення потребують такі складові: організація документування господарських операцій, бухгалтерська звітність та

запровадження системи вимог та критеріїв щодо ведення бухгалтерського обліку паперовими та комп'ютерними формами обліку. Очевидно, що розв'язання даної проблеми потребує узгоджених дій усіх компетентних установ з метою запровадження в кожній галузі однотипної системи первинної документації та форм бухгалтерського обліку для забезпечення облікових записів відповідно до П (С)БО.

Отже, чинні організація та методологія бухгалтерського обліку в Україні недосконалі. І тому доцільно використати досвід зарубіжних країн з урахуванням національних особливостей. Одним із шляхів узгодження податкового і бухгалтерського обліку є запровадження однотипного обчислення прибутку до оподаткування в податковому і бухгалтерському обліку. Реалізація запропонованих заходів та підходів сприятиме вдосконаленню методології та організації обліку й аналізу в Україні та наближенню їх до міжнародних.

ЛІТЕРАТУРА

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16 липня 1999 року № 996-XIV (зі змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.zakon.rada.gov.ua
2. Бутинець Ф. Ф. Організація бухгалтерського обліку: підручник для студентів вищих навчальних закладів / Бутинець Ф. Ф. – 3-тє вид., доп. і перероб. – Житомир: ПП «Рута», 2003. – 592 с.
3. Задорожний З. Актуальні проблеми бухгалтерського обліку в Україні [Текст] / З. Задорожний // Економічний аналіз. – 2010. – № 6. – С. 163-169.

Сахарук Б. С.
студент

*Київський національний університет імені Тараса Шевченка
м. Київ, Україна*

ПРОБЛЕМИ ВИЗНАЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СУТНОСТІ ТА РОЛІ СТАТУТНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Фінансово-господарська діяльність підприємства будь-якої організаційно-правової форми і форми власності розпочинається з формування власного капіталу. Статутний капітал як основний елемент власного капіталу – це один із основних показників, що характеризує розміри і фінансовий стан підприємства. Він відображається в сумі, що зареєстрована в установчих документах як сукупність внесків (часток, акцій за номінальною вартістю, пайових внесків) засновників (учасників) підприємства. Статутний капітал є величиною постійною, доки не відбуваються зміни в установчих документах і не проводиться переєстрація відповідних змін.

На сьогодні в юридичній та економічній літературі немає єдиного узагальненого визначення поняття «статутний капітал». Так, деякі економісти

тракують його як «кошти, що внесені акціонерами товариства шляхом придбання його акцій». За іншим визначенням статутний капітал – це «сукупність вкладів (у грошовому виразі) учасників (власників) у майно підприємства для забезпечення його діяльності в розмірах, визначених установчими документами». Згідно зі статтею 87 Господарського кодексу України «сума вкладів засновників та учасників господарського товариства становить статутний капітал товариства». Ці визначення, як зазначає Алексеєнко, мають певні недоліки. По-перше, не можна пов'язувати поняття «статутний капітал» лише з однією організаційно-правовою формою діяльності, такою як акціонерна. По-друге, з погляду бухгалтерського обліку статутний капітал є пасивним рахунком, а тому відбиває право власності на майно, джерела його формування (створення), а не саме майно, отримане підприємством і контрольоване ним та таке, що обліковується на активних рахунках. Отже, неприпустимо ототожнювати поняття «статутний капітал підприємства» з поняттям «майно підприємства». По-третє, не простежується мета та призначення створення статутного капіталу [1, с. 112].

Вважаємо, найбільш повне визначення поняття «статутний капітал» дає О. Лишиленко, а саме як частини капіталу, яке утворюється за рахунок сукупності вкладів у вигляді матеріальних, нематеріальних або фінансових ресурсів засновників у майно підприємства для забезпечення діяльності господарюючого суб'єкта згідно меж, які визначені установчими документами [2, с. 422].

Економічна роль статутного капіталу полягає у створенні матеріальної бази для формування і розвитку товариства. Він визначає мінімальний розмір майна товариства, який гарантує інтереси його кредиторів. Варто зазначити, що роль статутного капіталу товариства є важливою лише до моменту його створення. Річ у тому, що практично з перших днів функціонування товариства величина його статутного капіталу починає відрізнятися від величини його активів. Це пов'язано із необхідністю на етапі створення товариства у організаційних та інших витратах, які здійснюються з коштів, переданих до статутного фонду, що приводить до його зменшення. Таким чином, економічна суть статутного капіталу зводиться до того, що він є лише тією величиною, яка показує стартові умови, з яких починало свою діяльність підприємство [3, с. 73].

Роль статутного капіталу господарського товариства знаходить своє відображення у його функціях. Ю. Хорт виділяє такі його функції:

- стартова (внесене до статутного капіталу майно складає матеріальну базу для ведення учасниками товариства власної (незалежної) підприємницької діяльності одразу після його створення);
- гарантійна (статутний капітал служить гарантією, що зобов'язання перед кредиторами будуть виконані);
- функція гарантії інтересів учасників (визначає ступінь впливу учасника на управління підприємством, розмір одержуваних ним дивідендів і частку в майні товариства) [4, с. 327-329].

Спираючись на вищевикладене, можна класифікувати функції статутного капіталу акціонерного товариства на основні (базові) і похідні, де основними є інвестиційна функція, функція гарантії інтересів кредиторів, функція гарантії

інтересів акціонерів, а похідними – функція визначення часток та облікова функція, які походять від останньої.

Отже, незважаючи на актуальність та необхідність визначення економічної сутності та ролі статутного капіталу як фактору економічного зростання, існують деякі невирішені питання щодо визначення єдиного поняття «статутний капітал», класифікації його функцій, які необхідно врегулювати на законодавчому рівні.

ЛІТЕРАТУРА

1. Алексеєнко М. Д. Формування статутного капіталу банку: банківська справа / М. Д. Алексеєнко, Л. М. Алексеєнко // Фінанси України: Науково-теоретичний та інформаційно-практичний журнал МФУ. – 2005. – № 4. – С. 109-115.
2. Лишиленко О. В. Фінансовий облік: підручник для студентів вищих навч. закладів. – 2-е вид., переробл. і доп. / О. В. Лишиленко. – К.: Центр навчальної літератури, 2008. – 556 с.
3. Мальська М. П. Корпоративне управління: теорія та практика. Підручник / М. П. Мальська, Н. Л. Мандюк, Ю. С. Занько. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 360 с.
4. Хорт Ю. В. Функції статутного капіталу за законодавством України / Ю. В. Хорт / Держава і право. Збірник наукових праць. – 2009. – Випуск № 46. – С. 326-332.

СЕКЦІЯ 10. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Бела Л. П.

викладач математики

*Криворізький державний комерційно-економічний технікум
м. Кривий Ріг, Дніпропетровська область, Україна*

РОЛЬ МАТЕМАТИЧНИХ МЕТОДІВ У ФОРМУВАННІ МАТЕМАТИЧНОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ МАЙБУТНІХ ЕКОНОМІСТІВ

Відмінною рисою сучасної освіти є формування особистості, яка є повноправним членом інформаційного суспільства. Випускники професійно-технічних закладів економічних спеціальностей повинні бути компетентними в різних сферах професійної діяльності. Для майбутніх бухгалтерів та економістів особливої уваги потребує підвищення рівня математичних знань, оскільки на сьогоднішній день математичний апарат і математичні методи все активніше проникають у всі області діяльності людини: дослідницьку, конструкторську, організаторсько-виробничу, психолого-педагогічну та ін.

Метою статті є розкриття сутності понять «компетенція», «компетентність», «математична компетентність», та визначення ролі математичних методів в становленні професійної математичної компетенції майбутніх економістів.

Компетентнісний підхід в освіті є провідною педагогічною категорією, що передбачає створення відповідних педагогічних умов у навчально-виховному процесі, які забезпечують формування здатності у фахівця успішно вирішувати професійні завдання. Компетентнісний підхід, як зазначають науковці (Е. Зеєр і Е. Симанюк), передбачає пріоритетну орієнтацію на такі цілі, як «здатність до навчання, самовизначення, самоактуалізація, розвиток індивідуальності, спрямовані на реалізацію і максимально повне розкриття різноманітних граней особистості» [1, с. 24].

Узагальнюючи дослідження понять «компетентність» і «компетенція» можемо зробити висновок, що ними позначаються явища різних видів діяльності: розумові дії, особистісні якості людини, мотиваційні тенденції, ціннісні орієнтації, особливості міжособистісної взаємодії, практичні вміння, навички та ін. Тобто, компетенція – заздалегідь задана соціальна норма до освітньої підготовки та досвіду особистості, необхідних для її ефективної діяльності в певній галузі; компетентність – це володіння відповідними компетенціями, що включає застосування особистісних якостей і виражається в успішній діяльності людини.

На думку академіка Л. Кудрявцева [3, с. 115], основна мета змісту всіх математичних курсів повинна полягати у придбанні випускниками професійно-технічних закладів певної математичної підготовки, формуванні умінь

використовувати математичні методи, розвитку математичної інтуїції, вихованні математичної культури.

Під математичною компетентністю науковці розуміють вміння бачити та застосовувати математику в реальному житті, розуміти зміст і метод математичного моделювання, вміння будувати математичну модель, досліджувати її методами математики, інтерпретувати отримані результати, оцінювати похибку обчислень [4, с. 15].

В своєму дослідженні ми спираємося на те, що математична компетентність складається з предметних та галузевих математичних компетенцій, які тісно пов'язані та взаємодоповнюють одна одну. Таку її структуру можна представити у вигляді схеми (рис. 1).

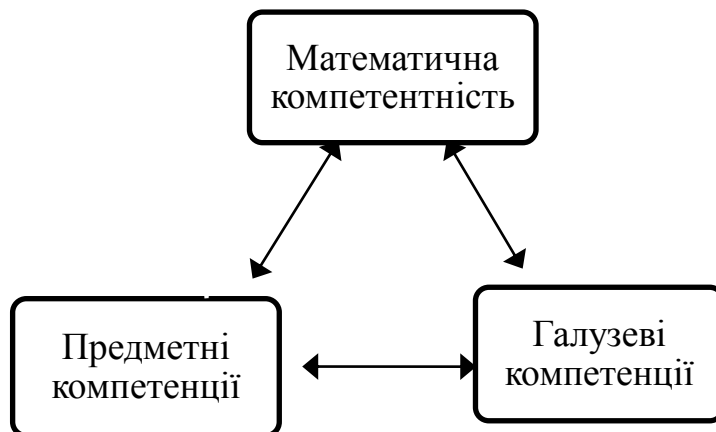


Рис. 1. Структура математичної компетентності

До предметних компетенції, що формуються при вивченні математики, можна віднести такі: володіння математичною символікою; здатність оперувати математичними термінами; здатність розв'язувати типові математичні задачі; здатність висувати і доводити гіпотези; здатність формалізувати математичні задачі, будувати моделі; здатність до образного сприйняття та відтворення на папері досліджуваних об'єктів та функціональних залежностей; здатність оцінювати результати діяльності, похибку обчислень.

Галузеві компетенції формуються і розвиваються при вивченні математики й інших предметів, вони необхідні для засвоєння нових знань, вмінь та навиків, зокрема для ефективного утворення математичної компетентності: розвиненість мислительних процесів (пам'ять, увага та ін.); здатність до використання логічних операцій (аналіз, синтез, узагальнення, систематизація, індукція, дедукція та ін.); здатність творчо і креативно мислити; розвиненість просторово-образного мислення; здатність усвідомлювати зв'язок математики з природничими та іншими науками та системоутворюючу функцію математики в цій єдності; вміння використовувати інформаційні комп'ютерні технології.

Так, для студентів економічних спеціальностей володіння предметними і галузевими компетенціями передбачає застосування математичних методів в своїй майбутній професії. Математичні методи в економіці є важливим інструментом проведення аналізу. Їх використовують у побудові теоретичних моделей, які дозволяють відобразити наявні зв'язки в повсякденному житті.

Також за допомогою даних методів досить точно прогнозується поведінка суб'єктів господарювання та динаміка економічних показників у країні.

Більш докладно хотілося б зупинитися на прогнозуванні показників економічних об'єктів, яке є інструментом теорії прийняття рішень. Прогнози соціально-економічного розвитку будь-якої країни чи підприємства ґрунтуються на математичному аналізі певних показників (динаміка інфляції, валовий внутрішній продукт і т.д.). Формування очікуваних показників здійснюється із застосуванням таких методів прикладної статистики та економетрики, як регресійний аналіз, факторний аналіз і кореляційний аналіз.

Так, академіком В. Немчиновим було виділено п'ять математичних методів дослідження при плануванні та прогнозуванні: метод математичного моделювання, балансовий метод, векторно-матричний метод, метод послідовного наближення, метод оптимальних громадських оцінок.

Інший же вчений Л. Канторович, математичні методи розподілив на чотири групи: моделі взаємодії економічних підрозділів, макроекономічні моделі, що включають моделі попиту і балансовий метод, моделі оптимізації, лінійне моделювання.

Моделювання економічних систем застосовується з метою прийняття ефективного і правильного рішення в економічній сфері. При цьому в основному використовується сучасна обчислювальна техніка.

Сам процес моделювання повинен здійснюватися у такому порядку:

1. Постановка завдання. Необхідно чітко сформулювати завдання, визначити об'єкти, пов'язані з розв'язуваною задачею, і ситуацію, реалізовану в результаті її рішення. Саме на цьому етапі проводиться кількісний та якісний аналіз суб'єктів, об'єктів і які мають відношення до них ситуацій.

2. Системний аналіз завдання. Всі об'єкти необхідно розбити на елементи з визначенням зв'язку між ними. Саме на цьому етапі краще всього використовувати математичні методи в економіці, за допомогою яких проводиться кількісний і якісний аналіз властивостей новостворених елементів і в результаті яких виводяться певні нерівності і рівняння. Іншими словами, виходить система показників.

3. Системний синтез являє собою математичну постановку задачі, під час організації якої формується математична модель об'єкта і визначаються алгоритми розв'язання задачі. На цьому етапі існує ймовірність того, що прийняті моделі попередніх етапів можуть виявитися невірними, і для отримання вірного результату доведеться повернутися на один, а то й два кроки назад.

Як тільки математична модель сформована, можна переходити до розробки програми для вирішення поставленого завдання із застосуванням ІКТ. При наявності досить складного об'єкта, який складається з великої кількості елементів, буде потрібно створення бази даних і підручних засобів для роботи з нею.

Якщо ж завдання приймає стандартний вид, то використовуються будь-які відповідні математичні методи в економіці та готовий програмний продукт.

Заключним етапом є безпосередня експлуатація сформованої моделі та отримання правильних результатів.

Утворення математичних компетенцій неможливе без формування навичок математичного моделювання і навпаки. Ця взаємодія пояснюється тим, що між математикою та економікою існують тісні міжпредметні зв'язки. Від якості математичної підготовки в значній мірі залежить рівень сформованості професійної математичної компетентності майбутнього економіста чи бухгалтера.

ЛІТЕРАТУРА

1. Зеер Э. Ф., Сыманюк Э. Э. Компетентностный подход к модернизации профессионального образования // Высшее образование в России, 2005. – № 4. – С. 23-29.
2. Канторович Л. В. Математика в економіці: досягнення, труднощі, перспективи: Лекція в Шведській королівській академії наук в зв'язку з присудженням Нобелівської премії за 1975 рік // Економіка і орг. пром. під-ва (ЭКО). – 1976. – № 3. – С. 124-134.
3. Кудрявцев Л. Д. Мысли о современной математике и методике ее преподавания / Кудрявцев Л. Д. – М.: Физматлит, 2008. – 434 с.
4. Раков С. А. Математична освіта: компетентнісний підхід з використанням ІКТ: Монографія. – Х.: Факт, 2005. – 360 с.

ДЛЯ ПОТАТОК

ДЛЯ ПОТАТОК

Наукове видання

**ЕКОНОМІЧНІ ТА ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНІ
ПРОЦЕСИ: СТАН ТА РОЗВИТОК**

25-26 березня 2016 року, м. Одеса

Збірник тез наукових робіт учасників
Всеукраїнської науково-практичної конференції

Підписано до друку 31.03.2016. Формат 60x84/16.
Ум.-друк. арк. 6,98. Замовлення №0316-03. Ціна договірна.

Віддруковано з готового оригінал-макета.

Гарнітура Times New Roman.

Папір офсетний. Цифровий друк. Наклад 100 прим.

Надруковано у поліграфічному центрі:
ГО «Центр економічних досліджень та розвитку»
м. Одеса, вул. Велика Арнаутська, 17
+38 066 649 13 14