

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ
НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ
**«АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ
ЕКОНОМІЧНИХ НАУК»**
(18-19 квітня 2014 року)

м. Львів
2014

УДК 330(063)
ББК 65.0я43
А 43

Актуальні питання економічних наук. Матеріали міжнародної
А 43 науково-практичної конференції (м. Львів, 18-19 квітня 2014 року). –
Херсон : Видавничий дім «Гельветика», 2013. – 128 с.
ISBN 978-617-7041-94-7

У збірнику представлені матеріали міжнародної науково-практичної конференції «Актуальні питання економічних наук». Розглядаються загальні питання економічної теорії та історії економічної думки, світового господарства та міжнародних економічних відносин, економіки та управління національним господарством, управління господарствами, розвитку продуктивних сил та регіональної економіки, інновації й інвестиційної діяльності та інше.

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

УДК 330(063)
ББК 65.0я43

ISBN 978-6178-7041-94-7

© Колектив авторів, 2014
© Видавничий дім «Гельветика», 2014

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Легошина О.Л.

ПРОБЛЕМИ ГЕНЕЗИСУ І РОЗВИТКУ КООПЕРАТИВІВ
СПОЖИВАЧІВ У ПРАЦЯХ ЗАХІДНИХ УЧЕНИХ..... 6

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Баканова Ю.Д.

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ТЕМАТИЧНИХ ПАРКІВ В УКРАЇНІ..... 11

Двойних К.Є.

ЕТНОЛОГІЧНИЙ ВІМІР СУЧАСНОЇ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ:
АКТУАЛЬНИЙ ДИСКУРС 16

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Алексеева А.Ю.

СУЩНОСТЬ И ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ МЕТОДОВ
СТРАТЕГИЧЕСКОГО АНАЛИЗА В БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИИ 21

Кобальчинська Є.О.

ВИРОБНИЧИЙ ПОТЕНЦІАЛ ЯК ФАКТОР РОСТУ
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА..... 27

Мартиненко Н.І.

ФІНАНСОВА ДІАГНОСТИКА В РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОГО
ПІДПРИЄМСТВА 30

Преор Є.В.

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЯ БЕНКЕТІВ ФУРШЕТІВ В УКРАЇНІ 33

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Гоманюк О.К.

ЗМІСТОВІ ХАРАКТЕРИСТИКИ РЕГІОНАЛЬНОГО РИНКУ
БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ 38

Кужель І.Є., Слушаєва О.М.

«ЗЕЛЕНА» ЕКОНОМІКА КРАЇНИ: ІННОВАЦІЙНИЙ АСПЕКТ 42

ІННОВАЦІЇ ТА ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ

Борисова О.В.

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ
В ІНДУСТРІЇ ГОСТИННОСТІ 46

Щетінін К.В.

ІНОЗЕМНІ ІНВЕСТИЦІЇ В УКРАЇНІ: АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ
ТА ШЛЯХИ ЇХ ПІДВИЩЕННЯ 50

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Барун М.В. ЗВ'ЯЗОК ВИРОБНИЧИХ МОЖЛИВОСТЕЙ З ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ	55
Вольська А.О., Свентух В.Ю. ДО ПИТАННЯ ПРАВ ВЛАСНОСТІ НА ЗЕМЛЮ	58
Малахова С.О. ЗБАЛАНСОВАНИЙ РОЗВИТОК ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ В ЗАКАРПАТСЬКОМУ РЕГІОНІ	61

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Вольская О.Н. ТРАНСФЕРТНОЕ ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА.....	65
Куншигарова Л.Ш., Жусупова Л.К. ОРГАНИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ.....	68
Лагутіна М.О., Діцький Д.С. ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ГРОШОВИХ КОШТІВ	72
Михальская Е.Л. МЕТОД МАРЖИНАЛЬНОГО АНАЛИЗА «COST – VOLUME – PROFIT» В УПРАВЛЕНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МАСЛОЖИРОВЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ	75

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Водько А.А., Костишина О.Я. ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОФШОРНИХ ЗОН СУБ'ЄКТАМИ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	78
Пересипкіна А.О., Рєзанова К.А., Пирогова М.В. ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ВНУТРІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ	82
Туркебаева Н.М., Ашимова Ж.Р., Ибраева А.Ж. МОНИТОРИНГ ГОСУДАРСТВЕННОГО ДОЛГА РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН	86
Шморгун Ю.В. УДОСКОНАЛЕННЯ УЧАСТІ БАНКУ У ПРОЕКТНОМУ ФІНАНСУВАННІ.....	91

ФІНАНСИ ТА ПОДАТКОВА ПОЛІТИКА

Берник О.І. ПРОБЛЕМИ ТА ЗМІНИ У ПРАВОВОМУ ПОЛІ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ.....	95
Захарова А.С., Правдивцев П.А. ПОДАТКОВА ПОЛІТИКА ЯК ЧИННИК СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ КРАЇНИ	99

Літовська А.І.

РОЛЬ ДЕРЖАВНОЇ КАЗНАЧЕЙСЬКОЇ СЛУЖБИ
У ЗДІЙСНЕННІ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ 102

Петрів Н.Д.

ПОДАТОК НА ПРИБУТОК ПІДПРИЄМСТВ ЯК ДЖЕРЕЛО
НАПОВНЕННЯ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ 106

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Письмак В.О.

ВИКОРИСТАННЯ ТЕОРІЇ НЕЧІТКИХ МНОЖИН
ПРИ ФОРМУВАННІ ВІДНОСИН З ПОСТАЧАЛЬНИКАМИ
В ПРОЦЕСІ ЗАКУПІВЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ
МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА 111

СУЧАСНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

Гурбанов Е., Таран-Лала О.М.

ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ КУЛЬТУРИ
СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА ЯК ФАКТОРА ПІДВИЩЕННЯ
РІВНЯ ЙОГО КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ..... 114

ЛОГІСТИКА ТА ТРАНСПОРТ

Пашковська К.Г., Луценко І.С.

МІСЦЕ ТА ЗАВДАННЯ СИСТЕМИ ЛОГІСТИЧНОГО
ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ЦУКРОВОЇ ГАЛУЗІ..... 117

Світлична С.О.

УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ОРГАНІЗАЦІЇ МІЖНАРОДНИХ
ВАНТАЖОПОТОКІВ ПРИ ЗМІШАНИХ ПЕРЕВЕЗЕННЯХ..... 120

Фарбота Г.Р.

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО РИНКУ АВІАПЕРЕВЕЗЕНЬ 124

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Легошина О.Л.

здобувач,

Полтавський університет економіки і торгівлі

ПРОБЛЕМИ ГЕНЕЗИСУ І РОЗВИТКУ КООПЕРАТИВІВ СПОЖИВАЧІВ У ПРАЦЯХ ЗАХІДНИХ УЧЕНИХ

Кооперативи, з часу їх появи, у 40-х роках ХІХ століття, стали об'єктом всебічного дослідження з боку науковців і практиків. Інтерес до цих унікальних організацій економічної взаємодопомоги традиційно носить інтернаціональний характер. Ця теза, значною мірою стосується кооперативів споживачів, що займають чільне місце, особливо серед міського населення.

З огляду на те, що кооперативний рух бере початок у Західній Європі, передусім, проаналізуємо праці представників західноєвропейської кооперативної думки.

Наявність значної кількості літературних джерел дає можливість проаналізувати ранні праці 60-90-х рр. ХІХ ст., присвячені кооперативам споживачів. До їх числа належать роботи Д. Альбрехта, М. Вірта, С. Діхтера, С. В. Ніблека та інших тогочасних кооператорів. Вони, як правило, висвітлюють особливості періоду становлення й організації продуктових, фінансових (кредитних і страхових) та житлових кооперативів, що вже на початковому етапі розгортання кооперативного руху успішно задовольняли відповідні потреби споживачів.

Поширенню ідеї кооперативних банків присвячено книгу М. Вірта «Die Gebung arbeitenden Klaffen durch Genossenschaften und Volksbanken» (назва укр. «Сфера діяльності кооперативів та народних банків»; Берн, 1865 р.). Її автор один із перших зробив спробу розкриття кооперативної сутності народних банків. Практичне значення названої книги полягає й у тому, що у ній розміщено статут народного банку – кредитного кооперативу міського типу [6, с. 83-100].

Значною мірою пропагандистською щодо переваг кредитної кооперації у контексті задоволення споживчих потреб населення можна вважати багатопланову книгу С. Діхтера «A Treatise on co-operative savings and loan associations. With appendix containing, laws, precedents, and forms» (назва укр. «Трактат про кооперативні заощадження і кредитні асоціації з додатками, що містять закони, прецеденти і форми»; Нью Йорк, 1889 р.). У названій праці окреслено спектр можливостей, що можуть бути отримані пересічними громадянами за умови участі у ощадно-позикових кооперативах. Також подано детальну інформацію про організацію діяльності таких кооперативів [3].

Проблему кооперативного страхування пересічних громадян-споживачів висвітлює праця В.С. Ніблека «The Law of Voluntary Societies, Mutual Benefit Insurance and Accident Insurance» (назва укр. «Закон про добровільні товариства взаємовигідного страхування і страхування від нещасних випадків; Чикаго, 1894 р.). Автор переконливо продемонстрував переваги самоорганізації населення щодо отримання страхових послуг. При цьому він широко висвітлив особливості нормативно-правового забезпечення функціонування страхових кооперативів [5].

Окремі праці цього періоду присвячені темі житлової кооперації. Так, книга Д. Альбрехта, видана у 1899 р. російською мовою під назвою «Дешевые квартиры в Германии и самопомощь в их устройстве», дає повне уявлення про причини загострення житлового питання у Німеччині та розкриває переваги його вирішення шляхом організації житлових кооперативних товариств. Цінність її полягає не тільки у розкритті сутності житлово-будівельного кооперативу, а й у пропонованих на її сторінках креслень найрізноманітніших «кооперативних будинків», зокрема, котеджного типу. Їх дизайн і сьогодні не втратив своєї актуальності [1].

Переходячи до характеристики публікацій західних кооператорів першої чверті XX століття слід зауважити, що загалом їх тематика не змінилася. Серед численних авторів праць названого періоду слід згадати Ш. Жіда, Т. Кассау, Г. Холіока, Л. Шмід-Гордона та інших.

Однією з перших і найбільш вдалих праць, присвячених історії Рочдейльського товариства споживачів можна вважати книгу Г. Холіока «The History of the Rochdale Pioneers» (назва укр. «Історія рочдейльських піонерів»; Лондон – Нью-Йорк, 1900 р.). У ній подано важливу інформацію, що відображає процес створення та

організаційні труднощі у період заснування та перші роки діяльності «Товариства справедливих рочдейльських піонерів», створеного у 1844 році, проаналізовано невдачі аналогічних спроб кооператорів-попередників. Автором описано принципи діяльності названого кооперативу, що й стали запорукою успіху. А також уміщено детальний опис особливостей діяльності Рочдейльського товариства споживачів [4].

Тема кооперативів споживачів не відійшла на другий план і на передодні Другої світової війни. Особливого значення кооперативні організації економічної взаємодопомоги населення набули в умовах Великої депресії – світової економічної кризи, що тривала з осені 1929 р. до кінця 1930-х років.

Так, у книзі В. Аленна «Fundamentals of consumer cooperation» (назва укр. «Основи споживчої кооперації»; Міннеаполіс, 1938 р.) розкрито цілі та завдання, а також подано детальну характеристику кооперативу споживачів рочдейльського типу [2]. У названій праці відображено переваги кооперації та кооперативу, як особливої її форми. Виклад інформації подано у такий спосіб, щоб зацікавлений у створенні кооперативного товариства читач зміг максимально з'ясувати як теоретичні, так і практичні питання.

Поряд з численними публікаціями про розвиток національного кооперативного руху споживачів у різних країнах світу у 1950-60-х рр. з'являлися публікації суто теоретичного характеру, що є свідченням продовження розвитку теорії кооперації.

Слід зазначити, що особливістю економічної літератури 1970-1990-х рр., присвяченої кооперативам споживачів було суттєве скорочення кількості праць, присвячених кооперативній торгівлі. Це пояснюється досить високим на той час рівнем приватної торгівлі у західноєвропейських країнах й у зв'язку з цим втратою торговельними кооперативними певної частки ринку.

При цьому традиційно виходили у світ праці присвячені фінансовим кооперативам споживачів – кредитним та страховим. Серед них чимало матеріалів міжнародних конференцій, конгресів та семінарів. У цей період у спеціальній літературі центральною ставала проблема розвитку у середовищі західноєвропейських кредитних кооперативів та кооперативних банків «комерційних тенденцій» та порушення ними кооперативних принципів, передусім, у зв'язку з активізацією роботи з нечленами.

Певні зміни у тематиці публікацій про кооперативи споживачів стали помітними на і початку XXI ст. При збереженні інтересу

дослідників до кредитних, страхових, житлових та споживчих кооперативів, з'явилася та почала активно висвітлюватися нова на той час тема щодо організації та діяльності енергетичних кооперативів, створених на основі використання відновлювальних (альтернативних) джерел енергії. Також на сторінках «кооперативної» літератури у продовж останніх років активно дискутується доцільність широкого втілення моделі кооперативу «нової генерації», що поєднує риси кооперативу з елементами класичних підприємницьких економічних організацій. Новою, коли мова йде про останні десять років, стала проблематика щодо особливостей функціонування товарних кооперативів гібридного типу. Певна частина з них органічно поєднує функції кооперативів виробників і кооперативів споживачів.

Підводячи підсумок сказаному вище, можна зробити кілька важливих висновків щодо основних рис західної економічної літератури, присвяченої кооперативам споживачів. Так, з огляду на тематику праць, опублікованих у конкретно-історичному періоді розвитку названих кооперативів споживачів, їх доцільно умовно розділити на:

- 1) роботи ранньокооперативного періоду (60-90-х рр. XIX ст.);
- 2) періоду становлення кооперативних споживачів (перша чверть XX ст.);
- 3) активізації кооперативного руху споживачів у часи Великої депресії (30-і рр. XX ст.);
- 4) повоєнного періоду відбудови кооперативів споживачів (1945 – 1960 рр.);
- 5) періоду поліпшення якості життя кооперованого населення (70-90-і рр. XX ст.);
- 6) сучасного періоду розвитку кооперативів споживачів (з початку XXI ст.).

При цьому слід зауважити, що узагальнена спеціальна література відображає специфіку кожного з названих періодів розвитку кооперативів споживачів.

Список використаних джерел:

1. Альбрехт Д. Дешевые квартиры в Германии и самопомощь в их устройстве / Д. Альбрехт – СПб: Типография Р.Голике, 1899. – 78 с.
2. Alanne, V.S. Fundamentals of consumer cooperation / V.S. Alanne. – Minneapolis : Northern States Cooperative League, 1938. – 117 p.

3. Dexter S. A Treatise on co-operative savings and loan associations. With appendix containing, laws, precedents, and forms / Seymour Dexter. – New York: D. Appleton and Company, 1889. – 299 p.

4. Holyoake G. J. The History of the Rochdale Pioneers / George Jacob Holyoake London Swan Sonnenschein & Co, Lim., New York: Charles Scribner's Sons, 1900. 191 p.

5. Niblack W.C. The Law of Voluntary Societies, Mutual Benefit Insurance and Accident Insurance / William C. Niblack. – Chicago: Callaghan & Company, 1894. – 845 p.

6. Wirth M. Die Gebung arbeitenden Klaffen durch Genossenschaften und Volksbanken / M. Wirth. – Bern: Verlag der J. Dalp'fchen Buchbandlung, 1865. – 100 s.

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Баканова Ю.Д.

студент,

Донецький інститут туристичного бізнесу

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ТЕМАТИЧНИХ ПАРКІВ В УКРАЇНІ

Згідно прогнозів СOT, представлених в дослідженні «Tourism: 2020 Vision», найбільш популярними видами туризму до 2020 р. стануть: пригодницький, екологічний, культурно-пізнавальний, тематичний (у тому числі відвідування тематичних парків), а також круїзи [1].

Тематичні парки – це штучно створені пізнавально-розважальні парки, усі структури яких об'єднані певною або зв'язаними темами. Вони відрізняються від інших парків концепцією, організаційно-управлінською структурою, принципами організації і є окремим напрямом у розвитку паркового господарства і туризму з метою відпочинку і розваг [2, с. 6]. В світі популярність тематичних парків як місця для відпочинку зростає з кожним роком.

В Україні ринок тематичних парків знаходиться на стадії розвитку. Більшість нині функціонуючих парків розваг – це реконструйовані та добудовані парки культури та відпочинку, що лишилися з радянських часів. Наприклад, Центральний парк розваг у Харкові в 2012 р. було повністю оновлено. Зараз парк поділено на тематичні зони: Дитячий парк, Екстрим-парк, Сімейно-розважальна зона, Французький парк, Ретро-парк, Середньовічна площа, спортивні майданчики. В парку щодня проходять безкоштовні розважальні програми для дітей, лялькові вистави, ретро-вечори, проводиться екскурсія. Парк отримав престижну міжнародну премію «Golden Pony Awards-2013» за сучасну концепцію і тематичне оформлення [3].

Сайт парку: <http://centralpark.kh.ua>.

Радянські парки розваг розбудовували під відкритим небом (відкриті парки). Останнім часом через велику вартість та незначну кількість землі в центрі міст, а також з метою підібратися ближче до споживача та функціонувати цілий рік, парки стали розташовувати в торгівельно-розважальних центрах (криті парки).

Далі наведемо приклади функціонуючих тематичних парків України.

1. *Парк мініатюр.* Парк «Київ в мініатюрі» знаходиться на березі Дніпра в Гідропарку біля ресторану «Млин». Представляє колекцію найбільш відомих пам'яток архітектури сучасного Києва в масштабі 1:33. Парк відкрився 23 червня 2006 року. Площа мініатюрного міста 1,8 га [4]. На цей час у міні Києві розташовано 48 макетів та 700 «мешканців».

Парк із задоволенням відвідують кияни та гості міста Києва. Також у парку можна проводити весільні обряди. Часи роботи: по буднях: 10-19; у вихідну та свята: 10-20. Парк працює цілий рік. Вартість квитка 25 грн. Школярі і студенти 10 грн. Діти до 8 років, пенсіонери, діти-інваліди, учасники ВВВ, учасники та ліквідатори аварії на ЧАЕС – вхід безкоштовний. Вартість екскурсії 50 грн. Парк має власний сайт: <http://minikiev.kiev.ua/>.

2. *Парк-музей під відкритим небом.* Парк кованих фігур – унікальний в Європі парк предметів ковальського мистецтва, закладений в Донецьку 2001р. у Ворошиловському районі міста, на території скверу біля Донецького міськвиконкому за адресою: місто Донецьк, вулиця Артема, 98. Поруч із кованими скульптурами розташувалася галявина казок, на якій стоять вирізані з липи й граба цільні дерев'яні скульптури казкових героїв [5].

Від 2005 року у третю неділю вересня в парку щорічно проводиться міжнародний фестиваль ковальської майстерності «Парк кованих фігур». Найкращі роботи залишаються в парку, як подарунок місту.

Вхід до парку вільний. Сайт – <http://pkf.donbass.name/>.

3. *Адаптована «диснейвська» модель тематичного парку.* «Парк Київська Русь», розташований в с. Копачів Обухівського району, – це відтворення Древнього Києва V-XIII ст., столиці найбільшої середньовічної імперії – Київська Русь, у розмірах його історичного центру, відомого як Дитинець (Кремль) Києва або Град Володимира. В парку відтворюється його архітектурний образ у повному обсязі, в масштабі 1:1. Парк займає площу в 10 гектарів [6].

Головною метою проекту є збереження величної культурно-історичної спадщини Древнього Києва та Київської Русі для наступних поколінь, створення моста між минулим, сьогоденням і майбутнім, а також усвідомлення історичної ролі Києва у розвитку світової цивілізації.

Сфери діяльності заявлені «Парком Київська Русь»: культурно-просвітницька діяльність (екскурсії, лекції, майстер-класи); туристичне обслуговування (активний і пізнавальний заміський відпочинок); рекреаційна сфера (повноцінний центр відпочинку, організація ділових і розважальних заходів); міжнародне співробітництво (в питаннях збереження спільної культурної спадщини та розвитку туризму); науково-дослідна діяльність (детальне вивчення всіх аспектів епохи Київської Русі та Древнього Києва); патріотично-виховна робота (акції та тематичні програми для дітей та молоді).

Вартість вхідного квитка – 100 грн., для пенсіонерів – 50 грн.; членам Союзу молоді «Київська Русь» – 50 грн.; дітям шкільного віку – 30 грн.; дітям дошкільного віку – безкоштовно. Сайт парку: <http://www.parkkyivrus.com>

4. *Критий тематичний парк в ТРЦ.* Тематичний парк «HAPPYLON Ocean Park» розташований в ТРЦ «Ocean Plaza», Київ, вул. Горького, 176. [7].

HAPPYLON в Києві виконаний у океанічній стилістиці. Парк розташувався на 2 500 квадратних метрах. В парку представлені найсучасніші інноваційні розробки індустрії розваг: атракціон «Цунамі», 8-ми метрова вежа вільного падіння «Маріанська западина», «Острови» – батути, «Регата» на бамперних машинках, різноманітні ігрові автомати та відео симулятори. Для дітей в Київському парку HAPPYLON побудований величезний лабіринт – «Морський світ» на 450 кв. метрів. Для найменших є «Восьминожок» – розвиваючий атракціон з м'якими гойдалками, каруселями, музичними килимками, сухими басейнами, який розташувався на 250 м кв. Крім атракціонів та ігрових автоматів в парку є власний сімейний ресторан «Ікринка» з двома бенкетними залами з європейською кухнею.

В HAPPYLON регулярно проводяться різноманітні заходи, змагання, призові ігри та шоу-анімації.

Години роботи парку: щоденно з 10.00 до 22.00.

Сайт парку: <http://kiev.happylon.com/about/>.

В ході дослідження було проведено SWOT-аналіз туристичного потенціалу території Донецької області (табл. 1).

Таблиця 1

**SWOT-аналіз туристичного потенціалу території
Донецької області**

Сильні сторони (Strengths)	Слабкі сторони (Weaknesses)
Наявність унікальних природних, культурно-історичних, рекреаційних ресурсів Наявність початкової інфраструктури підтримки бізнесу Сприяння розвитку екологічного та культурно-історичного туризму Наявність значних резервів трудових ресурсів, високий рівень ділової активності Розвинена система вищої освіти, високий освітній рівень населення	Напружений екологічний стан області Низький рівень заробітної плати населення регіону Недостатній рівень залучення інвестицій у розвиток бізнесу Несформованість кластерних систем Недостатній рівень соціальної активності бізнесу Дефіцит доступних фінансових ресурсів
Можливості (Opportunities)	Загрози (Threats)
Охоплення різних груп споживачів Диференційованість туристичного продукту Створення нових робочих місць Посилення туристичної атрактивності області Швидке зростання ринку	Поява конкурентів Збільшення обсягу продажу аналогічних турів або послуг, пропонуваніх регіонами-конкурентами; Повільне зростання ринку; Несприятлива податкова політика в сфері туризму з боку держави; Зміна потреб і смаків туристів-споживачів; Надмірний податковий тиск Наявність адміністративних бар'єрів на шляху становлення та розвитку бізнесу

Джерело: розробка автора

За результатами SWOT-аналізу виявлено, що Донецька область є перспективною для створення тематичного парку, що потребує подальших досліджень. Автор пропонує створення тематичного парку на території РЛП «Донецький кряж». Головною темою парку має стати історія та культура місцевості, яку Є.П.Ковалевський назвав терміном «Донецький кряж»: це височина розташована в межах Харківської (частково), Донецької та Луганської областей України і (частково) Ростовської області Росії, яка на півночі круто обривається до долини Сіверського Дінця. Довжина близько 370 км, ширина 160 км [8].

Під час проведення аналізу в Донецькій області не було виявлено наявних конкурентів для пропонованого тематичного парку. Функціонування парку забезпечить сталий розвиток внутрішнього туризму в донецькому регіоні, а також розвиток в'їзного туризму особливо з Росії. Донецька область є однією з найбільш густонаселених, тут сконцентрована промисловість та сільськогосподарське виробництво, в Донецьку розташовано міжнародний аеропорт – все це створює позитивні умови для ефективного функціонування парку.

Отже, тематичні парки в Україні тяжіють до міст-мільйонників, найчастіше розташовуються саме в центрі міста, єдиним виключенням став «Парк Київська Русь». Загалом вхід до парку безкоштовний, а всередині встановлено квиткові каси на атракціони та послуги. Створення офіційного сайту парку, який має постійно оновлюватися – найважливіший інструмент рекламної політики парку. За результатами SWOT-аналізу виявлено, що Донецька область є перспективною для створення тематичного парку.

Список використаних джерел:

1. «Tourism: 2020 Vision» – Оф. сайт UnWTO [Електронний ресурс]: – Режим доступу: <http://www.unwto.org/facts/eng/vision.htm>
2. Сединкина О.Н. Экономико-географический анализ развития тематических парков в мире: автореф. дис. канд. геогр. наук: 25.00.24. – М, 2009. – 25 с.
3. Оф. сайт «Центрального парку розваг у Харкові» – [Електронний ресурс]: – Режим доступу: <http://centralpark.kh.ua>.
4. Оф. сайт тематичного парку «Київ в мініатюрі» – [Електронний ресурс]: – Режим доступу: <http://minikiev.kiev.ua/>.
5. Оф. сайт «Парку кованих фігур» – [Електронний ресурс]: – Режим доступу: <http://pkf.donbass.name/>.
6. Оф. сайт «Парку Київська Русь» – [Електронний ресурс]: – Режим доступу: <http://www.parkkyivrus.com>

7. Оф. сайт тематичного парку «HAPPYLON Ocean Park» – [Електронний ресурс]: – Режим доступу: <http://kiev.happylon.com/about/>.

8. Донецький кряж. – [Електронний ресурс]: – Режим доступу: http://uk.wikipedia.org/wiki/Донецький_кряж.

Двойних К.Є.

*кандидат економічних наук, докторант,
Одеський національний університет імені І.І. Мечникова*

ЕТНОЛОГІЧНИЙ ВІМІР СУЧАСНОЇ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ: АКТУАЛЬНИЙ ДИСКУРС

Незважаючи на те, що сучасна світова економіка підлягає розгляду у багатьох форматах, доцільним видається звернути увагу на підхід до того її розуміння, який передбачає аналіз суперпозиції різноманітних форм переходу від індустріального (ієрархічного) до нового (сітьового) укладу. Кожна з таких форм є достатньо короткочасною, але наслідки прояву будь-якої з них можуть носити довготривалий характер.

Саме це виступає головним протиріччям в аналізі сучасної світової економіки: з одного боку, короткочасність існування перехідних форм господарювання, з іншого – чимала кількість можливих довготривалих економічних наслідків їх прояву. В таких умовах прогноз та, відповідно, перспективне моделювання (на відміну від рефлексивного пояснення подій, що відбулися), є найгострішою проблемою економічної науки.

Вбачається, що забезпечення ефективного економічного моделювання та прогнозування є необхідним певний інваріант, максимально об'єктивований та позбавлений редукціоністських нашарувань задля подолання суб'єктивного сприйняття певних процесів та явищ. У якості такого інваріанту пропонується розглядати етнічні процеси, які опосередковуються у взаємодії суперетносів як великих енергетичних систем, в ході якої виникає енергетичний потік.

Слід зазначити, що існування енергетичного потоку та його прояви, нехай і опосередковано, протягом тривалого часу вивчаються в економічній науці. В цьому сенсі зауважимо, що із

сфери економічних знань взагалі важко навести приклади, які не мають відношення до енергетичного обміну.

Процеси, які постійно відбуваються впродовж всієї господарської діяльності людини, завжди мають безпосереднє відношення до такого важливого історичного явища як загальна проблема нерівності [1, с.245-247]. Ця проблема в різних інтерпретаціях виникала постійно, а економічна наука вишукувала шляхи розв'язання чи, принаймні, прийняттого пояснення її перманентного існування [2].

На наш погляд, проблема нерівності пов'язана із розподілом результатів праці людей відносно до їх трудових затрат. Вбачається, що розумінням значимості цього факту слід завдячувати А.Сміту, який зафіксував, що реальним економічним цінностям притаманний енергетичний характер, оскільки праця людей є проявом трансформації та поглинання енергії. Природно, що А.Сміт розглядав цей факт поза прив'язкою до етнокультурної приналежності результатів праці, адже тоді Європа була економічним центром світу. Тому й не ставилося питання щодо довілля як енергетичної системи. Цілі концептуалізації явищ в економічному житті в ті часи були іншими. Однак вперше саме енергія як головне багатство суспільства, а також її прояв в економічній діяльності А.Смітом було виділено в домінуючий фактор.

З позицій сучасної науки, з огляду на можливості міждисциплінарної методології, є підстави говорити про те, що первинний енергетичний потенціал суперетносу є природним феноменом, незалежним від раціональної волі людей. І хоча безпосереднім учасникам цих процесів складно зрозуміти їх остаточні наслідки, цілком можливо оцінити кожний окремий момент взаємодії етнічних процесів між собою та довкіллям. Це обумовлено тим, що тривалість кожного періоду загального циклу етногенезу в декілька разів більша за всі припустимі прогностичні періоди, задіяні в економічній науці: якщо загальна тривалість життєвого циклу суперетносу складає близько 1200-1400 років, то період у 20 – 30 років для етнічного процесу має вкрай незначне прирощення, але для економіки це можна вважати сталими умовами.

Як дискретні простори, суперетноси постійно вступають в економічну взаємодію у світовій економіці як самостійні системні цільності. Це фактично означає енергетичний контакт великих потенційних систем. За теорією ймовірності, неможливою є

наявність абсолютно однакових значень енергетичних потенціалів в різних системах. Це обумовлено унікальністю попереднього процесу історичного розвитку кожного суперетносу. Тому при їх контакті неодмінно проявлятиметься II закон термодинаміки, що приводитиме до виникнення спрямованого потоку енергії, який спрямований від більш до менш зарядженої енергетичної системи, аж до повного зрівняння їх потенціалів. В кінцевому варіанті така ситуація означатиме зникнення умов для існування потоку взагалі. Іншими словами, взаємодія суперетносів є термодинамічним контактом потенційних просторів, яких зв'язує обумовлений їх параметрами енергетичний потік.

Енергетична сутність такого потоку полягає в тому, що з'являється можливість використовувати працю людей із одного суперетносу для отримання результатів зовсім іншої культурної приналежності. В цьому феномені етнокультурної приналежності результатів труда полягає основний сенс відтоку енергії як праці людей, мотивованої зовнішніми чинниками. Люди не припиняють господарювати, продовжуючи, як правило, жити і працювати на тому ж самому місці. Однак під впливом зовнішніх обставин результати їх праці стають елементами і невід'ємними складовими частинами іншого суперетносу.

Кожний етнос в історичному часі виконує свою власну роботу, результати якої поступово стають основою культурної цементації власного суперетносу. В рамках суперетносу економічна віддача від вкладеної праці буде пропорційною її затратам. Тому головною характеристикою економічної взаємодії етносів в межах суперетносу буде мінімальна дискримінація при розподілі результатів праці відповідно до їх культурної приналежності.

Економічне протистояння між етносами в рамках суперетносу відбуватиметься з метою домінування на визначеній території, що охоплює подібні за сутністю та структурою системи ведення господарства. Всередині суперетносу дія ринкових механізмів ефективно сприяє досягненню позитивних соціально-економічних результатів, а економічній інтеграції притаманні ознаки ринкової рівноваги, переваг міжнародного розподілу праці, стимулювання ефективної конкуренції тощо. Тобто, ідеальна ринкова економіка всередині суперетносу цілком може існувати в реальності (якби він існував в гіпотетичній етнокультурній порожнечі), адже необхідні енергетичні передумови для цього об'єктивно існують. Це корелюється з тим, що відомі економічні вчення є інтелектуальним

надбанням та наслідком господарського прояву лише одного західноєвропейського суперетносу [2].

Зовсім інша картина виникатиме, якщо до взаємодії вступають етноси із різних суперетносів, яким притаманні суттєво відмінні енергетичні ознаки. В такому випадку не можна запобігти виникненню спрямованого потоку енергії, що фактично означатиме повну відсутність ринкової рівноваги. Весь досвід міжнародної економічної співпраці свідчить, що в дійсності відбувається саме так. При взаємодії етносів з різних суперетносів виникають сприятливі умови для інтенсивного відтоку та поглинання енергії. Виконана в рамках етносу робота безпосередньо не потрібна іншому суперетносу, оскільки її результати вже мають чітку культурну приналежність. Інший суперетнос виступає в ролі фізичної системи, для якої винятково необхідним стає поглинання зовнішньої етнічної енергії (у вигляді безпосередньої і трансформованої праці людей).

Щодо енергетичної взаємодії економічних процесів та господарських об'єктів, які знаходяться на точках зіткнення суперетносів, то це тільки додатково унеможлиблює штучну підтримку будь-якого балансу. Важливо відзначити, що, говорячи про баланс чи рівновагу, як правило, мається на увазі окремо взята система господарювання, тобто соціально-економічні і, головне, енергетичні умови окремого суперетносу. Наприклад, економісти не говорять про баланс двох просторів одночасно, на кшталт молдавського та уругвайського. Економічна нісенітниця при такому припущенні відчувається майже відразу. Але вже економічна рівновага на молдавсько-українському чи уругвайсько-аргентинському просторах як проблема, що підлягає розв'язанню, сприймається цілком серйозно. Чому? – у проблематиці природних меж суперетносів.

Таким чином, загальна структура світової економіки складається з низки енергетичних систем «етнічна енергія – техносфера», кожна з яких є ознакою окремого суперетносу і дискретним простором для економічної діяльності. Використання енергетичної моделі суперетносу дозволить на якісно новому рівні поглянути на світову економіку. Обґрунтування методологічних засад етнологічного моделювання економіки (дискретність суперетносів, культурна приналежність результатів праці, незалежність енергетичних ознак, аспекти праці людей тощо) надають можливості застосовувати у предметному полі сучасної економічної науки універсальну призму, завдяки якій стають

очевидними причини проблем світової економіки, а також відкриваються нові можливості для прогнозування та моделювання економічних процесів.

Список використаних джерел:

1. Сорокин П.А. Человек, цивилизация, общество / Сорокин П.А. – М.: Политиздат, 1992. – 544 с.
2. Ядгаров Я.С. История экономических учений : уч. для вузов. – 4-е изд., перераб. и доп. / Ядгаров Я.С. – М.: Инфра-М, 2009. – 480 с.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Алексеева А.Ю.

студент,

Севастопольский национальный технический университет

СУЩНОСТЬ И ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ МЕТОДОВ СТРАТЕГИЧЕСКОГО АНАЛИЗА В БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИИ

В рыночной экономике предприниматели не могут добиться стабильного успеха, если не будут четко и эффективно планировать свою деятельность, постоянно собирать и аккумулировать информацию, как о состоянии целевых рынков, положения на них конкурентов, так и о собственных перспективах и возможностях. Одним из широко применяемых инструментов планирования и обобщения информации в современной экономике является бизнес-план.

Составление бизнес-планов необходимо как перед началом предпринимательской деятельности, когда предприниматель выбирает отрасль, в которой будет задействован, рынок сбыта, деловых партнёров, так и в реализации уже успешного бизнеса, если предприниматель хочет выйти на новые рынки, выпускать новую продукцию, модернизировать производство и т.д. Бизнес-план необходим для убеждения посторонних инвесторов в целесообразности вкладывания денег в бизнес или предоставления кредита, а также помогает сохранить избранный курс деятельности и не позволить случайным обстоятельствам отклонить от выбранной цели. В связи с этим овладение техникой бизнес планирования становится сегодня актуальной задачей предприятий.

Данная работа посвящена вопросам методического обеспечения процесса бизнес-планирования, в частности раскрытию аналитических возможностей методов стратегического анализа при формировании бизнес-плана.

На сегодняшний день существует большое количество методик бизнес-планирования. Из западных методик на рынке Украины

наиболее известна разработка UNIDO (Организация объединенных наций по промышленному развитию) для развивающихся стран по подготовке промышленных технико-экономических обоснований.

Важную роль сыграло и государство. В настоящее время в Украине действуют методические указания, утвержденные приказом:

– Государственного агентства Украины по инвестициям и развитию от 31.08.2010 г. №73;

– Министерства экономики Украины от 06.09.2006 г. № 290.

Анализируя существующие методики бизнес планирования, можно констатировать, что в основе большинства из них лежит описание структуры бизнес-плана (последовательность разделов) и их примерного содержания.

Между тем в словаре С.И. Ожегова и Н.Ю. Шведовой дано следующее определение понятию «метод»: «Способ теоретического исследования или практического осуществления чего-либо. Способ действовать, поступать каким-нибудь способом». «Методика» же определена как: «совокупность методов обучения чему-нибудь, практического выполнения чего-нибудь» [2].

С этой точки зрения необходимо отметить, что под методикой бизнес-планирования следует понимать не только и не столько требования по содержанию бизнес-плана, сколько совокупность приемов и их последовательность, применяемых при разработке бизнес-плана.

Существует заблуждение, что структура бизнес-плана и последовательность его разработки – это одно и то же. Иными словами, предполагается, что существует некая линейная схема, а в ней – позиция номер один с которой всегда надо начинать. Фактически это всегда интеграционный процесс, который нельзя выстроить в виде цепочки, замкнутой в круг. Однако это не означает, что в структуре бизнес-плана нет общей внутренней логики. Структура бизнес-плана может быть представлена в виде трех блоков. Первый блок – это словесное описание проекта или того состояния бизнеса, которое намечается достигнуть, с точки зрения всех компонентов менеджмента. Во второй и третий блоки выносятся те разделы первого блока, которые поддаются количественному выражению, план административных мероприятий, направленных на достижение поставленных целей, и финансовый план.

Написание первого блока является стержневым элементом процедуры формирования бизнес-плана и должно опираться на результаты перспективного стратегического анализа, использование которого для формирования качественных бизнес-планов способно оказывать серьезное влияние на будущую эффективность деятельности компании.

По своей сути стратегический анализ является этапом предплановых исследований, на котором системно анализируются факторы внешней, окружающей среды и ресурсного потенциала предприятия (внутренних возможностей) для определения «текущего состояния дел» на предприятии и выявления условий для его дальнейшего успешного развития в условиях рыночного хозяйствования.

В теории и практике стратегического планирования нет четкой классификации методов стратегического анализа. Более того, отнесение того или иного метода к стратегическому анализу чаще всего носит весьма условный характер, поскольку сами методы достаточно универсальны [3]. К наиболее распространенным методам стратегического анализа, применяемым на практике относятся следующие:

- PEST-анализ (анализ политических (Political), экономических (Economical), социальных (Social) и технологических (Technological) аспектов внешней среды);
- Модель Портера (модель пяти сил конкуренции) (анализ конкурентных условий сложившихся на рынке, которая позволяет оценить степень влияния каждой из пяти сил на компанию);
- SNW-анализ (анализ сильных (Strength), нейтральных (Neutral) и слабых (Weakness) сторон организации);
- R-анализ или коэффициентный анализ (сопоставление (расчет коэффициентов) различных измеримых показателей);
- SWOT-анализ (выявление сильных (Strength) и слабых (Weakness) сторон предприятия, а также возможностей (Opportunities) и угроз (Threats) внешней среды, а затем нахождение взаимосвязей между ними).

В таблице 1 показано, каким образом вышеперечисленные методы могут применяться при написании конкретных разделов бизнес плана, составленного в соответствии с методическими рекомендациями Государственного агентства Украины по инвестициям и развитию [1].

Таблица 1

**Применение методов стратегического анализа
при составлении бизнес-плана**

Метод Раздел	PEST-анализ			
	Политические факторы	Экономические факторы	Социальные факторы	Технологические факторы
Общая информация об инвестиционном проекте, в том числе соответствие задачам и приоритетам, определенным Программой деятельности КМУ	Изучение положений программы деятельности КМУ с целью обоснования соответствия проекта задачам и приоритетам, которые ей определены	Анализ экономической ситуации с целью обоснования важности проекта для развития экономики	Анализ социальной ситуации для обоснования актуальности проекта для общества	Анализ технологической среды для обоснования актуальности инновационного проекта
Описание продукции субъекта хозяйствования				Исследования на патентную чистоту
Маркетинг и сбыт продукции	Оценка влияния политической стабильности, принятых государственных программ и законодательных актов на возможности сбыта	Анализ динамики ВВП, инфляции, уровня занятости, средней заработной платы, доступности кредита с целью оценки величины спроса	Изучение традиций, ценностей, привычек, стиля жизни, вкусов и психологии потребителей демографической среды	
Производственный план	Изучение требований законодательства в сфере охраны труда и окружающей среды	Анализ отраслей, обеспечивающих организацию материально-техническими ресурсами и поддерживающих отраслей, цены поставщиков, возможности альтернативных поставок		Анализ технологической среды для обоснования прогрессивности применяемых технологий

Организационный план	Изучение трудового права для определения социальных гарантий, льгот, доплат, прав и обязанностей работников	Оценка заработной платы на рынке труда	Анализ наличия кадров требуемой квалификации на рынке труда	
	Изучение порядка и сроков государственной регистрации, получения лицензий, прав на земельный участок и разрешения на строительство			
Финансовый план	Анализ налоговой политики, перечня государственных сборов и платежей для определения суммы отчислений в бюджет и величины чистой прибыли	Анализ процентных ставок для определения величины процентных отчислений		
Оценка эффективности и реализации инвестиционного проекта		Анализ инфляции, процентных ставок и доходности альтернативных вложений для определения нормы дисконта	Анализ социальной сферы для обоснования социально-экономического эффекта	

Риски	Анализ возможности ухудшения политической ситуации, введения эмбарго и ограничений на внешнюю торговлю, изменения законодательства, таможенной и налоговой политики	Оценка вероятности изменения темпов экономического развития, процентных ставок, курса валют, транспортных тарифов, цен на ресурсы, срывов договорных обязательств	Анализ возможности изменения ценностей, норм, возникновения социальных конфликтов	Анализ вероятности появления альтернативных технологий
Метод Раздел	Модель пяти сил Портера			
Маркетинг и сбыт продукции	Анализ вероятности появления новых конкурентов, уровня конкурентной борьбы, угрозы появления субститутов, рыночной власти поставщиков и покупателей для определения привлекательности той или иной отрасли			
Производственный план	Анализ рыночной власти поставщиков для определения будущих условий поставок			
Риски	Оценка уровня угрозы каждой из пяти сил			
Метод Раздел	SNW-анализ	R-анализ		
Описание субъекта хозяйствования и сфера его деятельности	Анализ ключевых компетенций организации	Вертикальный и горизонтальный анализ финансовой отчетности, расчет показателей эффективности		
	Анализ организационной структуры			
Производственный план	Анализ используемых технологий и ноу-хау	Анализ загрузки производственных мощностей, производительности труда		
Организационный план	Анализ опыта, навыков и квалификации сотрудников	Анализ структуры персонала		
Финансовый план		Анализ финансового состояния для оценки кредитоспособности		
Риски	Анализ квалификации персонала для оценки вероятности потерь, связанных с ошибками работников	Анализ износа основных фондов для оценки вероятности сбоев в производственном процессе		
Метод Раздел	SWOT-анализ			
Маркетинг и сбыт продукции	Комплексная оценка факторов внешней и внутренней среды фирмы, сравнение внутренних сил и слабых черт компании с рыночными возможностями, выбор направления, в котором компания должна развивать бизнес			

Источник: разработано автором

Подводя итог формирования стратегической концепции развития компании в системе бизнес-планирования и определяя в ней место, цели и задачи стратегического анализа, а также особенности реализации его методики в процессе разработки бизнес-планов, следует отметить, что он играет доминирующую роль не только в процедуре долгосрочного прогнозирования бизнеса, но и непосредственно востребован в качестве контрольного, координирующего и корректирующего инструмента выполнения миссии компании. Это будет способствовать углублению методических основ экономического анализа в целом, а также возможностей его использования в аналитической практике хозяйствующих субъектов.

Список использованных источников:

1. Методичні рекомендації з розробки бізнес-планів інвестиційних проектів, Наказ Державного агентства України з інвестицій та розвитку від 31.08.2010 р. № 73
2. Ожегов С.И. Толковый словарь русского языка / С. И. Ожегов, Н. Ю. Шведова. – М.: Азбуковник, 1998. – 944 с.
3. Стратегический менеджмент / Под ред. Петрова А.Н.– СПб.: Питер, 2005. – 496 с.

Кобальчинська Є.О.

асистент,

Одеський національний політехнічний університет

ВИРОБНИЧИЙ ПОТЕНЦІАЛ ЯК ФАКТОР РОСТУ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Кожне підприємство в умовах ринкових відносин повинно шукати методи ефективного використання ресурсного забезпечення підприємства. Тільки успішна реалізація усіх активів підприємства, яки створюють потенціал підприємства, дозволить зберегти та посилити свою конкурентоспроможність.

В умовах постійних змін зовнішньої середовища однією з головних завдань для кожного підприємства є збереження своєї конкурентоспроможності на ринку.

Можливості підвищення конкурентоспроможності підприємства пов'язані з якісною та своєчасною оцінкою виробничого потенціалу та його ефективним використанням.

Багато зарубіжних та вітчизняних економістів таких як Абалкін Л.І., Савицька Г.В., Золотарев В.А., Волік І.М., Донець Ю.Ю., Анчишкин А.І., Должанський І.З., Федонін О.С., Дибикіна О.К. та ін. досліджують теоретичну сутність та практичну базу виробничого потенціалу підприємства.

Коло питань пов'язаних зі структурою, класифікацією складових потенціалу є досить дискусійним.

Потенціал – це наявні засоби, запаси та джерела, що можуть бути використані для досягнення певної мети, розв'язання певного завдання, а також можливості окремої особи, суспільства та держави в певній галузі.

Потенціал (від латинського *potentia* – можливість, потужність) – корисна властивість, що виявляється тоді, коли об'єкт, потенціал якого є предметом досліджень (держава, галузь, підприємство, особа тощо), здійснює певну діяльність, спрямовану на досягнення встановлених цілей. [1]

Конкурентоспроможність підприємства, у першу чергу, залежить від стану основних виробничих фондів. Виробничий потенціал машинобудівних підприємств дуже тісно пов'язаний із старінням та зносом основних виробничих фондів. Використанням застарілої техніки, що призводить до величезного розриву у цінах на вітчизняні продукти та аналогічні зарубіжні. Нехтування та неспроможність придбання та використання нових технологій у процесі виробництва дуже гальмує розвиток машинобудівництва в цілому. Неспроможність оновлення матеріально технічної бази машинобудівних підприємств призводить до їх занепаду та закриття.

Найбільший приріст промислового виробництва як протягом 2010 року, так і в грудні того ж року мало машинобудування (рис. 2). Обсяги виробництва машинобудування у 2010 р. зросли на 34,5% порівняно із 2009 роком (у грудні 2010 року – на 38,9% у річному обчисленні). Розвитку галузі сприяв високий зовнішній інвестиційний попит (обсяг експорту продукції машинобудування збільшився на 33,6% за 2010 рік, що було забезпечено насамперед збільшенням поставок залізничних локомотивів у 3,1 разу). [2]

Тому необхідно знати величину потенціалу підприємства щоб оцінити стан його конкурентоспроможності на даному ринку.

Найбільший досвід в оцінці величини потенціалу й керуванні ним, накопичений західними фахівцями – оцінювачами. В Україні прийняті закони «Про оцінку майна, майнових прав і про професійну оцінну діяльність в Україні».

Оцінка величини потенціалу базується на досить добре, теоретично й методично розроблених стандартних підходах і не є складною проблемою.

Звичайно застосовують три основних методи: [3]

1. Оцінка компанії по її балансовій вартості (book value). Це найпростіший спосіб, тому що кожне підприємство може надати фінансову звітність. Перед українськими підприємствами може встати лише питання впровадження механізму обліку за міжнародними стандартами (GAAP.LAS).

2. Найшвидший метод оцінки це метод порівняльних коефіцієнтів (multiples), або метод порівняння з компанією – аналогом. Підприємства можуть рівнятися за допомогою різних коефіцієнтів: Price-to-Equity, Price-to-Sales, Price-to-book value, ін. У кожному конкретному випадку вибирають ті коефіцієнти, які є найбільш прийнятними й показовими. Застосування цього методу в Україні ускладнюється тим, що в країні складно знайти схоже підприємство, з коефіцієнтами якого можна порівнювати коефіцієнти оцінюваного.

3. Метод дисконтування грошових потоків (cash-flow valuation) вважається найбільш прийнятним і самого об'єктивним для інвестиційного ринку. Він більш трудомісткий, ніж метод порівняння з компанією – аналогом. Експерти затверджують, що для більш точної оцінки вартості компанії варто застосовувати обидва методи – порівняння й дисконтування грошових потоків.

Але при виробленні рішень і виконанні стратегічних завдань, необхідно враховувати як внутрішні, так і зовнішні фактори, що впливають на розвиток бізнесу. Для цього необхідно використовувати й інші сучасні моделі.

Результати оцінки дозволять визначити величину потенціалу та застосувати заходи щодо росту конкурентоспроможності підприємства.

Список використаних джерел:

1. Управління потенціалом підприємства : навчальний посібник / І.З. Должанський, Т.О. Загорна, О.О. Удалих [та ін.]. – К. Центр навчальної літератури, 2006. – 362 с.

2. Зведений статистичний аналіз http://ukrstat.org/uk/druk/katalog/kat_u/publ1_u.htm

3. Мендрул А., Пузий Ф., Галкин и др. Учебное пособие для подготовки к сдаче квалификационного экзамена по экспертной оценке имущества, недвижимости, имущественных и неимущественных прав, бизнеса, техники и оборудования. – К.: Эксперт – Л, 2000. – 323 с.

Мартиненко Н.І.

студентка,

Науковий керівник: Фатюха В.В.

кандидат економічних наук, доцент,

Запорізька державна інженерна академія

ФІНАНСОВА ДІАГНОСТИКА В РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

На сучасному етапі розвитку економіки та в умовах нестабільності промисловим підприємствам необхідно постійно підвищувати потужність виробництва, конкурентоздатність продукції. Це можливо за мови ефективних форм господарювання та управління виробництвом. Для вирішення цих питань необхідно приділяти велику увагу проблемі забезпечення фінансової стійкості промислового підприємства, без якої подальший розвиток буде неможливий. Важлива роль у вирішенні цього питання відводиться фінансовій діагностиці, яка є не лише методом проведення своєчасної оцінки стіну підприємства, а й інструментом досягнення стратегічних цілей підприємства.

Проблеми фінансової діагностики розглядаються у працях таких науковців, як Загорна Т.О., Гетьман О.О., Костенко Т.Д., Савчук В.П., Савицька Г.В., Городня Т.А., Швиданенко Г.О., Коласс Б. та інші.

Деякі автори ототожнюють поняття діагностики фінансового стану підприємства з фінансовим аналізом. Однак більшість науковців відокремлюють ці поняття одне від одного.

Гетьман О.О. розглядає фінансову діагностику, як систематичну й усебічну оцінку його діяльності з використанням різних методів, прийомів та методик аналізу і доповнює, що вона передбачає

здійснення повномасштабного аналізу за результатами його господарської діяльності та зазначає, що діагностика заснована на здійсненні внутрішнього (традиційного) аналізу фінансового стану підприємства [1, с. 190].

Найденко О. Є. у своїй праці розглядає діагностику як комплекс заходів з оцінки стратегічного потенціалу підприємства. Результатом діагностики має бути діагноз – визначення та описання поточного і перспективного плану підприємства, його основних проблем та шляхів їх вирішення. Також автор зазначає, що центральним питанням у діагностиці є становлення симптомів ускладнень чи можливостей, а виявлення симптомів допомагає визначити основні проблеми [2, с. 227].

Проте найбільш широко висвітлив поняття фінансової діагностики французький вчений Б. Коласса у своїй роботі «Управління фінансовою діяльністю підприємства». На його думку, «... для відповідального фінансиста займатися діагностикою – це означає розглядати фінансове становище підприємства так, щоб виявити в динаміці симптоми явищ, які можуть затримати досягнення спрямованих цілей і рішення задач, піддаючи небезпеці плановану діяльність. Це передбачає вироблення коригувальних рішень і / або перегляд цілей і прогнозів» [3, 180].

Широкий та фундаментальний підхід висвітлений роботах А. Вартанова, І. Сокиринської та З. Соколовської. У них фінансова діагностика підпорядкована економічній, що розглядається з позицій системного підходу. Це дає змогу не тільки всебічно оцінювати стан об'єкта в умовах неповної інформації, але і виявляти проблеми його функціонування. Тобто, за допомогою діагностики стає можливим у руслі розвитку саме цього напрямку не тільки відстежувати стан об'єкта на кожному інтервалі часу, але й ідентифікувати його стан щоб управляти ним. Фінансова діагностика становить окремий, мало досліджений вид діагностики, новий напрям аналізу і, як наслідок, нову характеристику управління. Варто уточнити, що діагностика не замінює функцію управління – аналіз, а істотно доповнює її. Тобто, цілком ідентифікувати фінансовий аналіз і діагностику неможливо [6, с. 7].

Савчук В.П. У своїй науковій праці чітко визначив основні положення фінансової діагностики, якими має керуватись кожний фінансовий аналітик на підприємстві:

Положення 1. Зміст діагностики складають а) аналіз результатів діяльності підприємства і б) аналіз основних бізнес-процесів підприємства.

Положення 2. Фінансові показники повинні аналізуватися в комплексі з іншими «не фінансовими» показниками.

Положення 3. Принцип розумної достатності: Для цілей діагностики слід використовувати тільки ті показники, які є інформаційною основою для прийняття управлінських рішень.

Положення 4. Принцип порівнянності: Фінансові показники є марними для прийняття рішення, якщо менеджер не зіставляє їх з якимись іншими даними.

Положення 5. Принцип тимчасової узгодженості: Фінансова діагностика повинна про-проводитися згідно з конкретним тимчасовим регламентом, наприклад, раз на рік проводиться великомасштабна діагностика, а раз на місяць здійснюється моніторинг вибірових фінансових показників.

Положення 6. Діагностика повинна закінчуватися лаконічним поданням основних висновків, наприклад, у форматі SWOT-аналізу [4, с. 6].

Основними методами фінансової діагностики є:

- Горизонтальний аналіз, який відтворює динаміку фінансової звітності за визначений період;
- Вертикальний аналіз, що є аналізом внутрішньої структури звітності;
- Аналіз за допомогою коефіцієнтів фінансового стану.

Але Загорна Т.О. відмічає, що фінансовий аналіз передбачає і проведення факторного аналізу, під яким слід розуміти методику комплексного, систематичного вивчення впливу факторів на результативний показник [5, с. 216].

Більшість авторів відмічає також експрес-діагностику, яка дозволяє зробити швидкий попередній аналіз стану підприємства.

На основі проведеного дослідження та аналізу попередніх різносторонніх спроб дати характеристику поняттю діагностики фінансового стану підприємства можна зробити власний висновок, що діагностика фінансового стану підприємства – це здатність розпізнавати стан підприємства шляхом використання певних параметрів з метою оцінки поточного стану, виявлення, встановлення причин порушень для прогнозування розвитку підприємства в майбутньому.

Список використаних джерел:

1. Гетьман О.О., Шаповал В.М. Економічна діагностика// Центр навчальної літератури, 2007. – 307 с.
2. Найденко О.Є. Фінансові аспекти досягнення конкурентоспроможності підприємства // Збірник тез Другої міжвузівської науково-практичної конференції студентів та молодих вчених «Проблеми формування і розвитку фінансово-кредитної системи України». – Х // ШТРИХ, 2009. – С. 227–229.
3. Коллас Б. Управление финансовой деятельностью предприятия: уч. пос. / Пер. с фр.– М. // ЮНИТИ, 2002. – 850 с.
4. Савчук В.П. Финансовая диагностика и мониторинг деятельности предприятия: практические подходы и технологии // Ника-центр, 2004. – 424 с.
5. Загорна Т.О.Економічна діагностика : навчальний посібник// Центр навчальної літератури, 2007. – 395с.
6. Кривов'язюк І.В. Теоретичні засади фінансової діагностики підприємства / І.В. Кривов'язюк, Я.О.Кость // Вісник Луцького державного технічного університету: зб. наук. праць, 2011. – №1. – С. 5-9.

Преор Є.В.

студентка,

Вінницький торговельно-економічний інститут

Київського національного торговельно-економічного університету

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЯ БЕНКЕТІВ ФУРШЕТІВ В УКРАЇНІ

Ресторанний бізнес являється перспективним напрямком для сучасних підприємців. Із року в рік відкривається велетенська кількість різноманітних барів, ресторанів і кафе. Цей вид бізнесу дуже стабільний, і навіть коли в період кризи продовжує активно набирати обороти і приносити прибуток своїм власникам. Сучасний ресторанний бізнес, як ніколи раніше, пропонує широку номенклатуру послуг споживачам продукції та послуг громадського харчування [1].

Проблеми організації та обслуговування бенкетів фуршетів у закладах ресторанного господарства були досліджені у працях таких авторів, як Архіпова В.В, Усова Л.С, Чалова Н.В, Богушева В.І та ін. Також було вивчено досвід рестораторів України та ближнього зарубіжжя.

Актуальним на сьогодні організація бенкету фуршету. Організація такого заходу є одним із демократичних способів відмітити ту чи іншу подію. Бенкет фуршет зазвичай організовують в тому випадку, коли в обмежений час необхідно прийняти велику кількість гостей. Тому дана є досить актуальною на сьогодні, оскільки бенкети фуршети також є оптимальним вибором для неформального спілкування, а також на подібному заході кожен запрошений гість має змогу без особливих зусиль знайти собі приємного і цікавого співбесідника. Мета дослідження вивчення сучасних напрямків розвитку організації обслуговування бенкетів фуршетів.

Свята організовують з різних причин. Одні потребують веселощів, інші – серйозності. Для тих, хто хоче об'єднати вишуканість і невимушеність, існує так званий фуршет. Назва банкет-фуршет походить від французького «а-ля фуршет», що означає «на виделку». Основним столовим приладом під час їжі є вилка закусочна [2]. Банкет-фуршет організують зазвичай у випадках, коли в порівняно обмежений час (1,0-1,5 год) необхідно прийняти велику кількість гостей. Їм надається вільний вибір місця в залі. Організація фуршету здійснюється при урядових прийомах, підписанні протоколів, театральних прийомах, укладанні ділових угод, при закритті або відкритті презентацій, семінарів, при проведенні різних ювілеїв, сімейних свят та інших святкових заходів [3]. Особливістю обслуговування фуршету є те, що гості їдять і п'ють стоячи біля столів, до яких не ставлять стільців. Меню такого фуршету включає холодні і гарячі закуски, гарячі другі страви, десерт і напої. Закуси повинні подаватися невеличкими порціями «під виделку», тобто, щоб можна було їсти не вдаючись до допомоги ножа. Під час фуршетів традиційно подають різноманітні канапе, рулети, корзики, профітролі, тарталетки із салатами та різними наповнювачами, порційні холодні закуски, також подають великий асортимент різних нарізок, наприклад сирна нарізка, овочева та фруктова нарізка. Іноді в меню бенкету фуршету включають другі гарячі страви.

Різнноманітні закуски для бенкетів фуршетів, як правило, включають і солодкі страви. Варіантами десертів є: фруктові канапе та нарізки, салати у тарталетках або профітролях политі топінгами, вершками або іншими солодкими соусами, міні-мафіни, міні-кекси, міні-тістечка, фрукти в карамелі, наприклад такі як яблука чи груші, різноманітний асортимент шоколадних цукерок [4]. Учасникам

бенкетів фуршетів надається можливість вибирати не тільки холодні, а й гарячі та солодкі страви, які виставляються на бенкетному столі. Температуру гарячих страв підтримують за допомогою пристосувань для підігрівання, наприклад мармітах. Для деяких холодних страв використовують підставки з льодом.

На кожні 50-100 осіб у залі встановлюють фуршетний стіл, на якому виставляють всі страви або спочатку холодні страви і закуски, потім гарячі й останніми солодкі. Перед подаванням солодких страв і фруктів зі столу забирають все зайве. Усього в меню включають 10-15 найменувань закусок, гарячих і солодких страв.

Фуршет дає великий простір фантазії в оформленні і різноманітності можливостей у складанні меню. Оригінальність і зручність фуршету у тому, що завдяки розмаїтості страв, які пропонуються під час бенкетів фуршетів, кожний гість має змогу знайти щось на свій смак [5]. Зазвичай до кожної страви подають окреме вино або безалкогольні напої. На великих фуршетах після м'яса подають солодкі страви. На завершення подають каву або чай.

Асортимент напоїв під час проведення фуршетів досить різноманітний: шампанське, різні вина, міцні напої, вермути, лимона, соки, також різноманітні коктейлі, морси, фреші, газовані напої, мінеральна вода [4]. На бенкетному столі або підсобних столах, розміщених поряд із бенкетним, стопками ставлять тарілки і кладуть столові набори (із розрахунку по 2 шт. кожного виду на одного гостя). Краще використовувати столові мілкі тарілки, на яких гостям зручніше розмістити декілька видів закусок, вибраних на бенкетному столі. Напої не ставлять на бенкетний стіл. Для цього є буфет-бар, який встановлюють у бенкетному залі або в залі для збору гостей. У буфеті-барі гості самі беруть напої. Частину напоїв розносять на тацях офіціанти, для комплектації яких у підсобному приміщенні рекомендується передбачити ще один буфет-бар.

Столи під час бенкетів фуршетів мають гарний вигляд не лише за рахунок підібраних скатертин, серветок і сервізів. Столи прикрашають подані страви.

Після розміщення скляного посуду стіл сервіруємо тарілками, спочатку викладають закусочні тарілки стопками 6-8 штук на відстані від краю столу на 2 см. Відстань між стопками тарілок 1,5-2 м із торця столу відстань до першої стопки тарілок 70 см – 1 м. За закусочними тарілками викладають пиріжкові або десертні тарілки. На пиріжкові або десертні тарілки викладають полотняні серветки, можна біля тарілок.

Стопки тарілок розмішують симетрично, потім розкладають прибори, можна розкласти так: виделка, як з лівого так і з правого боку, на ребро зубчиками до тарілки, ножі завжди з правого боку лезом до тарілки, ще можна розміщувати ножі віялом. Доцільніше виделки розкладати з правого боку, десертні прибори або фруктові розміщують за десертними тарілками або правіше. При сервіровці столу можуть використовуватись і паперові серветки у вазах, квіти, фрукти. Напої в пляшках розміщують враховуючи спосіб розміщення скляного посуду. Пляшки витираємо, деякі відкривають, витирають шийки пляшок і далі прикривають корками. Після сервіровки столу викладають холодні закуски. Починають із закусок, які не втрачають свого вигляду довший час (за годину до початку банкету). Спочатку закуски з риби, м'яса та овочів. В кінці ікру, масло, заливні, салати заправлені сметаною або майонезом, якщо з соусом, то соус окремо в соуснику на пиріжковій тарілці з ложкою.

В меню банкету-фуршет включають 12-16 видів холодних закусок, 1-3 гарячі закуски, одна солодка страва, фрукти по 200-250 грам на людину соки 100-150 мл, води 250-500 мл.

За кілька хвилин до початку банкету офіціанти займають місця кожен біля своєї ділянки столу. Запрошених гостей зустрічають в аванзалі організатори банкету або метродотель. У барі, який розташований тут же, пропонують аперитив, а іноді й легкі закуски. За бажанням організатора напої і закуски офіціанти можуть розносити на підносах. Після того як всі учасники банкету зібралися, за розпорядженням його організатора метрдотель запрошує гостей до банкетного залу. Тут їх зустрічають офіціанти і допомагають обрати страви. Гості можуть зробити це і самостійно. З тильного боку банкетного столу можуть стояти кваліфіковані кухарі, які допомагають обслуговувати гостей. Враховуючи, що не всі гості можуть підійти до столу, офіціанти повинні запропонувати їм закуски та напої.

Офіціант, тримаючи піднос із блюдом з закускою і з стопкою тарілок і закусочними виделками, розносить і пропонує гостям закуски. На протязі цього банкету офіціанти слідкують за своєчасним прибирання використаного посуду і приборів. По сигналу метрдотеля через 20-30 хвилин після початку банкету, коли більшість людей з'їли холодні закуски, офіціанти подають гарячі закуски в основному в кокотницях, кокільницях, порційних сковорідках. Після того забирають використаний посуд і подають

другу страву без гарніру. На блюдо викладають гарячу страву з шпажками, поряд кладуть запасні шпажки, якщо страва з соусом, то поряд соусник. Після подачі других страв прибирають використаний посуд і подають кожному десерт індивідуально. Після цього прибирають використаний посуд і подають каву [5].

Отже, можна зробити висновки, що бенкет фуршет – це економічно вигідно і придатне для певних ситуацій рішення, так як він має ряд переваг: можливість на невеликій площі обслуговувати велику кількість гостей, вільний вибір учасників бенкету місць у залі, можливість підійти для бесіди до кожного гостя, можливість вибирати на свій смак страви та напої, запрошені гості можуть залишати бенкет в будь-який час не чекаючи закінчення, значно менші витрати на одного гостя, ніж на традиційному бенкеті.

Сьогодні ринок послуг України з організації бенкетів фуршетів вступив у новий етап свого розвитку, організатори сьогодні пропонують організувати звичайний бенкет фуршет у ресторані, але й зробити це й захід неповторним, не схожим на інші. Сьогодні в Україні стали популярними такі послуги під час фуршетів, як шоколадний фонтан, сирне та шоколадне фондю, дівчина фуршет.

Список використаних джерел:

1. Алексеев Д. Ресторан за интересами/Алексеев Д.//Ресторанні відомості, 2009 – №101. – С. 12-14.
2. Гутмайер В. Ресторанный сервис/ Гутмайер В., Зигель С. И Л., Лейгер Х., – М.: 2011. – 428 с.
3. Корнеев К. Особенности бенкетов фуршетов/ Корнеев К.// Ресторатор, 2012, – №4. - С. 19-20.
4. Кримська Т.А. Страви для бенкетів фуршетів / Кримська Т.А. // Ресторанні відомості, 2010. – №7. – С. 11-14.
5. Особенности ресторанного фуршета та правила його проведення [електроний ресурс] //Журнал “Открытый урок. – <http://ru.osvita.ua/vnz/reports/culture/11217/>. – 30.03.2014р.

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Гоманюк О.К.

аспірант,

Луцький національний технічний університет

ЗМІСТОВІ ХАРАКТЕРИСТИКИ РЕГІОНАЛЬНОГО РИНКУ БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ

Ринок банківських послуг є важливою, динамічною і невід'ємною складовою національної економіки будь-якої країни, необхідною умовою економічного зростання, забезпечення ефективних умов для розвитку приватного сектору, покращення соціального захисту та добробуту населення. В останні роки зростає інтерес науковців до вивчення різних аспектів ринку банківських послуг. Зважаючи на зростання ролі і місця регіоналістики, актуальним та відкритим продовжує залишатись питання, щодо розкриття поняття «ринку банківських послуг» в контексті науки «регіональна економіка».

Виділимо певні елементи для розгляду змісту «регіонального ринку банківських послуг». Перш за все, визначимо місце реалізації банківських послуг. Відомо, що формування та функціонування ринку банківських послуг припускає вивчення даного питання з позиції територіальності. Це важливо та актуально для вітчизняної економіки, яка характеризується значними регіональними відмінностями, що безпосередньо впливає на існування ринку. Отже, виникає необхідність розгляду ринкових відносин у її регіональних формах та формування регіональних ринків різного масштабу та ареалу поширення.

З метою більш детального вивчення регіонального аспекту слід визначитися із самим поняттям «регіон», яке походить від латинського regio, що перекладається як область, район.

В науці існує декілька підходів щодо визначення категорії «регіон». Основними з них виступають: географічний, політичний та економічний. Географічний ґрунтується виключно на

територіальних ознаках межі яких носять яскраво виражений географічний характер. Політичний орієнтується на адміністративно-політичний поділ країни. Економічний виходить із показників, які характеризують розміщення продуктивних сил на визначеній території, сформованих виробничими відносинами, які взаємодіючи, забезпечують регіональний відтворювальний процес. Перелічені підходи характеризують поняття регіону, доповнюють один одного та утворюють певну систему взаємозв'язків.

Отже, регіон являє собою підсистему соціально-економічного комплексу країни, відносно самостійну його частину, наділену специфічними особливостями соціально-економічних процесів. Економіка окремо взятого регіону, як підсистема, наділена ознаками самої системи, але при цьому проблеми регіонів не є дзеркальним відображенням проблем загальної системи. Звідси і виникає необхідність дослідження регіональних особливостей розвитку, які відбуваються в середині окремо взятого регіону.

Традиційно поняття регіону прив'язується та ототожнюється із поняттям адміністративно-територіальної одиниці. Слід зазначити, що для кожного регіону характерне індивідуальне сполучення виробництв, їх спеціалізація та рівень розвитку, що і стає основою внутрірегіональних та міжрегіональних зв'язків, які взаємодіючи проявляються у такій формі як територіальний поділ праці.

На певному етапі історичного розвитку територіальний поділ праці став причиною виділення регіональних ринків, як відносно самостійних підсистем національної економіки. Як наслідок, науковців зацікавило дослідження проблем просторової організації регіональних ринків та тих інфраструктурних елементів, котрі їх обслуговують. Почали змінюватися самі підходи до вивчення поняття ринку, його модифікація.

Щодо значення змісту поняття «ринок», то в економічній літературі існує чимало трактувань цієї категорії. По-перше, ринок – це механізм взаємодії суб'єктів, який діє на основі законів, принципів, чинників тощо. По-друге, ринком може бути власне і місце зустрічі цих самих суб'єктів, певне інфраструктурне об'єднання. Ринок, будучи економічною категорією, тісно пов'язаний з такими поняттями як обмін та обіг, що реалізуються через торгівлю та надання послуг. Слід зазначити, що відкриття механізмів ринку та законів їх дії мали колосальне значення як на стадії зародження економічної науки про ринки так і зараз. Але в сучасних умовах світової глобалізації не можна обмежуватися лише

загальними поняттями, а слід підходити до їх вивчення більш глобально. При дослідженні регіональних ринків потрібно враховувати, що кожному регіону характерне своє поєднання виробництв, спеціалізація та рівень розвитку. Перелічене визначає напрямок і структуру міжрегіональних зв'язків.

Регіональний ринок, на нашу думку, дещо відрізняється від загального поняття «ринку», як об'єкту макроекономіки чи мікроекономіки. Саме тому на сьогоднішній день виникає гостра необхідність його поглибленого аналізу, вивчення та розгляду під іншим кутом.

Відомий російський дослідник теорії регіональних ринків А.С.Новосьолов під регіональним ринком розуміє територіальну організацію сфери обігу, де проходить погодження інтересів і взаємодія виробників і покупців [2, с. 20]. Дане тлумачення, на нашу думку, ґрунтується в більшій мірі на територіальних аспектах, але не враховуються економічний та організаційний критерій. Ми пропонуємо акцентувати увагу на економічному та організаційному чиннику. Економічний визначає залежність не лише від загальнонаціональних чинників, але підкреслює специфіку регіону, його винятковість. Винятковість проявляється в тому, що ми можемо виокремити ту чи іншу територію в окремий регіон. Організаційний передбачає наявність певної територіальної організації, має своїм підґрунтям існування регіональної інфраструктури. Під регіональною ринковою інфраструктурою ми можемо розуміти як сукупність допоміжних елементів, які забезпечують організацію сфери обігу, так і систему, яка опираючись на різного роду чинники, наприклад економічний потенціал, забезпечує наявність територіально-організованого об'єднання тих самих елементів, які беруть активну участь в сфері обігу.

Для того, щоб розкрити зміст регіонального ринку банківських послуг недостатньо обмежитися лише поняттям «регіональний ринок». Останній не можна розглядати відокремлено, оскільки дана категорія, зважаючи на велику різноманітність сфер ринкової діяльності, несе в собі безумовне поєднання з однією з них. В нашому випадку мова йтиме про банківські послуги, а точніше про ринок банківських послуг. Тому зважаючи на те, що банківська послуга є ключовим та базовим елементом даного поняття, важливо визначити ту змістовну ознаку, яка дасть нам можливість зрозуміти поняття «банківської послуги», як наявного результату діяльності

банківських установ. Це допоможе охарактеризувати особливості функціонування банківських послуг і на регіональному рівні.

Науковці розглядають ринок банківських послуг обмежуючись відносинами попиту з боку покупців і пропозиції з боку банків, які стають індикаторами формування ціни на банківські послуги [2].

Ткачук В.О. розглядає ринок банківських послуг як специфічну сферу економічних відносин функцією яких є балансування попиту і пропозиції на банківські продукти [3, с. 220].

Отже, розглянуті трактування понять «регіональний ринок», «ринок банківських послуг» підводять нас до розкриття змісту регіонального ринку банківських послуг шляхом виведення власного визначення даної категорії.

Під *регіональним ринком банківських послуг* будемо розуміти сукупність соціально-економічних взаємовідносин між суб'єктами ринку, які формуються на просторово впорядкованих територіях і пов'язані з обміном, розподілом та споживанням специфічних продуктів банківської діяльності – банківських послуг, на становлення і розвиток яких впливають регіональні фактори та метою функціонування яких є їх раціональне поєднання між банками та клієнтами, враховуючи та підтримуючи при цьому позицію безпеки держави і використовуючи відбір таких підходів, який забезпечував би розвиток регіону.

На сьогодні гостро постає питання вивчення та дослідження значення регіональних ринків банківських послуг, його ролі і місця для розвитку регіону. Адже розвиток банківського бізнесу на регіональному рівні значною мірою позначається не лише на перспективах розвитку економіки регіону, але і держави в цілому.

Список використаних джерел:

1. Дзюблук О.В. Банківські операції : Підручник /За ред. д.е.н., проф. О. В. Дзюблюка . –Тернопіль: Вид-во ТНЕУ «Економічна думка»,2009. – 696 с.
2. Новосьолов А.С. Теорія регіональних ринків : підручник /Новосёлов А.С. – Ростов-на-Дону:Феникс;Новосибирск: Сибирское соглашение, 2002. – 448 с.
3. Ткачук В.О. Маркетинг в банку [Підручник] -Тернопіль: «Синтез-Поліграф», 2006. - 225.

Кужель І.Є.

молодший науковий співробітник;

Слушаєва О.М.

молодший науковий співробітник,

Волинський державний науковий та інформаційний центр

«ЗЕЛЕНА» ЕКОНОМІКА КРАЇНИ: ІННОВАЦІЙНИЙ АСПЕКТ

Ще у 2009 р. хвилі кризи охопили понад 150 держав. Найбільш негативний її вплив виявився у найбільш економічно розвинених країнах. Скоротилися промислове виробництво і зовнішня торгівля. До рекордного максимум піднявся рівень безробіття. Оцінивши масштаби, причини та наслідки, уряди країн запропонували плани відновлення економіки, при цьому були з'ясовані ключові сфери та обсяги державної підтримки. Пріоритетними були визнані такі сфери: освіта, медицина, охорона здоров'я, інноваційна інфраструктура та «зелена» енергетика, що заснована на екологічно чистих джерелах енергії та ефективному раціональному енергоспоживанні [1, с. 14].

Так, наприклад, загальний обсяг коштів затверджених конгресом США на реалізацію урядового плану з подолання наслідків кризи склав \$787 млрд. Понад \$70 млрд. з цієї суми було спрямовано на розвиток альтернативної енергетики, модернізації інфраструктури та підвищення енергоефективності економіки. Особливу увагу, як підкреслила в інтерв'ю журналу «U.S. News & World Report» головний радник президента США з питань енергетики Керол Браунер, було спрямовано на розвиток інноваційних технологій, що формують енергетику майбутнього, засновану на національних енергоресурсах, відновлювальних джерелах енергії, енергоефективності [2, с. 48].

Інноваційні рішення в сфері екології та бережливе ставлення до природних ресурсів, альтернативні джерела енергії та ресурсозберігаючі новації, вторинне використання та переробка різноманітних відходів, сьогодні прийнято об'єднувати єдиним поняттям – «зелені» технології (green technologies). Увага до зелених технологій зростає по мірі зменшення на планеті питної води, родючих земель, чистого повітря. При цьому, усі ми розуміємо, що корисні копалини скорочуються з кожним роком та гостріше постає питання пошуку альтернативних джерел енергії. [3, с. 3]

Останнім часом відбувається удосконалення системи індикаторів добробуту, які мають доповнювати такий показник, як валовий внутрішній продукт (ВВП), при використанні його як узагальнюючого мірила економічного результату. До складу такої системи світовою спільнотою включаються показники екологічної і ресурсної продуктивності та ефективності.

Важливим завданням для міжнародної спільноти та національних урядів є розмежування економічного зростання та деградації довкілля й більш ефективне використання ресурсів для задоволення зростання потреб споживачів за принципом: «робити більше, використовуючи менше ресурсів» [4, с. 23-24].

Україна споживає 8,76 тонн матеріальних ресурсів на душу населення (вдвічі менше за Польщу та Чехію), але показує нижчу матеріальну та екологічну продуктивність на 1 тону використаних первинних ресурсів, енергоємність ВВП в Україні становить 0,39 кг нафтового еквіваленту (н.е.) на 1 дол. ВВП, а обсяги викидів – 0,89 кг на 1 дол. ВВП.

Таке співвідношення показників свідчить про недостатню розвиненість техніко-технологічної бази української промисловості, що обумовлює низький рівень ресурсної продуктивності та обертається підвищеними витратами для держбюджету.

Показник, за яким оцінюється енергетична ефективність національної економіки та впровадження нових енергозберігаючих технологій – це енергоємність ВВП країни.

За уявою світової спільноти, енергетична тематика, точніше, енергоефективність економіки, є найважливішою складовою в технологічній модернізації виробництва будь-якої країни та одночасно приводом для спроби всебічного виявлення підходів до питань енергоефективності виробництва продукції та передуючих виробництву наукових розробок, адже відомо, що при розрахунках собівартості продукції енерговитрати є суттєвою складовою частиною.

Показники енергоємності ВВП країн світу свідчать про те, що найменше енергії споживається у Великобританії – 0,11, Данії – 0,12, Німеччині – 0,14 кг нафтового еквіваленту на 1 дол. ВВП [5, с. 51, 57].

Економіка України за останні 20 років скоротила енергоємність більш ніж у 2 рази – з 0,9 кг до 0,39 кг н.е. на 1 вироблений долар ВВП. Проте, порівнюючи енергоємність ВВП України з іншими країнами, слід зазначити, що енергоємність ВВП України ще

перевищує середньосвітовий показник. Така ситуація обмежує конкурентоспроможність вітчизняної продукції на світових ринках, стримує розвиток національної економіки, сприяє залежності України від імпортованих енергоносіїв.

«Зелені» технології на даний час знаходяться на стадії свого раннього розвитку, як колись ІТ- технології. Очікуються, що розвиток «зелених» технологій та їх масштаби за силою впливу на зміни структури економіки та майбутні переміни в економіці будуть дорівнюватися інформаційним інноваціям. Саме ІТ – технології сприяли формуванню єдиного інформаційного простору та забезпечували активний розвиток глобальної економіки. Доречно згадати про зв'язок між інформаційними технологіями та комп'ютерами, у якому за оцінками Schneider Electric йдеться про те, що один комп'ютер ввімкнений цілодобово випромінює в атмосферу до 1500 фунтів CO_2 . Одне дерево поглинає від 3 до 15 фунтів CO_2 в рік, а значить, що для знищення щорічних викидів в атмосферу від одного комп'ютера потрібно до 500 дерев.

Приклади енергоефективних та енергозберігаючих технологій можна продемонструвати і на багатьох вітчизняних розробках. Зокрема, для прикладу, на розробках Луцького національного технічного університету спільно з Волинським державним науковим та інформаційним центром в галузі сільськогосподарського машинобудування.

Так, спільними розробками енергоефективних технологій Луцького національного технічного університету та Волинського НІЦ, створена низка конструкцій сушильної техніки для сільськогосподарських сипких продуктів та продуктів хімічної промисловості із джерелами живлення та іншими елементами конструкцій з використанням сонячної енергії. Розробки виконані на рівні винаходів та захищені патентами в Україні.

Отже, враховуючи вищевикладене, можна стверджувати, що енергозбереження та використання альтернативних джерел енергії в умовах світової глобалізації сприятимуть екоенергетичній безпеці нашої держави. При цьому, слід врахувати, що це можливо лише за умови виведення енергетики країни на якісно новий рівень конкурентоспроможності.

Список використаних джерел:

1. В.П. Клавдієнко / Инновации и «озеленение» экономики США / Инновации – 2010 – №12 – С. 14
2. K.Walsh. An America finally ready to conserve// U.S.News World Report – 2009 – №3 – Р. 48
3. Д. Беннетт, В. Горузиненко, Я. Хосни, А. Трифилова / «Зеленые технологии»: что мы о них знаем? / Инновации – 2009 – №3 – С. 3
4. Монографія Б.В. Гриньов та інші «Інноваційна та науково-технічна сфера України» С 23-24, К.: НТУУ «КПІ», 2012 р
5. “Key World Enerdgy Statistics” за відповідні роки (Електронний ресурс) – Режим доступу: http://www.iea.org/textbase/nppdf/free/2011/key_world_energy_stats.pdf

ІННОВАЦІЇ ТА ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ

Борисова О.В.

кандидат економічних наук, доцент,

Харківський державний університет харчування та торгівлі

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В ІНДУСТРІЇ ГОСТИННОСТІ

Ефективне функціонування і розвиток підприємств гостинності України в умовах ринкових відносин визначається стратегічним поведінкою і дозволяє підприємству виживати в конкурентній боротьбі в довгостроковій перспективі. У зв'язку із зростанням ділової активності на ринку підприємств гостинності, що пов'язано із зростанням обсягів і розмаїттям послуг, новими резервами зростання на ринку технологій та фізичних товарів, інноваційне управління є одним з найважливіших факторів, що визначають успіх діяльності підприємств готельного господарства в ринковому середовищі, його фінансову стабільність і конкурентоспроможність. Тому всі компанії в умовах жорсткої конкуренції, мінливої ситуації повинні не тільки концентрувати увагу на внутрішньому стані справ компанії, але і розробляти інноваційну стратегію, яка дозволяла б мобільно реагувати на зміни зовнішнього середовища.

Перспективи розвитку інноваційної діяльності підприємств досить охарактеризовані у відомих наукових працях Г. Гольдштейна, А. Удалова, В. Пастухової та ін. [1, с. 26; 2, с. 18; 3, с. 604]. Дослідження щодо суб'єктів ринку туристичних послуг, індустрії гостинності представлені такими вченими Л. Гонтаржевська, І. Зорін, Т. Каверіна, В. Квартальнов, А. Любіцева та ін. [4, с. 105; 5, с. 4; 6, с. 11]. Через недосконалість досвіду вітчизняних підприємств у стратегічному управлінні у сфері гостинності актуальним є вивчення стратегій інноваційного розвитку світових готельних мереж, визначення перспектив їх розвитку, вивчення провідного досвіду і рекомендацій щодо формування цих стратегій.

Більшість вчених підкреслюють, що інноваційна діяльність спрямована на практичне використання наукового, науково-технічного результату й інтелектуального потенціалу з метою отримання нового продукту або поліпшення продукції, що випускається підприємством, способу його виробництва і задоволення потреб суспільства в конкурентоспроможності здатних товарах і послугах, удосконалення соціального обслуговування тощо [1 – 6]. Однак кожна сфера діяльності має свої специфічні властивості, які впливають на можливість розвитку інноваційної діяльності підприємств галузі, зокрема й індустрія гостинності, до якої відносяться готелі, аналогічні засоби розміщення та інші підприємства, що приймають туристів, які надають послуги з харчування та інші додаткові послуги (спорт, культурні заходи та ін.).

Інноваційна діяльність у сфері гостинності спрямована на створення і вдосконалення нових продуктів (послуг), розвиток маркетингу, впровадження нових організаційних інновацій (кооперація, франчайзинг, нові форми управління та співробітництва), застосування нових інформаційних технологій у всіх операційних системах (починаючи з бронювання і закінчуючи розміщенням клієнта, а також додаткові інформаційні послуги), втілення сучасних технічних рішень, застосування інших інновацій, які сприяють отриманню суб'єктами індустрії гостинності як економічного, так і соціального ефекту, зміцнюють імідж організацій. Дослідження 30 підприємств (20 готельних підприємств і 10 туристичних фірм) у сфері гостинності м. Харкова і області показали, що:

- організаційні інновації, які пов'язані з розвитком підприємства і туристичного бізнесу в системі і структурі управління здійснювали до 15%;

- маркетингові інновації проводили до 93%;

- періодичні нововведення (продуктові інновації), направлені на зміну споживчих якостей готельного і туристичного продукту втілювали у діяльність до 27% від сукупності підприємств, що досліджувалися.

цього, проведення опитування 150 потенційних туристів, які мають різні цілі поїздки підтвердили, що для більшості клієнтів існують такі основні вимоги, як: безпека послуг (27%); вартість і наявність різних пільг (21%); комфортність, зокрема екологічний

комфорт (19%); рівень транспортування та перевезення туристів і вантажу (19%); інші фактори (4%).

На сучасному етапі глобальними тенденціями інноваційного розвитку готельного господарства, що є є: розвиток спеціалізованих готельних міжнародних ланцюгів, автоматизація підприємств, створення малих готелів та ін. У перспективі готельне господарство стане провідним чинником активізації туризму, інтеграції держави у світові структури міжнародного співробітництва, підвищення ролі національних традицій.

У менеджменті кращих компаній миру, незалежно від моделі, у якій вони існують, незалежно від національної приналежності, проявляються такі риси: клієнт-орієнтований підхід; диверсифікованість бізнесу; активізація людського фактора; використання сучасних інтегрованих інформаційних маркетингових технологій; розвиток партнерських зв'язків, у тому числі через нові організаційні форми управління: глобальні об'єднання, стратегічні альянси, консорціуми, що забезпечують доступ до дешевих ресурсів і важливих ринків збуту; домінування адаптивних структур управління; серйозна робота зі створення й підтримки мікрокультури. Ці інноваційні заходи дозволяють підприємствам не просто реалізувати послугу контрагентові або споживачеві, але й формувати попит, підвищувати ефективність і прибутковість діяльності на ринку.

Характерною рисою процесу глобалізації в галузі є застосування новітніх інформаційних і телекомунікаційних технологій (за результатами досліджень у 2011–2013рр. питома вага онлайн-покупців послуг гостинності досягла 25 – 30%), які сприяють підвищенню ефективності й удосконалюванню роботи компаній, поліпшенню обслуговування клієнтів, прискоренню всіх оперативних процедур, створенню нових маркетингових методів і розподільчих каналів. Активно використовуються можливості Інтернету, розвивається торгівля послугами в онлайн-режимі. Особливістю цих нововведень є поповнення бази даних, своєчасне оновлення матеріалу, активна маркетингова і рекламна підтримка. Це – показ банерів, проведення конкурсів з метою виявлення найкращих підприємств, заохочення клієнтів, участь у міжнародних виставках, презентації, розміщення веб-сайтів на інших Інтернет-ресурсах, зв'язки з засобами масової інформації та ін.

Прикладом ефективності реалізації інноваційних стратегій, під якими розуміють економічний важіль розвитку та підвищення

конкурентоспроможності підприємств на основі інновацій в підприємствах готельного господарства м. Харкова [7, с.], можна назвати розвиток двох національних керуючих компаній (Premier International і Reikartz Hotel Management), які ефективно працюють в сегменті 4-5 зірок і розвивають готелі 2-3 зірки. Готелі зазначених мереж продемонстрували високі стандарти, що базуються на поєднанні західного та вітчизняного досвіду, враховують сучасні передові технології [8].

Систематизація і узагальнення сучасних досліджень щодо інноваційної діяльності показала, що для стратегічного розвитку сфери гостинності доцільним є кластерний підхід, але вважаємо цей розвиток більш розширеним на основі регіонів, кожен з яких пропонуватиме свій бренд, нові та вже існуючі напрями гостинності (напрями туризму, формати підприємств, рівень комфорту підприємств, додаткові послуги тощо), які враховують нововведення.

Таким чином, для інноваційного розвитку вітчизняних підприємств сфери гостинності вважаємо за необхідне побудову стратегій, які втілюють інновації та сприяють якісному оновленню всіх складових системи управління підприємством (структура, технології, ресурси, персонал, маркетинг, фінанси та ін).

Список використаних джерел:

1. Гольдштейн Г. Я. Стратегический инновационный менеджмент: учеб. пособие / Г. Я. Гольдштейн. – Таганрог: ТРТУ, 2004. – 267 с.
 2. Удалов Ф. Е. Элементы инновационной политики / Ф. Е. Удалов // ЭКО. – 2008. – № 6. – С. 7.
 3. Борисова О. В. Використання спресе-аналізу для формування ефективної інноваційної політики на підприємствах ресторанного господарства / О. В. Борисова // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг: зб. наук. праць. – Харків: ХДУХТ. – 2011. – вип. 2 (11). – С. 601–608.
 4. Гонтаржевська Л.І. Ринок туристичних послуг в Україні: Навчальний посібник / Л.І. Гонтаржевська. – Донецьк: Східний видавничий дім, 2008. – 180 с.
 5. Любіцева О. О. Ринок туристичних послуг / О. О. Любіцева. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://tourlib.net/books_ukr/lubiceva_rtp13.htm.
 6. Зорин И. В. Туризм как вид деятельности. / И. В. Зорин [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://tourlib.net/>.
- Борисова О. В. Інноваційні стратегії підприємств туризму: сутність, методичні підходи щодо вибору стратегій з використанням Spase-аналізу. / О. В. Борисова. Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка» –

№6. – Дніпропетровськ: ДДАУ, 2013. – [Інтернет-ресурс]. Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=1946&p=1>

7. Туризм и гостиничный бизнес. Индустрия гостепреимства [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://prohotelia.com.ua>.

Щетінін К.В.

студент,

*Донецький національний університет економіки і торгівлі
імені Михайла-Туган Барановського*

ІНОЗЕМНІ ІНВЕСТИЦІЇ В УКРАЇНІ: АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ ТА ШЛЯХИ ЇХ ПІДВИЩЕННЯ

На сучасному етапі становлення вітчизняної економіки від ефективності і масштабів залучення іноземних інвестицій залежать стан національного виробництва, рівень технологічного розвитку, структурна перебудова народного господарства. Активізація інвестиційного процесу є вирішальною умовою продовження соціально-економічних перетворень. Реальна економічна ситуація в Україні значно ускладнює інвестиційну діяльність. Обсяг вкладень не забезпечує передумов економічного зростання і навіть повноцінного відтворення наявного стану. Фактично країна існує за рахунок безповоротного споживання успадкованого від радянських часів виробничого потенціалу.

Шляхам вирішення інвестиційних проблем української економіки останнім часом присвячується досить багато наукових праць провідних вчених, а саме: Борщевського В., Гладкової О., Досінчука Х., Колосового О., Лазебника Л., Мельникова О., Омелянович Л., Філіпенко Т., Самовалова В., та ін.

Метою статті є дослідження інвестиційного клімату України, проведення аналізу надходжень прямих іноземних інвестицій в економіку держави, виявлення проблем і перспектив підвищення її інвестиційної привабливості України.

Прямі інвестиції за твердженням Держкомстату - це інвестиція, що передбачає довгострокові взаємовідносини, які відображають тривалу зацікавленість іноземного інвестора в економіці іншої країни. У свою чергу, пряме інвестування передбачає суттєвий

вплив інвестора-нерезидента на управління підприємством-резидентом з метою отримання прибутку або досягнення соціального ефекту [2, с. 127].

Згідно з даними Держкомстату України темпи зростання обсягів прямих іноземних інвестицій в економіці України за період 2003-2013 рр. коливалися від 124,6% у 2004 р. до 106,7% у 2013 р., максимум зростання ПІІ (у % до попереднього року) зафіксовано у 2005 р. – 186,7%. У 2013 р. темпи зростання ПІІ в економіку України становили 112,2%, отже, даний показник не досяг докризового рівня 2006 та 2007 років (Рис.1). Об'єктивними причинами є як рецесійні процеси у ЄС так і підвищена боротьба за розподіл світових потоків ПІІ в умовах кризових явищ.

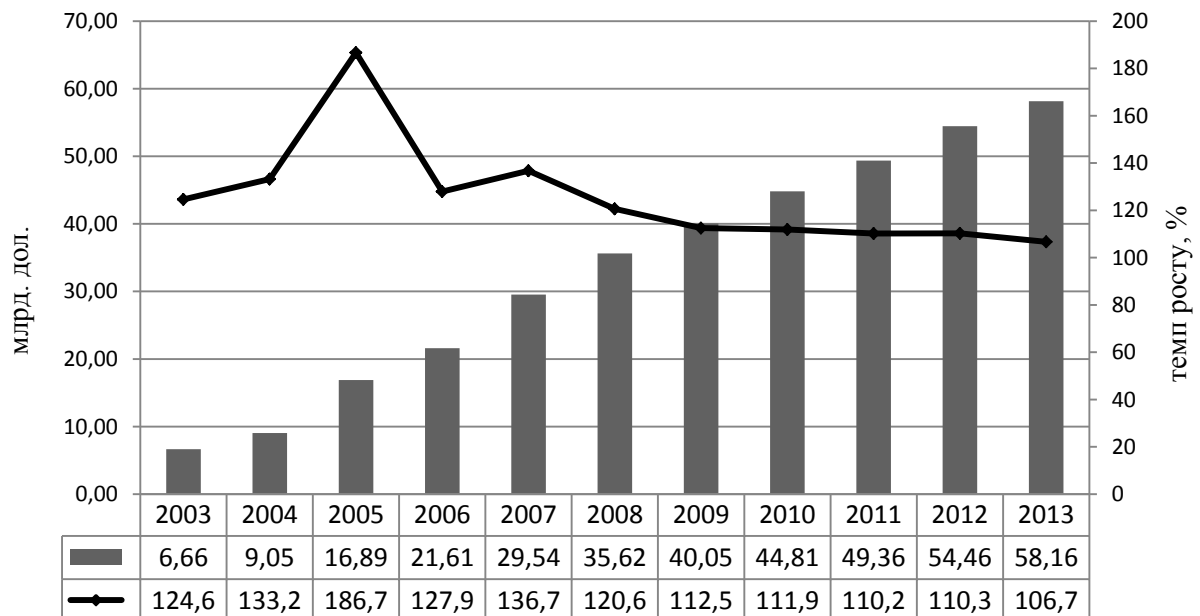


Рис. 1. Обсяги прямих іноземних інвестицій в Україну

Найбільші обсяги прямих іноземних інвестицій у 2013 р. були спрямовані з таких країн: Кіпр – 17,27 млрд. дол. (32,7 %), Німеччина – 6,31 млрд. дол. (10,8 %), Нідерланди – 5,16 млрд. дол. (9,6 %), Російська Федерація – 3,78 млрд. дол. (7,4 %) та з Австрії – 5,6%, Велика Британія та Віргінські о-ви (Брит.) – 4,7 та 4,3%, Франції (3,1%) і Швейцарії (2,3%) [1].

Причину таких низьких показників країн ЄС можна пояснити існуванням значних ризиків втрати капіталу у зв'язку з економічною та політичною нестабільністю України в довгостроковому періоді, оскільки в Україні правила інвестування відмінні від європейських, де держава не тільки законодавчо захищає активи інвесторів, а й стежить за тим, щоб з ними нічого не сталося.

Економіка України суттєво залежить від зовнішнього фінансування, що робить її вразливою до змін у настроях інвесторів. Щоб забезпечитись підтримкою інвесторів, влада має проводити цілеспрямовану політику покращення інвестиційного клімату та реалізацію шляхів забезпечення економічної стабільності в країні.

Разом з тим в Україні існують значні проблеми розвитку інвестиційної сфери економіки, до них можна віднести: політичну ситуацію (загальна нестабільність, конфлікти у владі); значні інвестиційні ризики, викликані соціально-економічною та політичною нестабільністю; надмірне податкове навантаження, мінливість та непередбачуваність законодавчої бази; корупцію; дезінтеграцію реального та фінансового секторів економіки; тінізацію економіки, домінування короткострокових торгівельних операцій спекулятивного характеру; жорстке формальне планування обсягів грошової маси, нестача обігових коштів та кредитних ресурсів у підприємств; внутрішню (доларизацію) та зовнішню втечу капіталів, перетворення України у донора більш розвинених економік; загальне скорочення державних видатків, їхнє обмеження головним чином соціальними виплатами; проблеми під час отримання банківських кредитів і позик [3, с. 24].

Але в нашої держави є можливості для покращення інвестиційного клімату всередині країни. І тут не можна не звернути увагу на досвід тих країн, які, перебуваючи у становищі, схожому до нашого сьогодні, і стикаючись з подібними проблемами, зуміли підвищити власну інвестиційну привабливість. У ТОП-10 інвестиційно привабливих країн світу поряд із традиційно найбільш економічно сильними країнами - Німеччиною, Великобританією і США, де диверсифікація інвестиційних ризиків є найкращою, з країн колишнього радянського простору увійшли Чехія і Латвія.

Шляхами вирішення цих проблем для України може стати: політична стабілізація та визначення пріоритетів у зовнішній політиці – чітка орієнтація на створення зони вільної торгівлі з ЄС; адаптація законодавства та регуляторної системи до системи законодавства країн ЄС; створення умов для вільної конкуренції – зменшення адміністративних бар'єрів та преференцій на шляху руху капіталів, в тому числі у зовнішній торгівлі; спрощення адміністрування податків; усунення технічних бар'єрів в процесі відшкодування ПДВ та митного оформлення товарів; застосування для інвестиційних цілей ставки на прибуток, яка тяжіє до нуля через використання прискореної амортизації, та комплексу податкових

пільг та винятків (як це робиться у країнах ЄС, де податкова система побудована так, що компанія, яка вирішує реінвестувати прибуток у виробництво, звільняється від оподаткування цих коштів); розвиток фондового ринку, сприяння збільшенню кількості публічних компаній та якості розкриття ними фінансової звітності; прийняття пакета законів щодо ліквідації корупції, зменшення адміністративного тиску на бізнес та сприяння відділенню бізнесу від влади; невтручання з боку владних структур у процес прийняття рішень органами судової гілки влади, а отже, збереження судовою системою незалежності та незаангажованості; повне та своєчасне надання інформації для бізнесу (інвестиційних рейтингів, прогнозів макроекономічних показників тощо) завдяки створенню спеціалізованих центрів.

Своєю чергою, враховуючи міжнародний досвід, для покращення інвестиційного клімату Україні варто орієнтуватися на: забезпечення пільгового податкового режиму під час здійснення великих капіталовкладень в економіку України; стимулювання інвестицій у реальний сектор економіки за рахунок розвитку системи державних гарантій, що надаються інвестору в пріоритетних для України напрямках інвестування; збільшення спільного державно-приватного фінансування інвестиційних проектів із залученням іноземного капіталу; здійснення антимонопольних заходів та забезпечення внутрішнього конкурентного середовища для розвитку інвестиційної діяльності; організацію конкурсів та аукціонів щодо надання стратегічно важливих об'єктів у державну концесію вітчизняним та іноземним інвесторам.

У результаті проведених досліджень, видно, що в Україні існують певні умови для залучення іноземних інвестицій, однак є ще ряд проблем, які необхідно вирішувати, застосовуючи сучасний організаційно-економічний механізм залучення прямих іноземних інвестицій в країну.

На сьогодні Україна не є інвестиційно привабливою країною навіть порівняно з найближчими країнами Східної Європи. Такі висновки підтверджуються результатами різних експертних оцінок. Відмітною ознакою є падіння інвестиційного рейтингу нашої держави, поряд з поліпшенням економічного становища її потенціальних конкурентів на світових ринках.

Отже, світовий досвід в галузі іноземних інвестицій, свідчить про те, що найбільших успіхів у залученні іноземних інвестицій

досягають ті країни, які ставлять таку мету, як пріоритетну в своїй економіці, а також використовують при цьому можливо більший набір заходів.

Список використаних джерел:

1. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс] - Режим доступу: ukrstat.gov.ua
2. Євтушенко Г.І. Іноземне інвестування в Україні: сучасний стан і перспективи. // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України, 2012, №1. – С. 126-135.
3. Червяцова О.В. Проблеми та перспективи залучення іноземних інвестицій в економіку України.// Вісник СДУ. Серії «Економіка», 2013, №3. – С. 22-28.

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Барун М.В.

здобувач,

Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень

ЗВ'ЯЗОК ВИРОБНИЧИХ МОЖЛИВОСТЕЙ З ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ

На сучасному рівні функціонування економічних, екологічних, політичних, соціальних та інших систем та з теперішнім рівнем розвитку науки повною мірою пізнати сутність еколого-економічних закономірностей важко. Багато основних параметрів такої взаємодії вже виявлено, але в площині виробничих відносин з постійним зміненням кон'юнктури ринку та промислових можливостей, стану навколишнього середовища, розвитком науково-технічного прогресу питання зв'язку виробничих можливостей з еколого-економічним потенціалом залишається актуальним.

На думку [1, с. 214] взаємозалежність між окремими частинами організації та навколишнім середовищем допомагає зрозуміти теорія систем. Оскільки підприємство є цілісною господарською системою, то воно функціонує, інтегрується та взаємодіє з зовнішнім середовищем, в тому числі з навколишнім природним середовищем.

Виробнича діяльність за своєю структурою та обсягом вирішення господарських завдань є найбільш складним напрямком, тому обґрунтування управлінських рішень з точки зору еколого-економічного напрямку, обсягів виробництва, врахування впливу виробничих можливостей на навколишнє природне середовище є запорукою успіху.

На думку авторів [3, с. 87] еколого-економічний потенціал це – ступінь екологічної рівноваги в інтегрованій геосистемі «суспільство-природа» та її здатність виконувати антропо-екологічну та виробничу функції.

На державному рівні поняття еколого-економічного потенціалу трактується як теоретично доступні для використання ресурсів властивості екологічних систем країни [4, с. 97].

Закономірність, яка існує між виділеним обсягом витрат на охорону природи та якісним станом навколишнього природного середовища можна відстежити, використовуючи графік виробничих можливостей (рис. 1) та залежність еколого-економічного потенціалу (ЕЕП) від забруднення навколишнього середовища (рис.1, рис.2) [2, с. 136].

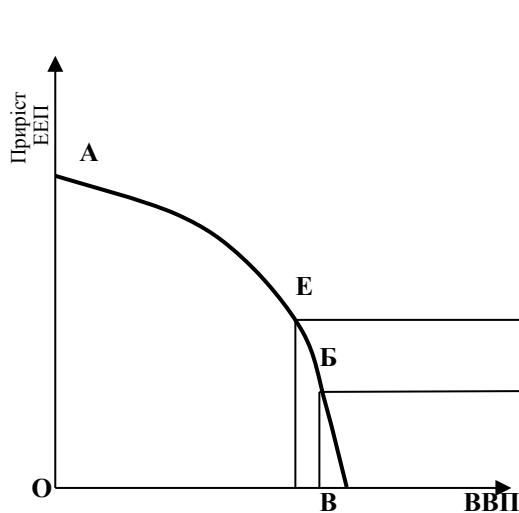


Рис. 1. Графік виробничих можливостей

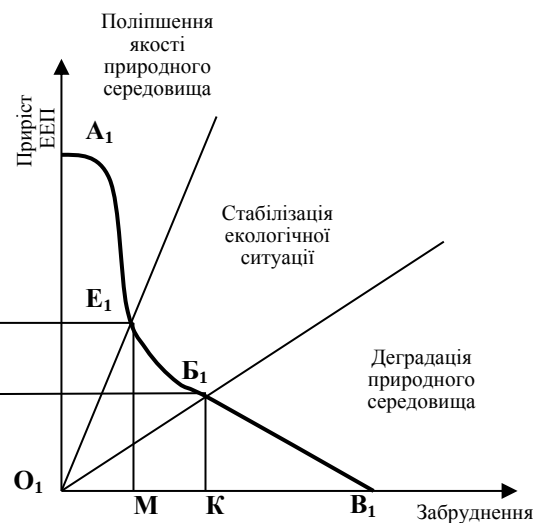


Рис. 2. Графік залежності ЕЕП від забруднення навколишнього середовища

Засновуючись на ствердженні, що суспільство всі ресурси, які воно налічує може використовувати тільки для відтворювання внутрішнього валового продукту (ВВП) (точка А на вісі ЕЕП). Графік виробничих можливостей характеризує різні варіанти розподілу максимально можливих обсягів виробництва ВВП та ЕЕП при повному використанні всіх наявних ресурсів. Якщо суспільство буде відокремлювати певну долю наявних ресурсів на підтримку еколого-економічного потенціалу на рівні, коли забезпечується сталий розвиток, то воно, зможе забезпечити виробництво максимально виправданої кількості ВВП. Точка Е на графіку виробничих можливостей відповідає оптимальному обсягу виробництва ВВП та ЕЕП при виділенні ресурсів суспільством на раціональне природокористування та захист навколишнього середовища в обсязі 5-6% від ВВП. В проекції на графік залежності ЕЕП від забруднення навколишнього середовища (точка E_1) є

приграничною між стабілізацією екологічної ситуації та поліпшенням якості навколишнього природного середовища.

Простежується певне узгодження цієї моделі з теорією екологічного боргу, основний зміст якої полягає в тому, що взаємовідносини між суспільством та навколишнім природним середовищем розглядаються з позиції кредитно-грошових відносин, тобто екологічний борг представляє собою заборгованість суспільства перед природою, яка відображена в грошовому еквіваленті.

З цієї позиції, розглядаючи на рис.2 сектор деградації природного середовища, можна сказати що суспільство, в цьому випадку, живе в борг у навколишнього середовища, а відрізок O_1B_1 – сплачує тільки відсотки за боргом. Тому тільки в секторі стабілізації екологічної ситуації спостерігаються рівноправні кредитно-грошові відносини між суспільством та природою.

Підсумовуючи вищезазначене, можна сказати що пропорційний розвиток виробничих можливостей стане реальністю тільки в тому випадку коли суспільство зможе спрямовувати достатній обсяг капіталовкладень в екологічну сферу.

Список використаних джерел:

1. Лапин Е.В. Оценка экономического потенциала предприятия: монография / Е.В. Лапин. – Сумы: ИТД «Университетская книга», 2004. – 360 с.
2. Харичков С.К. Экономика и экология: совместимость развития (мировой опыт и украинская перспектива) / Харичков С.К., Андреева Н.Н., Купинец Л.Е. – Одесса: ИПРЭЭИ НАН Украины, 2007. – 180 с.
3. Руденко В.П. Український природно-ресурсний потенціал / В.П. Руденко. – Чернівці: Рута, 2005. – (Ч.3). – 248 с.
4. Міхов Л.І. Сутність еколого-економічного потенціалу / Л.І. Міхова // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу . – 2012. – № 4(20). – С. 95-101.

Вольська А.О.

*кандидат економічних наук, доцент,
Подільський державний аграрно-технічний університет*

Свентух В.Ю.

*аспірант,
Національний університет біоресурсів
і природокористування України*

ДО ПИТАННЯ ПРАВ ВЛАСНОСТІ НА ЗЕМЛЮ

Земельний кодекс України визначив право власності на землю як «право володіти, користуватися і розпоряджатися земельними ділянками» (ч.1, ст.78).

Характер власності на землі і режим її функціонування залежить від історичних умов розвитку економіки країни, специфіки національних особливостей, світових тенденцій трансформації форм власності на землю, рівня забезпеченості земельними ресурсами.

Власність на землю за загальним визначенням є відносинами між людьми з приводу належності земель, земельної ділянки. Вони проявляються у тому, що в однієї людини (групи людей) ставлення до визначеної земельної ділянки як до своєї, а в інших – як до чужої. Належність – це відношення, яке властиве, як відомо, всім предметам і більшості явищ природи. Відповідно до норм української мови термін «належність» означає входження чого-небудь чи кого-небудь до складу чого-небудь чи кого-небудь. Але визначення власності на землю як земельних відносин між людьми, тобто суспільних відносин, недостатньо. Сутність цих відносин залишається незрозумілою доти, доти не будуть з'ясовані причини і умови їхнього існування.

Ставлення власності на землю як і до власності на природні ресурси взагалі на перший погляд здається застарілим і в цій проблемі немає ще не випробуваних практикою й не узагальнених теоретично положень...однак наприкінці 20 століття у зв'язку з розвитком філософії мондалізму.... стали виявлятися якісно нові аспекти цієї старої проблеми. Саме результати їхнього аналізу дають змогу стверджувати, що гносеологічним джерелом проблеми власності є не два, а три шляхи розвитку цивілізації. Причому їхні напрями не паралельні, як і не взаємно виключні, - ці шляхи, по суті, є продовженням один одного й закономірно змінюються в часі у міру нагромадження знань, досвіду промислового та

індустріального освоєння земельного простору й виснаження земельних ресурсів [1, с. 36-59].

Регулювання земельних відносин – це насамперед, динамічне управління, що пов'язується з проблемою рівноваги або стійкості агросфери економіки взагалі та враховує випадкові та періодичні зміни у системі земля – держава – приватний власник. Регулювання земельних відносин має у своїй основі регулювання поведінки людей, яке здійснюється за допомогою фінансово-економічних важелів.

З точки зору суспільства, права власності виступають як «правила гри», що впорядковують відносини між; окремими суб'єктами господарювання. З точки зору юридичної чи фізичної особи, вони являють собою «пучки правомочностей» для прийняття рішень з приводу того чи іншого ресурсу. Теорія прав власності виходить з базового уявлення про те, що будь-який акт обміну є по суті обміном «пучками правомочності». Кожен такий «пучок» може розщеплюватися, коли одна частина правомочності починає належати одному суб'єктові господарювання, інша – іншому і т.д. Таким чином, права власності впливають на поведінку суб'єктів – вони або стимулюють, або гальмують які-небудь їх дії і в цій якості впливають на економічний вибір. Отже, склад і види прав власності мають прямий вплив на економіку господарювання на землі [3].

Відносини власності на землю тісно пов'язані з системою економіки країни і мають визначальне значення з погляду виникнення екологічних і економічних проблем. Усунути протиріччя між екологією й економікою можна тільки шляхом об'єктивного вирішення проблем власності на землю і відповідного реформування системи управління землекористуванням.

Отже, земельна реформа охоплює складний комплекс проблем. Саме в земельній політиці Україна може знайти прогресивний шлях свого розвитку, що дозволить вирішити такі складні проблеми як створення продовольчого достатку, підвищення життєвого рівня народу та зростання валового внутрішнього доходу.

Сучасні екологічні проблеми виникли, насамперед, через екстенсивний характер розвитку економіки країни протягом багатьох десятиліть, нехтування роллю територіальних органів державної влади як самостійного суб'єкта управління, відношення до земельних ресурсів переважно як дарового блага, монопольний підхід відомств (галузей) до використання багатств природи.

Вважаємо, що у відносинах земельної власності повинні втілюватися екологічні та економічні складові землекористування та соціальні зв'язки і процеси. Забезпечення такого принципу сприятиме сталому розвитку суспільства.

Екологічні потреби суспільства та інтереси аграрного бізнесу потребують знаходження різноманітних фінансових важелів та створення земельного ринку. Державне регулювання нових земельних відносин передбачає створення в державі саме організованого, а не стихійного земельного ринку. Сучасні організовані ринки уособлюються відповідними біржами. Також в Україні сьогодні доцільно зважено вирішити проблему оптимального поєднання приватних інтересів з суспільними з приводу володіння і використання земель. На думку вченого, академіка Третяка А.М. «Слабкий захист прав власності на землю – одна з причин низької ринкової вартості земельних ділянок (землекористування) як об'єкту земельного капіталу [2, с.193]». На наш погляд лише поступове створення інституціональних основ функціонування приватної власності на землю забезпечить нормальний розвиток економіки. Але цей процес повинен проходити під контролем держави й в інтересах власника.

Список використаних джерел:

1. Дорош Й.М. Теоретико-методологічні основи розвитку земельних відносин в Україні: монографія. /Й.М. Дорош. – К.: ВІПОЛ, 2011. – 286 с.
2. Третяк А.М. Земельний капітал: теоретико-методологічні основи формування та функціонування: Монографія / А.М. Третяк. – Львів: СПОЛОМ, 2011. – 520 с.
3. Третяк А. М. Напрями формування державної земельної політики, або зміна пріоритетів земельної реформи / А.М. Третяк [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://masters.donntu.edu.ua/2009/ggeo/yarosh/library/article_3.htm

Малахова С.О.

*кандидат економічних наук, в.о. доцента,
Львівський національний аграрний університет*

ЗБАЛАНСОВАНИЙ РОЗВИТОК ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ В ЗАКАРПАТСЬКОМУ РЕГІОНІ

Проблема землекористування достатньо широка і різностороння. В останні роки відбулися суттєві зміни в проведенні земельної реформи та вдосконаленні земельних відносин. Разом з тим відбуваються динамічні процеси на продовольчому ринку та в організаційно-виробничо-галузевій структурі сільського господарства. Все це по-різному вплинуло як на процеси земле – забезпечення сільськогосподарських підприємств, так і на рівень використання сільськогосподарських земель.

Стратегічним завданням державної політики у сфері аграрного земле – користування є забезпечення раціонального використання та охорони продуктивних земель, збереження, відтворення та примноження її родючості [2, с. 12-13].

З цього приводу А. Третяк зауважує, що “у процесі проведення земельної реформи істотних змін зазнала сформована система землеволодінь і землекористувань, у тому числі негативних”. Це, передусім, потребує відповідного законодавчого забезпечення та інституційного формування, ефективного функціонування землевпорядних служб на всіх рівнях.

Трансформаційні процеси, неврегульованість багатьох земельних і виробничих аспектів спричинили дисбаланс в розвитку окремих галузей аграрної економіки, безвідповідальне ставлення до природних ресурсів і довкілля, що в кінцевому рахунку погіршило стан природного середовища в області. Незважаючи на зміни в системі земельних відносин, визначальним повинен бути пріоритет інтересів охорони природи та екологічної безпеки над економічними інтересами землекористувачів і землевласників.

Особливо ця проблема характерна для більшості території Закарпатської області, особливо тієї її частини, що знаходиться в гірській та передгірській зонах Карпат. Передусім це пов'язано з гальмуванням розвитку тут сільського господарства. До основних причин цього слід зарахувати:

1) старіння населення і брак молодих осіб, бажаючих працювати в сільському господарстві;

2) низьку ефективність сільськогосподарського виробництва з огляду на родючість землі, малі розміри господарств, віддаленість від пунктів збуту та матеріального забезпечення, відсутність інфраструктурних об'єктів;

3) низьку ефективність раніше здійснюваних тут організаційно-економічних перетворень у межах колгоспно-радгоспної системи сільськогосподарського виробництва (вузькоспеціалізовані господарства);

4) вимирання значної частки гірських сіл через суттєву зовнішню міграцію, погіршення комунікаційного сполучення та недостатній розвиток виробничої і соціальної інфраструктур.

Цілком можна погодитися з думкою окремих авторів, що “розв’язання системи землекористування селянських господарств у гірських районах Закарпаття вбачається у виявленні і оцінці місцевих способів організації сільськогосподарського виробництва і використання земель, що застосовувались у минулі роки, їх сучасних особливостей” [3, с. 34].

Це особливо важливо, оскільки в гірських районах у процесі аграрної і земельної реформи зникли сільськогосподарські підприємства і їм на зміну прийшли переважно селянські господарства.

Особливість рельєфу території та дрібномасивність земельних ділянок потребує, з одного боку, дотримання вимог протиерозійної організації території, а з другого – збереження та збагачення розмаїття ландшафтів. Для цього необхідно:

- масив землеволодіння розміщувати смугами впоперек схилу;
- межі землеволодінь суміщати у разі можливості з існуючими валами-терасами і максимально зберігати наявні на їх території їх групи та чагарники, що виконують протиерозійні функції;
- передбачати створення польових доріг або залишати задерновані смуги шириною 3-4 м для обслуговування землеволодінь;
- на берегах ярів залишати нерозорювані смуги травостою шириною 10, а у їх вершинах – шириною 10-15м [1, с. 38].

Проблемним питанням, переважно в гірських та частково передгірних районах, є землеволодіння лісовими масивами. Ці лісові масиви, площею до 5 га, очевидно, повинні бути розподілені пропорційно земельним паям, за умови їх раціонального використання.

Забезпечення сталого розвитку земель передбачає різні цілі серед яких ключовими є:

- підвищення рівня життя місцевого населення і створення йому достойних умов проживання;
- створення сприятливого інноваційного клімату в регіоні, формування інвестиційної привабливості регіону і його суб'єктів;
- підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва та суб'єктів інших сфер економіки;
- збереження та охорона земель;
- сталий розвиток суб'єктів господарювання.

Сталий розвиток використання земель повинен бути узгоджений на різних стадіях управління: державному, регіональному, зональному та місцевому – і включати розроблені стратегії, програми та механізми – організаційні, економічні, фінансові та правові механізми, забезпечені відповідними інструментами.

Основні напрями діяльності щодо вирішення проблем землекористування у найближчі роки повинні спрямовуватись на забезпечення посилення:

- раціонального використання земель за рахунок упорядкування їх структури за розмірами, категоріями, угіддями і власниками;
- екологічної стабілізації ландшафтів шляхом встановлення збалансованого співвідношення природних і антропогенно змінених земель, а також розвитку рекреаційного та санаторно-лікувального потенціалу;
- розширеного відтворення продуктивності і родючості сільськогосподарських угідь на основі впровадження ґрунтозахисного екологічного землеробства [4].

Таким чином, вирішення проблем охорони земель сільськогосподарського призначення потребує термінового прийняття низки законів та підзаконних нормативно-правових актів, які б розвивали принципи, закладені в Конституції України і Земельному кодексі України, повно та системно врегулювали правовідносини, пов'язані з охороною земель, на основі врахування інтересів суб'єктів господарювання на землі з одночасним їх узгодженням із суспільними, національними інтересами.

Для збереження, відтворення ґрунтово-ресурсного і агрохімічного потенціалу земельного фонду області необхідно здійснювати комплекс протиерозійного захисту сільськогосподарських угідь, використання та рекультивацію порушених земель.

Список використаних джерел:

1. Барвінський А. В. Балансовий метод екологічної експертизи землевпорядних рішень / А. В. Барвінський // Землеустрій і кадастр. – 2008. – № 3. – С. 46-54.
2. Скопок М. П. Ефективність сільськогосподарських меліорацій / М. П. Скопок, С. Г. Корчинська // Землеустрій і кадастр. – 2008. – № 3. – С. 55-59.
3. Хвесик М. А. Стратегічні імперативи раціоналізації землекористування в контексті соціально-економічного піднесення України / М. А. Хвесик // Збірник матеріалів одинадцятих річних зборів Всеукраїнського конгресу вчених економістів-аграрників, 26-27 лютого 2009 р. – К. : ННДЦ “Інститут аграрної економіки”, 2009. – С. 31-39.
4. Черевко Г. В. Оцінка і підвищення ефективності земельних відносин / Г. В. Черевко, Г. М. Земляна, О. В. Сосницька // Вісник Львівського державного аграрного університету : землевпорядкування і земельний кадастр. – 2008. – № 11. – С. 3-11.

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Вольская О.Н.

соискатель,

Херсонский национальный технический университет

ТРАНСФЕРТНОЕ ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА

На сегодняшнем этапе развития экономики многие менеджеры крупных предприятий столкнулись с проблемой масштаба управления. Прежде всего, это связано с тем, что многоотраслевой характер современных предприятий зачастую тормозят дальнейший путь его развития. Управление таким предприятием с главного офиса не всегда приводит к желаемым результатам. С ростом предприятие передает часть функций управления на средний уровень, что порождает к созданию многочисленных подразделений. Это приводит к слиянию двух аспектов управления: центрального и децентрализованного, т.е. приспособление к условиям адаптации меняющейся среды [1, с. 43]. Последствием децентрализации управления является необходимость создания механизма внутренних цен, по которым предприятие оказывает услуги и передают продукцию.

В современной теории и практике управленческого учета подходы к определению понятия «трансфертная цена» и «трансфертное ценообразование» до сих пор остается неоднозначным. Это связано с неопределенностью места и роли трансфертного ценообразования, как в системе управления, так и в системе внутрикорпоративных связей. Поэтому тема данной статьи является актуальной в настоящее время.

Вопросы определения и применения трансфертного ценообразования отражены в работах таких украинских ученых: П.И. Атамас, Г.А. Партин, М.А. Вахрушин, В.Ф. Палий, Дж. Даунс и Гудман Дж. Элиот, К. Друри и др.

Целью данной статьи является определение сущности трансфертных цен и применения их на украинских предприятиях.

Рассматривая область применения трансфертного ценообразования необходимо выделить, что трансфертные цены могут устанавливаться не только на товары, продукцию, услуги в производственной сфере, но и на ставки процентов, дисконт по облигациям и векселям и прочее.

Существует несколько подходов к определению понятия «трансфертное ценообразование». При этом в литературе одни авторы разделяют понятия «трансфертная цена» и «трансфертное ценообразование», а другие считают эти понятия идентичными, в последнем случае не учитывается такая важная характеристика, как системность.

Поэтому можно смело дать сущность понятия трансфертной цены, как цены, которая используется для определения стоимости продукции, товаров или услуг, передаваемых центром прибыли другим центром ответственности того же предприятия [1, с. 362]. Либо, трансфертная цена – внутренняя цена, по которой одно подразделение предприятия (цех, отдел и т.д.) передает другому продукции или услуги [2, с. 266].

Общей формулой для определения трансфертной цены является: трансфертная цена = действительные расходы на единицу продукции + возможные затраты на единицу продукции.

Необходимо отметить, что трансфертное ценообразование может способствовать и применяться для достижения предприятием определенных стратегических целей.

Отличительной особенностью трансфертного ценообразования также является применение трансфертных цен в процессе производства продукции, работ, услуг, где такие цены устанавливаются не для конечного потребителя. Этим они и отличаются от завышенных и заниженных цен, которые применяются в конкурентных стратегиях при реализации товара потребителям.

Предприятия могут применять различные методы определения трансфертных цен в зависимости от специфики их деятельности. Наиболее значимые такие методы:

1. установление трансфертной цены с ориентацией на рыночные цены на аналогичные товары или услуги;
2. установление трансфертной цены на основе затрат (плановых или фактических, полных или переменных) на изготовление товаров или предоставление услуг;
3. установление договорной трансфертной цены.

Поэтому, для раскрытия сущности понятия «трансфертное ценообразование» необходимо принимать во внимание следующие критерии [3, с. 229]:

- трансфертные цены могут устанавливаться как на рыночных принципах, так и отличаться от них в большую или меньшую сторону для каждой из сторон сделки;
- трансфертные цены образуют систему взаимосвязанных элементов с собственными товарными, денежными и информационными потоками;
- область применения трансфертного ценообразования не ограничивается производственными предприятиями и может распространяться на финансовые, страховые и др. компании;
- использование трансфертных цен помогает предприятию достичь стратегических целей;
- трансфертные цены применяются в отношении товаров, продукции, работ, услуг, которые по своей сущности являются промежуточным продуктом или составной частью в процессе производства конечного продукта.

Таким образом, трансфертное ценообразование является привлекательным, поскольку дает возможность согласовать результаты деятельности как отдельных подразделений так и предприятия в целом.

Поэтому, если предприятие приняло решение о применении трансфертных цен, то необходимо придерживаться следующих требований [3, с. 375]:

- наличие на предприятии отдела управленческого учета для формирования динамики нефинансовых показателей, необходимых для принятия управленческих решений;
- необходим высокий уровень квалификации руководителей подразделений предприятия;
- возможность регулирования затрат.

Список использованных источников:

1. Атамас П. Й. Управленческий учет: Учебное пособие. –Д.-К.: Центр учебной литературы, 2010. – 450 с.
2. Партин Г.А., Завгородний А.Г. Управленческий учет: Учебное пособие. – 2-изд., испр. И доп. –К.: Знания, 2007. – 303 с.
3. Гаррисон Р., Норин Э., Брюэр П. Управленческий учет. 12-е изд. / Пер. с англ. Под ред. М.А. Карлика. – СПб.: Питер, 2010. – 592 м.: ил. – (Серия «Классика МВА»)

Куншигарова Л.Ш.

кандидат экономических наук, доцент;

Жусупова Л.К.

преподаватель,

*Казахская академия транспорта и коммуникаций
имени Мухамеджана Тынышпаева*

ОРГАНИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

В экономическую жизнь нашей страны управленческий учёт вошёл вместе с возникновением и ростом организаций, ориентированных на рынок. В конкурентной среде от правильных, адекватных этой среде управленческих решений зависит зачастую не только процветание бизнеса, но и само его существование. Под воздействием различных объективных факторов, вызываемых новыми технологиями, государственным регулированием и ростом организаций, усложняется структура бизнеса, возникает потребность в его дроблении на множество юридических лиц, в одновременном развитии многих направлений деятельности, в формировании значительного количества структурных подразделений (отделов, служб) как на уровне отдельных юридических лиц, так и на уровне холдингов.

Как в этих условиях руководство подобных организаций (здесь организация понимается в широком смысле, как бизнес) может знать всё обо всём, чтобы не ошибиться в принятии управленческих решений? Задачу предоставления необходимой информации решает управленческий учёт - система сбора и анализа данных о финансовой деятельности организации, ориентированная на потребности высшего руководства и владельцев организации в информации, необходимой для принятия стратегических и тактических управленческих решений.

Очевидно, что процесс внедрения эффективной системы управленческого учёта является длительным (несколько месяцев), процесс его ведения должен быть непрерывным, а параметры и методика должны постоянно корректироваться вслед за изменениями структуры и характера бизнеса.

Согласно современной трактовке управленческий учёт - это процесс определения, измерения, накопления, анализа, подготовки, интерпретации и предоставления информации, необходимой

управленческому звену предприятия для осуществления планирования, оценки, контроля хозяйственной деятельности и принятия обоснованных управленческих решений, обеспечения оптимального использования ресурсов предприятия и контроля за полнотой их учета. Помимо этого, управленческий учет включает себя подготовку финансовой отчетности для внешних пользователей информации, таких как акционеры, кредиторы, органы государственного налогового регулирования.

В настоящее время в западных, отечественных научных и практических публикациях высказываются разнообразные точки зрения на сущность, роль и роль управленческого учета в системе управления финансово-хозяйственной деятельностью организаций.

Согласно определения профессиональной организации Института управленческих бухгалтеров США - управленческий учет (management accounting) это добавляющий ценность процесс непрерывного совершенствования планирования, проектирования, оценки и функционирования систем финансовой и нефинансовой информации, который направляет действия менеджмента, мотивирует поведение, поддерживает и создает культурные ценности, необходимы для достижения стратегических, тактических и оперативных целей организации.

К. Друри считает, что «... термин управленческий учет означает подготовку информации, необходимой для осуществления деятельности управленческого характера, такой, как принятие решения, планирование, контроль и регулирования» и показывает, каким образом бухгалтерскую информацию можно использовать для принятия различных управленческих решений [1].

Свое мнение об управленческом учете высказывают Ч.Т. Хорнгрен и Дж Фостер и определяют его как идентификацию, измерение, сбор, систематизацию, анализ, разложение, интерпретацию и передачу информации, необходимой для управления какими-либо объектами.

Б. Нидлз и др. считают, что управленческий учет охватывает все виды учетной информации, которая измеряется, обрабатывается и передается для внутреннего пользования руководству. Управленческий учет расширяет финансовый учет и применяется, прежде всего, для внутренних пользователей, т.е. менеджеров, ответственных за достижение конкретных производственных целей [2].

Использование системы управленческого учета способствует совершенствованию всего процесса управления организацией, создает реальные возможности для его оптимизации.

При внедрении системы управленческого учета необходимо решить следующие задачи:

- определение целей, которые при этом должны решаться;
- подготовка и принятие управленческих решений;
- установление уровня ответственности отдельных работников;
- текущий и последующий контроль за исполнением решений;
- учет полученных результатов.

Решение всех этих задач обеспечивает наиболее оптимальную систему принятия и реализации соответствующих управленческих решений.

Организация учета и контроля затрат по центрам позволяет активно управлять процессом формирования фактических расходов, создает предпосылки для повышения ответственности не только за количественные, но и за качественные показатели деятельности подразделений предприятия.

Также можно сказать, что организация учета по центрам ответственности в системе управленческого учета позволяет децентрализовать управление затратами, осуществлять контроль за их формированием на всех уровнях менеджмента, устанавливать виновных за возникновение непроизводительных затрат и, в конечном итоге, существенно повышать экономическую эффективность хозяйствования.

При организации учета по центрам ответственности необходимо четко определить сферу полномочий, прав и обязанностей менеджеров каждого центра, стремиться к тому, чтобы в большинстве из них была возможность измерить не только расходы, но и объем деятельности. Желательно, чтобы для любого вида расходов предприятия существовал такой центр затрат, для которого данные издержки являются прямыми.

Вместе с тем степень детализации планирования и учета затрат должна быть достаточной, но не избыточной для анализа и принятия решений по управлению.

Важно также отметить, что построение информационной системы управленческого учета тесно связано с организационной структурой малого предприятия, а также с существенной проблемой реализации потенциальных преимуществ управленческого учета по эффективному управлению предприятием в целом. Обычно

изменение организационной структуры требует сил и времени и производится только в крайнем случае, например при изменении профиля деятельности малого предприятия или его специализации.

В «1С» реализовано два независимых вида учёта. Первый, финансовый, предназначен для ведения бухгалтерского учёта и формирования отчётности в налоговые органы. Второй вид учёта, управленческий, предназначен только для персонала малого предприятия и отражает реальное состояние учитываемых объектов (движение и остатки товаров на складе, резервы товаров и т.д.).

Для правильной организации двойного учёта требуется чётко организованная работа менеджеров и сотрудников бухгалтерии. При практической работе по описанной схеме следует опасаться ситуации, когда финансовый учёт ведётся строго по всем правилам бухгалтерского учёта, а управленческий - нерегулярно, от случая к случаю.

Управленческий учёт представляет собой систему учёта, планирования, контроля, анализа данных о затратах и результатах хозяйственной деятельности в разрезе необходимых для управления объектов, оперативного принятия на этой основе различных управленческих решений в целях оптимизации финансовых результатов деятельности малого предприятия[3].

Таким образом, характерной чертой современного этапа развития экономики являются глубокие преобразования в сфере производства, которые оказывают решающее воздействие на систему управления. Развитие различных форм собственности, наличие характерных особенностей сферы хозяйствования приводят к разнообразию форм и методов управления. Вместе с тем любая система управления немыслима без системы информации. Основу системы информации предприятия составляет управленческий учёт.

Организацию управленческого учёта можно рассматривать в различим «спектах: пространственном, временном и информационно-технологическим. в каждом из которых можно выделить отдельные элементы его организации Пространственный аспект организации управленческого учёта включает: цель управленческого учёта, которая определяется исходя из потребностей в получении соответствующей информации для принятия управленческие решения; отft-eifrbі управленческого учёта, определенные в соответствии с поставленной целью, субъекты управленческого учёта.

Временной аспект организации управленческого учета включает качестве ее элемента сроки обработки и предоставления информации для управления.

Список использованных источников:

1. Друри К. Введение в управленческий и производственный учет: Пер.с англ. / Под ред. Н.Д. Эриашвиль. - М.: ЮНИТИ, 2008. – 783 с.
2. Хорнгрен Ч.Т., Фостер Дж. Бухгалтерский учет: управленческий аспект: Пер.с англ. / Под ред. Я.В. Соколова. М.: Финансы и статистика, 2000. – 416 с.
3. Ивашкевич В.Б., Зайцев С.Н. Современные тенденции развития управленческого учета // Бухгалтерский учет. - 2002. - № 12. - С. 34-38.

Лагутіна М.О., Діцький Д.С.

студенти,

Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля

ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ГРОШОВИХ КОШТІВ

В умовах діяльності підприємств існує потреба в постійному взаємозв'язку з іншими підприємствами, установами, організаціями та окремими особами. Для фінансових операцій використовують як готівкові, так і безготівкові розрахунки. Розрахунки готівкою підприємств між собою та з підприємцями і фізичними особами проводяться як за рахунок коштів, одержаних з кас банків, так і за рахунок готівкової виручки і здійснюються через касу підприємств з веденням касової книги встановленої форми [1].

Сучасні умови існування підприємств, а також процеси, що відбуваються в економіці України ще раз підтверджують важливість і необхідність грошових коштів для здійснення фінансово-господарської діяльності суб'єктів підприємництва. Адже саме грошовими коштами та іншими активами визначається фінансова платоспроможність підприємства [1].

Роль і значення обліку грошових коштів особливо підвищилися з розширенням міжнародних економічних відносин України та прийняттям владою відповідних законів та положень. Більшість підприємств звертає недостатньо уваги за правильності та ефективності організації обліку грошових коштів.

Основою ефективного функціонування сучасного підприємства є безперервний періодичний рух грошових коштів. Як показує практика, перед господарюючими суб'єктами постійно виникають проблеми щодо організації контролю над поновленням та подальшим збереженням динаміки циклів всієї діяльності підприємства. При цьому, кошти є обмеженим ресурсом, і тому успіх функціонування підприємства в значній мірі залежить від раціонального їх розподілу та використання [3].

Основними нормативними актами, що регламентують здійснення операцій з грошовими коштами є:

1. Положення про ведення касових операцій у національній валюті в Україні, затверджене постановою Правління Нацбанку України від 15.12.2004 р. № 637 (zareєстрованою в Мін'юсті України 13-01.2005 р. за № 40/10320, за текстом – Положення № 637) із наступними змінами та доповненнями.

2. Інструкція про безготівкові розрахунки в Україні в національній валюті від 21 січня 2004 року за № 22 (zareєстровано в Міністерстві юстиції України 29 березня 2004 р. за №377/8976).

3. Указ Президента України «Про застосування штрафних санкцій за порушення норм з регулювання обігу готівки» від 12 червня 1995 року за № 436/95 із наступними змінами та доповненнями.

4. Постанова Правління Національного банку України „Про встановлення граничної суми готівкового розрахунку” від 09 лютого 2005 року за №32 (zareєстровано в Міністерстві юстиції України від 18 квітня 2005 р. за № 410/10690) [2].

Звичайно, що існують певні правила, установлений порядок для здійснення операцій з готівкою. Це – касова дисципліна. Основним документом бухгалтерського обліку встановленої форми, що застосовується для здійснення обліку готівки в касі підприємства є касова книга.

Для здійснення розрахунків готівкою кожне підприємство повинно мати касу.

Каса підприємства – це приміщення або місце здійснення готівкових розрахунків, а також приймання, видачі, зберігання готівкових коштів, інших цінностей, касових документів.

Касові операції – операції підприємств між собою та з підприємцями і фізичними особами, що пов'язані з прийманням і видачею готівкових коштів при проведенні розрахунків через касу

підприємства з відображенням цих операцій у касовій книзі, книзі обліку розрахункових операцій [4].

Серед існуючих облікових проблем стосовно руху та наявності грошових коштів слід віднести: 1) визнання та класифікація грошових коштів; 2) правильне їх відображення у фінансовій звітності; 3) організація контролю за процесом збереження та використання грошових коштів; 4) оптимізація надходжень і виплат готівки та формування інформаційної бази даних для аналізу отриманих і втрачених вигод від проведених заходів; 5) повнота та своєчасність відображення в системі обліку рух грошових коштів – якщо грошові кошти не будуть повністю та своєчасно оприбутковані, то не буде чіткого відображення наявності коштів. А далі неправильне відображення податкових стягнень. Постійний контроль за дотриманням правил ведення операцій з грошовими коштами дозволить зменшити масштаби використання готівки підприємствами і організаціями, а отже, і обмежити роль готівкового обігу як засобу обслуговування руху тіньового капіталу, приховування доходів та ухилення від сплати податків до бюджету.; 6) матеріально-технічне та організаційне забезпечення ведення обліку грошових коштів [3].

Список використаних джерел:

1. Гушу Д. Облік грошових коштів: проблеми та шляхи їх вирішення – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://conf-cv.at.ua/forum/83-811-1>
2. Панщанна О. Проблеми обліку грошових коштів на підприємстві. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://udau.edu.ua/library.php?pid=92>
3. Титаренко Я. Проблеми організації обліку грошових коштів та рекомендації щодо її удосконалення. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/4_SND_2012/Economics/7_100051.doc.htm
4. Контроль та ревізія: навч. посібник / за ред. Хом'як Р.Л., Станасюк Н.С. та ін. – Львів: Магнолія 2006, 2011. – 315 с.

Михальская Е.Л.

аспирант,

Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко

**МЕТОД МАРЖИНАЛЬНОГО АНАЛИЗА
«COST – VOLUME – PROFIT» В УПРАВЛЕНИЕ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МАСЛОЖИРОВЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ**

Предприятия масложировой промышленности для успешного функционирования должны проводить планирование расходов для дальнейшего развития хозяйственной деятельности. Для обеспечения рентабельности, производство и реализация готового продукта, делается акцент на прогнозирование объема производства и реализации при котором будут покрыты все постоянные и переменные издержки производства и обслуживания. Это достигается с помощью маржинального анализа определения «точки безубыточности», т.е. того значения, после превышения которого, деятельность будет экономически результативной.

Анализ факторов безубыточности позволяет решать важнейшие управленческие задачи. Так, если известна структура расходов и цена реализации, то можно определить минимальный объем продаж. Если объем производства определен в согласовании с количеством заказов, то можно рассчитать допустимую величину затрат и определить минимальную продажную цену при заданной величине желаемой прибыли. Все это возможно осуществить с помощью метода маржинального анализа «Cost – Volume – Profit» (затраты – объем продаж – прибыль), который позволит на масложировых предприятиях определить оптимальную структуру затрат, объем производства масла, обеспечивающий возмещение затрат и количество масла, которое необходимо продать для получения запланированной прибыли.

Главным в CVP – анализе является анализ безубыточности, базирующийся на расчете «точки безубыточности», что дает возможность установить ее критическое значение, при котором уровень производства обеспечивает нулевой финансовый результат, т.е. при равенстве издержек производства и выручки от продажи.

Для принятия наиболее обоснованных управленческих решений весьма целесообразным является определение масложировыми предприятиями так называемого «порога безопасности». Он

рассчитывается на основании CVP – анализа и показывает, насколько может сократиться объем реализации, прежде чем предприятие начнет нести убытки.

Использованный CVP – анализ взаимосвязи издержек, объема и прибыли дает возможность решать другие хозяйственно-финансовые вопросы, например, в ситуациях, когда необходимо оценить, как повлияет на финансовый результат снижения цены при одновременном увеличении объемов продаж.

Единственным определенным моментом между прибылью и объемом продаж есть «точка безубыточности», где прибыль равна нулю, именно она является «пороговым» значением деятельности предприятия – момент, когда предприятие становится прибыльным. Значение «точки безубыточности» позволяет покрыть все затраты предприятия без получения прибыли. Уровень этого значения зависит от величины маржинального дохода.

Величина маржинального дохода представляет собой сумму постоянных затрат и прибыли от реализации продукции. Именно поэтому маржинальный доход еще называется «вкладом» в компенсацию постоянных затрат, так как доходность достигается лишь при полном покрытии постоянных затрат. «Точка безубыточности», при этом, может быть определена как точка, где маржинальная прибыль минус постоянные расходы равна нулю, или точка, в которой маржинальная прибыль равна постоянным издержкам.

Необходимо отметить, что на самом деле методы расчета CVP – анализа, верны лишь в ограниченном диапазоне объемов выпуска продукции. Ограниченность возникает прежде всего из того, что при достаточно большом объеме выпуска продукции перестают быть верны многие предпосылки, лежащие в основе CVP – анализа, например, неизменный характер и величина постоянных расходов.

Возможности методики CVP – анализа значительно шире, так как она может использоваться на масложировых предприятиях, кроме «точки безубыточности» и «порога безопасности» также и для:

- прогнозирования момента времени наступления «точки безубыточности»;
- установления максимальной суммы переменных и постоянных затрат, которые может осуществлять цех как «бюджетный центр ответственности»;

- определения объема реализации масла, необходимого для достижения заданной величины прибыли.

Применение методики маржинального анализа «Cost – Volume – Profit» (затраты – объем продаж – прибыль) на масложировых предприятиях, свидетельствует, что такой анализ дает возможности выявить значительные дополнительные резервы экономии переменных и постоянных затрат, а следовательно рост доходности и прибыльности.

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Водько А.А.

студентка;

Костишина О.Я.

старший викладач,

*Донецький національний університет економіки та торгівлі імені
Михайла Туган-Барановського*

ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОФШОРНИХ ЗОН СУБ'ЄКТАМИ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

З самого початку офшорні зони створювалися для представників ділового світу як місця у яких здійснюється вигідна фінансово-підприємницька діяльність, тобто з метою залучення інвесторів у країну. Довгий час вважалося, що офшорні зони – це корисний регулятор міжнародного економічного розвитку, які сприяли глобалізації, усуненню протиріч між країнами завдяки пом'якшенню валютного та податкового тиску. Однак, з огляду на швидкість створювання нових офшорних зон та нестійку економічну ситуацію в Україні, значне зростання обсягу офшорних операцій загрожують прозорості міжнародних фінансових відносин. Науковці та практики наголошують, що економічні процеси мають кримінальну спрямованість. Саме це формулює актуальність даного дослідження.

Питанням впливу офшорних юрисдикцій на економічний розвиток України та тінізаційним офшорним операціям присвячують свої праці такі дослідники: Манзюк О.О., Шевчук Д. А. Чуркіна О. С. та багато інших. І хоча внесок цих авторів у вирішення цієї проблеми надзвичайно великий, реалізація практичних дій з боку держави відбувається дуже повільно.

Метою даного дослідження є оцінка впливу офшорних зон на економічний розвиток України, можливі варіанти виведення капіталу з України через такі зони та способи регулювання офшорних операцій з метою зменшення об'єму тінізаційних офшорних операцій.

Вперше термін «offshore» (дослівний переклад – поза берегом) з’явився в американській пресі наприкінці 50-х років ХХ ст. Йшлося про фінансову структуру, яка звільнилася від оподаткування через розміщення свого офісу поза межами США. У податковому контексті офшорною є структура, яка, проводячи діяльність в якій-небудь країні, не перебуває під податковим контролем цієї країни.

Офшорні зони є специфічним інструментом стимулювання інвестиційної діяльності і збільшення надходжень до бюджетів депресивних територій, економічний ефект якого базується на явищі зростання державних доходів завдяки розширенню податкової бази (використанню її особливого виду доходів, отриманих лише від здійснення зовнішньоекономічної діяльності) та мінімізації величини податкового навантаження. Доходи від офшорного бізнесу в податкових гаванях складають до 50% державних бюджетів [1].

Складні умови ведення підприємницької діяльності в Україні створюють передумови і підштовхують українських бізнесменів до пошуку шляхів мінімізації податкового тиску. Одним із таких шляхів є саме створення офшорних компаній. Однак щодо держави, то такий шлях веде до неотримання бюджетом податкових надходжень. Однак, створення офшорних компаній є повністю законодавчим та легальним, окрім шахрайств, які пов’язані з приховуванням частки доходів в офшорних зонах, які мають назву «офшорні схеми».

За даними дослідження, проведеного недержавною організацією Tax Justice Network зареєстровано, що сума виведеного капіталу через офшорні зони в Україні перевищує суму ВВП країни. За 21 рік незалежності з України було виведено 167 млрд. дол. Тобто, за кожний рік існування незалежної України з держави виводилося приблизно 8 млрд. дол.

Лідером з вивезення капіталу є Китай (за 40 років з нього було виведено 1,19 трлн. дол.). На другому місці знаходиться Росія (з 1990 р. з країни було виведено 798 млрд. дол.). Україна знаходиться на 9-му місці. Однак, деякі вчені зазначають, що сума капіталу, виведеного через офшорні зони є сфальсифікованими та значно завищеними, однак цей факт не стосується країн, які займають найвищі позиції у рейтингу держав з вивезення капіталу через офшорні зони. Цей факт стосується і України, вона дійсно входить в десятку країн, що підтверджується даними Міжнародного Валютного Фонду.

Розглядаючи реалії в Україні можна зазначити, що усього працюють офшорні компанії з 38 юрисдикцій [2]. Станом на 1 липня 2013 лідерами з інвестиції є три найбільші офшорні зони – Кіпр, Британські Віргінські острова і Беліз, об'єм інвестиційних операцій за якими складала 21,35 млрд. дол., що в загальному обсязі прямих іноземних інвестицій становить 38,6% [3].

Серед причин відтоку капіталу з України можна виділити такі, як непрозорість банківської системи, високий рівень корупції, політичні ризики, недосконалість законодавства та судової системи для стягнення проблемної заборгованості тощо. Ці причини вимагають від багатьох бізнесменів прискорених дій. Окремим випадком є виведення активів в офшори та вливання їх в Україну вже в якості іноземних інвестицій. Здебільшого ж офшорні операції розглядаються як можливість нелегального вивозу капіталу. Розглянемо 2 шляхи виведення капіталу за допомогою офшорних операцій:

А. Перший шлях – це повна оплата або часткова передоплата непоставлених товарів і у слуг, а також неотримання виручки за експорт товарів. Щодо послідовності дій під час такого способу виведення капіталу, то спочатку за кордоном тимчасово створюється фірма, яка готова поставити українським споживачам товари і послуги за ціною продукції, послуг вищою за ціни на таку саму продукцію, послуги і на вітчизняному і на зарубіжному ринку. У свою чергу, українська перераховує на його закордонний рахунок максимально можливу суму. Іноземний партнер товари не поставляє, а через деякий час і зовсім зникає з ринку, так і не виконавши зобов'язання. Однак, таким шляхом можуть скористатися лише суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності.

В. Другий шлях відтоку капіталу полягає у перекупуванні акцій українських емітентів у нерезидентів за завищеними цінами. На першому етапі за участю іноземних інвесторів створюється нове підприємство або ж закордонний інвестор купує папери українських резидентів. Через деякий час капіталізація підприємства штучно збільшується. При цьому українська компанія проявляє бажання перекупити акції підприємства у нерезидента, знову ж за максимально можливу суму.

Другий шлях виведення капіталу з України через офшорні операції є найбільш привабливим, тому що довести, що ціна придбаних акцій, які не включені до лістингу фондових бірж, завищена – є досить складною операцією, а довести, що акції стоять

саме декларовану суму не представляє особливих труднощів. Під час же першого варіанту виведення капіталу, то можна відстежити Національним банком України переведення коштів і, якщо такі операції проводяться не вперше, то є підстава для перевірок з боку державних організацій.

Щодо заходів, які будуть направлені на регулювання офшорних операцій, то до таких слід віднести:

- застосування факторингу, що надасть можливість вітчизняним експортерам одержувати правдиву інформацію про фінансово-господарське становище іноземних партнерів напередодні укладання експортних договорів;

- прийняття змін до Закону України «Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців» з фіксацією системи реєстрації офшорних компаній;

- закінчити роботу стосовно підписання конвенції щодо ухилення від подвійного оподаткування;

- децентралізація, зміцнення судових і правоохоронних органів;

- удосконалення порядку первинного валютного контролю;

- удосконалення системи валютного контролю уповноважених банків за діями їхніх клієнтів, які пов'язані з переказами коштів за кордон;

- гарантування щорічного розголошення даних щодо діяльності Державної податкової служби з приводу боротьби з мінімізацією податкових зобов'язань із застосуванням «податкових гаваней»;

- оприлюднення за допомогою засобів масової інформації ситуації щодо боротьби з відмиванням коштів, отриманих кримінальним шляхом;

- популяризація продуктивних форм і способів боротьби з тіньовими офшорними операціями.

Усі зазначені вище шляхи вирішення проблеми офшорних операцій потребують активних дій не тільки зі сторони держави, а й зі сторони інших держав, а саме їх тісного міжнародного співробітництва.

Таким чином, в Україні спостерігається занепад економіки. Негативні макроекономічні фактори породжують нестабільність і ненадійність інвестування в економіку держави, тому втручання щодо виведення капіталу з України потребує постійного моніторингу та подальшого дослідження з метою надання оцінки ситуації та пошуку дієвих способів регулювання офшорних операцій щодо зменшення об'єму тінізаційних офшорних операцій.

Список використаних джерел:

1. Манзюк О.О. Проблема класифікації та визначення офшорних зон [Електронний ресурс] Економіка. Управління. Інновації. – Вип. № 2 (10). – 2013 р. – Режим доступу: http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&Z21ID=&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/eui_2013_2_50.pdf
2. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 23 лютого 2011 «Про перелік офшорних зон» [Електронний ресурс] / Офіційний веб-портал Верховної Ради України – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/143-2011-p>
3. Объем «офшорных» инвестиций в Украину установил новый рекорд [Електронний ресурс] / Донецк. Твой город в интернете – Режим доступу: <http://lenta.donetsk.ua/society/2013/10/22/20138.html>

Пересипкіна А.О., Рєзанова К.А.

студентки;

Пирогова М.В.

асистент,

*Донецький національний університет економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського*

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ВНУТРІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ

На сьогодні, внутрішня торгівля займає особливе місце в економіці України. Вона забезпечує оборот товарів та послуг більш, ніж на 1 трлн. грн. на рік, що становить приблизно 60% суспільного продукту, формує понад 11% ВВП країни. У торговельній галузі сконцентровано значну частину національного багатства України: 35,4% усіх оборотних активів, 27,5% – товарно-матеріальних запасів.

Отже, внутрішня торгівля – це діяльність з реалізації товарної продукції на внутрішньому ринку країни суб'єктами господарювання всіх форм власності [1, с. 43]. За даними Держкомстату, у 2013 році кількість працівників галузі «Торгівля» складала 1317,3 тис осіб (17,6% загальної кількості зайнятих працівників) [5].

Актуальність теми дослідження полягає в необхідності вивчення проблем та перспектив розвитку внутрішньої торгівлі України.

Дослідженню питань розвитку внутрішньої торгівлі присвячено праці багатьох українських науковців, а саме: Т.Г. Морозова, С.В. Ващенко, А.П. Гаврилішин, О.І. Дорошенко, О.В. Комах, О.А. Кривенко, В.О. Кузнецов, Л.О. Омелянович, В.П. Підчибій, О.М. Роїн, Л.А. Савченко, А.А. Трофімчук, А.В. Цимбалюк та багато інших у своїх працях теоретично обґрунтували багато чинників, що впливають на розвиток галузі.

Метою роботи є дослідження і наукова обробка проблем та перспектив розвитку внутрішньої торгівлі держави.

Характерною рисою сучасного етапу розвитку торгівлі є важлива роль цього виду економічної діяльності у забезпеченні зайнятості населення, а відповідно, і у формуванні його грошових доходів.

Суттєвим є вклад торгівлі в формування дохідної частини бюджетів усіх рівнів. Так, у загальній сумі податкових платежів підприємств податкові виплати підприємств торгівлі перевищують 27%.

Також, необхідно зазначити, що внутрішня торгівля ефективно забезпечує виконання покладених на неї функцій: товарно-грошового обміну, забезпечення економічних зв'язків між галузями народного господарства та регіонами країни, активного впливу на розвиток як виробництва, так і споживання. Частка державної власності в торгівлі нині складає біля 4%, а переважаючою стала приватна форма власності. Проте, незважаючи на значні досягнення, сучасна торгівельна галузь України має цілу низку проблем, що заважають її успішному розвитку та виконанню основного завдання – забезпечення населення товарами та послугами [2, с. 40].

На нашу думку, основним призначенням внутрішньої торгівлі є забезпечення потреб населення у товарах та послугах. У структурі споживання населення товари займають 75%, а 25% припадає на послуги. Однак через організовану торгівлю населення України задовольняє лише частку своїх матеріальних потреб – 20% продтоварів і 47,6% не продтоварів домашнього вжитку. В цілому ж по Україні товарооборот у 2 рази нижче, ніж обсяги особистого споживання.

Внутрішня торгівля поєднує оптову торгівлю, посередництво в торгівлі та роздрібну торгівлю. Найбільш проблематично

розвивається оптова торгівля, на яку припадає найбільша питома вага в загальному обсязі товарообігу внутрішньої торгівлі (біля 85%).

Опосередковуючи початкову фазу товарного обігу, оптова торгівля започатковує сферу товарного обігу, вона виступає торговим посередником між виробниками товарів і роздрібною торгівлею, іншими виробниками і споживачами товарів.

Завершальною фазою товарного обігу, під час якої здійснюється передання товару кінцевому споживачеві для задоволення його потреб в обмін на гроші, є роздрібна торгівля. Вона є невід'ємною складовою внутрішньої торгівлі [3, с. 321].

Таким чином, під роздрібною торгівлею розуміють підприємницьку діяльність з продажу товарів та послуг на підставі усного або письмового договору купівлі-продажу безпосередньо громадянам та іншим кінцевим споживачам для їхнього особистого некомерційного використання незалежно від форми розрахунків. У процесі торговельної діяльності роздрібна торгівля розв'язує двоєдине завдання: задовольняє мінливі та зростаючі потреби кінцевого споживача в товарах та послугах і забезпечує створення прибутку суб'єкта господарювання [6].

На відміну від оптового продажу, тобто від закупівлі товарів для подальшого перепродажу або професійного використання, приводом для купівлі в роздрібній торгівлі є задоволення власних потреб покупця та його сім'ї у куплених товарах чи послугах.

Для здійснення торговельної діяльності у сфері роздрібної торгівлі формується роздрібна торговельна мережа. Вона включає сукупність стаціонарних пунктів роздрібного продажу, так звану магазинну торгівлю та дрібнороздрібну торговельну мережу.

Сьогодні на торговельні мережі припадає приблизно 10 % загального обороту роздрібної торгівлі, у той час як у США і країнах Західної Європи через торговельні мережі реалізується в середньому близько 60% товарів. В Україні на 1000 мешканців налічується лише 2 торговельних об'єкта сучасного формату.

Розглянемо основні ринкові тенденції в роздрібній торгівлі:

1. Значний потенціал зростання прибутковості. Загальний валовий прибуток у секторі збільшився до 14%, що все ще є дуже низьким показником за стандартами галузі в Росії та інших країнах Центральної та Східної Європи.

2. Поступова зміна формату. Організована роздрібна торгівля, частка якої у загальному обсязі роздрібної торгівлі складає більш

60%, зростає більш швидкими темпами, ніж ринок в цілому. У загальнонаціональному масштабі питома вага сучасних магазинів роздрібної торгівлі складає менше 5%. У регіонах все ще переважають відкриті ринки.

3. Нестача належних земельних ділянок зменшує можливості виходу на ринок для нових гравців. Число наявних нових ділянок у великих містах швидко скорочується.

4. Сучасний український ринок ритейлу представлений як продуктовими, так і непродуктовими торговими мережами. Найактивніше розвивається сегмент продуктового ритейлу, який представлено більш, ніж 30 операторами, що займають близько 15% ринку роздрібної торгівлі [4].

Серед основних стримуючих розвиток ринку чинників слід зазначити: неврегульованість земельного законодавства, складні схеми передачі землі в оренду; дефіцит торгових площ в столиці і найбільших регіонах, що динамічно розвиваються, високі орендні ставки на торгові площі.

Економічною передумовою подальшого розвитку тих чи інших видів торгівельних бізнес-одиниць є одержання додаткового економічного ефекту за рахунок концентрації ресурсів, зусиль і великих обсягів діяльності (ефект синергії), зниження питомих витрат на окрему бізнес-операцію і трансакцію, уніфікації та стандартизації усіх бізнес-процесів, централізації управлінських функцій і скорочення адміністративних витрат, автоматизації управлінських процесів, застосування новітніх маркетингових і торгівельних технологій.

Сучасний період характеризується певними труднощами для торгівельної галузі, що робить все більш нагальною проблему інноваційного розвитку галузі.

Отже, після проведеного нами аналізу, необхідно сказати про те, що оцінювання стану фінансування інноваційних програм у торгівлі є доволі проблемним питанням у зв'язку з деякою розосередженістю сфери торгівлі, її поширеністю у різних видах та формах, часто непрозорістю та напівлегальним статусом (що часто стосується найдрібніших форматів) і, як наслідок, до певної міри, браком об'єктивної інформації стосовно даної тематики. Наразі український ринок знаходиться в проміжному стані, коли сучасні інноваційні технології поєднуються та співіснують з більш простими технологіями радянської доби. Тому подальші дослідження проблем розвитку торгівельної галузі мають бути націлені на впровадження

та зростання питомої ваги саме новітніх інноваційних технологій торгівлі в Україні.

Список використаних джерел:

1. Омелянович Л.О. Торгівля України: еволюційні зміни і сучасний стан [Текст] /Л. О. Омелянович // Україна торговельна. Імідж торгівлі та сервісу. – 2007. – Вип. 2. – С. 43–47.
2. Апопій В.В. Внутрішня торгівля та АПК України: теорія і практика економічної взаємодії [Текст] : автореф. дис... д-ра екон. наук: 08.00.03 /; Донец. нац. ун-т економіки і торгівлі ім. М.Туган-Барановського. – Донецьк, 2008. – С. 40.
3. Ушакова Н.Г., Савицька Н.Л. Внутрішня торгівля України: теоретико-функціональний аналіз [Текст] : монографія /; Харк. держ. ун-т харчування та торгівлі. – Х., 2010. – С. 321.
4. Лігоненко Л. О. Інвестиційна привабливість української торгівлі: реалії та перспективи [Електронний ресурс]: / Л. О. Лігоненко // Україна торговельна. Імідж торгівлі та сервісу. – 2007. – Вип. 2. – Режим доступу: <http://www.who-is-who.com.ua>.
5. Державна служба статистики України / [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
6. Закон України «Про внутрішню торгівлю» / [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/JF7AB00A.html.

Туркебаева Н.М.

кандидат экономических наук, доцент;

Ашимова Ж.Р.

кандидат экономических наук, доцент;

Ибраева А.Ж.

магистр экономических наук,

преподаватель,

Казахская академия транспорта и коммуникации

имени Мухамеджана Тынышпаева

МОНИТОРИНГ ГОСУДАРСТВЕННОГО ДОЛГА РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Проблема обслуживания государственного долга - один из ключевых факторов макроэкономической стабильности в стране. От характера решения долговой проблемы будет зависеть бюджетная

дееспособность, состояние ее валютных резервов, а, следовательно, стабильность национальной валюты, уровень процентных ставок, инвестиционный климат, характер поведения всех сегментов отечественного финансового рынка. Перечисленные причины определяют актуальность данной проблемы для всех участников финансового рынка [1, с. 35].

Рассмотрим современный государственный долг Республики Казахстан. На рисунке 1 представлена динамика внешнего и внутреннего государственного долга страны за период с 1 января 2010 -2014 годов, млн.долл.США [2].

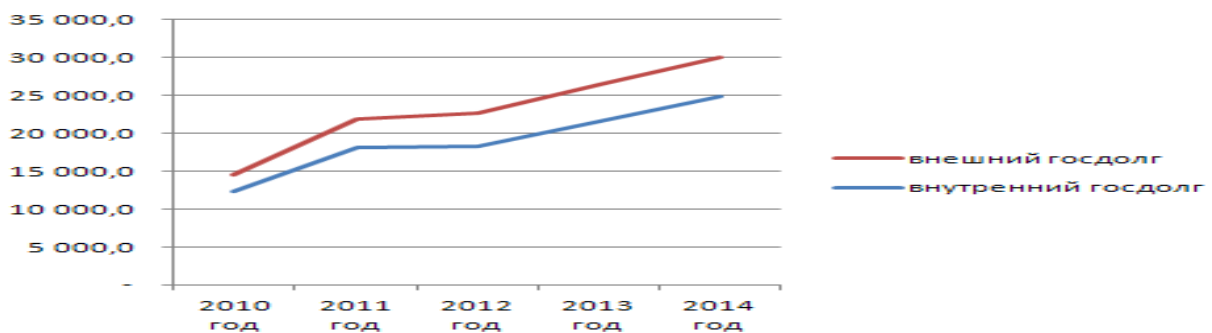


Рис. 1. Динамика государственного долга Республики Казахстан на 01.01., млн.долл.США

Источник: [2]

Количественные объемы государственного долга Республики Казахстан неизменно возрастали, начиная с 1 января 2010 года (14113,2 млн.долл.США) по 1 января 2014 года включительно (28756,2 млн.долл.США). Рост внутреннего государственного долга составил с 01.01.2010 года (12371,0 млн.долл.США) на 01.01.2014 года (24923,0 млн.долл.США) 201,5%. Такая же тенденция за этот же период наблюдается и с внешним государственным долгом — 230% (2010г. - . 2218,1, а в 2014г. — 5101,0 млн.долл.США).

Перейдем к более углубленному изучению внутреннего долга Республики Казахстан, который включает в себя долг Правительства РК, долг Национального Банка РК и долг местных исполнительных органов. Наблюдается рост внутреннего государственного долга на 101,5% по сравнению с 2010 годом. На 1 января 2010 года он составил 12,4 млрд долларов США, а на 01.01.2014 года — 24,9 млрд долларов США. Внутренний долг Национального банка Республики Казахстан на 1 января 2014 составил 23,3 млн.долларов, а в 2010 году — 3190,1 млн. долларов. Он уменьшился по сравнению с 2010 годом в 136,9 раз. Это говорит о том, что государство находится в стабильном макроэкономическом положении и особых

инфляционных издержек в стране не наблюдается. В основном он оформлен в виде нот, ценных бумаг эмитируемых Национальным банком и представляющих собой инструмент денежно - кредитного регулирования национальной экономики. В период высокой конъюнктуры Национальный банк навязывает коммерческим банкам покупку ценных бумаг. Такая операция существенно ограничивает возможности коммерческих банков, сокращая их ресурсы. В период кризиса, когда коммерческие банки остро нуждаются в ликвидных денежных средствах, Национальный банк скупает у них ценные бумаги, облегчая их финансовое положение. При краткосрочных операциях задачей Национального банка является осуществление воздействия, обеспечивающее увеличение или поглощение ликвидности денежного рынка. Объектом таких операций на открытом рынке являются преимущественно ноты Национального банка. В последние годы Национальный банк РК занимал только на внутреннем рынке Казахстана.

Долг местных исполнительных органов представлен в виде муниципальных ценных бумаг. Муниципальные облигации выпускаются местными исполнительными органами и имеют более высокий уровень кредитного риска, чем облигации Министерства финансов или ноты Национального банка, поскольку гарантированы местным, а не республиканским бюджетом. Областные и городские администрации прибегают к выпуску облигаций в основном для неинфляционного покрытия дефицита местных бюджетов. В отличие от ценных бумаг Министерства финансов и Национального банка муниципальные облигации не освобождены от процедуры листинга на Казахстанской фондовой бирже, следовательно, для допуска к торгам на бирже эмитентам муниципальных облигаций необходимо соблюдать все требования биржи для включения в официальный торговый список. На начало 2014 года объем долга местных исполнительных органов РК составил 1,4 млн.долл. и увеличился по сравнению с 2010 годом (0,5 млн.долл.) почти в три раза. Эффективная годовая доходность муниципальных облигаций на первичном рынке находится на достаточно высоком уровне по сравнению с государственными обязательствами Министерства финансов. Однако, объем рынка муниципальных заимствований в общем объеме рынка государственных ценных бумаг в Казахстане находится на достаточно низком уровне. Кроме этого, по сообщению официальных лиц Министерства финансов в дальнейшем Казахстан

намерен снизить объем заимствований местных исполнительных органов из-за высокой стоимости привлечения средств, и в дальнейшем может совсем отказаться от практики муниципальных заимствований.

В структуре внутреннего государственного долга на 1 января 2014 года большая часть приходится на долю Правительства РК, которая из года в год растет (94,4%), меньшая – на долю местных исполнительных органов (5,5%) и незначительная доля – Национального Банка РК (0,1%) [2].

Внутренний долг Правительства Республики Казахстан включает в себя займы, осуществляемые на внутреннем рынке, путем выпуска эмиссионных государственных ценных бумаг с целью финансирования дефицита государственного бюджета, вызванного несбалансированностью экономического развития государства.

Перейдем к анализу внешнего государственного долга Казахстана. Привлечение внешних займов одна из наиболее актуальных задач экономики Казахстана, так как Президентом и Правительством поставлена задача по вхождению нашей страны в число 50 наиболее развитых государств мира.

Государственный внешний долг в настоящее время состоит только из Правительственного долга Республики Казахстан (рисунок 2) [2].

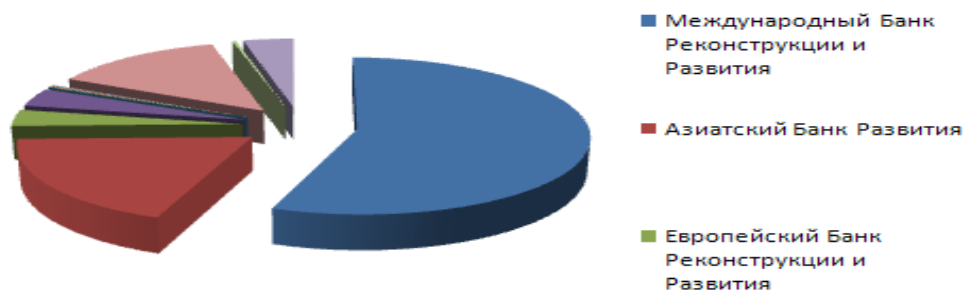


Рис. 2. Структура Правительственного долга Республики Казахстан на 1 января 2014 года

Источник: [2]

Из рисунка видно, что основным заемщиком на 1 января 2014 года для Казахстана является МБРР (55,8%), затем Азиатский банк развития (18,8%) и Японский банк международного сотрудничества (13,5%). Остальные участники в совокупности занимают 11,9%: Европейский Банк Реконструкции и Развития (3,4%); Исламский Банк Развития (3,8%); Кредитное агентство Правительства

Германии (0,3%); Кувейтский Фонд Арабского Экономического Развития и Фонд Развития Абу-Даби (по 0,2%); Саудовский Фонд Развития (0,1%) и иностранные коммерческие банки (3,9%).

На начало 2014 года внешний государственный долг Казахстана и долг, гарантированный государством, составляет порядка 5,6 млрд. долларов [3, с.5]. При этом, по словам ведущего банкира Казахстана, средства Национального фонда, которые полностью размещены за границей, составляют 45,6 млрд. долларов. «То есть на самом деле нашему государству остальной мир должен более 40 млрд. долларов». Государственный долг Казахстана на протяжении последних лет находится на безопасном уровне и не выходит за пределы, превышение которых создало бы угрозу развитию страны [4].

Анализ объема, динамики и структуры государственного долга в Казахстане позволил выявить общие тенденции развития системы государственного заимствования в рамках национальной экономики. Общие тенденции динамики государственного внешнего долга свидетельствуют, во-первых, о невысокой доле внешних займов в структуре финансирования бюджетного дефицита; во-вторых, об изменении структуры кредитования внешнего долга, вызванного увеличением доли частных кредиторов; в-третьих, увеличением средств направляемых на погашение и обслуживание долга. Динамика изменения внутреннего долга характеризуется увеличением абсолютных параметров, а также высоким удельным весом государственных ценных бумаг в структуре внутреннего финансирования. Снижение стоимости обслуживания долга в Казахстане связано с обеспечением устойчивого развития финансовой системы, с увеличением доходной части бюджета, с созданием благоприятного инвестиционного климата.

Список использованных источников:

1. Вавилов А. Государственный долг: уроки кризиса и принципы управления, Москва, Городец-издательство, 2011, 304с.
2. Государственный внешний долг Республики Казахстан с 2010 по 2014гг. www.minfin.kz. Официальный сайт Министерства финансов РК
3. Ибраев А. Управленческие задачи 2006-2012гг. //National business. – Алматы. 2015. -№ 11(25), стр.5-6
4. Послание Президента Республики Казахстан - лидера нации Н. А. Назарбаева - народу Казахстана от 14 декабря 2012 года «Стратегия «Казахстан-2050» Новый политический курс состоявшегося государства» /Казахстанская правда, г.Алматы.

Шморгун Ю.В.
*старший викладач,
Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана*

УДОСКОНАЛЕННЯ УЧАСТІ БАНКУ У ПРОЕКТНОМУ ФІНАНСУВАННІ

В рамках значного охолодження фінансово-кредитного ринку в Україні в цілому та ринку проектного фінансування зокрема, виникає проблема ефективного використання наявних фінансових ресурсів. Ефект впливу проектного фінансування та реальних інвестицій на економіку країни буди висвітлені в рамках досліджень університетом Hitotsubashi [1], державним казначейством [2], компанією Deloitte [3] тощо.

Проте, в останні роки, незважаючи на ріст проектного фінансування в світі і регіоні [4] ринок проектного фінансування суттєво охолонув. З ціллю покращення ряду макроекономічних показників та ефективності формування кредитно-інвестиційного портфелю банківської системи, автором були проведені глибокі фундаментальні дослідження причин охолодження даного ринку.

Оскільки ключовими факторами занепаду проектного фінансування стали зовнішні фактори, то дослідження перспективи розвитку проектного фінансування у площині впливу фінансових ринків, світового економічного середовища та інституційних умов в середині країни набуває особливого значення. Основою цього є фінансова синергія, синергія на рівні бізнес-процесів, синергія взаємодії персоналу, та синергія реалізації продукції проектного фінансування (див. рис 1).

На рівні держави розв'язується питання про надійність банківського сектора у випадку банкрутства банку. Оскільки інвестиційний банк не буде залучати депозити від фізичних осіб і відкривати рахунки юридичним особам (не фінансовим корпораціям), що непов'язані з проектом то у випадку банкрутства втрати для всього банківського сектору будуть відносин невеликими. Іншою стороною стає більш ефективне використання фінансових ресурсів в середині держави, а значить реалізація даного проекту слугуватиме покращенню ряду макроекономічних показників (росту ВВП, податків тощо), досягнення соціального ефекту (падіння безробіття, зниження цін на товари тощо).

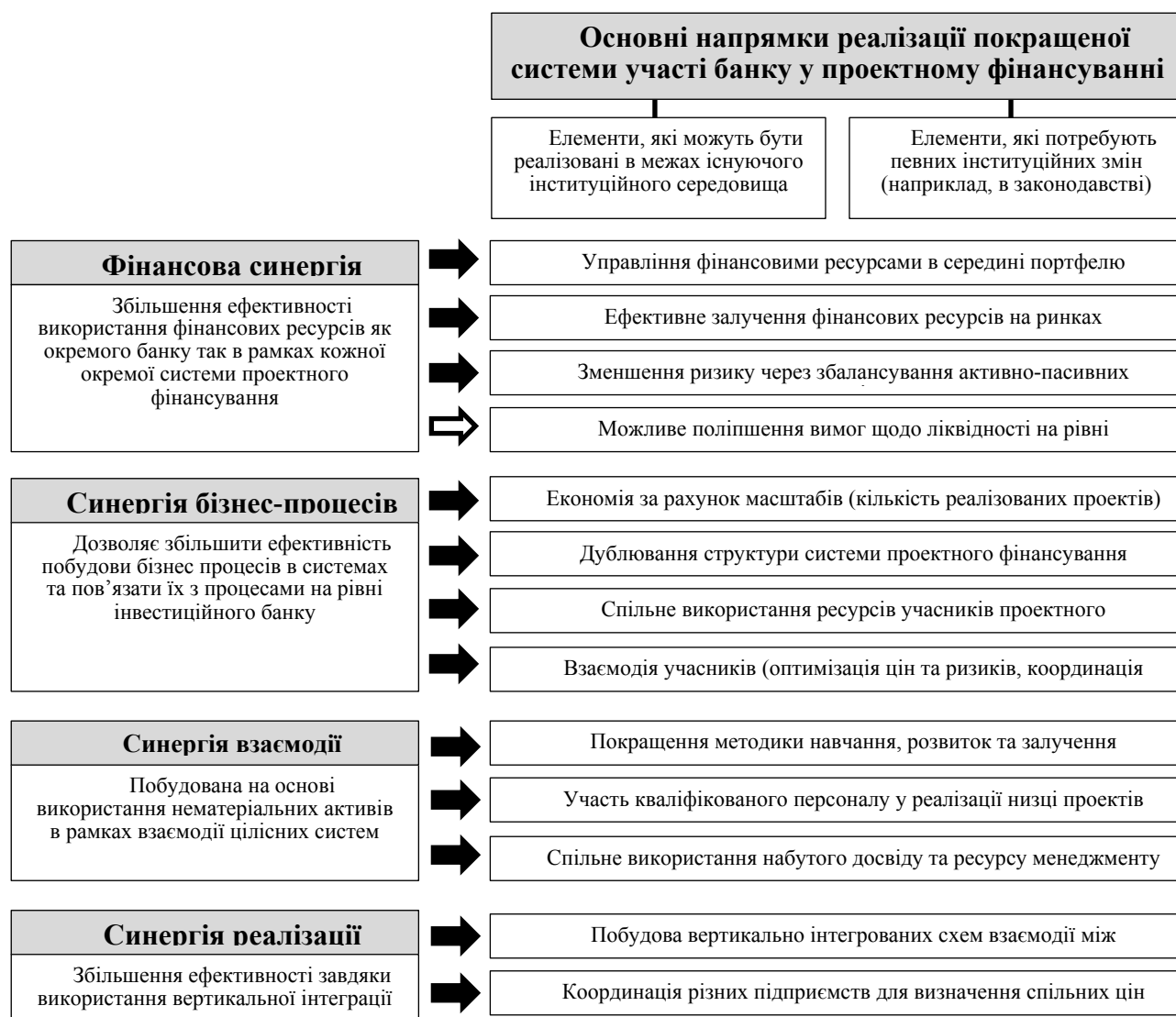


Рис. 1 Механізм удосконалення участі банку в системі проектного фінансування (складено автором дисертації)

На рівні проекту така реалізація призведе до падіння вартості реалізації проекту, що значно збільшить рентабельність проекту. Таким чином збільшиться кількість проектів, що можуть бути потенційно реалізовані за інших рівних умов. До таких ефектів, зокрема, відноситься елементи синергії бізнес процесів, взаємодії реалізації та побудування інтегрованих схем між окремими проектами.

Розробки в галузі активного менеджменту, дозволяють розробити інвестиційному банку єдину збалансовану систему показників для всіх компаній, що входять у сформований портфель. Таким чином формування стратегічних карт та системи збалансованих показників для окремих підприємств буде відбуватися за єдиними принципами. В результаті інвестиційний банк отримує безпосередній контроль над прийняттям ключових операційних рішень. Це дозволить скоординувати діяльність

окремих підприємств згідно загальній стратегії інвестиційного банку, що значно скоротить видатки на моніторинг та посилить ефективність взаємодії окремих незалежних підприємств, що входять у портфель. Такими цілями може слугувати зниження ризику, або збільшення вартості компанії. Останній пункт набуває важливості з огляду на можливість банку продати частину активів для забезпечення відповідного надходження фінансових ресурсів. Крім того річ може йти і про досить нестандартні умови проектного фінансування, де банк не тільки кредитує, а і володіє або має право на придбання долі у акціонерному капіталі компанії.

Іншою стороною є використання синергії від взаємодії персоналу. Відтак відомо, що вартість людського капіталу може формувати більшу частину вартості компанії. Залучення висококваліфікованих спеціалістів, які б могли надавати відповідні консультації в тому числі з технічних рішень є досить дорогим, а утримання власного штату несе потребу у постійній реалізації проекту. Аналогічна проблема торкається і висококваліфікованих менеджерів, що управляють етапами реалізації проектного фінансування. Запропонована система дає можливість інвестиційному банку створювати ефективний ринок людського капіталу в середині конгломерату, розробку уніфікованих систем навчання співробітників, використання одних і тих же спеціалістів на декількох проектах та перехід на нові після закінчення певних фаз у попередніх проектах.

В цілому впровадження даного механізму удосконалення реалізації проектного фінансування дозволить у повній мірі реалізувати функції банку у процесі реалізації проектного фінансування. Така система демонструє не тільки значну економію в рамках об'єднання функцій окремих елементів та спільного використання ресурсів системи, а і дозволить реалізовувати проекти в рамках високих зовнішніх ризиках, нестабільності фінансової системи тощо. В свою чергу можливість реалізації портфелю проектного фінансування дозволить вирішити ряд задач перед національною економікою, які були окреслені в рамках актуалізації теми дисертаційного дослідження.

Список використаних джерел:

1. Project Finance in Europe [Електронний ресурс] / Hitotsubashi University / Tokyo 19 June 2013/

2. Project Finance : Introductory Manual on Project Finance for Managers of PPP Projects [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.observatory.gr/files/meletes/PFI_Manual.pdf.

3. Approval of Channel Plan Likely [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.gsma.com/publicpolicy/wp-content/uploads/2012/11/gsma-deloitte-impact-mobile-telephony-economic-growth.pdf>.

4. Project Finance Rewier Full Year 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://dmi.thomsonreuters.com/Content/Files/3Q2013_Global_Project_Finance_Review.pdf. – Назва з екрана.

ФІНАНСИ ТА ПОДАТКОВА ПОЛІТИКА

Берник О.І.

студентка,

Буковинський державний фінансово-економічний університет

ПРОБЛЕМИ ТА ЗМІНИ У ПРАВОВОМУ ПОЛІ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ

Сьогодні в Україні існує проблема оптимального правового регулювання місцевих бюджетів, а саме мобілізації та перерозподілу фінансових ресурсів у бюджетній системі країни, між різними її ланками, між різними видами та рівнями органів влади у державі та на місцевому рівні згідно законодавства. Наукові та практичні дослідження свідчать про позитивні зміни у бюджетному законодавстві, які регулюють подолання недостатності доходів бюджетів для забезпечення покладених на державні органи функцій та завдань, відповідні умови для зміцнення і розширення власної дохідної бази місцевих бюджетів, незацікавленість влади у збільшенні податкового потенціалу територій та ефективному використанні бюджетних коштів.

Дослідженню змін правового регулювання місцевих бюджетів присвячено напрацювання й пропозиції українських вчених, управлінців, депутатів різних рівнів. Різні аспекти правового регулювання місцевих бюджетів, зокрема реформування дохідної частини, досліджувалися у працях багатьох українських науковців: І. М. Кукса, Н.В.Синькота, Н.В. Воротиної, Л.М. Гейко та ін.

Мета роботи є вивчення правового забезпечення бюджетного процесу та змін, які відбулись у даній сфері за попередні роки.

Бюджетний кодекс України від 08.07.2011 р. N 2456-VI (далі – БКУ) – основний документ, яким визначено правові засади функціонування бюджетної системи, її принципи та основи бюджетного процесу в Україні, зазнав багатьох змін. Зазначені зміни внесено Законом України «Про внесення змін до Бюджетного кодексу України та деяких інших законодавчих актів України» від

07.07.2011 р. N 3614-VI (далі – Закон N 3614), який набрав чинності 07.08.2011 р., за винятком окремих положень [1].

Розглянемо найважливіші зміни, які будуть цікаві безпосередньо бюджетним установам. Перш за все, зазначимо, що прийняття Закону N 3614 спрямовано на вирішення певних проблемних питань, зокрема:

- узгодження норм БКУ із Законом України «Про центральні органи виконавчої влади» від 17.03.2011 р. N 3166-VI та указами Президента України щодо положень про центральні органи виконавчої влади у частині уточнення повноважень і назв Міністерства фінансів України, Державного казначейства України та Державної контрольно-ревізійної служби [2];

- посилення фінансової самодостатності місцевих бюджетів шляхом спрощення доступу місцевих бюджетів до кредитних ресурсів, розширення переліку доходів і впорядкування витрат бюджету розвитку місцевих бюджетів;

- визначення додаткового джерела фінансування дорожнього господарства комунальної власності;

- забезпечення узгодженості норм Регламенту Верховної Ради України та БКУ щодо процедур, пов'язаних зі здійсненням бюджетного процесу та інші.

Значних змін зазнали норми БКУ, що стосуються повноважень Державної казначейської служби. Ці зміни цілком зрозумілі: адже після прийняття Положення про Державну казначейську службу України, затвердженого Указом Президента України від 13.04.2011 р. N 460/2011, та Положення про Міністерство фінансів України, затвердженого Указом Президента України від 08.04.2011 р. N 446/2011, необхідно було усунути деякі суперечності між повноваженнями Державної казначейської служби та Міністерства фінансів.

Починаючи з 01.01.2012 р. деяких змін зазнає перелік доходів загального фонду та надходжень спеціального фонду місцевих бюджетів. Так, з переліку доходів загального фонду місцевих бюджетів, що не враховуються при визначенні обсягу міжбюджетних трансфертів (ч. 1 ст. 69 БКУ), виключено податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки. Разом з цим до надходжень спеціального фонду місцевих бюджетів (ч. 2 ст. 69) включено субвенцію з державного бюджету місцевим бюджетам на будівництво, реконструкцію, ремонт та утримання вулиць і доріг комунальної власності у населених пунктах. Як бачимо, завдяки цим

змінам визначено додаткове джерело фінансування дорожнього господарства комунальної власності.

Разом з тим зі складу таких видатків виключено додаткові виплати населенню на покриття витрат з оплати житлово-комунальних послуг (житлові субсидії населенню), пільги окремим категоріям громадян, що надаються суддям у відставці. Відповідні зміни відносно зазначеної категорії пільговиків унесено також й до ч. 3 та ч. 5 ст. 102 БКУ.

У новому Бюджетному кодексі відбулися зміни що до складу бюджетів місцевого самоврядування. Згідно із ст. 5 цього документа місцевими бюджетами визнаються обласні, районні бюджети та бюджети місцевого самоврядування. У свою чергу, бюджетами місцевого самоврядування визнаються бюджети територіальних громад сіл, їх об'єднань, селищ, міст (у тому числі районів у містах). Таким чином, якщо відповідно до старого Кодексу бюджети районів у містах не були у складі бюджетів місцевого самоврядування, то згідно із новим Бюджетним кодексом вони до них належать.

Поряд з Бюджетним кодексом значну роль у правовому регулюванні місцевих бюджетів відіграє також Закон України «Про місцеве самоврядування в Україні». Відповідно до ст. 61 вказаного закону органи місцевого самоврядування в селах, селищах, містах, районах у містах (у разі їх створення) самостійно розробляють, затверджують і виконують відповідні місцеві бюджети згідно із Бюджетним кодексом. Районні та обласні ради затверджують районні та обласні бюджети, які формуються з коштів державного бюджету для їх відповідного розподілу між територіальними громадами або для виконання спільних проектів та з коштів, залучених на договірних засадах з місцевих бюджетів для реалізації спільних соціально-економічних та культурних програм, контролюють їх виконання. Складання і виконання районних і обласних бюджетів здійснюють відповідні державні адміністрації [3].

Одним із суттєвих негативних моментів бюджетних реформ є те, що реформи, які проводяться владою, не мають необхідного зв'язку між собою. Пенсійні, бюджетні, податкові та інші зміни впроваджуються відірвано одні від одних. В той час як їхній результат безпосередньо впливатиме на подальший розвиток економіки, враженої фінансовою кризою. Більше того, обов'язковою повинна бути реально відсутня сьогодні незалежна публічна експертиза і обговорення усіх нормативно-правових актів у сфері

бюджетної і податкової політики. Тобто лише комплексність і прозорість усіх заходів дозволить досягти максимального ефекту.

На сьогодні стан управління державними фінансами характеризується внутрішніми перекосами й викривленнями, без усунення яких неможливе настільки необхідне нам радикальне (не на відсотки, а в рази) підвищення ефективності використання бюджетних коштів.

Основними з них є:

- формальна централізація – неформальна автономія;
- невизначеність повноважень – невизначеність відповідальності;
- детальність планування – аморфність виконання й звітності;
- контроль над відповідністю факту плану – невідповідність плану цілям і результатам;
- нестача фінансування – надлишок персоналу й ресурсів.

Брак нормативно встановлених бюджетних повноважень неминуче веде до браку бюджетної відповідальності. Якщо формально майже все заборонено, але неформально майже все дозволено, то проконтролювати результати такого «управління» бюджетними коштами практично неможливо.

Витрачається величезна кількість часу й зусиль спочатку для включення в бюджет дрібних «окремих рядків», а потім і для перекидання між ними, як правило, поза формальними обґрунтуваннями, бюджетних коштів. Уся контрольна робота орієнтується на перевірку відповідності звіту плану, зовні все використовується строго «з цільовим характером» відповідно до бюджету, але реально витрачання є нецільовим, тому що невідомо, на якій підставі й з якою метою ті або інші витрати взагалі потрапили в бюджет.

Існує відсутність грошей, а в той же час на всіх рівнях бюджетної системи й усередині бюджетних установ очевидний надлишок натуральних ресурсів – людських, спожитих комунальних послуг, приміщень і т. д. І ніхто серйозно їх економією не займається, оскільки набагато звичніше й вигідніше вимагати додаткових засобів для підтримки їх «нормального функціонування». При цьому в ринковій економіці гроші – єдиний товар, якого й не повинно вистачати. Якщо хтось раптом заявить, що в нього грошей багато й більше не треба, виходить, що у бюджетній системі щось не так.

У цілому вся бюджетна система функціонує в режимі «м'яких бюджетних обмежень». Це означає, що якщо в результаті ефективного управління бюджетними коштами утворюються додаткові ресурси, то вони, з високою ймовірністю, будуть вилучені. У той же час, якщо в результаті суб'єктивних факторів міністерства бюджетні установи чи органи влади потраплять у фінансову кризу, то їм не дадуть пропасти, надавши додаткові кошти. У такій «системі» неминуче й об'єктивно виникає зацікавленість не в забезпеченні результативності використання бюджетних коштів, а у формуванні й збереженні контролю над фінансовими потоками.

Список використаних джерел:

1. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
2. Воротіна Н.В. Місцеві бюджети в Україні: деякі проблеми правового регулювання в умовах реформи / Н.В. Воротіна // Наукова електронна бібліотека періодичних видань НАН України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dspace.nbuv.gov.ua/handle/123456789/23649>.
3. Гейко Л.М. Правове регулювання місцевих бюджетів / Л.М. Гейко // WEB-ресурс науково-практичних конференцій [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.confcontact.com/2013-kachestvo-economicchnogo-rozvitku/1_gejko.htm.

Захарова А.С.

студентка;

Правдивцев П.А.

*кандидат економічних наук, доцент,
Донецький національний університет*

ПОДАТКОВА ПОЛІТИКА ЯК ЧИННИК СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ КРАЇНИ

Актуальність даного дослідження обумовлена суттєвим впливом складових податкової політики держави на соціально-економічний розвиток країни.

Однією з важливих умов подальшого економічного зростання держави є стабільність чинного законодавства, помірковане

податкове навантаження та надійний захист прав платників податків. Ось чому запорукою успішного розв'язання державою завдань соціально-економічного розвитку може бути виконання держбюджету за доходами та видатками, яке здійснюється шляхом зміцнення і розвитку податкового потенціалу держави, подальшого вдосконалення податкової системи. Держава в цьому напрямі використовує такий дуже важливий регулятор в соціально-економічному розвитку – податкову систему, яка шляхом податків, податкових ставок і пільг впливає на інноваційний, економічний та соціальний потенціали сучасного суспільства.

У сучасній науковій літературі висвітлено пріоритетні напрями вдосконалення податкової політики в соціально-економічному розвитку країни, серед яких вагомий внесок в цьому науковому напрямі зробили Вишневецький В., Гейць В., Крисоватий А., Крупка М., Кучерявенко М., Луніна І., Лютий І., Мельник В., Мельник П., Опарін В., Прокопенко І., Соколовська А., Шаблист Л., Швабій К. та багато інших.

Мета цього наукового дослідження полягає у виявленні ролі податкової політики на соціально-економічний розвиток країни.

В економіці податки виконують соціальну функцію, яка полягає у фінансовому забезпеченні соціальної політики країни. Їх реалізація має характерні особливості. Стимулююча функція податків втілюється через пільги оподаткуванням у соціальній сфері (місцеві податки та збори, податок на додану вартість, податок на прибуток).

З часу здобуття незалежності податкова система України зазнала значних змін у принципах та механізмах оподаткування. Основні принципи її побудови спрямовано на створення в Україні стабільної податкової системи, яка забезпечить достатній обсяг надходжень платежів до бюджетів, ефективне функціонування економіки держави, справедливий підхід до всіх платників податків з чітким визначенням їх прав і обов'язків. Зазначені заходи щодо створення міцної фінансової системи не завжди мали позитивні результати. Щодо фінансового забезпечення вирішення соціально-економічних завдань важливе значення має зниження темпів інфляції, досягнення бездефіцитності державного бюджету, збільшення обсягів надходжень податків і зборів [2, с. 152].

Порівняльна оцінка показників податкової системи України вказує на те, що вони не перевищують відповідних рівнів індустріально розвинутих країн держав Східної Європи та СНД,

тобто має низький рівень перерозподілу ВВП через бюджет. Так, проти 27,3% в Україні (без приватизаційних надходжень) відповідна частка у Німеччині становила 30,4%, Великобританії – 35,5%, Швеції – 40,1%, Франції – 41,9%, Бельгії – 42,3%, Нідерландах 45,1% [4, с. 86].

У сучасний період податкова політика України розвивається під впливом дефіциту державного бюджету. Ситуація, що пов'язана з соціально-економічним розвитком країни, призвела до того, що податкова політика стала виконувати виключно фіскальні функції, тобто податки стали мати репресивний характер. Причому більша частина податкових надходжень (майже 90%) забезпечується непрямими податками, а саме податком на додану вартість, акцизним збором, митними зборами. Прийнята практика використання податкових надходжень призвела до того, що більша частина їх надходила до державного бюджету із збитком щодо поповнення місцевих бюджетів. У підсумку майже 10% витратної частини державного бюджету за допомогою трансфертних платежів спрямовувалися на дотації та субсидії місцевим бюджетам. [1, с. 120]

В посткризовий період вибір критеріїв ефективності податкового регулювання повинен базуватися на пріоритетних цілях економічного розвитку держави. Зарубіжний досвід свідчить, що в країнах із розвиненою економікою регулююча функція переважно закріплена за податком на прибуток підприємств. Фіскальну функцію виконує податок на доходи фізичних осіб. У країнах Європейського Союзу середня частка доходів фізичних осіб в загальній структурі податкових надходжень є значною – близько 26%. Серед високорозвинених країн світу завдяки цьому податку акумулюються найбільші податкові надходження в Данії – 51,3%, Австралії – 37,5%, США – 38,7%, Канаді – 35%, Фінляндії – 30,2%, Швеції – 31,4%. Відносно незначна частка податку з доходів фізичних осіб спостерігається в Чехії – 13,8%, Словаччині – 12,2%, Греції – 14%, Франції – 18,3%, обумовлено перекиданням податкового навантаження на споживання [4, с. 118]. В Україні як до кризи, так і після податкове навантаження на прибуток підприємств більше ніж на доходи громадян.

Отже, майже дві третини економічного зростання країни забезпечується за рахунок людського капіталу і лише десята частина складає пільги, які мають соціальну спрямованість. Таким чином, дуже важливим напрямом соціально-економічного розвитку є

підвищення стимулюючої ролі соціальної податкової політики країни.

Список використаних джерел:

1. Артеменко Ю.А., Вертелецька Я.Ю. Проблеми реформування податкової системи України / Ю.А. Артеменко // Економіка і регіон. – 2013. – №2(17). – С. 119-121.
2. Борецька Н.П. Соціальний захист населення на сучасному етапі: стан проблеми. Монографія / Н.П. Борецька. – Донецьк: Янтра, 2011. – 352 с.
3. Прокопенко О.А. Вдосконалення податкових інструментів в умовах трансформації соціально-економічної системи // Методологія сучасних досліджень в політиці, економіці та соціальній сфері: Матеріали Першої міжнародної науково-практичної конференції вчених, студентів і практиків / Голов. ред. В.В. Шконда. – Донецьк: Норд-прес. 2011. – С. 418-424.
4. Мельник П.В., Тарангул Л.Л., Воронова Л. К. Реформування системи сплати податків та зборів з урахуванням міжнародного досвіду: зб. наук. Праць за матер. наук.-практ. круглого столу, 5 жовтня 2013 року. – К.: Алерта, 2013.– С. 162.

Літовська А.І.

студентка,

Науковий керівник: Храпко І.Є.

асистент кафедри фінансів,

Буковинський державний фінансово-економічний університет

РОЛЬ ДЕРЖАВНОЇ КАЗНАЧЕЙСЬКОЇ СЛУЖБИ У ЗДІЙСНЕННІ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ

На даний час питання забезпечення ефективного використання державних фінансів посідає чи не найважливіше місце серед питань покращення економічного розвитку України. Використання бюджетних коштів в Україні часто супроводжується фінансовими зловживаннями. Попередження бюджетно-фінансових зловживань та злочинів, покращення фінансової дисципліни є одним із шляхів ефективного функціонування державних фінансів. Головну роль в даному напрямку діяльності є реалізація державного контролю, зокрема казначейського фінансового, здійснення якого забезпечується Державною казначейською службою України, а отже

визначення її ролі у процесі контролю витрачання бюджетних коштів набуває значної актуальності.

Завдання органів Державної казначейської служби України у здійсненні державного фінансового контролю досліджували В. Башка [2], С. Лондара [3], А. Маслова [4], А. Черепа [6], С. Теленика [7].

Метою даного дослідження є визначення ролі Державної казначейської служби України у здійсненні контрольних функцій у сфері державних фінансів України.

Державний фінансовий контроль – одна з найважливіших функцій державного управління. У широкому розумінні державний фінансовий контроль – це встановлена законодавством діяльність органів державної влади і управління всіх рівнів з виявлення та попередження:

- помилок і зловживань в управлінні державними грошовими та іншими матеріальними ресурсами, а також контроль за використанням у господарській діяльності об'єктів державної власності;

- порушення фінансово-господарського, зокрема бюджетного, законодавства;

- недоліків організації системи управління фінансово-господарською діяльністю державних органів, підприємств та організацій [5].

Державний фінансовий контроль поділяється на попередній, поточний та наступний, так як операції які здійснюють бюджетні установи потребують на всіх етапах їх виконання. Відповідно кожного року всі організації, що отримують фінансування з державного бюджету, проходять попередній, поточний та наступний контроль за цільовим використанням коштів. Попередній та поточний контроль здійснюється через особові рахунки територіальних органів Державного казначейства. Попередній контроль проводиться на стадії звірки відповідності планових кошторисних призначень відповідним лімітам бюджетного фінансування та поточного контролю, який здійснюється на стадії фінансування витрат з особових рахунків бюджетотримувачів за платіжними документами після перевірки відповідних документів, що підтверджують достовірність видатків в межах кошторису [8].

Контроль здійснюється з моменту перерахування коштів міністерствам і відомствам і до моменту зарахування їх на рахунки

підприємств і організацій. Рахункова палата України відповідно до закону здійснює попередній та наступний контроль, а Державна контрольно-ревізійна служба України – наступний. Отже, важливість виконання контрольних функцій Державного казначейства полягає у здійсненні поточного контролю за операціями з бюджетними коштами, що є виключним правом саме цього органу контролю.

Проте, на сьогодні, виходячи із існуючої законодавчо-нормативної бази, контроль з боку органів Державної казначейської служби по відношенню до дохідної частини бюджетів здебільшого можна визначити як попередній, так як для попередження незаконних дій по зарахуванню надходжень до бюджетів органи Державної казначейської служби України здійснюються роботи із встановлення належності тих чи інших видів надходжень до конкретного бюджету [1].

При реєстрації та обліку бюджетних зобов'язань органами Державної казначейської служби здійснюється перевірка відповідності напрямів витрачання бюджетних коштів бюджетному асигнуванню, паспорту бюджетної програми (у разі застосування програмно-цільового методу у бюджетному процесі). В такий спосіб, на даному етапі контролюються відповідність бюджетних зобов'язань бюджетним асигнуванням, відслідковується фактична наявність бюджетних коштів для можливості взяття нових зобов'язань, обліковуються нові зобов'язання та їх наслідки для прогнозу відтоку наявних коштів з єдиного казначейського рахунку [7].

Проте ефективна реалізація контрольних функцій Державною казначейською службою в повному обсязі можлива лише при дотриманні загальних принципи фінансового контролю, а саме: законності, об'єктивності, поєднання державних, регіональних і приватних інтересів, розподілу контрольних повноважень, повноти охоплення об'єктів контролем, достовірності фактичної інформації, збалансованості контрольних дій, ефективності та відповідальності. Крім цього для реалізації казначейськими органами своїх контрольних функцій необхідно:

забезпечити своєчасне доведення інформації про здійснення надходжень і витрачання бюджетних коштів на усіх рівнях розпорядників бюджетних коштів;

– залучити відповідальних фахівців органів казначейства до здійснення попереднього фінансового контролю на стадії планування бюджету;

- запровадити систему внутрішнього аудиту в органах казначейства, що сприятиме підвищенню ефективності й результативності діяльності органів казначейства;
- проводити семінари-наради з працівниками бухгалтерських служб розпорядників і одержувачів бюджетних коштів щодо вивчення і роз'яснення законодавчих актів з питань казначейського обслуговування бюджетних коштів та відповідних змін до них;
- розміщувати в засобах масової інформації публікації та коментарі фахівців органів казначейства з актуальних питань казначейського обслуговування бюджетних коштів та результатів проведеного контролю.

Державна казначейська служба України відіграє значну роль при здійсненні державного фінансового контролю, оскільки саме вона реалізовує попередній контроль та поточний контроль, який притаманний саме даному органу виконавчої влади з питань державних фінансів. Постійне здійснення даного контролю дозволяє ефективно акумулювати фінансові ресурси держави, уникаючи їх нецільового використання. Проте невід'ємним елементом реалізації контрольних функцій органами казначейства має стати постійне вдосконалення системи контролю, що забезпечить ефективне виконання бюджетної політики і як наслідок загальний розвиток системи державних фінансів в Україні.

Список використаних джерел:

1. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 № 2456-VI з подальшими змінами // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2010. – №50-51. – С. 572.
2. Башок В.Й. Міжнародний досвід управління бюджетними касовими залишками / В.Й. Башко // Наукові праці НДФІ. - 2008. - С. 28-40.
3. Лондар С.Л., Башко В.Й. Методологічні основи управління фінансовими активами Єдиного казначейського рахунку в Україні // Фінанси України . – 2008. – № 12. – С. 53-65.
4. Маслова А.О. Управління фінансовими ресурсами в системі казначейства/ А.О. Маслова // Держава та регіони: Сер. Економіка та підприємництво. - 2007. - С. 37-41.
5. Панкевич Л. В. Бюджетний менеджмент : навч. посіб. / Л. В. Панкевич, М. А. Зварич, П. Я. Могиляк, Б.І. Хомічак. – К. : Знання, 2006. – 293 с.
6. Череп А. В., Чорна Л.А. Деякі аспекти управління коштами єдиного казначейського рахунку / А. В.Череп, Л.А. Чорна // Економічний простір. – 2009. – № 26. - С. 15-17.
7. Теленик С.С. Особливості казначейського контролю у сфері виконання місцевих бюджетів в Україні С.С. Теленик // Електронне наукове фахове

видання Харківського національного університету внутрішніх справ.- 2011 – № 1. С. 1012-1018. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.nbuuv.gov.ua/e-journals/FP/2011-1/003-010-2011-1-contents.pdf>.

8. Офіційний сайт Державної казначейської служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://treasury.gov.ua>.

Петрів Н.Д.

студентка,

Науковий керівник: Кміть В.М.

кандидат економічних наук, доцент,

Львівський національний університет імені Івана Франка

ПОДАТОК НА ПРИБУТОК ПІДПРИЄМСТВ ЯК ДЖЕРЕЛО НАПОВНЕННЯ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ

Доходи бюджету – це основна фінансово-економічна категорія бюджетного процесу, яка характеризує вилучену й розподілену частини валового внутрішнього продукту. Доходи бюджетів утворюються за рахунок сплати фізичними і юридичними особами податків, зборів та інших обов'язкових платежів, надходжень з інших джерел, встановлених законодавством України.

Податки – фіскальне джерело наповнення бюджету, і, як свідчить вітчизняна практика – це основне джерело наповнення бюджету, тож держава постійно намагається вдосконалити механізм справляння податків з метою забезпечення стабільних надходжень до бюджету та стимулювання розвитку національної економіки.

Обрана тема є досить актуальною в наш час, оскільки, податок на прибуток є одним із найбільших бюджетоутворюючих податків, що стягуються з юридичних осіб. Враховуючи дефіцит Державного бюджету України і фінансові труднощі держави, то питання збільшення збалансованих надходжень до бюджету, які враховують інтереси суб'єктів господарювання, носить пріоритетний характер.

Податок на прибуток підприємств належить до загальнодержавних податків. За своєю економічною суттю він є прямим податком, його розмір прямо залежить від розміру прибутку платника. Це пропорційний податок, тому що передбачає оплату однакової суми з кожної одиниці оподаткування [1, с. 140].

Структура доходів Державного бюджету України за період 2010–13рр. свідчить про тенденцію до зростання питомої ваги податку на прибуток у доходах Державного бюджету протягом 2011–12рр, і зниження у 2013р. (у 2011р. – 19,53%, 2012р. – 18,09%, 2013р. – 16%) (рис. 1). Найбільшу питому вагу надходжень цього податку забезпечують підприємства приватного сектора економіки, наступну позицію займають підприємства з іноземним капіталом і підприємства державної форми власності.

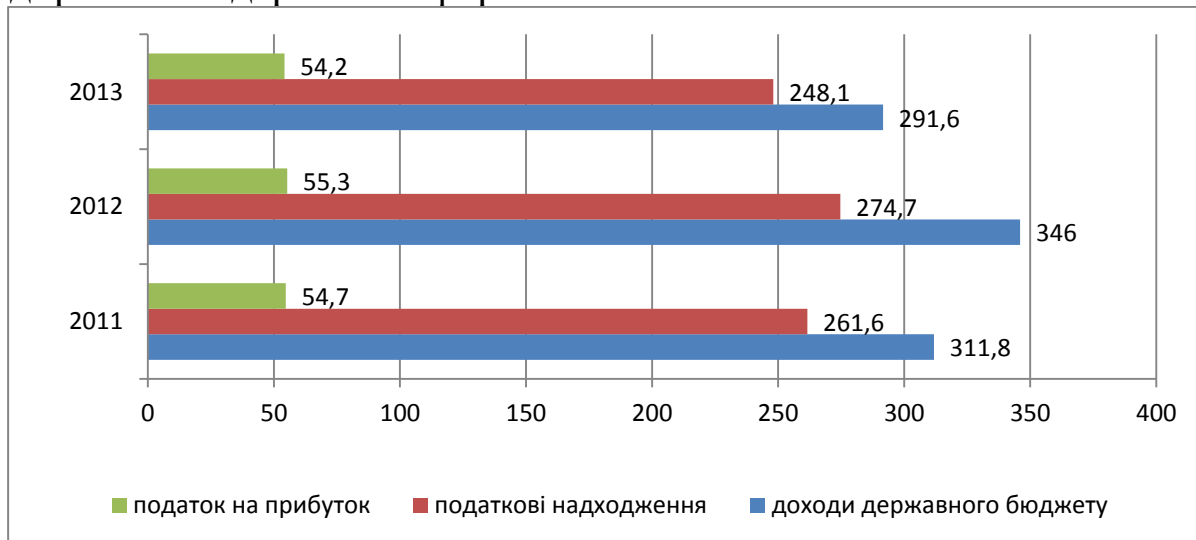


Рис. 1. Частка податку на прибуток підприємств у податкових надходженнях і доходах Державного бюджету України

**Джерело: складено автором на основі джерела [2]*

Як видно з рис. 1, зокрема в 2013р. спостерігалось зниження надходжень бюджету і невиконання планових показників дохідної частини Державного бюджету. Що стосується податку на прибуток, то виконання становило 95,3% (в 2011р. – 115,1%, в 2012р. – 95,5%).

Протягом останнього десятиріччя Україна взяла курс на поступове зниження ставки податку на прибуток, що дасть змогу утримати конкурентний рівень українських підприємств, і з часом знизить тінізацію економіки. Так, ставка податку на прибуток в Україні знижувалась протягом останніх років: в 2011р. становила 23%, в 2012р. – 21%, в 2013р. – 19%, на 2014р. було заплановано зниження податкової ставки до 16%, однак реально вона знизилась лише на 1% і становила 18%, що пояснюється політичною і економічною нестабільністю в державі та спадом національної економіки. Крім того, зниження ставки не прогнозується: Верховна Рада ухвалила проект Закону «Про запобігання фінансової катастрофи та створення передумов для економічного зростання в Україні» від 27.03.2014 р. № 4576, в якому зазначається, що ставку

податку на прибуток буде встановлено на постійній основі на рівні 18% [3].

Ефективність зменшення ставок податку на прибуток пояснює концепція А. Лаффера (рис. 2): якщо податкова ставка зростає, бізнес або йде у тінь, або згортається і навпаки. Зменшення ставки податку на прибуток приведе до збільшення коштів, які залишаються у розпорядженні підприємства після сплати податку на прибуток, і до збільшення надходжень до бюджету з цього податку. А за неофіційними даними обсяг тіньової економіки в Україні становить близько 45% ВВП.



Рис. 2. Крифа Лаффера

Особливої актуальності сьогодні набуває вирішення проблеми оптимізації механізмів прибуткового оподаткування, що передбачає розроблення теоретичної концепції податкової політики та обґрунтування напрямів її реформування. При цьому, потрібно мати на увазі, що регулююча функція є однією з головних функцій податків, яка дозволяє здійснювати такий принцип податкової системи, як справедливий розподіл податкового навантаження між суб'єктами господарювання з урахуванням дотримання інтересів держави. За рахунок цієї функції держава має можливість регулювати обсяги діяльності, стимулювати збільшення виробництва одних і гальмувати інших виробів з метою зростання конкурентоспроможності вітчизняних підприємств, або зменшення споживання таких товарів (головним чином які є небезпечними або шкідливими для вживання населенням) [4, с. 207].

Основними проблемами, що існують в сучасній податковій системі України в частині адміністрування податку на прибуток є [5]: велике податкове навантаження на бізнес, значні непрямі витрати платників податків, непослідовне і часте внесення змін до норм податкового законодавства податковими органами, наявність двох паралельних обліків — бухгалтерського та податкового,

необґрунтоване надання податкових пільг окремим підприємствам тощо.

Економісти вважають, що для економічного зростання доцільно застосовувати політику цільового стимулювання економіки з допомогою податків. До методів, що стосуються податку на прибуток, належать [6]: оренда амортизація; відрахування з прибутку, що оподатковується; о пріоритетніші проекти для розвитку економіки, то вищий відсоток відрахувань); надання податкового інвестиційного кредиту; оподатковуваного прибутку всіх витрат, спрямованих на науково-дослідницьку діяльність; омірне зниження і рівномірність розподілу податкового навантаження між платниками залежно від виду діяльності; посилення ефективності податкового контролю за рівнем витрат виробництва; контролю за формуванням та використанням фінансових ресурсів, мобілізованих внаслідок застосування податкових пільг; податкове адміністрування; оптимізація ставок різних податків та їхнє узгодження з європейськими стандартами; цільові податкові пільги для підприємств, які здійснюють діяльність у депресивних районах та інші.

Унікальність таких методів полягає у тому, що держава свідомо надає підприємцю додаткові кошти з отриманого ним же прибутку, якщо зекономлені на оподаткуванні ресурси підуть у сферу інвестиційної діяльності. Таке опосередковане фінансування з Державного бюджету для бізнесу більш вигідне, ніж залучені під аналогічні цілі дороговартісні кредитні кошти. При використанні активних методів податкового стимулювання працює правило: держава надає пільги підприємствам тільки після здійснення ними інвестиційної діяльності. Немає факту інвестицій – немає і податкових пільг.

За оцінками провідних економістів, Україна стала на правильний шлях реформування своєї податкової системи під впливом стратегічного курсу на євроінтеграцію, але наскільки ефективною і простою вона буде як для платників податку, так і для держави і, як наслідок, економіки країни загалом, покажуть подальші дії влади і раціональні зміни в податковому законодавстві.

Погоджуємось із твердженням Міністра фінансів Великобританії в уряді Маргарет Тетчер (1983–89рр.) Лорда Найджела Лоусона [5], що Україні потрібно максимально спростити податкову систему, це зробить привабливішою її для інвесторів,

адже вони стурбовані ситуацією в Україні не через фінансово-економічну кризу, а через невпевненість у податковій системі.

Отож, податок на прибуток підприємств виступає важливим джерелом наповнення Державного бюджету України, і в сьогоdnішніх умовах дефіциту Державного бюджету важливим засобом є проведення потрібних змін в сфері оподаткування прибутку підприємств, які стосуватимуться не лише зростання податкових надходжень, а й враховуватимуть інтереси платників цього податку.

Список використаних джерел:

1. Податкова система : навч. посібник / О.Т.Замасло, І.І.Приймак, О.В.Грін. – Львів : ЛНУ імені Івана Франка, 2011. – 378 с.
2. Міністерство фінансів України. Офіційний сайт. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/archive/main?cat_id=51703
3. Ставки податку на додану вартість та податку на прибуток в 2014 році // «Дебет – Кредит» український фінансово-бухгалтерський портал [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://news.dtki.ua/ua/taxation/common/27421>
4. Литвиненко Я.В. Удосконалення регулювання податку на прибуток у сучасних умовах розвитку економіки України // Бізнесінформ. – К.: – 2012. – №5. – С. 207-209.
5. Агафонова Н. Корисний міжнародний досвід для України у сфері адміністрування податків [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://klichko.org.ua/news/publications/korisniy-mizhnarodniy-dosvid-dlya-ukrayini-u-sferi-administruvannya-podatki>
6. Герасименко П. Податок на прибуток – чинник стимулювання економіки? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.experts.in.ua/inform/smi/detail.php?ID=82056>

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Письмак В.О.

*кандидат економічних наук, викладач,
Харківський національний економічний університет
імені Семена Кузнеця*

ВИКОРИСТАННЯ ТЕОРІЇ НЕЧІТКИХ МНОЖИН ПРИ ФОРМУВАННІ ВІДНОСИН З ПОСТАЧАЛЬНИКАМИ В ПРОЦЕСІ ЗАКУПІВЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Відносини промислових підприємств з суб'єктами зовнішнього середовища, а щодо контексту даного дослідження – з постачальниками в процесі закупівельної діяльності, мають як об'єктивну, так і суб'єктивну природу, оскільки підприємствам у відповідності з портфелем замовлень притаманний попит на матеріали, комплектуючі, сировину, що повинен бути платоспроможним, вони характеризуються певними об'єктивними результатами використання економічних ресурсів, майновим, фінансовим станом, орієнтуються на ємність ринку. Таким чином, економічний стан, результати господарювання об'єктивно характеризують як підприємства-постачальників, так і підприємства-виробників, можуть бути визначені кількісно на основі офіційних статистичних даних, тобто відзначаються достовірністю й обґрунтованістю, що зумовлює об'єктивну природу формування відносин між ними в процесі закупівельної діяльності.

Інтегральний показник привабливості підприємства-постачальника щодо вибору відносин з ним виробників у процесі закупівельної діяльності (ІППП) пропонується розраховувати за формулою:

$$ІППП = K_{PG} \times PG + K_{UH} \times UH,$$

де K_{PG} – коефіцієнт значущості інтегрального показника результатів господарювання підприємства-постачальника ;

PI – інтегральний показник результатів господарювання підприємства-постачальника;

K_{UH} – коефіцієнт значущості інтегрального показника умов і наслідків співпраці з підприємством-постачальником у закупівельній діяльності (за уявленнями підприємства-виробника);

UH – інтегральний показник умов і наслідків співпраці з підприємством-постачальником у закупівельній діяльності (за уявленнями підприємства-виробника).

Недивлячись на те, що кількісне оцінювання за допомогою інтегральних показників має чіткі межі, які змінюються від 0 до 1, доцільно здійснити розмежування такого інтервалу на якісні рівні з визначенням їх меж, також з метою підвищення рівня обґрунтованості ухвалення управлінських рішень, необхідно забезпечити зменшення впливу суб'єктивних чинників на їх формування за рахунок підвищення рівня формалізації, що забезпечує використання адекватних ситуації, предмету й об'єкту економіко-математичних методів.

Важливою проблемою в процесі визначення стратегій формування відносин між підприємствами-виробниками і підприємствами-постачальниками та стратегій інформаційної взаємодії є розмежування головних ознак: результатів господарювання щодо економічного стану постачальників та умов і результатів співпраці з ними за якісними рівнями кількісних значень інтегральних показників [1]. Таке розмежування як превентивне можна здійснити за універсальною шкалою Харінгтона, проте реальні умови господарювання й на ринках машинобудівної продукції України не дозволяють з високим ступенем вірогідності використовувати її у повному обсязі. Для цього необхідно удосконалити її кількісні значення за інтервалами, що об'єктивно враховують особливості розвитку й функціонування машинобудівної галузі за предметною областю закупівельної діяльності підприємств-виробників.

Тому для забезпечення достовірності та наукової обґрунтованості ухвалення управлінських рішень й вибору стратегічних альтернатив формування відносин та інформаційної взаємодії підприємств в процесі закупівельної діяльності доцільно застосувати математичну теорію нечітких множин, яка дозволяє кількісно вимірювати нечіткі явища й застосовувати отримані дані для їх подальшого використання. Використання положень теорії нечітких множин доцільно застосовувати при розподілі площин позиціонування стратегій, оскільки:

складові формування відносин з постачальниками характеризуються як об'єктивною статистичною інформацією щодо результатів господарювання, так і суб'єктивними уявленнями про вигідність умов і наслідків співпраці з постачальниками в процесі закупівельної діяльності;

формування стратегій відносин є складним для формалізації процесом;

умови і наслідки співпраці у закупівельній діяльності мають імовірнісний характер і характеризуються мінливістю.

Розмежування підприємств-постачальників за умовами і наслідками співпраці у закупівельній діяльності дозволяє зробити висновок про їх більш якісну розподіленість за нечіткими умовами. Таке розмежування дозволяє особам, що приймають ухвалюють рішення щодо виду відносин та інформаційної взаємодії у підприємств-виробників узгодити власні інтереси з інтересами постачальників, що прагнуть бути залученими до спільної партнерської або інтегрованої закупівельної діяльності.

Положення теорії нечітких множин передбачають використання та побудову функцій приналежності за експертними методами, яка характеризуватиме залежність між частотою віднесення параметрів, тобто результатів господарювання підприємства-постачальника та умов і наслідків співпраці з ним, та кількісними значеннями інтегральних показників та їх відповідністю якісним ознакам щодо приналежності до класів «низький», «середній», «високий». Функція приналежності будується для кожного якісного класу за точками, що характеризують відношення позитивних відповідей експертів та загальної кількості відповідей.

Таким чином, проведені дослідження дозволили зробити висновок про доцільність використання положень теорії нечітких множин для визначення меж якісних ознак складових формування відносин підприємств виробників з постачальниками – результатів господарювання підприємств та умов і наслідків співпраці з ним у закупівельній діяльності.

Список використаних джерел:

1. Ястремська О. М. Основні види моделей взаємодії суб'єктів ринку в процесі інвестування / О. М. Ястремська, Т. Є. Сігаєва // Ліbermanівські читання: економічна спадщина та сучасні проблеми: монографія / Під заг. ред. д-ра екон. наук., проф. Пономаренка В. С., д-ра екон. наук., проф. Кизима М. О., канд. екон. наук, доц., Зими О. Г. – Х. : ФОП Лібуркіна Л. М.; ВД «ІНЖЕК», 2009. – С. 188–199.

СУЧАСНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

Гурбанов Е.

студент;

Таран-Лала О.М.

кандидат економічних наук, доцент,

доцент кафедри менеджменту,

Полтавський університет економіки і торгівлі

ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ КУЛЬТУРИ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА ЯК ФАКТОРА ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ ЙОГО КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

Культура управління формується на підприємствах, які мають певну історію, формується особливий стиль життя, свої традиції, ритуали, структура, звичаї та міфи. По мірі розвитку підприємства вкладаються власні, притаманні лише даному підприємству, системи цінностей і переконань, норми і правила поведінки, формуються свої унікальні риси і в сукупності становлять його організаційну культуру.

Джерелами вивчення організації як культурного феномена є традиції М. Вебера, Т. Парсонса, К. Левіна та інших вчених [1-10 та ін.]. Однак саме введення терміну «організаційна культура» і його детальна розробка датована кінцем 70-х – початком 80-х років ХХ століття. Відтоді й визначилися розбіжності в підході до дослідження організаційної культури.

Питанням організаційної культури присвячена низка фундаментальних праць вітчизняних і зарубіжних науковців. Спектр цих досліджень досить широкий: від розкриття суті самого поняття «організаційна культура» до використання її як тонкопланового інструменту управління і засобу успішної реалізації організаційних змін та розгляду питань мотивації й ціннісної поведінки персоналу підприємства. В ідеологічному плані цікавими є праці вітчизняних науковців, в яких розглядаються глобальні проблеми трансформації суспільства та економіки, зокрема, і в цьому контексті висвітлюється роль культурологічного фактору. Так Герем Томас М.

описує структурні рівні організаційної культури: артефакти, проголошені цінності, базові уявлення [1]. Грейсон Дж. К. та О'Делл К. головними елементами організаційної культури називають ділове середовище, цінності, героїв, обряди, ритуали, системи культурної комунікації [2]. Ними розроблена концепція організаційної культури як найважливішого чинника, що впливає на організаційну поведінку і корпоративний розвиток. Вивченню факторів, що впливають на стан організаційної культури присвячені роботи Льюїса Р.Д., Усачьовой В.В. та інших [6-7 та ін.].

Незважаючи на значне зацікавлення в наукових та господарських колах проблематикою організаційної культури, деякі важливі питання залишаються поза увагою дослідників. Серед них – розгляд механізму формування організаційної культури; технологічні питання його створення та принципи, на основі яких він повинен працювати, питання структурного змісту організаційної культури, а також факторів, що впливають на її стан. Таким чином, все вищевикладене і обумовлює актуальність даного дослідження.

Отже, з метою сучасного обґрунтування сутності «організаційної культури» доцільно розглядати це поняття з декількох сторін, що допомагають розкрити сутність та значення, зміст. В першу чергу, це «культура» під якою розуміють специфічний спосіб організації і розвитку людської життєдіяльності, який представлений у продуктах матеріального та духовного світу, в системі соціальних норм і закладів, у духовних цінностях, у сукупності відношень до природи, між собою та самих до себе.

Ґрунтуючись на визначенні сутності окремих складових організаційної культури дано визначення самої організаційної культури як характеру, особливостей, стилю функціонування організації, які виявляються в поведінці і реакціях особистостей та соціальних груп її працівників, в їх судженнях, відносинах, у способах вирішення проблем організації праці і виробництва, в обладнанні і внутрішній естетиці, використовуваних техніці й технології тощо.

Результати узагальнення теоретичних та практичних аспектів організаційної культури дозволили виявити сукупність особливостей, які дають можливість вважати її об'єктом науки управління підприємством. Саме перехід до ринкових відносин вимагає створення системи управління, за якої працівнику об'єктивно була б не вигідною пасивна трудова участь у виробництві. З урахуванням цього менеджер повинен дбати про

формування особистості свідомого, активного працівника через використання та формування організаційної культури. В Україні формування управлінської культури, як і організаційної перебуває поки що на початковому етапі. Це вимагає чіткого визначення зовнішніх і внутрішніх чинників та розуміння особливостей процесу формування культур вітчизняних організацій у соціально-культурних і національно-етнічних координатах України.

Список використаних джерел:

1. Герем Томас М. Етика бізнесу / Герем Томас М., Кльнхські Річард Дж. ; пер. з англ. – К. : Основи, 2007. – 256 с.
2. Грейсон Дж. К. мл., Американский менеджмент на пороге XXI века / Грейсон Дж. К. мл., О'Делл К. ; пер. с англ. – М. : Экономика, 2001. – 321 с.
3. Демб А. Корпоративне управління: Віч-на-віч з парадоксами / А. Демб, Нойбауер Ф. Ф. ; пер. з англ. – К. : Основи, 2007. – 243 с.
4. Дениэлс Джон Д. Международный бизнес: внешняя среда и деловые операции / Дениэлс Джон Д., Радеба Ли Х. ; пер. с англ. – 6-е изд. – М. : Дело Лтд., 2006. – 735 с.
5. Мескон М.Х. Основы менеджмента / М.Х. Мескон , М. Альберт , Ф. Хедоури ; пер. с англ. – М. : Дело, 2002. – 704 с.
6. Наука управляти: з історії менеджменту. Хрестоматія : Навчальний посібник / [упоряд. І.О. Слепов]. – К. : Либідь, 2003. – 364 с.
7. Общий менеджмент. Дайджест учебного курса / [ред. А.Н.Казанцева]. – М. : ИНФРА, 2009. – 252 с.
8. Попов А.В. Теория и организация американского менеджмента / А.В. Попов – М. : МГУ, 2001. – 149 с.
9. Тарнавська Н.П. Менеджмент: теорія та практика : Підручник для вузів / Н.П. Тарнавська , Р.М. Пушкар – Тернопіль. : Карт – Бланш, 2007. – 456 с.
10. Терещенко В.І. Організація і управління: Досвід США / Терещенко В.І. – К. : Знання, 2000. – 215 с.

ЛОГІСТИКА ТА ТРАНСПОРТ

Пашковська К.Г.

студент;

Луценко І.С.

кандидат економічних наук, доцент,

доцент кафедри менеджменту,

Національний технічний університет України

«Київський політехнічний інститут»

МІСЦЕ ТА ЗАВДАННЯ СИСТЕМИ ЛОГІСТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ЦУКРОВОЇ ГАЛУЗІ

Цукрова галузь є однією з найперспективніших галузей України. Для розвитку цукрової галузі України необхідно забезпечити вдосконалення технології вирощування цукрових буряків, модернізувати машинний парк, вдосконалити систему забезпечення господарств насінням, добривами, засобами хімічного захисту. Сьогодні весь розвинутий світ переходить від маркетингового підходу до ресурсного (ресурсний підхід – це таке інноваційне поєднання обмежених ресурсів підприємства, що надає йому конкурентні переваги на ринку), особливо це стає актуальним в умовах кризи. Логістика є одним з небагатьох інструментів який дозволяє в складних економічних умовах не витратити ресурси, а економити їх за рахунок оптимізації всіх потокових процесів.

Логістика може стати надійним помічником у вдосконаленні діяльності в цукровій галузі. Тому в Україні необхідно створити розгалужену логістичну систему, яка в нинішніх кризових умовах допоможе підприємствам швидше встановити нові господарські зв'язки. Таке утворення, як ніяке інше, спроможне швидко відновити виробничий процес, вирішити проблеми у господарських стосунках.

Логістична система цукрового заводу складається з взаємопов'язаних елементів які підпорядковуються єдиній цілі. Проте на кожному етапі руху матеріальних потоків логістична система має певні особливості, що дає змогу виділити

функціональні підсистеми логістики. Кожна з цих областей відіграє вагомую роль в цукровому виробництві.

Ефективність діяльності цукрового підприємства формується на стадії заготівлі сировини, а саме: обсяги заготівлі (чим більші обсяги, тим менші питомі пусконаладжувальні витрати), якість сировини (її цукристість, втрати сировини внаслідок пошкоджень, гниття, тощо), витрати на заготівлю (відстань заготівлі, спосіб заготівлі тощо).

З огляду на ці положення, управління логістичною системою повинно починатися з побудови ефективної системи постачання виробництва необхідною кількістю сировини, належної якості. На цьому етапі вивчаються і вибираються постачальники, укладаються договори і контролюється їх виконання, приймаються заходи у випадку порушення умов постачання.

Загалом в цукровій галузі закупівельна логістична система виконує такі завдання:

- 1) встановлення оптимальних термінів закупівлі сировини;
- 2) дотримання вимог виробництва відносно якості сировини;
- 3) забезпечення оптимальних витрат на закупівлю.

Схема закупівельної логістики до процесу виробництва має такий вигляд: отримання квоти, укладання договорів на постачання сировини, розробка власних джерел отримання сировини, приймання сировини і розміщення в кагати, доставка з власних кагатів безпосередньо на виробництво.

Сфера виробничої логістики тісно стикається зі сферами закупівель матеріалів та розподілу готової продукції. Однак основне коло завдань у цій області – управління матеріальними потоками в процесі здійснення саме виробництва.

Метою виробничої логістики в цукровій галузі є оптимізація потокових процесів підприємства. Виробничий процес забезпечується за допомогою внутрішніх логістичних систем.

Роль внутрішньовиробничих логістичних систем (ВЛС) для всього підприємства визначається такими факторами:

– ВЛС підприємств є джерелом матеріальних потоків і первинної інформації. Гнучкі виробничі модулі промислових підприємств є стартовим елементом логістичного ланцюга;

- ВЛС підприємства задають певний ритм всьому логістичному ланцюгу. Решта його елементів, у тому числі система постачання і збуту, транспортна система функціонують відповідно до ритму ВЛС;

- ВЛС у мініатюрі є системою, у рамках якої функціонують підсистеми постачання і збуту, промислового транспорту, виробничі ділянки підприємства. Моделювання процесів ВЛС дозволяє отримати цінну інформацію для дослідження закономірностей роботи всієї логістичної системи – про гнучкість, стійкість, надійність і т.д. [5, с. 167]

Одним із найважливіших завдань логістичних систем на підприємстві є організація зберігання запасів. Оскільки якість сировини безпосередньо впливає на якість виробленого цукру. Основною метою логістики при зберіганні є зменшити кількість втрат при зберіганні, та мінімізувати втрати цукристості буряку.

Збутова логістика в цукровій галузі тісно пов'язана з системою транспортної логістики.

Транспортну систему в цукровій галузі можна розподілити на зовнішню, безпосередньо пов'язану з перевезенням продукції до кінцевого споживача і внутрішню, пов'язану з заготівлею сировини і виробництвом.

Безпосередньо цукор перевозиться власним транспортом заводів до оптових посередників. Продукти вторинної переробки, жом і меляса, вивозяться власним транспортом покупців. При експорті цукру частка транспортних витрат в собівартості продукції, може сягати до 50%, що потребує значної уваги до вдосконалення системи транспортної логістики.

Щодо внутрішньої транспортної системи логістики на цукровому заводі, то вона залежить від особливостей діяльності підприємства. Так, якщо підприємство займається вирощенням сировини для виробництва цукру самостійно, то має місце наявність машинно-тракторного парку. Також не менш важливою є система транспорту яка забезпечує рух і перетворення матеріальних потоків безпосередньо на виробництві.

Забезпечення руху сировини від продавця до споживача, протягом його заготівлі і перетворення на кінцевий продукт, ефективне функціонування господарської системи шляхом встановлення необхідних зв'язків між окремими стадіями і учасниками логістичного процесу і управління рухом матеріальних потоків і є основним завданням логістики на підприємствах цукрової галузі. Логістику на сучасному етапі варто розглядати як ключовий елемент конкурентної ринкової стратегії підприємств цукрової галузі, як основну первинну діяльність із забезпечення конкурентних переваг.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про державне регулювання виробництва і реалізації цукру» від 17.06.1999 № 758/99-ВР. Редакція від 09.12.2012 р.
2. Державний комітет статистики України: “Сільське господарство в Україні. Статистичний щорічник”, різні випуски.
3. Залманова М.Е. Закупочная и распределительная логистика: Учеб. пособие. – Саратов: Саратовский государственный технический университет, 2002 – 356 с.
4. Крикавський Є.М. Логістика підприємства. – Львів: Львівська політехніка, 2001 – 216 с.
5. Ларіна Р.Р. Логістика: Навчальний посібник. – Д.: ВІК, 2005. - 335 с.
6. Офіційний сайт Національної асоціації цукровиків України «Укрцукор» [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://sugarua.com/>

Світлична С.О.

аспірант,

Українська державна академія залізничного транспорту

**УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ОРГАНІЗАЦІЇ
МІЖНАРОДНИХ ВАНТАЖОПОТОКІВ
ПРИ ЗМІШАНИХ ПЕРЕВЕЗЕННЯХ**

Ефективна реалізація транзитного потенціалу нашої держави, підвищення конкурентоспроможності усіх видів транспорту на міжнародному ринку транспортних послуг є в числі цілей та пріоритетів Транспортної стратегії України до 2020 року [1].

Невід’ємною складовою частиною міжнародної логістичної системи є водний транспорт, який займає до 80 % загального об’єму перевезень вантажів у світовій торгівлі. У нашій державі частка перевезень вантажів українським флотом від загального вантажопотоку незначна, а починаючи з 2008 року взагалі спостерігається різке зниження показників такого роду перевезень [2, 3].

Натомість, потужності морських торговельних портів (МТП) дозволяють переробляти більше 200 млн. т вантажів щорічно, що свідчить про значні експортно-імпортні та транзитні можливості морських перевезень в Україні. Переважну більш експорту морем складають сипучі та тарно-штучні вантажі, імпорт – це вантажі в

контейнерах, а транзитом через нашу державу проходять наливні вантажопотоки [2, 3].

Досліджуючи сучасний стан розвитку припортових транспортних вузлів (ПТВ) України [4, 5], було визначено п'ять основних проблемних сегментів існування ПТВ, негативними наслідками, яких є: транспортні колапси на території порту, вагонні затори на підходах до порту, простій вантажу в очікуванні та проходженні митних операцій більше ніж 30 годин та інші.

У сукупності ці сегменти являють собою ядро, яке руйнує систему міжнародних змішаних перевезень та лишає Україну конкурентної переваги – як потужного транзитера експортно-імпортних вантажів (рисунк 1).



Рис. 1. Ядро існуючих проблем розвитку міжнародних вантажних перевезень при взаємодії морського та залізничного транспорту

Звичайно, на сьогоднішній день існують документи з покращення функціонування кожного об'єкту системи перевезень (це програми, постанови та стратегії розвитку), які передбачають реалізацію проектів по будівництву, ремонту, реконструкції об'єктів та впровадженню нових режимів роботи [6]. Зрозуміло, що виконання таких проектів із значними капіталовкладеннями

затягнеться не на один рік, проте після прийняття вище вказаних документів уже пройшов час, а змін у розвитку ПТВ так і не відбулося.

Отож, усі наведені вище проблеми розвитку припортових транспортних вузлів та системи перевезень у сукупності ядра-руйнівника, призвели до того, що вантажовідправники змінюють маршрути транзиту через українські порти, віддаючи перевагу портам Росії чи сухопутному «білоруському коридору», через Польщу і держави Балтії.

Вирішити вказані проблеми комплексно та одразу не можна. Однак вихід є. Вантажовідправникам, які цінують свій час та гроші необхідно запропонувати оптимальні умови перевезення вантажу (імпорту та транзиту).

Це можна здійснити, впровадивши новий режим доставки товарів – «Маршрутну лінію доставки вантажу точно в строк» («Route line of cargo delivery is right in time»). Запропонований режим представляє собою встановлений маршрут перевезення вантажу від відправника до одержувача з чітко визначеними часовими обмеженнями перебування товару та точним зазначенням місця знаходження вантажу на будь-якому етапі перевезення у межах території України.

В основу даного режиму можна закласти головні ідеї функціональних програм та систем, які з великим успіхом забезпечують ефективну роботу найкрупніших портів світу Гамбург, Сінгапур, Антверпен у взаємодії з залізничною інфраструктурою та контролюючими службами.

Відправник звертається до відповідної служби, яка може відноситися до порту, чи до залізничної служби перевезень, із проханням доставити товар точно в строк, тобто пропустити його по маршрутній лінії доставки вантажу, надаючи при цьому всю необхідну інформацію для відправлення. Увесь інформаційний потік вноситься в базу даних (БД) автоматизованого робочого місця (АРМ) оператора формування маршрутів одного з відділів служби. Оператор формує відповідний маршрут, узгоджуючи кожен крок із підрозділами порту, службою залізничних перевезень, при цьому, враховуючи план формування та розклад руху поїздів.

Таким чином товар переміщується згідно сформованого маршруту перевезення. Встановленні часові обмеження гарантують, що в певний проміжок часу зазначена зона території порту та технічні потужності будуть вільні під виконанням усіх необхідних

операцій саме з цим вантажем. Потужності залізничної інфраструктури також урегульовані «Маршрутною лінією доставки вантажу точно в строк», що гарантує вчасне переміщення товару залізницею.

Отож, необхідно зробити висновки, що може дати запропонований режим перевезення, зважаючи на існуючий на сьогоднішній день ряд проблем розвитку ПТВ. У результаті при впровадженні режиму МЛД маємо ядро позитивних наслідків на роботу кожного об'єкту вузла при організації змішаних перевезень міжнародних вантажопотоків.



Рис. 2. Ядро позитивних наслідків впровадження режиму МЛД на розвиток міжнародних вантажопотоків при змішаних перевезеннях

Звичайно, такий режим не буде застосований до всіх товарів, що прибувають в порт і ситуація відносно припортових транспортних вузлів у цілому не зміниться. Однак, це зможе дати можливість, хоча і не великій кількості вантажу, проходити всі критичні зони ПТВ в режимі, нібито «зеленого коридору», а це дає сподівання на те, що вантажовласники не будуть оминати як українські порти так і материкову Україну, як державу з великим транзитним потенціалом.

Список використаних джерел:

1. Про схвалення Транспортної стратегії України на період до 2020 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2174-2010-p>.
2. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
3. Експорт, імпорт та транзит за 2012 рік // Статистичний бюлетень. Державна служба статистики України / Київ. – 2013.
4. Альошинський, Є.С. Аналіз проблем та перспектив розвитку інфраструктури припортових залізничних вузлів [Текст] / Є. С. Альошинський, С. О. Світлична // Сборник научных трудов Материалы международной научно-практической конференции «Перспективные инновации в науке, образовании, производстве и транспорте '2012». – Выпуск 1. Том 1. – Одесса: КУПРИЕНКО, 2012 – С. 3-7.
5. Альошинський, Є. С. Дослідження етапів розподілу процесу переробки міжнародних вантажопотоків при змішаних перевезеннях [Текст] / Є. С. Альошинський, С. О. Світлична, Ю. Ю. Виборнова // Технологічний аудит та резерви виробництва. – 2013. – №4/1(12). – С. 27-33.
6. Про схвалення Стратегії розвитку залізничного транспорту на період до 2020 року [Текст] : розпорядження Кабінету Міністрів України від 16 грудня 2009 р. N 1555-р // Урядовий кур'єр. – 2009. – 22 грудня. – С. 16.

Фарбота Г.Р.

студентка,

Науковий керівник: Гесць І.О.

кандидат економічних наук, доцент,

доцент кафедри міжнародної економіки,

Національний авіаційний університет

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО РИНКУ АВІАПЕРЕВЕЗЕНЬ

Ефективна діяльність авіаційного транспорту забезпечується цілим рядом фахівців: авіакомпаній, наземних служб аеропортів, службами управління повітряним рухом, співробітниками агентств з продажу авіаційних перевезень тощо. Від рівня підготовки персоналу цих організацій залежить безпечне, надійне та якісне надання послуг з перевезення пасажирів авіаційним транспортом.

На думку директора прогнозування та досліджень концерну Airbus, на даний час використання послуг у сфері авіатранспорту став реальною потребою, незалежно від соціального класу, – будь то для іммігрантів з Бангладеш, які працюють на будівництві в Дубаї, або для німецького інженера, який направляється в Китай, або ж для африканського студента, що прямує до медичної школи в Монпельє. Обсяги пасажирських авіап перевезень будуть збільшуватися і надалі.

За даними дослідників, зростання пасажирських авіап перевезень безпосередньо залежить від зростання ВВП в окремих країнах та регіонах. Зростання ВВП веде до поліпшення добробуту населення, що в свою чергу й до збільшення чисельності середнього класу.

На думку Д. Прево, сучасний ринок авіап перевезень зобов'язаний збільшенню чисельності середнього класу. За європейськими мірками, до середнього класу належить будь-яка людина з денним доходом від \$ 10 до \$ 100. Таким чином, в 2013 р. на частку середнього класу доводилося 30 % світового населення. За його прогнозами, через 20 років середній клас складе 60 % людства і незважаючи на деяке гальмування демографічного зростання в Європі, США і країнах СНД; цей процес динамічно прогресує в Азіатсько -Тихоокеанському регіоні. Очікується, що з 756 млн осіб в 2013 р. його частка досягне 3,4 млрд осіб в 2031 р. Всі ці люди збільшать обсяг міжнародних перевезень і створять додатковий попит на внутрішніх авіалініях, навіть якщо поїздка буде нетривалою.

Додатковим фактором впливу на авіап перевезення є урбанізація, оскільки городяни характеризуються тенденцією подорожувати більше, ніж жителі сільської місцевості. Дослідники довели наявність відчутної залежності між урбанізацією і кількістю поїздок на душу населення. Як наслідок цього процесу можна очікувати збільшення концентрації авіатрафіку на окремих популярних маршрутах, а також посилення навантаження на окремі авіавузли («хаби»).

Так, зараз у світі налічується 42 міста, які відносяться до категорії авіамегаполісов («хабів»). Вони характеризуються потоком, що налічує від 10 тис. пасажирів на добу.

Трійку найбільших авіамегаполісов в 2013 р. очолив Лондон, за ним – Нью -Йорк і Токіо. До 2031р. очікується, що в трійку лідерів можуть ввійти Дубаї та Сінгапур.

Саме «хаби» охоплюють 90% пасажирських перевезень, і протягом наступних 20 років цей показник може збільшитися до

95%. При цьому, авіамегаполіси залишатимуться природними ринками для широкофюзеляжних авіалайнерів Airbus A380 і Boeing 747-8.

У цілому ж прогнозується, що обсяг ринку авіап перевезень в найближчі 20 років збільшиться вдвічі.

Однак, незважаючи на певні тенденції до зростання попиту на авіап перевезення, відкриття нових маршрутів буде залишатися відносно низьким, в середньому це 4 тис. до 2031 року. Тобто в глобальному вимірі приріст складе тільки 10%. Тим часом, передбачається динамічна тенденція збільшення кількості рейсів: на 50% між розвиваються регіонами, на 30 % між країнами з економікою, що розвивається і лише на 20 % між розвиненими країнами.

На думку Д. Прево, авіакомпанії, що базуються в перевантажених аеропортах, не зможуть отримати нові “слоти” через необхідність збільшення пропускної здатності існуючих ліній. Тому очікується зростання попиту на нові, великі за місткістю літаки. Подібна тенденція спостерігається з 2000 р., коли частка малих середньоміагістральних літаків (A319 або B737 – 700) склала 56% замовлень проти 33% для великих літаків A320 і 11% для ще більших A321. Сьогодні ж частка замовлень на літаки A319 і B737 – 700 на 9% менше частки A320 і A321, яка становить 76%. Також, питанням часу залишається створення літаків на 3-5 тис. пасажирських місць, які можливе вже 2050р.

Реальним завданням для авіаційної промисловості на найближчі 20 років залишатиметься здатність злітно – посадкових смуг, насиченість повітряного простору та пошук рішень, які дозволять оптимально і ефективно управляти авіаційним простором.

Важливим фактором у розвитку авіації залишається прогноз ICAO. В найближчі 20 років авіакомпанії будуть поповнювати свій авіапарк на 25 тис. нових літаків до поточного 17 тис. флоту авіаційних суден на даний час. Для обслуговування та управління цією технікою до 2026 знадобиться 480 тис. нових техніків для підтримки цих літаків і більше 350 тис. пілотів для керування ними.

До того ж у період з 2005 р. по 2015 р. 73% американських авіадиспетчерів отримають право виходу на пенсію.

Для вирішення завдання підготовки фахівців ICAO розробило програму «Підготовки авіаційних фахівців наступного покоління (NGAP)».

При збільшенні світового парку повітряних суден попит на кваліфіковані кадри в авіаційній індустрії зростатиме. Однак ринки, що розвиваються виявилися не в змозі оперативно задовольнити локальний попит на досвідчених пілотів і технічний персонал і були змушені наймати необхідних фахівців з-за кордону.

На думку Антона Тисова, менеджера з комунікацій Avia Solutions Group, що стрімко розвиваються економіки країн Азії та Близького Сходу внесли істотний внесок у розвиток світової авіаційної галузі в останні роки. Сьогодні, за оцінками експертів, ситуація з кваліфікацією місцевих фахівців технічного обслуговування і ремонту (ТОiP), нарешті, починає змінюватися в позитивну сторону.

Збільшення потужностей у сфері ТОiP повітряних суден – справа не одного дня. Це вимагає значних інвестицій в інфраструктуру і технології, а також у створення необхідних навчальних закладів для підготовки технічних фахівців. За оцінками авіа корпорації “Boeing”, до 2023 р. у світі потрібно близько 601 тис. нових фахівців ТОiP. Для ринків це тривожний сигнал, оскільки продовжувати наймати вже існуючих професіоналів з інших регіонів стане складніше.

Наукове видання

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ НАУК

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

Матеріали друкуються в авторській редакції

Дизайн обкладинки: А. Юдашкіна
Верстка: Н. Кузнєцова

Контактна інформація організаційного комітету:
73005, Україна, м. Херсон, а/с 20,
Науковий журнал «Молодий вчений»
Телефон: +38 (0552) 399 530
E-mail: info@molodyvcheny.in.ua
www.molodyvcheny.in.ua

Підписано до друку 24.04.2014. Формат 60x84/16.
Папір офсетний. Гарнітура Times New Roman. Цифровий друк.
Умовно-друк. арк. 7,44. Тираж 100. Замовлення № 0414-43.
Віддруковано з готового оригінал-макета.

Надруковано: Видавничий дім «Гельветика»
73034, м. Херсон, вул. Паровозна, 46-а, офіс 105.
Телефон +38 (0552) 399 580
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідectво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4392 від 20.08.2012 р.