

МАТЕРІАЛИ II МІЖНАРОДНОЇ
НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ
**«РОЗВИТОК ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ
В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ»**

(13-14 листопада 2015 року)

Полтава
2015

УДК 330.34(063)
ББК 65.011я43
Р 64

Розвиток економічної системи в умовах глобалізації. Матеріали
Р 64 II Міжнародної науково-практичної конференції (м. Полтава,
13-14 листопада 2015 року). – Херсон: Видавничий дім «Гельветика»,
2015. – 112 с.
ISBN 978-966-916-038-6

У збірнику представлені матеріали II Міжнародної науково-практичної конференції «Розвиток економічної системи в умовах глобалізації». Розглядаються загальні питання світового господарства та міжнародних економічних відносин, економіки та управління національним господарством, управління підприємствами, розвитку продуктивних сил та регіональної економіки, іноваційної й інвестиційної діяльності та інше.

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

УДК 330.34(063)
ББК 65.011я43

ЗМІСТ

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Вінська О.Й. ОСОБЛИВОСТІ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ США.....	6
Пострелко М.М. МЕХАНІЗМИ ВИРІШЕННЯ ТОРГОВЕЛЬНИХ СУПЕРЕЧОК В СИСТЕМІ РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ.....	10

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Лазаришин Ю.В. ЕКОНОМІЧНА ОЦІНКА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ЗЕМЕЛЬ З ПОЗИЦІЙ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ АГРОВИРОБНИЦТВА.....	14
Проданова І.І., Корженюк В.М. РОЗВИТОК ЕКОНОМІЧНОЇ СВОБОДИ В УКРАЇНІ	16
Самойлик Ю.В. ПОТЕНЦІАЛ НАЦІОНАЛЬНОГО РИНКУ М'ЯСА ТА М'ЯСОПРОДУКЦІЇ	19
Соляник О.Ю. КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПЕРЕДПРИЯТТІЙ УКРАЇНИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ: ПРОБЛЕМИ І ПУТИ ЇХ РЕШЕННЯ	23
Флюнт Ю.І. ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЦІН В КРИЗОВИХ УМОВАХ.....	27

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Безверха І.І. АНАЛІЗ ФАКТОРІВ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ МЕТАЛУРГІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ	30
Герасименко Ю.М. ОГЛЯД СУЧАСНИХ МЕТОДИК ПРОГНОЗУВАННЯ ЙМОВІРНОСТІ БАНКРУТСТВА ПІДПРИЄМСТВ.....	34
Кравчук І.О. ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА	38
Куруз В.В. ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ, ЯК ОСНОВА ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА.....	41
Назаренко О.В. СКЛАДОВІ ПОЛІТИКИ СТАЛОГО ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ	45
Сидун Т.П. ЗНАЧЕННЯ КОНТРОЛІНГУ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ	48
Тищук А.О. КОНТРОЛІНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ.....	51
Шикина О.В., Прохорова А.М. ДИНАМІКА РОЗВИТКУ КРУИЗНОГО ТУРИЗМА.....	54

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Супруненко Л.А. РОЗВИТОК ТРАНСКОРДОННОГО СПІВРОБІТНИЦТВА В УКРАЇНІ	58
--	----

ІННОВАЦІЇ ТА ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ

Капленко Т.С. ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ В УКРАЇНІ ТА МЕТОДИ ЇЇ УДОСКОНАЛЕННЯ.....	62
---	----

Прохорчук С.В. РОЗВИТОК СИСТЕМИ ТРАНСФЕРУ ТЕХНОЛОГІЙ: ВІТЧИЗНЯНИЙ ТА ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД	64
---	----

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Костишин О.О. УПРАВЛІННЯ ЗЕМЕЛЬНИМИ РЕСУРСАМИ В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ.....	68
--	----

Шведюк Ю.В. ХАРАКТЕРИСТИКА ПРИРОДНОГО ТА ШТУЧНОГО СПОСОБІВ ЛІСОВІДНОВЛЕННЯ.....	70
--	----

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Битківська А.В. АУДИТ У СУДОВИХ ПРОЦЕСАХ ВІДНОВЛЕННЯ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ТА БАНКРУТСТВА.....	75
---	----

Дріга О.П. ДОГОВІРНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ПРОЦЕСУ СЕК'ЮРИТИЗАЦІЇ АКТИВІВ	79
--	----

Поліщук І.Р. РОЗВИТОК МЕТОДИКИ ОЦІНКИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА: АНАЛІТИЧНИЙ АСПЕКТ	82
---	----

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Бовсуновська Г.С. МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ЗАСТОСУВАННЯ ІНТЕГРАЛЬНОГО ПОКАЗНИКА ПРИ ВИЗНАЧЕННІ РІВНЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ СТРАХОВОГО РИНКУ	85
---	----

Гашук М.І. НЕПРЯМЕ ОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ ТА СВІТІ.....	88
--	----

Ніконова М.В. «COST OF CRISES» АБО ПІДХОДИ ДО ОЦІНЮВАННЯ «ВАРТОСТІ» БАНКІВСЬКОЇ КРИЗИ.....	92
---	----

ФІНАНСИ ТА ПОДАТКОВА ПОЛІТИКА

Віняр О.С. РЕГУЛЮВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ ЧЕРЕЗ ФІСКАЛЬНИЙ МЕХАНІЗМ.....	96
Гуцул Д.В., Кифяк В.І. ФІСКАЛЬНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ТРАНСФЕРТНОГО ЦІНОУТВОРЕННЯ В УКРАЇНІ	100

МАРКЕТИНГ

Білик О.О., Шлапак О.А. КОМПЛЕКСНИЙ ПІДХІД ДО СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОВИМИ КОМУНІКАЦІЯМИ ПІДПРИЄМСТВА	104
Ліщук Я.М., Бердичевський А.В., Шлапак О.А. ВИКОРИСТАННЯ DIGITAL ТЕХНОЛОГІЙ В МАРКЕТИНГОВІЙ ПОЛІТИЦІ КОМУНІКАЦІЙ	108

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Вінська О.Й.

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

ОСОБЛИВОСТІ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ США

Сполучені Штати Америки є могутньою сучасною країною, економічна потужність якої визначає її незрівнянну роль у міжнародних відносинах. Досягнення беззаперечного глобального лідерства США стало можливим завдяки ефективному впровадженню ліберальної соціально-економічної моделі, яка найкраще відповідає менталітету американців та передбачає підвищену роль індивідуалізму й приватної ініціативи, а також відповідний активний розвиток приватного підприємництва.

США мають значні базові фактори виробництва задля економічного розвитку, зокрема величезні запаси природних ресурсів, сприятливе географічне положення й вихід до моря та наявність некваліфікованої робочої сили, яка активно залучається з партнера по НАФТА – Мексики, а також інших країн світу. Окрім того, США володіють значними розвинутими факторами виробництва, які були набуті завдяки ефективному поступу держави в процесі еволюції західної цивілізації та мають більш вагомe значення для країн-лідерів світу, а саме:

- величезні фінансові ресурси, адже США є найбільшою економікою світу, номінальний ВВП якої за даними МВФ становив понад 17,3 трлн. дол. у 2014 році, або майже 23% від світового рівня. За рівнем номінального ВВП на душу населення у розмірі майже 56 тис.дол. країна знаходиться на п'ятому місці в світі [1]. Національна валюта США – американський долар є провідною валютою світу, основною валютою міжнародних розрахунків та офіційних резервів. США є також провідним інвестором світу. Так, за даними World Investment Report 2015, США інвестували понад 337 млрд. дол. у 2014 році. В той же час економіка США є привабливою для прямих іноземних інвестицій, адже країна посідає третє місце в світі з обсягом залучених інвестицій у розмірі 92 млрд. дол. у 2014 році [2];

- суттєвий ресурс кваліфікованої праці, адже за даними ЦРУ, США знаходиться на четвертому місці в світі (після Китаю, Індії та ЄС) за

кількістю трудових ресурсів, які складають понад 155,4 млн. чол. Слід зазначити, що лише 0,7 % американської робочої сили зайняті у сільському господарстві, лісництві та рибальстві, 20,3% – у промисловому виробництві, видобутку корисних копалин, транспорті та ремеслах, 37,3% – у технічній й професійних сферах та у менеджменті, 24,2% – у продажах та офісних роботах, 17,6% – у інших галузях сфери послуг, що свідчить про високу якість трудових ресурсів США. Окрім того, країна ефективно залучає найкращих спеціалістів з усього світу через механізм brain-drain, створюючи для них сприятливі умови життя та професійного розвитку [3];

- потужну науково-технічну базу, адже США є глобальним лідером за сумарними витратами на НДДКР, витративши у 2014 році понад 465 млрд. дол. на ці цілі, що становить 2,8% від ВВП країни та понад 31% від світових видатків [4]. Провідні університети світу знаходяться саме в США, зокрема Massachusetts Institute of Technology, Harvard University, Stanford University, California Institute of Technology, University of Chicago та інші. Наявність такої потужної наукової бази забезпечує країні технологічне лідерство у галузях, які визначають основні напрями науково-технічного прогресу, зокрема авіакосмічні технології, інформаційні та комп'ютерні технології, біоінженерія та атомні технології. Більше того, всі провідні винаходи запроваджувалися у масове виробництво саме у США, адже країні вдалося побудувати ефективну систему комерціалізації наукових розробок.

Слід зазначити, що США визнають весь світ сферою своїх інтересів, а відтак, американські корпорації контролюють безліч своїх підрозділів з виробництва товарів та послуг у багатьох країнах світу, здійснюють інвестиції і забезпечують контроль над глобальними ринками. Суттєвим є також вплив держави на діяльність міжнародних організацій, зокрема СОТ, МВФ, Групу Світового Банку, ОЕСР. Зміцнення позицій США у світі також забезпечується військовим лідерством, адже країна може захищати свої інтереси завдяки найновішій зброї та технологіям у цій сфері.

Збереження домінуючої позиції США у світі, забезпечення майбутнього економічного зростання та посилення міжнародної конкурентоспроможності планується досягти завдяки інноваціям. Саме тому, у США була розроблена інноваційна стратегія розвитку, яка має на меті стійке зростання та створення якісних (високооплачуваних) робочих місць [5].

Згідно цієї стратегії, двигуном інновацій в США виступатиме приватний сектор, а держава буде створювати підтримуючу інноваційну систему. Передбачено п'ять основних ініціатив, а саме:

- бездротова ініціатива, яка забезпечить швидкий бездротовий Інтернет для американців, підвищення безпеки та надійності Інтернет, а також впровадження бездротових інновацій в освіті, охороні здоров'я та транспорті;

- патентна реформа, яка передбачає пришвидшення видачі патентів, щоб забезпечити швидкий доступ винаходів на ринок;

- к-12 навчання, яка має на меті покращити навчання, особливо дівчат та чорношкірих, у сфері STEM (science, technology, engineering, mathematics). Планується стимулювати державно-приватне партнерство й підготувати 100 тис. вчителів у цій галузі;

- чиста енергія, яка передбачає стимулювання технологій відновлювальної енергетики задля генерації 80% енергії з чистих джерел до 2035 року. Планується створення новий хабів енергетичних інновацій;

- старт-ап Америка, яка має на меті підтримку підприємництва, стимулювання трансферу ідей з університетських лабораторій в бізнес, спрощення регулювання щодо започаткування бізнесу, а також покращення зв'язків між підприємцями та висококласними бізнес-тренерами.

Інноваційна стратегія США буде втілюватися через три основні механізми, зокрема:

1) інвестиції у розбудову підвалин для інновацій, а саме впровадження програм та стипендій на навчання в галузях STEM; посилення лідерства у фундаментальних розробках в галузях робототехніки, інформаційної науки та інжинірингу; розбудова сучасної інфраструктури – доріг, залізниці, контролю авіа-трафіку; розбудова просунутої екосистеми інформаційних технологій – віртуальної інфраструктури, мережевих платформ, високошвидкісного Інтернету та кібер-безпеки;

2) заохочення ринкової основи інновацій, адже саме американський бізнес має бути двигуном інновацій. Відтак, планується стимулювати інноваційний бізнес через податкові знижки для НДДКР, підтримувати підприємців-інноваторів та малі й середні фірми, створювати інноваційні хаби для взаємовигідного партнерства науковців й підприємців та пришвидшення комерціалізації інновацій, пропагувати відкриті та конкурентні ринки задля покращення торгівлі й забезпечення експортних ініціатив для глобальної експансії інноваційної продукції США;

3) посилення проривів за національними пріоритетами, зокрема в таких напрямках, як енергетика задля глобального лідерства у чистій безпечній та незалежній енергетиці; біотехнології, нанотехнології та високоточне машинобудування задля покращення медицини та обчислювальної техніки; космічне обладнання задля глобального

лідерства у комунікаціях, навігації, торгівлі, попередженні природних катаклізмів, національній безпеці; медичних технологіях задля покращення медичного забезпечення та використання інформаційних технологій для усунення лікарських помилок, покращення якості та зменшення ціни; освітні технології задля покращення якості навчання і успішності студентів, використання програмного забезпечення для персонального викладання та кращого доступу до навчання протягом життя.

Отже, США – єдина супердержава світу, економічна потужність якої забезпечується наявністю, як базових, так і розвинутих факторів виробництва. Забезпеченість країни значними фінансовими ресурсами, наявність потужної науково-технічної бази та можливість залучати найкращі кваліфіковані кадри світу визначають провідні позиції держави та високий рівень її міжнародної конкурентоспроможності.

Наразі, Сполучені Штати Америки активно впроваджують інноваційну стратегію розвитку, яка передбачає зміни у патентному законодавстві, покращення технічної освіти, розвиток чистої енергетики, поширення бездротового Інтернету й підтримку інноваційного підприємництва, що має забезпечити стійке зростання США та утримання домінантної позиції країни у міжнародних відносинах.

Список використаних джерел:

1. Статистична база МВФ. Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.imf.org/en/Data>
2. World Investment Report 2015. Електронний ресурс. – Режим доступу: unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2015_en.pdf
3. CIA WORLD FACTBOOK. Електронний ресурс. – Режим доступу: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/>
4. Global R&D funding forecast. Електронний ресурс. – Режим доступу: http://www.battelle.org/docs/tpp/2014_global_rd_funding_forecast.pdf
5. A strategy for American innovation: securing our economic growth and prosperity. Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.slideshare.net/whitehouse/a-strategy-for-american-innovation>

Пострелко М.М.

студентка,

Науковий керівник: Ладиченко К.І.

кандидат економічних наук, доцент,

Київський національний торговельно-економічний університет

МЕХАНІЗМИ ВИРІШЕННЯ ТОРГОВЕЛЬНИХ СУПЕРЕЧОК В СИСТЕМІ РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ

На сучасному етапі розвитку міжнародних економічних відносин дедалі більшої уваги потребує проблема загострення торговельних суперечок між державами. Активне виникнення торговельних суперечок спостерігається з кінця ХХ ст. внаслідок інтенсифікації процесів глобалізації, посилення міжнародної конкуренції, зростання ємкості ринків збуту країн, що розвиваються, та поляризації економічних інтересів високорозвинених держав. Дисбаланс міжнародних та внутрішніх інтересів між країнами посилюється, оскільки уряди країн світу докладають багато зусиль, активно проводячи політику протекціонізму, яка часом виходить за усталені рамки і провокує міжнародні конфлікти.

Сьогодні явище міжнародних торговельних суперечок викликає чималий інтерес у науковому світі. Над проблемами міжнародних конфліктів, механізмами вирішення торговельних суперечок активно працюють такі вчені, як: Гордєєва Т.Ф., Капітоненко М.Г., Смбалян А.С., Дубровіна О.А., Циганкова Т.М., Капелінський І.Ю., Шевченко А.С.

Для того, щоб визначити значення механізму вирішення торговельних суперечок між країнами спочатку треба з'ясувати сутність поняття торговельна суперечка та виявити критерії віднесення певного конкретного випадку порушення умов торговельних відносин між країнами до відповідної категорії.

Одне з перших визначень поняття міжнародної суперечки, що найчастіше цитується в літературі, було сформульовано Постійною Палатою міжнародного правосуддя (попередницею Міжнародного Суду ООН) у 1924 р.: «Суперечка – це розбіжність з приводу певної норми права або факту, конфлікт правових думок або інтересів між двома особами».

Проте наявність розбіжностей і протиріч між державами, як це зазначалося у визначенні, ще не є суперечкою. Для того, щоб розбіжність або протиріччя перетворилися на суперечку між країнами, вони повинні бути об'єктивно виражені в офіційних діях, принаймні однієї з них.

Використання терміну «спір» є правомірним з позицій сучасного міжнародного права, оскільки саме цей термін зазначений у положеннях

Глави VI «Мирне вирішення спорів» (статті 33–38) і Глави VII «Дії у відношенні загрози миру, порушень миру й актів агресії» (статті 39–51) Статуту ООН.

Ситуація, яка може призвести до підвищення напруги у міжнародних відносинах і викликати суперечку, але при цьому розбіжність інтересів держав не супроводжується взаємним пред'явленням претензій, у Статуті ООН (ст. 34) позначається терміном «суперечлива ситуація».

У практиці Світової організації торгівлі (СОТ) суперечками вважаються суттєві розбіжності між країнами в інтерпретації певного торгового правила чи зобов'язання.

Зазвичай суперечка виникає, якщо певна країна запроваджує торгові заходи чи застосовує дії, які, на думку однієї чи кількох країн-членів СОТ, порушують укладені Угоди чи призводять до невиконання країною своїх зобов'язань.

Міжнародна суперечка переходить у передконфліктну ситуацію, коли одна із сторін (або обидві) усвідомлює наявність безпосередньої загрози безпеці національних інтересів. Конфлікт розпочинається з моменту першої сутички сторін, яка може виражатися усними погрозами, ультиматумами, запровадженням санкцій та іншими неконструктивними засобами розв'язання проблеми.

Таким чином, застосування того чи іншого терміну для позначення ступеня загострення міжнародних відносин залежить від інтенсивності напруги між сторонами: найнижчий рівень напруги – протиріччя, суперечлива ситуація, вищі рівні напруги – суперечка, конфлікт і найвищий рівень напруги – війна, зокрема торговельна.

Механізм вирішення торговельних суперечок в системі регулювання міжнародної торгівлі є унікальним набором численних складових та елементів, використання яких зводиться до досягнення консенсусу між контрагентами. Впродовж років існуючий механізм постійно видозмінювався, еволюціонував та доповнювався новими підпунктами, вимогами, складовими та етапами здійснення. Центральною організацією, яка уповноважена здійснювати контроль над міжнародними торговельними суперечками, є Світова організація торгівлі.

Статтею III п. 2 Домовленості про правила і процедури врегулювання суперечок визначено, що «Система врегулювання суперечок СОТ є центральним елементом у справі забезпечення безпеки і передбачуваності багатосторонньої торговельної системи. Члени СОТ визнають, що він служить для захисту прав та зобов'язань членів СОТ за охопленими угодами, а також для прояснення існуючих положень цих

угод відповідно до звичайних правил тлумачення міжнародного публічного права».

Процедура врегулювання суперечок в рамках СОТ виглядає наступним чином:

- проведення консультацій;
- створення групи експертів Органом врегулювання суперечок;
- визначення повноважень та складу групи експертів;
- розгляду справи групою експертів;
- проведення проміжного розгляду (коли проміжний звіт направляється сторонам для коментарів);
- розгляду звіту групи експертів сторонами у справі;
- розгляду звіту групи експертів Органом врегулювання суперечок;
- затвердження звіту Групи експертів Органом врегулювання суперечок;
- апеляційної перевірки (можливий етап);
- затвердження Органом врегулювання суперечок апеляційного звіту;
- виконання рекомендацій країною, що порушила правила СОТ;
- погодження обсягу компенсації за умови невиконання рекомендацій протягом «розумного періоду часу»;
- припинення дії поступок (ДСБ надає повноваження на припинення дії поступок щодо країни-порушниці, якщо не досягнуто згоди на компенсацію);
- арбітражу (можливий етап).

Аналізуючи вищенаведені етапи процедури врегулювання міжнародних торговельних суперечок, можна зробити висновок, що найважливішим і найпершим засобом врегулювання є проведення консультацій та переговорів на двосторонній основі. Якщо ж сторонами не було досягнуто консенсусу, то справа відсилається у спеціально уповноважений орган врегулювання суперечок – ДСБ (Dispute Settlement Body).

Орган врегулювання суперечок (ДСБ) має наступні повноваження:

- створювати групи експертів та постійний Апеляційний орган (Статті 6 та 17.1 Домовленості);
- затверджувати звіти груп експертів та Апеляційного органу (Статті 16 та 17.14);
- здійснювати нагляд за виконанням постанов і рекомендацій (Стаття 21.6);
- повідомляти відповідні Ради і Комітети СОТ про хід розгляду суперечок (Стаття 3.6);

- надавати дозвіл щодо тимчасового незастосування поступок та інших зобов'язань за охопленими угодами (Стаття 22.6).

Отже, на даний момент ефективне функціонування механізму вирішення торговельних суперечок в системі регулювання міжнародної торгівлі дедалі актуалізується, оскільки від цього залежить загальний економічний добробут усього світового товариства. Найкращим шляхом врегулювання торговельної суперечки є досягнення консенсусу між країнами, чиї економічні інтереси перетинаються у певній сфері, визначеному об'єкті тощо. Якщо ж сторони не спроможні самостійно владнати конфлікт, справа передається у вищенаведені інстанції.

Список використаних джерел:

1. Глобальна торгова система: розвиток інститутів, правил, інструментів СОТ: Монографія / Кер. авт. кол. і наук. ред. Т.М. Циганкова. – К.: КНЕУ, 2003. – 660 с.
2. Гордєєва Т.Ф. Проблема запобігання та розв'язання глобальних торговельних конфліктів / Т.Ф. Гордєєва // Ресурси та моделі глобального економічного розвитку: монографія / Д.Г. Лук'яненко, А.М. Поручник та ін. – К.: КНЕУ, 2011. – С. 169-183.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Лазаришин Ю.В.

аспірант,

*Національний університет водного господарства
та природокористування*

ЕКОНОМІЧНА ОЦІНКА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ЗЕМЕЛЬ З ПОЗИЦІЙ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ АГРОВИРОБНИЦТВА

Подолання системної кризи в українській економіці можливе лише завдяки лише забезпеченню сталого розвитку пріоритетних галузей і, в першу чергу, сільського господарства. Зростання обсягів сільськогосподарської продукції, підвищення її якості, споживчих властивостей, налагодження сільськогосподарського виробництва відповідно до міжнародних вимог (стандартів якості) дозволить отримати конкурентні переваги для вітчизняних сільськогосподарських підприємств як у поточному періоді, так і на перспективу.

Відтак, стратегія розвитку агровиробництва обов'язково повинна враховувати значне число факторів, що знаходяться у причинно – наслідковому зв'язку з виробництвом, зберіганням та реалізацією сільськогосподарської продукції.

До числа найвагоміших з них належить ресурсне забезпечення і в тім числі – наявність, структура та ефективність використання земель сільськогосподарського призначення.

Як зазначає М.О. Володін [1, с. 3] «фактор наявності земельних ресурсів, помножений на адекватний режим їх використання, є головною умовою економічної розбудови країни, яка, в свою чергу, вимагає якісного забезпечення цього процесу».

Однак на сьогодні ефективність використання цих земель є низькою. Потужний земельний потенціал України не спрацьовує за призначенням: маючи друге місце в Європі за площею і найродючіші ґрунти, вона за показниками якості життя знаходиться серед останніх [1, с. 3].

Тому потребує удосконалення механізму управління земельними ресурсами – у цілому, та сільсько-господарськими угіддями – зокрема.

Вагомість управління сільсько-господарськими угіддями обумовлюється тим, що вони займають найбільшу частку у структурі земельного фонду України (табл. 1).

Таблиця 1

Землі за цільовим призначенням [1, с. 98]

Категорії земель		Площа	
		в тис.га	У %
1	Землі с/г призначення	40378,2	66,9
2	Землі населених пунктів (міст, селищ міського типу і сільських населених пунктів)	6156,3	10,2
3	Землі промисловості, транспорту, зв'язку, оборони та іншого призначення	1810,1	3,2
4	Землі природоохоронного, оздоровчого, рекреаційного та історико – культурного призначення	6940,9	11,5
5	Землі лісового фонду	543,2	0,9
6	Землі водного фонду	241,4	0,4
7	Землі запасу	4285,3	7,1
	Всього земель	60356,0	100,0

І, відповідно, кожний захід щодо оптимізації і збалансування якісних характеристик земель і сільськогосподарських культур, що на них вирощуються, зумовлюють зростання обсягів валової продукції рослинництва і тваринництва та посилення конкурентних позицій агросектору на внутрішньому і зовнішньому ринках.

Важливу роль у цих процесах відіграють економічна та грошова оцінка сільсько-господарських земель з урахуванням бонітування ґрунтів.

Матеріали економічної оцінки земель мають багатоцільове призначення:

- вони є основою науково обґрунтованого планування розподілу земельного фонду між окремими галузями господарства на державному рівні для забезпечення збалансованого та оптимального розвитку усього господарства країни;

- на їх підставі аналізується існуючий рівень ефективності використання земель і розробляються альтернативні варіанти з урахуванням екологічних і соціальних аспектів;

- на їх дані спираються при визначенні ставок земельного податку, розмірів орендної плати в усіх випадках вартісної оцінки земель, включаючи грошову оцінку сільськогосподарських угідь, земель населених пунктів та іншого призначення, а також при визначенні ринкової вартості земель, при визначенні стартової ціни земельних ділянок на аукціонах та в інших випадках [2, с. 71].

Однак на сьогодні недостатньо дослідженим є питання економічної оцінки з урахуванням результатів моніторингу ґрунтів на землях сільськогосподарського призначення.

Список використаних джерел:

1. Володін М.О. Основи земельного кадастру. Навчальний посібник. – Київ, 2000р. – 320 с.
2. Веремеєнко С.І., Трушева С.С. Моніторинг ґрунтів. Навчальний посібник. – Рівне: НУВГП, 2010. – 227 с.

Проданова І.І.

кандидат економічних наук, доцент,

Корженюк В.М.

студент,

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

РОЗВИТОК ЕКОНОМІЧНОЇ СВОБОДИ В УКРАЇНІ

Вибір найбільш прийнятних способів трансформації економіки України, як доводить позитивний світовий досвід, повинен базуватися на суттєвому підвищенні рівня економічної свободи країни. Вивченню даного питання присвячено праці економістів-класиків, таких як «А. Сміт, який визначив, що тільки вільний ринок дає можливість досягти більшої продуктивності. Прибічники неокласичних і ліберальних поглядів, такі як М. Фрідман, Ф. Хайєк, Л. Ерхард вважали, що умовою економічної свободи виступає ринкова економіка, а гарантом економічної свободи індивіда є його приватна власність. На думку сучасних українських вчених, таких як В. Геєць, А. Чухно, І. Булеєв свобода індивіда має проявлятися не тільки в економічній сфері, а й соціальній, політичній, духовній, причому при повній свободі від тиску владних сил» [1]. Аналіз Індексу економічної свободи дає можливість визначити перешкоди і проблемні місця, які створює держава і які за умови обмеження свободи економічної діяльності стримують економічне зростання в країні. Тому, оцінка рівня економічної свободи України та обґрунтування необхідності розробки заходів щодо її підвищення зумовили актуальність теми дослідження.

Індекс економічної свободи базується на 10-ти критеріях, які оцінюються за шкалою від 0 до 100 балів, причому, показник 100 відповідає максимальній свободі. Зокрема вивчаються 10 кількісних і якісних чинників, які групуються в чотири категорії: правило закону

(права власності, свобода від корупції); обмежений уряд (фінансова свобода, державні витрати); регулярна ефективність (ділова свобода, трудова свобода, грошова свобода); вільні ринки (торгівельна свобода, інвестиційна свобода, фінансова свобода).

Вага кожного з 10 факторів вважається однаковою, через це загальний індекс являє собою середнє арифметичне від показників. Усі країни за цим індексом діляться на такі групи: вільні – з показником 80-100 балів; в основному вільні (70-79,9); помірно вільні (60-69,9); в основному невольні (50-59,9) деспотичні (0-49,9).

Динаміка Індексу економічної свободи України за останні п'ятнадцять років представлена на рис. 1.

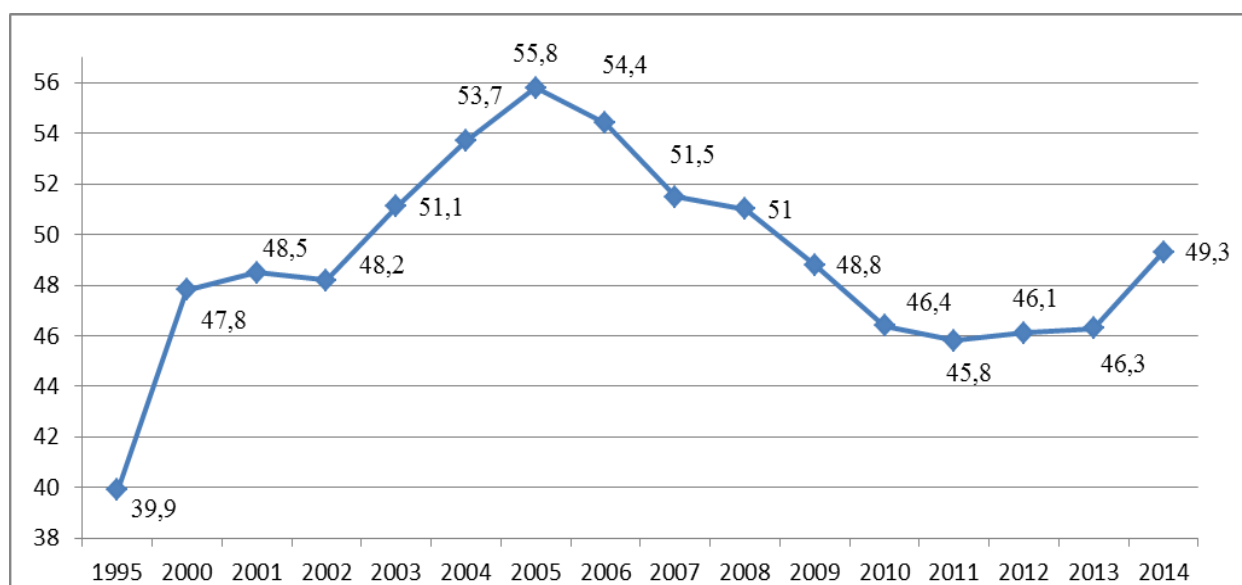


Рис. 1. Динаміка Індексу економічної свободи України, 1995-2014 рр.
Розроблено авторами за даними [2]

В рейтингу 1995 р. для України був зафіксований низький початковий індекс економічної свободи – 39,9 балів. Проведені у той час перетворення економіки сприяли поширенню економічної свободи країні, тобто рівень свободи бізнесу від держави збільшився. Проте затягування і непослідовність реформ обумовили формування економічної системи, де розвиток бізнесу блокувався масовою корупцією, різного роду чиновницькими бар'єрами, монополією великого капіталу, поєданого з владою. Тому динаміка Індексу економічної свободи в Україні фіксує не лише відносно позитивну динаміку, але і періодичні спади [3].

У період 1996-2003 рр. Україна відносилася до групи країн з так званою «невільною економікою», а протягом 2004-2009 рр. покращила свій рейтинг і піднялась до позиції в групі країн з «переважно невольною» економікою із найвищим рівнем економічної свободи у 2005 р. – 55,8 бали. Це відбулося за рахунок позитивних зрушень у сфері

монетарної політики, фіскальної свободи, свободи від корупції та свободи ринку праці. Однак, починаючи з 2009 р., Індекс економічної свободи став нижчим за 50 балів, що зараховує Україну до групи країн, де економічна свобода обмежується і є репресивною.

З десяти критеріїв, що визначають загальний Індекс економічної свободи в 2014 р. (49,3 балів), Україна має високі бали лише з трьох: у сфері торгівлі (86,2 бали), фіскальної (79,1 бали) та монетарної свободи (78,7 бали) (рис. 2).

Найнижчі бали отримано щодо свободи інвестицій (20 балів), свободи від корупції (21,9 бали), захисту прав власності й фінансової свободи (по 30 балів) та державних витрат (37,5 балів).

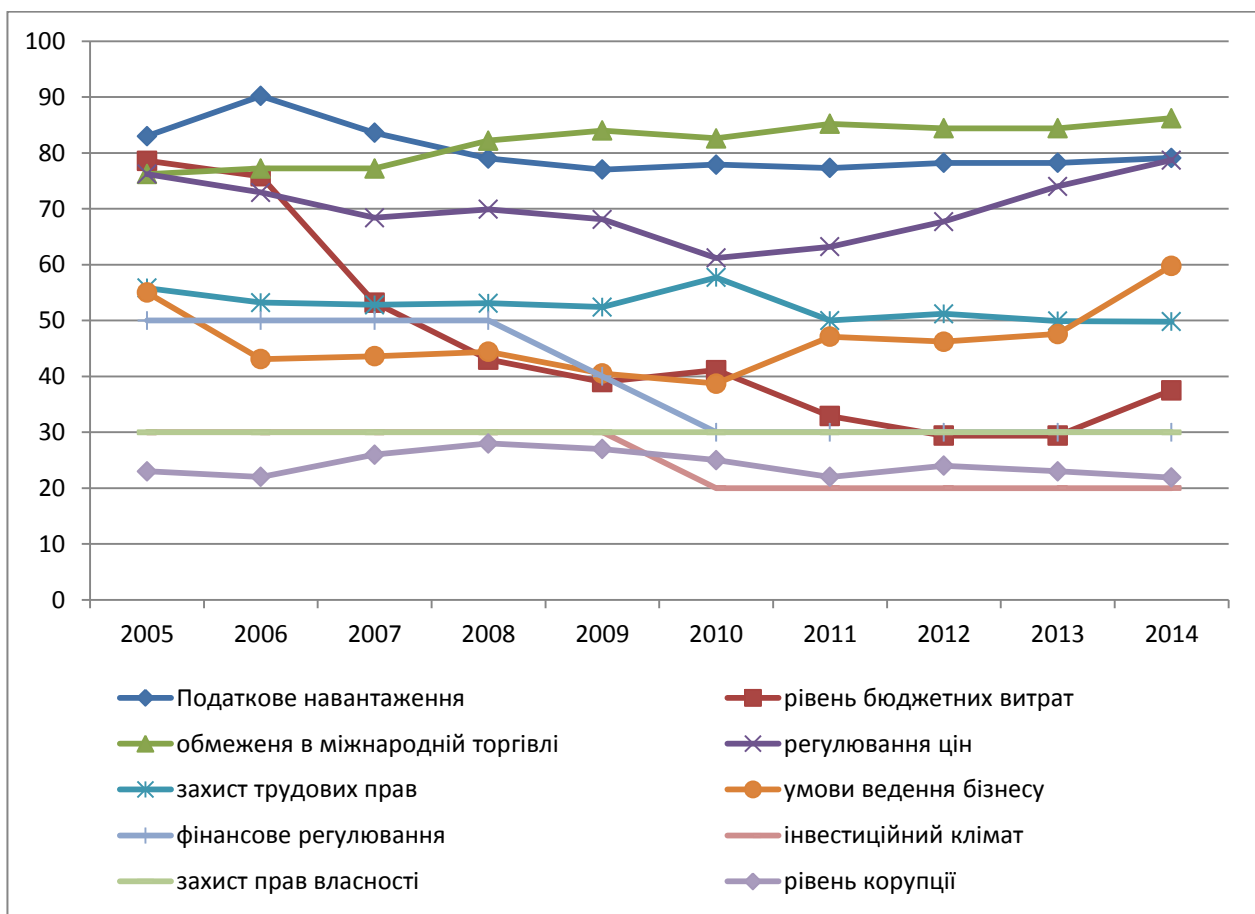


Рис. 2. Динаміка складових Індексу економічної свободи в Україні, 2005-2014 рр.

Розроблено авторами на даних [2]

Найбільш і найменш вільні сфери не зазнали змін із 2008 р. Водночас змінились позиції країни у світовому рейтингу за окремими компонентами. Найбільша втрата позицій відбулась за складовою фінансова свобода; Україна впала на 64 позиції, з 66-го місця у 2008 р. на 130-е у 2013 р. Протягом 6 років країна також втратила 58 позицій за фіскальною свободою; більше ніж 50 позицій у свободі від корупції (96-е

місце у 2008 р., 149-е в 2013 р.); більше ніж 40 позицій за свободою інвестицій (112-е місце у 2008 р., 154-е у 2013 р.).

Експерти вважають, що основи економічної свободи в Україні є достатньо крихкими, оскільки показники інвестиційної, фінансової свободи та свободи прав власності декілька років поспіль залишаються на тому ж рівні (20, 30 і 30 балів відповідно) і є значно нижчими за загальний рейтинг України та середньосвітовий рівень.

Таким чином, проблеми України щодо економічної свободи потребують оперативного вирішення та визначення необхідних економічних реформ. Основними перешкодами на шляху становлення та розвитку економічного прогресу та досягнення вищого рівня економічної свободи в Україні є: неефективний державний апарат; корупція; недостатній розвиток інфраструктури; стримування внутрішнього попиту; залежність від імпорту; проблеми з кредитними ресурсами; неефективна податкова політика тощо. Тому нагальним є необхідність термінової трансформації вітчизняної економічної політики, її спрямування на вирішення вказаних проблем та прискорення вже розпочатих в країні радикальних реформ національної економіки, застосування реальних економічних важелів стимулювання її зростання.

Список використаних джерел:

1. Колеснікова-Стейнруд О.В. Рівень індексу економічної свободи в Україні і аналіз його складових / О.В. Колеснікова-Стейнруд, Л.Д. Дудка // Вісник Східноукраїнського національного університету ім. В.Даля. – 2011 – № 15(169). – Ч. 2. – С. 154-164.

2. Index of economic freedom [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.heritage.org/index/ranking>

3. Пасхавер О. Аналітична доповідь «Україна: шляхи відродження економічної свободи» // О. Пасхавер, Л. Верховодова, К. Агеєва, Д. Згортюк / Центр економічного розвитку, К. – 2010. – 142 с.

Самойлик Ю.В.

*кандидат економічних наук, доцент,
Полтавська державна аграрна академія*

ПОТЕНЦІАЛ НАЦІОНАЛЬНОГО РИНКУ М'ЯСА ТА М'ЯСОПРОДУКЦІЇ

В умовах міжнародної інтеграції та глобалізації неможливо абстрагуватися від дії зовнішніх глобальних чинників, що визначають ринкову кон'юнктуру. Однак визначальним у формуванні стратегії

розвитку та збалансування відносин на будь-якому сегменті ринку має бути нарощування внутрішнього потенціалу. Довготривалий занепад тваринництва, який супроводжував стагнаційний процес пристосування до ринкових відносин після набуття Україною незалежності, і в теперішній час накладає негативний відбиток на показниках розвитку м'ясної галузі.

Проблеми теоретико-методологічного обґрунтування ефективних механізмів функціонування ринку тваринницько-промислової продукції займалися такі науковці, як В.Я. Амбросов, О.І. Драган, М.В. Зось-Кіор, Р.Б. Кухар, М.В. Мазнева, О.В. Мазуренко, П.М. Макаренко, І.Б. Манзій, Б.А. Мельник, В.Я. Месель-Веселяк, М. Нацюк, М.К. Пархомець, П.Т. Саблук, С.П. Ярошенко, О.М. Яценко, І.Б. Яців та ін. Однак, у наукових працях ринок м'яса розглядається в цілому, без акценту на внутрішньому потенціалі. Нині національний ринок м'яса з кожним роком перебуває у все більшій залежності від імпорту продукції, якість та безпечність якої не завжди є належно. За таких умов розвиток національного ринку м'яса за рахунок внутрішнього потенціалу набуває все більшої актуальності.

М'ясна галузь є специфічною, її потенціал визначається природними умовами, генетичними можливостями худоби, системою зв'язків між ринковими суб'єктами, а також зацікавленістю товаровиробників в її розвитку, обумовлена очікуваною ефективністю. Чисельність поголів'я усіх видів худоби та птиці станом на 1 січня 2014 р. порівняно з 1991 р. суттєво знизилася. Так, поголів'я великої рогатої худоби зменшилося у 5,4 р. і становило у 2014 р. лише 4534 тис. голів, порівняно з 2011 р. цей показник збільшився на 0,9%, протягом 2010-2013 рр. чисельність поголів'я великої рогатої худоби змінювалася незначно. Чисельність поголів'я свиней зменшилася порівняно з 1991 р. у 2,5 р., а порівняно з 2011 р. – на 4,7% і становила на 1.01.2014 р. 7922,2 тис. голів, аналогічні тенденції спостерігаються у галузі вівчарства, козівництва, конярства. Позитивні тенденції спостерігаються лише у птахівництві. Так, чисельність поголів'я птиці у 2014 р. становила 230290 тис. голів, що 13% більше, ніж у 2011 р. та майже відповідає рівню 1991 р. (менше на 6,4%), порівняно з 2001 р. поголів'я збільшилося вдвічі.

Оцінюючи потенціал м'ясної галузі, варто відмітити негативні тенденції щодо масштабу виробництва. Так, у сільськогосподарських підприємствах нині зосереджено лише 31,7% великої рогатої худоби, 49% свиней, 14,3% овець і кіз, 57,4% птиці, решта поголів'я вирощується у фермерських господарствах та господарствах населення, у кожному з яких чисельність худоби та птиці незначна. Такі тенденції свідчать про відсутність ефекту масштабу виробництва, високі витрати та порівняно низький контроль якості кінцевої продукції.

Таблиця 1

**Показники динаміки обсягів виробництва м'яса у господарствах
усіх категорій України, 1990, 2000, 2010-2013 рр.**

Роки	М'ясо – усього	у тому числі за видами					
		яловичина та телятина	свинина	баранина та козлятина	м'ясо птиці	кроля- тина	кони́на
1990	4357,8	1985,4	1576,3	45,8	708,4	30,2	11,7
1995	2293,7	1185,9	806,9	39,5	235,2	19,4	6,8
2000	1662,8	754,3	675,9	17,2	193,2	13,9	8,3
2005	1597,0	561,8	493,7	16,2	496,6	13,5	15,2
2010	2059,0	427,7	631,2	21,0	953,5	13,5	12,1
2011	2143,8	399,1	704,4	19,6	995,2	14,0	11,5
2012	2209,6	388,5	700,8	19,7	1074,7	14,2	11,7
2013	2389,4	427,8	748,3	18,7	1168,3	14,2	12,1
2013 р. до 2010 р., %	116,0	100,0	118,6	89,0	122,5	105,2	100,0

Джерело: авторські розрахунки [2, с. 26]

Потенціал м'ясної галузі насамперед формують м'ясне скотарство та свинарство. З огляду на національні традиції споживання, умови розведення, поживну структуру м'яса козівництво та вівчарство в Україні є не таким розвинутих, як інші галузі м'ясного напрямку. Птахівництво – приваблива галузь з огляду на її скоростиглість, нетривалий операційний цикл, нижча капіталомісткість. Однак, даний напрямок не може бути основою розвитку потенціалу національного м'ясного ринку, оскільки за своєю структурою м'ясо птиці не може забезпечити всі фізіологічні потреби людини у білках і жирах тваринного походження.

Чисельність поголів'я худоби та птиці прямо пропорційно впливає на обсяги виробництва м'яса (табл. 2).

Обсяги виробництва м'яса у господарствах всіх категорій у 2013 р. порівняно з 2010 р. збільшилися на 330,4 тис. т, або на 16%, однак порівняно з 1990 р. виробництво цього продукту зменшилося в 1,8 р. У тому числі виробництво яловичини та телятини у 2013 р. порівняно з 2010 р. не змінилося і становило 427,8 тис. т, однак протягом даного періоду мало тенденцію до зниження, порівняно з 1990 р. цей показник зменшився у 4,6 р. Виробництво свинини за останні чотири роки збільшилося на 18,6 тис. т, а порівняно з 1990 р. зменшився у 2,1 р. Обсяги виробництва баранини та козлятини незначні і протягом досліджуваного

періоду мали тенденцію до зменшення. Найбільші прирости обсягів виробництва м'яса відбуваються у галузі птахівництва – 22,5% порівняно з 2010 р., спостерігається навіть перевищення показників 1990 р. – у 1,6 р. Аналізуючи обсяги виробництва м'яса в цілому, доцільно провести оцінку відносних показників, а саме: в розрахунку на одну особу. Оптимальна норма споживання м'яса досягалася лише в 1990 р., мінімум споживання був у 2000 р., позитивною є тенденція до збільшення обсягів виробництва м'яса на одну особу протягом 2010-2013 рр., однак необхідний показник за рахунок внутрішньої виробничої бази не досягається.

Розвиток національного ринку м'яса за рахунок внутрішнього потенціалу насамперед залежить від промислового виробництва м'яса. Нині м'ясним скотарством займається 3500 підприємств. З них 528 підприємств, або 15%, мають поголів'я великої рогатої худоби в межах 500-999 голів, загальна чисельність великої рогатої худоби в цій групі складає 370,6 тис. голів (25,8%), 410 підприємств, або 11,7%, має поголів'я в межах 100-199 голів, загальна чисельність поголів'я в цій групі становить 59,2 тис. голів (4,1%). Кількість підприємств, чисельність поголів'я корів у яких становить до 50 голів, склала у 2013 р. 1058 підприємств, загальна чисельність поголів'я худоби в цій групі становить 19,5 тис. голів. Група підприємств з чисельністю поголів'я в межах 1000-1999 голів налічує 293 підприємства, понад 5000 голів має 9 підприємств агрохолдингів, загальна чисельність поголів'я в цій групі складає 58,3 тис. голів

Аналітичне групування свідчить, що на національному ринку м'яса присутні здебільшого середні за розміром товаровиробники яловичини, більшість поголів'я зосереджено в підприємствах з поголів'ям 1000-2000 голів. У галузі свинарства задіяні 3264 підприємств, з них найбільше підприємств (525, або 16,1%) має поголів'я в межах 100-199 голів, а загальна його чисельність налічує 75 тис. голів (1,9%). 345 підприємств (10,6%) мають поголів'я в межах 500-999 голів, у них зосереджено 242,7 тис. голів (6,2%). Поголів'я від 1000 до 1999 голів мають 255 підприємств (7,8%), у цій групі зосереджена найбільша чисельність свиней – 352,8 тис. голів (9,1%). 121 підприємство (3,7%) має чисельність поголів'я понад 5999 голів, у них зосереджено 2334,7 тис. голів (60,1%). Чисельність підприємств, у яких поголів'я свиней складає до 100 голів, налічує 1170, або 35,8%, питома вага поголів'я в цій групі незначна

Галузь свинарства носить більш масштабний характер, ніж скотарство. Третина підприємств має незначне поголів'я свиней, а більшість з них налічують поголів'я понад 100 голів. У вівчарстві та козівництві переважає дрібнотоварне виробництво, більшість

підприємств – 396 (37,8%) мають поголів'я до 49 голів із загальною чисельністю голів 8,1 тис. голів, понад 2000 голів мають 15 підприємств (1,4%), загальна чисельність поголів'я становить 41,6% (16,7%). Галузь птахівництва характеризується найбільшою масштабністю, більшість підприємств – 178 (27,5%) мають поголів'я птиці понад 49999 голів, у яких чисельність поголів'я становить 129221,2 тис. голів (97,9%). Це переважно вузькоспеціалізовані птахофабрики, питома вага поголів'я птиці в інших групах підприємств незначна і становить 2,1%, таких підприємств налічується 468, або 72,5%.

Для вирішення проблем розвитку національного м'ясного ринку прийнято Постанову Кабінету Міністрів «Про заходи щодо активізації роботи із розвитку тваринництва» № 729 від 20 серпня 2008 р. [1], згідно якої поставлено пріоритетні цілі щодо удосконалення ринкового механізму в галузі тваринництва.

Отже, оцінка досягнутого рівня розвитку м'ясної галузі свідчить про наявність потенціалу для внутрішнього наповнення ринку даного сегменту та збалансування кон'юнктури за рахунок внутрішніх резервів.

Список використаних джерел:

1. Постанова Кабінету Міністрів України «Про заходи щодо активізації роботи з розвитку тваринництва» від 20.08.2008 р. № 729 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show>.
2. Тваринництво України / Статистичний збірник / За ред. Н.С. Власенка: К: Державний комітет статистики України, 2014. – 212 с.

Соляник О.Ю.

студентка,

Научный руководитель: Гарбар Ж.В.

кандидат экономических наук, доцент,

Донецкий национальный университет

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ УКРАИНЫ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Современная экономика Украины находится на стадии развития, на которое значительное влияние оказывает нестабильная ситуация в мировом хозяйстве. В таких условиях стабильный экономический рост в целом и отдельных субъектов хозяйствования, зависит от уровня их конкурентоспособности. Конкурентоспособность предприятий во

многим определяет конкурентоспособность Украины, следовательно, для развития всей национальной экономики требуется изучение проблем и путей повышения конкурентных позиций субъектов хозяйствования на внутреннем и внешнем рынках.

Проблеме конкурентоспособности предприятия посвящено множество зарубежных научных исследований. Большинство ученых-экономистов, анализируя опыт развитых стран, подчеркивают, что главный залог развития предприятия – это повышение конкурентоспособности. Исследованию этих проблем посвящены раб их. В трудах отечественных ученых Я.Б. Базилюка, В.А. Белошапки, Н.М. Гаращенко, В.И. Герасимчука, В.Л. Диканя, Г.В. Загорного, Ю.Б. Иванова, Г.М. Скударя, О.Б.Чернеги и других – уделяется значительное внимание формированию конкурентных преимуществ и конкурентоспособности предприятий.

Целью данного исследования является изучение сущности конкурентоспособности предприятия, анализ проблем функционирования национального производителя на внутреннем и внешнем рынках, определение методов повышения его конкурентных позиций.

Рыночные условия ведения хозяйства требуют поддержания высокого уровня конкурентоспособности – одной из главных составляющих успеха предприятия на внутренних и международных рынках. Термин «конкурентоспособность» применяется к товарам или продукции, к производителям, к регионам и даже отдельным странам и национальным экономикам. Сущность данного понятия в зависимости от категории применения определенным образом дифференцируется, однако общим является то, что понятие «конкурентоспособность» отображает способность объекта исследования эффективно выполнять положенные на него функции в рыночных конкурентных условиях.

Ученые-экономисты определяют конкурентоспособность предприятия как способность производить и реализовывать продукцию быстро, в достаточном количестве, при высоком технологическом уровне обслуживания, эффективно распоряжаясь собственными и заёмными ресурсами в условиях конкурентного рынка [4, с. 127]. Данная экономическая категория является показателем обобщающим, который отображает действенность всего комплекса механизмов ведения хозяйства субъекта экономики [2, с. 10].

Конкурентоспособность предприятия рассматривается как комплексная сравнительная характеристика предприятия, которая отображает совокупность преимуществ над конкурентами, гармоничность развития предприятия. В основу конкурентоспособности предприятия положена конкурентоспособность продукции или услуг,

которую оно изготавливает или предоставляет, однако эти категории, хотя и являются взаимосвязанными, не тождественны. Следует дополнительно отметить то, что действительно предприятие не может быть конкурентоспособным, если его продукция не имеет спроса. Однако не все зависит от продукции, поскольку кое-где конкурентоспособность собственной продукции предприятия могут обеспечивать или за счет доступа к более дешевому сырью, или за счет ее продажи по демпинговым ценам.

На сегодняшний день важным фактором влияния на конкурентоспособность предприятий национальной экономики является вступление Украины во Всемирную торговую организацию (ВТО). В условиях глобализации и конкуренции со стороны технически более сильных и конкурентоспособных зарубежных производителей отечественный производитель начал терять свои позиции на внутреннем рынке [3, с. 98]. Так же значительные сложности предприятия Украины имеют на внешнем рынке: украинская продукция не отвечает основным критериям международных стандартов, поэтому только 1% украинских товаров и услуг признаны конкурентоспособными на мировом рынке [5].

Основные причины низкого уровня конкурентоспособности отечественных предприятий: использование устаревших технологий, обуславливающее низкое качество продукции, высокую энергоёмкость и издержки производства; низкая платежеспособность населения Украины; низкий уровень доходности предприятий, в следствие чего нет возможности инвестировать в обновление материально-технической базы.

Деятельность украинских предприятий на международном рынке характеризуется ограниченностью экспортной номенклатуры украинских товаров: экспорт в большей степени представлен сырьевой продукцией. В данном сегменте действует преимущественно ценовая конкуренция. Тогда как современные тенденции мирового рынка свидетельствуют о переходе от ценовой конкуренции к неценовой, то есть конкуренции технического и качественного уровня продукции. В конкурентной борьбе за рынки сбыта побеждает не тот, кто предлагает более низкие цены, а тот, кто предлагает более высокое качество, поскольку продукция с лучшим качеством значительно эффективнее в использовании [1, с. 278]. В Украине на сегодняшний день очень медленно происходит переориентация экономики с производства и торговли сырьем и полуфабрикатами на реализацию товаров с высокой добавленной стоимостью, то есть – высокотехнологичную продукцию. Так же недостаточная исследованность сущности и значения качества продукции продолжает быть одной из основных причин низкой конкурентоспособности предприятий Украины.

В умовах глобальної економіки для підвищення конкурентоспособності підприємств національної економіки необхідно: впровадження інновацій, що дозволить підприємству конкурувати на внутрішньому і міжнародних ринках; залучення кваліфікованих кадрів; розвита система управління якістю продукції і послуг; постійне удосконалення продукції, з урахуванням змін вимог споживачів на національному і міжнародних ринках. Так же слід відзначити необхідність впровадження державних програм по підвищенню конкурентоспособності і результативності підприємств.

Таким чином, дослідження конкурентоспособності підприємств України свідчить про наявність великої кількості проблем, які перешкоджають їх ефективній діяльності. Сучасні глобалізаційні процеси створюють необхідність проведення кардинальних змін і впровадження інновацій на підприємствах для їх «вживання» і розвитку.

Список використаних джерел:

1. Багрова І.В. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: Підручник для вузів. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 580 с.
2. Беленький П.Ю. Дослідження проблем конкурентоспроможності / П.Ю. Беленький // Вісник НАН України. – 2007. – № 5. – С. 9-18.
3. Галазюк Н.М. Напрями забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств в умовах глобалізації / Н.М. Галазюк, Ю.О. Галазюк // Економічні науки. Серія : Облік і фінанси . – 2014. – Вип. 11(2). – С. 95-102.
4. Космина О.М. Конкурентоспроможність і конкурентні переваги підприємства в сучасних ринкових умовах / О. М. Космина // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). – 2013. – № 1(2). – С. 125-131.
5. Шкробот М.В. Роль інновацій у забезпеченні конкурентоспроможності держави [Електронний ресурс] / Шкробот М. В., Кам'янська О. В // Економічний вісник НТУУ «КПІ» «Актуальні проблеми економіки та управління» – Режим доступу : <http://probl-economy.kpi.ua/ru/node/116>.

Флюнт Ю.І.

студентка,

Науковий керівник: Кифяк В.І.

кандидат економічних наук,

асистент,

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЦІН В КРИЗОВИХ УМОВАХ

Проблеми регулювання цін в Україні завжди знаходились в центрі уваги, науковців, з одного боку, та творців урядової політики, з іншого. Це обумовлено тим, що для нашої держави є досить важливим визначення шляхів досягнення стабільної грошової одиниці, що б сприяло ціновій стабільності, економічному зростанню і зайнятості населення. На даний час, більшість науковців саме стабілізацію цін та грошової одиниці вважають найважливішими засобами забезпечення умов виходу держави з економічної кризи.

В умовах соціальної та економічної кризи держава повинна регулювати економічні процеси з метою пом'якшення наслідків різних негативних явищ у довготерміновій перспективі, адже, впливаючи на ціни, вона намагається перерозподілити фінансові ресурси між галузями та підприємствами. При цьому важливого значення набуває правильно обрана мета державного регулювання ціноутворення. Мета державного регулювання цін залежить від багатьох чинників, а саме:

- національних особливостей,
- кліматичних умов,
- наявності сировини, матеріалів,
- політичної ситуації в країні,
- становища держави у світовому поділі праці тощо [1, с. 90].

Державне регулювання цін в Україні на сучасному етапі розвитку економіки спрямоване на забезпечення такого співвідношення між монополією та конкуренцією, яке б не призводило до руйнівних наслідків для економіки, здійснення соціальної політики держави та захист окремих верств населення; соціальний захист населення; формування попиту населення та культури споживання завдяки встановленню знижених цін, податкових пільг на товари, обсяги реалізації яких держава прагне збільшити.

У першу чергу, державному регулюванню і контролю підлягають ціни на продукцію і послуги підприємств державної власності. До них належать тарифи на залізничні перевезення, комунально-побутові послуги, послуги зв'язку та ін. Крім того, фіксовані та регульовані ціни встановлюються на ресурси, які здійснюють визначальний вплив на

загальний рівень і динаміку цін, на товари та послуги, що мають вирішальне соціальне значення, а також продукцію, виробництво якої сконцентроване на підприємствах, що займають монопольне становище на ринку. Практика засвідчує, що найчастіше, як в Україні, так і у інших державах, підлягають державному регулюванню ціни на електроенергію, газ та інші види ресурсів, підвищення цін на які, спричинює зростання цін на всі товари, що виробляються в даній державі.

У кризових ситуаціях державні органи можуть встановлювати граничні ціни на товари недержавного сектора (хліб і хлібобулочні вироби, масло-молочну продукцію, дитяче харчування та ін.), що забезпечують продовольчу безпеку держави і захищають конкурентні переваги країни на світовому ринку.

На сьогоднішній день, розглядаючи встановлення державою цін на продукти першої необхідності, у регулюванні цін варто дотримуватися золотієї середини. З одного боку, щоб споживачу було доступне повноцінне харчування, з іншого, щоб не створювати перешкоди розвитку бізнесу [2, с. 152].

Слід зазначити, що в сучасних умовах постає проблема порушення методології формування системи цін, наприклад, на лікарські засоби та вироби медичного призначення, законодавча невизначеність та протиріччя значно ускладнюють державний контроль за ціновою дисципліною, що призводить до зниження якості та доступності фармацевтичного забезпечення населення.

Нагальним завданням щодо створення ефективної системи регулювання цін в Україні є удосконалення законодавчих та нормативно-правових актів з питань державного регулювання цін на продукти першої необхідності з урахуванням сучасних соціально-економічних завдань держави та господарюючих суб'єктів у системі охорони здоров'я і фармації. Також вдосконалення Закону України «Про ціни і ціноутворення» з урахуванням соціально-економічних умов, визначенням основних термінів, уповноважених органів, методів державного регулювання, які повинні базуватися на постійному моніторингу роздрібних цін. Тому що ще однією проблемою, яка знижує ефективність регулювання цін і тарифів є неспроможність законодавчої бази про ціни регулювати процеси ціноутворення в умовах кризи. У цьому аспекті, погоджуємось з думкою О. М. Кононець, що категорії, які вживаються у названому законі, не відповідають сучасному цивільному та господарському законодавству, а тому не тільки не сприяють, а й активно перешкоджають розвиткові ринкових відносин у державі [3].

Отже, на сучасному етапі розвитку української економіки ринкове господарство не може повністю ефективно виконувати функцію

ціноутворення, а державне регулювання цін потребує вироблення ефективних механізмів, які нейтралізують фактори негативного впливу в кризових умовах. Нагальним завданням державного регулювання цін в Україні сьогодні є забезпечення збалансованих цін на товари, що відповідають за продовольчу безпеку країни та на стратегічні ресурси.

Список використаних джерел:

1. Андрусь О.І. Аналіз проблем сучасного ціноутворення в Україні та обґрунтування шляхів підвищення його ефективності / О.І. Андрусь // Ефективна Економіка. – 2013. – № 5. – С. 89-91.
2. Рогова Н.В. Аналіз форм та методів державного регулювання цін та процесів ціноутворення / Н. В. Рогова // Фінансовий простір. – 2014. – № 1. – С. 150-155.
3. Луганська К.С. Досвід державного регулювання цін в розвинутих країнах та можливість його застосування в Україні / К.С. Луганська// Економічний блок досліджень – 2013. – Режим доступу : http://sophus.at.ua/publ/2013_05_30_31_kampodilsk/ekonomichnij_blok_doslidzhen/dosvid_derzhavnogo_reguljuvannja_cin_v_rozvinutikh_krajinaх_ta_mozhливист_jogo_zastosuvannja_v_ukrajini/31-1-0-658.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Безверха І.І.

аспірант,

Запорізька державна інженерна академія

АНАЛІЗ ФАКТОРІВ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ МЕТАЛУРГІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Конкурентоспроможність підприємства на ринку є синергетичним ефектом впливу багатьох зовнішніх і внутрішніх факторів, що містяться в підприємстві а також механізмів і зовнішніх існуючих обумовленостей в оточенні.

Конкурентоспроможність підприємств металургії необхідно розглядати в ширшому контексті, з урахуванням характерних умов і специфіки галузі. Для здобуття і утримання складної до копіювання конкурентної переваги сучасні підприємства металургії мусять шукати нових рішень в сфері управління, докладаючи особливих зусиль в напрямку прийняття новаторських і інноваційних починань, що вирізняються на тлі суперників і водночас складні до наслідування.

Сучасні підприємства металургії, бажаючи збільшити свою ринкову конкурентоспроможність, мусять брати до уваги велику кількість факторів, однаково як зовнішніх – наявних в оточенні, так і внутрішніх [1; 2].

Варто додати, що фактори, що мають своє джерело в оточенні, незалежні від підприємства, значною мірою є похідною державної політики і механізмів регулювання металургійного ринку, а також залишаються під впливом однаково загальної кон'юнктури і політико-економічної ситуації в Україні, як і світової кон'юнктури. У свою чергу внутрішні фактори мають зв'язок з діями, пов'язані з фінансовою спроможністю підприємства, наявними матеріальними запасами, інтелектуальним капіталом, організаційною структурою, прийнятою стратегією розвитку, методами управління, підприємництвом, інноваційністю і якістю пропонованих продуктів а також послуг.

Можна сказати, що група внутрішніх факторів ототожнюється з наявними у підприємства металургії стратегічними ресурсами а також вмінням їх використовувати з метою прийняття дієвих рішень, що є відповіддю і реакцією на зміни і перетворення, що стаються, в зовнішньому оточенні.

Кожне підприємство діє на користь оточення і знаходиться під його впливом [3]. Інтерактивний характер цієї залежності проявляється в цьому, що підприємство з одного боку черпає ресурси з оточення, з іншого – надає оточенню відповідні продукти або послуги, що є відповіддю на розповсюджені ринкові потреби. У цьому процесі велике значення мають внутрішні фактори конкурентоспроможності, до яких зараховується в т.ч.:

- привабливість пропонованих продуктів;
- спосіб управління підприємством;
- підприємництво і інноваційність;
- ключові компетенції;
- людський капітал;
- організаційна культура;
- спосіб управління взаємовідносинами з клієнтами;
- вміння реалізувати прийняту стратегію розвитку;
- здібність до побудови капіталу клієнтів і створення інтелектуального капіталу;
- стратегічні альянси з іншими підприємствами та організаціями;
- мережі дистрибуції;
- місцезнаходження підприємства;
- наявне майно;
- технології;
- системи управління якістю.

Візуалізацію найважливіших елементів, які впливають на конкурентоспроможність підприємства металургії, представлено на рис. 1.

У представленій моделі варто звернути увагу на кілька істотних питань:

1) конкурентоспроможність трактується з точки зору процесного підходу як похідна синергетичного впливу інтегрованої сукупності взаємообумовлених зовнішніх і внутрішніх факторів а також дій, що чинить підприємство;

2) конкурентоспроможність сучасних підприємств металургії безпосередньо залежна від обумовленостей і обумовлюючих факторів конкурентоспроможності для металургії в цілому, а також залишається під впливом господарсько-економічної, політичної ситуації в Україні а також кон'юнктури на світових ринках;

3) можливість реалізації підприємством металургії дій, спрямованих на поліпшення рівня конкурентоспроможності, значною мірою залежить від наявних факторів;

4) отримання конкурентної переваги може бути результатом ринкової конкурентоспроможності пропонованої металургійної продукції, але також ефектом політико-бізнесових зв'язків, завдяки прибутковим угодам чи публічним замовленням.

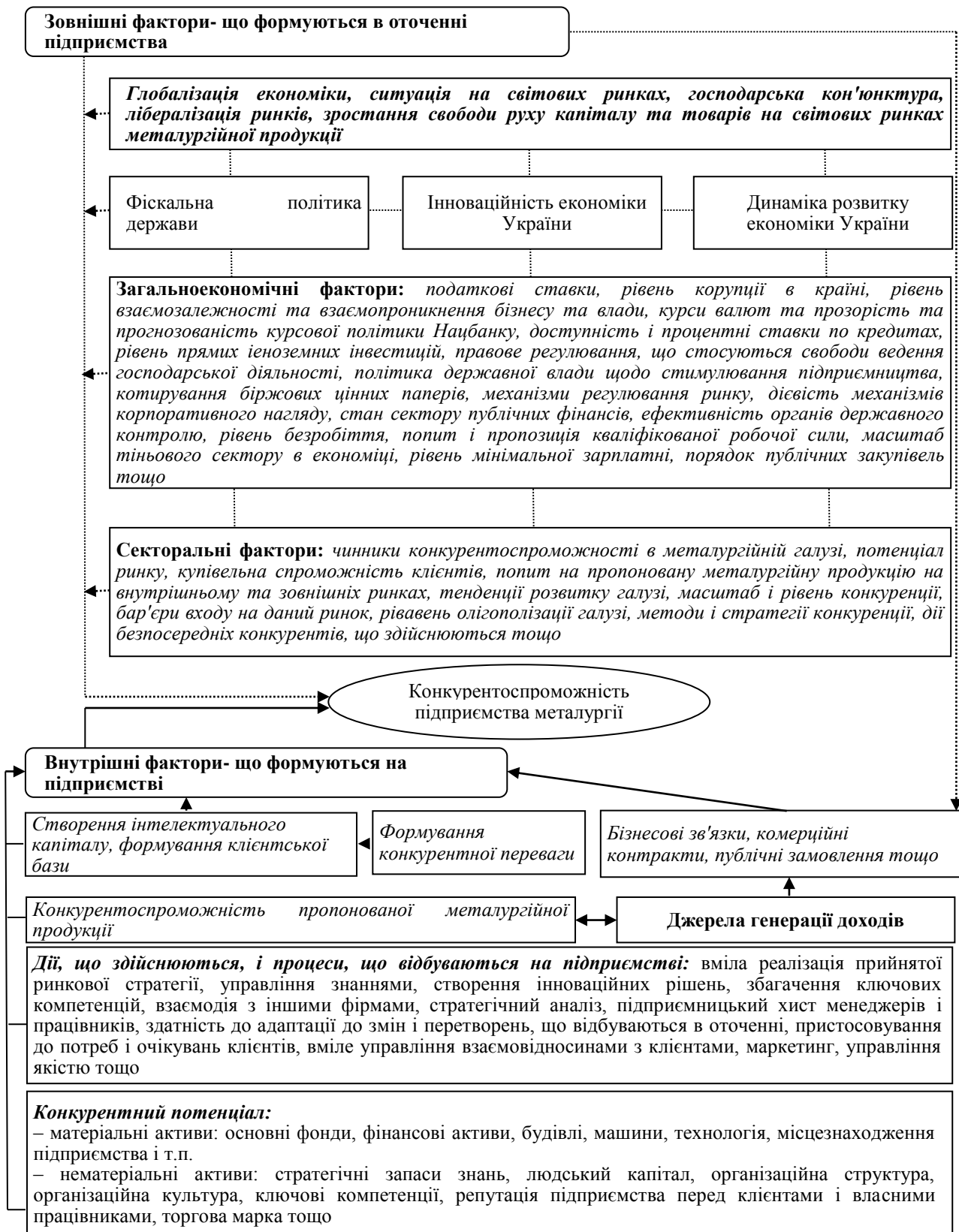


Рис. 1. Комплексне трактування факторів, що впливають на конкурентоспроможність підприємства металургії

Джерело: розроблено автором

Варто зазначити що презентована модель є віддзеркаленням дійсних передумов і процесів, наявних в бізнес-середовищі та внутрішньому середовищі металургійних підприємств України. Дана модель може бути

вихідною точкою до подальших поглиблених аналізів у рамках конкретних дослідницьких проблем. Для кожного підприємства слід індивідуально розглядати означені залежності і зв'язки, з огляду на факт, що специфіка металургійної галузі завжди визначає те, які фактори мають найбільшу силу впливу.

У моделі розглянуто важливу групу факторів, які мають значущий вплив на ринкову конкурентоспроможність. Проте, деякі з цих факторів складні для аналізу та прогнозування. До них відноситься, зокрема, знайомства, корупція під час тендерів, політико-бізнесові зв'язки, які є причиною того, що підприємство значно збільшує свою конкурентоспроможність, отримуючи певні фінансові вигоди. Ці фактори можна визначити назвою «вирізняючих» здібностей в сфері формування бізнес-співвідношень з обраними зацікавленими сторонами, що мають певні повноваження, особливо це стосується адміністративних рішень і розпоряджень щодо фінансових ресурсів країни. Спостереження організаційної дійсності підприємств металургії України показує, що ці фактори мають величезне значення, і їх роль складно переоцінити.

Дані фактори мають фундаментальне значення для розвитку підприємства металургії, оскільки є незвичайно дійовим інструментом конкуренції, який цілком виключає інші підприємства з ринкового суперництва. Можна сказати, що ці фактори легітимують дії, що здійснюються через підприємство, стаючи домінантою ринкового успіху.

Варто зауважити, що в окремих секторах економіки, таких як металургія, на перший план виступають певні специфічні обумовленості, які визначають рамки і форми конкуренції між підприємствами [4], через те, що для підприємств вітчизняної металургії цільовою групою клієнтів є не індивідуальний споживач, а інші підприємства, а також організації сектора публічних фінансів.

Отже в процесі аналізу факторів конкурентоспроможності можна зробити висновки що конкурентоспроможність металургійних підприємств надзвичайно залежна від зовнішніх та внутрішніх факторів, серед яких ключову роль відіграє дешева робоча сила, прихильність влади, податкові пільги, а також кон'юнктура на світових ринках металургійної продукції.

Список використаних джерел:

1. Багрова І.В.. Складові та фактори конкурентоспроможності / І.В. Багрова, О.Г. Нефедова // Науковий журнал «Вісник економічної науки України». – 2007. – № 1(11). – С. 11–16.

2. Ильяшенко С.Н., Шипулина Ю.С. Анализ рыночных возможностей инновационного развития предприятия в условиях нечеткой оценки факторов внешней и внутренней среды // Вісник СумДУ. – Серія: Економіка. – 2010. – № 1. – С. 97–102.

3. Минаев А.А. Концептуальные пути решения основных проблем металлургического комплекса Украины [Электронный ресурс] / А.А. Минаев, В.В. Кисиль // Научные труды ДонНТУ. Серия: Металлургия. – Донецк, 2011. – Вып. 13(194). – С. 3-11. – Режим доступа : <http://ea.donntu.edu.ua/handle/123456789/16426>.

Герасименко Ю.М.

студентка,

Національний технічний університет України

«Київський політехнічний інститут»

ОГЛЯД СУЧАСНИХ МЕТОДИК ПРОГНОЗУВАННЯ ЙМОВІРНОСТІ БАНКРУТСТВА ПІДПРИЄМСТВ

В умовах перехідної економіки різко зростає роль фінансових компонентів організації господарської діяльності підприємств. Це зумовлено ліквідацією безповоротної державної підтримки збиткових підприємств та зміни умов їх кредитування з боку банківської системи, невід'ємною рисою якого стає оцінка якості фінансового стану підприємств і впевненості в його стабільності. Це привело до того, що фінансова стабільність, ділова активність і фінансова ефективність стають основними елементами, які гарантують його виживання на ринку, бо банкрутство суб'єкта господарювання є настільки ж ймовірним результатом діяльності як тривале й ефективне його існування.

Розробкою методик і критеріїв прогнозування банкрутства займалися такі провідні вчені як Е. Альтман, У. Бівер, Р. Ліс, Г. Спрінгейт, Дж. Таффлер, Г. Тішоу, Д. Дюран, Р. Сайфуллін, Г. Кадиков, В. Ковальов та ін. Вагомий внесок у вирішення проблемних питань з банкрутства та антикризового управління зробили вітчизняні вчені: І. Жук, Л. Лігоненко, О. Терещенко, Т. Тесленко та ін. Однак, як і зарубіжні, так і вітчизняні методики мають певні недоліки, що ускладнюють їх застосування на підприємствах України.

Метою даної статті є аналіз існуючих зарубіжних та вітчизняних методик діагностики банкрутства підприємства та визначення їх недоліків при застосуванні на українських підприємствах.

Одним з найважливіших інструментів системи раннього запобігання та прогнозування банкрутства підприємств є дискримінантний аналіз [5].

Існує значна кількість методів діагностики за допомогою моделей ймовірності банкрутства, деякі з існуючих моделей прогнозування ймовірності банкрутства представлені в табл. 1

Таблиця 1

Моделі прогнозування ймовірності банкрутства

№ п/п	Назва моделі	Формула
1	П'ятифакторна модель Е. Альтмана	$Z = 0,717K1 + 0,847K2 + 3,107K3 + 0,42K4 + 0,995K5$ де K1 = Власний оборотний капітал / Загальна вартість активів; K2 = Нерозподілений прибуток / Загальна вартість активів; K3 = Прибуток до виплати відсотків / Загальна вартість активів; K4 = Балансова вартість власного капіталу/ Позиковий капітал; K5 = Виторг від продажу / Загальна вартість активів.
2	Модель Дж. Таффлера і Г. Тішоу	$Z = 0,53A + 0,13B + 0,18C + 0,16D$ де A = Операційний прибуток / Короткострокові зобов'язання; B = Оборотні активи / Загальна сума зобов'язань; C = Короткострокові зобов'язання / Загальна вартість активів; D = Виручка від реалізації / Загальна вартість активів.
3	Модель Г. Спрінгейта	$Z = 1,03A + 3,07B + 0,66C + 0,4D$ де A = Робочий капітал / Загальна вартість активів; B = Прибуток до сплати податків та процентів/ Загальна вартість активів; C = Прибуток до сплати податків / Короткострокові зобов'язання; D = Обсяг продажу / Загальна вартість активів.
4	Модель Р. Ліса	$Z = 0,063A + 0,092B + 0,057C + 0,001D$ де A = Оборотні активи / Загальна вартість активів; B = Операційний прибуток / Загальна вартість активів; C = Нерозподілений прибуток / Загальна вартість активів; D = Власний капітал / Позиковий капітал.
5	Модель Сайфулліна – Кадикова	$R = 2Kз + 0,1Kпл + 0,08Kоа + 0,45Pп + Pвк$ де Kз – коефіцієнт забезпеченості власними коштами; Kпл – коефіцієнт поточної ліквідності; Kоа – коефіцієнт оборотності активів; Pп – рентабельність продажів (комерційна маржа); Pвк – рентабельність власного капіталу.

Джерело: розроблено автором за даними [4; 5]

Системи прогнозування банкрутства, що розроблені зарубіжними і вітчизняними науковцями, включають в себе декілька ключових показників, які характеризують фінансовий стан підприємства. На їх основі, в більшості з названих методик, розраховується комплексний показник ймовірності банкрутства з ваговими коефіцієнтами біля індикаторів [2].

Найбільш широке застосування серед методів прогнозування банкрутства отримала модель «Z – рахунку» Е. Альтмана. Якщо $Z < 1,23$, то це означає високу ймовірність банкрутства, і навпаки. Переваги цієї

моделі – максимальна точність, однак питання про застосування моделі для економіки України залишається відкритим, оскільки її використання ускладнене через нестачу інформації, передусім аналітичного блоку. Вагові коефіцієнти моделі не є надійними для оцінки фінансового стану вітчизняних підприємств [4].

Дж. Таффлер і Г. Тішоу розробили чотирьохфакторну модель оцінки платоспроможності. За $Z > 0,3$ рівень фінансового стану вважається високим, а ймовірність банкрутства невеликою, і навпаки. Але для цієї моделі питання надійності вагових коефіцієнтів для оцінювання фінансового стану в умовах вітчизняної економіки залишається відкритим.

До принципово іншого класу моделей скорингового аналізу належить п'ятифакторна модель У. Бівера оцінки фінансового стану підприємства з метою діагностики банкрутства. Отримані значення індикаторів порівнюються з їх нормативними значеннями, розрахованими [4].

Таблиця 2

Система показників У. Бівера для діагностики банкрутства

Показник	Нормативне значення		
	I група – стійкий фін. стан	II група – за 5 р. до банкрутства	III група – за 1 р. до банкрутства
Коефіцієнт Бівера (чистий прибуток – амортизація / позикові кошти)	0,40-0,45	0,2	-0,2
Рентабельність активів	6-8	4	-22
Фінансовий ліверидж	$\leq 0,37$	$\leq 0,5$	$\leq 0,80$
Частка власних оборотних коштів в активах	0,40	$\geq 0,30$	0,06
Коефіцієнт покриття зобов'язань	$\geq 3,20$	≥ 2	≥ 1

Джерело: [2]

Проведений аналіз та узагальнення дали змогу зробити висновок, що розглянуті методики прогнозування банкрутства зарубіжних авторів мають ряд суттєвих обмежень для їх використання на українських підприємствах: – дані моделі не адаптовані до вітчизняної економіки і не враховують специфіку діяльності українських підприємств; – відсутність статистичних даних по підприємствам-банкрутам, що не дозволяє скоригувати методику розрахунку питомої ваги коефіцієнтів з

урахуванням економічних умов; – проаналізовані методики не враховують інших важливих показників діяльності підприємства; – моделі не дають відповіді на питання, які з факторів вплинули на зміну рівня фінансової стійкості; – за результатами використання моделей неможливо отримати інформацію можливого подальшого розвитку підприємства; – граничні значення показників, що запропоновані зарубіжними вченими часто є недосяжними для українських підприємств. Разом з тим вказані методики дають можливість визначити наближення банкрутства підприємства (стадії кризи) та не дозволяють спрогнозувати перехід підприємства від однієї стадії життєвого циклу до іншої [2; 5].

Враховуючі всі ці обмеження зарубіжних моделей прогнозування банкрутства, вітчизняними науковцями були розроблені методики, що адаптовані для вітчизняної економіки. Найпопулярнішою є методика О. Терещенка. Він розробив дискримінантну функцію з 6 змінними:

$$Z = a_1X_1 + a_2X_2 + a_3X_3 + a_4X_4 + a_5X_5 + a_6X_6, \quad (1)$$

де, a_1, \dots, a_6 параметри дискримінантної функції, питома вага показників; X_1 – коефіцієнт покриття; X_2 – коефіцієнт фінансової автономії; X_3 – коефіцієнт оборотності капіталу (активів); X_4 – коефіцієнт рентабельності операційного продажу за Cash – flow; X_5 – коефіцієнт рентабельності активів за Cash – flow; X_6 – коефіцієнт оборотності позикового капіталу.

Розроблена модель О.Терещенка має певні переваги: – модель є зручною в застосуванні; – розроблена на використанні вітчизняних статистичних даних; – враховується сучасна міжнародна практика; – за рахунок використання різноманітних модифікацій базової моделі до підприємств різних видів діяльності вирішує проблему критичних значень показників; – враховує галузеві особливості підприємства.

Однак, має і недоліки: відсутність поглибленої класифікації стійкості фінансового стану; отримання значень в границях від -0,9 до 0,9 зобов'язує проводити додатковий аналіз для ідентифікації стійкості фінансового стану [2].

Отже, за результатами проведених досліджень можна зробити висновок, що серед існуючих моделей прогнозування банкрутства, на сьогодні не має методики, що може надати достовірні результати про банкрутство вітчизняних підприємств. При використанні тих чи інших методів та методик прогнозування ймовірності банкрутства має місце отримання суперечливих висновків про рівень фінансового стану підприємства за загрозу банкрутства. Перспективами подальших досліджень у даному напрямі є питання, що пов'язані з удосконаленням механізму прогнозування ймовірності банкрутства з точки зору його складових, існуючих критеріїв, вибору системи показників та ін.

Список використаних джерел:

1. Державний департамент з питань банкрутства: Аналітична інформація щодо реалізації державної політики у сфері банкрутства. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: – <http://www.sdb.gov.ua/control/uk/publish/article>.
2. Дубинская Е.С. Анализ современных моделей и методик прогнозирования кризисного состояния предприятия / Е.С. Дубинская // Вісник Донбаської державної машинобудівної академії. – 2009. – № 2(16). – С. 84-89.
3. Жалко О.В. Банкрутство як наслідок впливу фінансової кризи на господарську діяльність підприємств / О.В. Жалко // Університетські наукові записки. Економіка. – 2010. – № 2. – С. 163-173.
4. Економіко-математичні моделі оцінки фінансового стану суб'єктів господарювання: монографія / О.М. Тридід, О.Г. Тижненко, Л.О. Тижненко. – К.: УБС НБУ, 2009. – 213 с.
5. Рзаєва Т.Г. Зарубіжні методики визначення ймовірності банкрутства підприємства / Т.Г. Рзаєва, І.В. Стасюк // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 3. Т. 1. – С. 177-181.

Кравчук І.О.

студент,

*Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут»*

ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Питання ефективності використання ресурсного потенціалу підприємства постає як необхідність постійного пошуку шляхів для ефективного використання ресурсів у зв'язку з їх обмеженістю.

Визначення сутності ресурсного потенціалу підприємства, ефективного його використання на рівні підприємства висвітлені у працях таких науковців, як Л. Албакін, Б. Бачевський, Р. Акбердін, Г. Бабков, С. Сінатор, Г. Мельничук та інші. Коло визначень ресурсного потенціалу підприємства широке – від надзвичайно вузького його розуміння як річного обсягу виробництва продукції до таких загальних категорій, як соціально-економічна система.

Ресурсний потенціал грає важливу роль для ефективної роботи підприємства, оскільки він є засобом для отримання максимального прибутку і підвищення конкурентоспроможності. В етимологічному значенні термін «потенціал» – це засоби, запаси, джерела, які є в наявності та можуть бути мобілізовані, приведені до руху, використані

для досягнення певних цілей, здійснення плану, вирішення якоїсь задачі, можливості окремої особи, суспільства, держави у певній області. Потенціал у загальному розумінні є можливістю реалізації будь-чого, тому його можна накопичувати, вимірювати його величину як ступінь накопичення, реалізувати. У свою чергу, можливістю називають засіб, умову, обставину, яка необхідна для здійснення будь-чого. Важливою ознакою потенціалу є його здатність до відтворення. Потенціал пов'язаний з характером цілей підприємства. Формування потенціалу підприємства являє собою процес реалізації заходів щодо забезпечення ринкових можливостей підприємства шляхом зміни його характеристик та властивостей до необхідного рівня, відповідно до поставлених цілей.

Під ресурсним потенціалом доцільно розуміти систему взаємопов'язаних ресурсів підприємства, які є в його розпорядженні або можуть бути залучені з метою забезпечення його конкурентоздатності, створення умов для його розвитку. Елементами ресурсного потенціалу є матеріальні, нематеріальні, трудові, інноваційні, фінансові ресурси (потенціали) підприємства, а також методи управління та організації ефективного використання ресурсів підприємства.

Ресурсний потенціал підприємства можна охарактеризувати чотирма основними критеріями: реальними можливостями підприємства в тій чи іншій сфері діяльності (також і нереалізовані можливості); обсягом ресурсів як залучених, так і тільки підготовлених до використання у виробництві; здатністю кадрів (менеджерів) використовувати ресурси, вміння розпоряджатися ресурсами підприємства; формою підприємництва та відповідною організаційною структурою підприємництва.

При розробці програми ефективного використання ресурсного потенціалу необхідно застосовувати різні підходи з врахуванням специфіки ресурсів. Ефективність використання трудових ресурсів забезпечується комплексною програмою їхнього розвитку (навчання, використання знань і вмінь, адже невикористовуванні трудові навички з часом втрачаються, механізація і автоматизація праці, застосування прогресивних засобів комунікації; мотивація праці). Основні засоби потребують збалансованих навантажень, якісного технічного догляду, водночас, для прискорення терміну окупності – високого ступеня завантаженості. Матеріальні ресурси мають влаштувати споживачів за співвідношенням «ціна-якість», завдання підприємства – не допустити погіршення цього параметру на етапі виходу готового продукту. Здатність суб'єкта господарювання на відносно недорогій основі залучати фінансові ресурси, раціональна організація фінансових потоків сприяє підвищенню його конкурентоздатності. При формуванні бази нематеріальних ресурсів необхідно спиратися на їхню унікальність,

можливість інтеграції у конкретну соціально-економічну систему. Інфраструктурний потенціал повинен узгоджуватися з масштабами підприємства, економічно виправданим забезпеченням потреб персоналу. Дієвим джерелом отримання конкурентних переваг є інноваційний потенціал, його приріст може бути забезпечений стимулюванням інтрапренерської діяльності персоналу, створення умов для творчості, фінансування наукових досліджень або залучення зовнішніх інновацій. Потенціал управлінського персоналу втілює у тому числі інтелектуальні засади для оптимального поєднання інших елементів ресурсного потенціалу, базується на попередніх знаннях, має властивість відтворення, постійного удосконалення. Методи управління, вироблені для конкретного підприємства можуть забезпечити йому істотні конкурентні переваги.

Врахування ресурсних можливостей, вибір правильного напрямку спеціалізації підприємства дозволяє максимальною мірою використати ресурсний потенціал для реалізації соціально-економічних цілей розвитку. Таким чином, ресурсний потенціал акумулює в собі значну частку потенціалу промислового підприємства, основне його значення полягає у створенні нової вартості в процесі виробництва продукції, що забезпечує економічне зростання.

Отже, формування шляхів підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу підприємства повинно відбуватися із врахуванням означених чинників, які не є уречевленими та кількісно визначеними, проте саме вони відіграють вирішальну роль і обумовлюють ефективність використання ресурсів підприємства.

Список використаних джерел:

1. Бачевський Б. Є. Потенціал і розвиток підприємства: Навч. пос. / Б. Є. Бачевський, І. В. Заблудська, О. О. Решетняк. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 400 с.
2. Бауліна Т. В. Кадровий потенціал як головний фактор управління змінами на підприємстві / Т. В. Бауліна // Економіка і управління. – 2008. – № 1. – С. 67-71.

Куруз В.В.

студентка,

Київський національний лінгвістичний університет

ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ, ЯК ОСНОВА ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА

Успіх у будь-якій діяльності в основному визначається правильною обраною стратегією підприємства. Управління його розвитком передбачає необхідність формування та впровадження інтегрованої системи стратегічного управління (далі СУ), основою якої має виступати процес формування та реалізації стратегії підприємства. Але багаточисельних чинників, що впливають на діяльність підприємств, значно ускладнюють формування ними достатнього стратегічного потенціалу для досягнення встановленої загальної стратегії. Цілком очевидно, що така багатопланова проблема постійно знаходиться у полі зору багатьох науковців і практиків.

Серед теоретичних досліджень, які висвітлюють різні аспекти, управління стратегічним потенціалом підприємства (далі СПП), механізмів його формування і регулювання знайшло своє відображення в роботах багатьох не тільки закордонних, але й вітчизняних економістів як: С.Ю. Хамініч, В.В. Микитенко, А. Бородіна, А. Тряпухіна, А. Коган, І. Ансофф, В.І. Блонська, І.Р. Бузько, А.Є. Воронкова, Є.В. Лапін, І.П. Отенко, О.А. Суценок, І.М. Рєпіна, О.І. Олексюк, О.С. Федонін, М. Портер, М. Мінцберг та ін. Аналіз останніх публікацій дозволив виявити, що питання формування стратегічного потенціалу підприємства достатньо широко викладене, однак проблема розробки реалізації стратегічного потенціалу підприємства опрацьовано лише частково.

В умовах конкурентного економічного середовища максимальні можливості підприємства визначаються не максимальними можливостями випуску продукції або надання послуги, а спроможністю підприємства передбачити потенційні зміни в зовнішньому середовищі та готовністю гнучко реагувати на зміни. З цією метою в літературі використовується термін СПП, під яким розуміють сукупність наявних ресурсів та можливостей для розробки та реалізації стратегії підприємства. У такій ситуації акцент робиться на ресурсах, потрібних для розробки та реалізації стратегії підприємства, але в сучасних умовах цей підхід не дозволяє повністю удосконалити структуру стратегічного потенціалу підприємства [2, с. 4].

Отже, для покращення ситуації необхідно сформувати більш стабільні і сприятливі умови, що забезпечать підприємствам досягнення

визначених ними довгострокових цілей свого розвитку. Визначальною умовою, є формування стратегічного потенціалу підприємства.

Саме визначення СПП можна розглядати як взаємопов'язану сукупність ресурсів, які знаходяться в його розпорядженні та мають вирішальне значення для досягнення стратегічних цілей, оцінки можливих меж функціонування у майбутньому, виходячи з прогнозованих умов зовнішнього середовища.

Тобто, управління стратегічним потенціалом будь-якого підприємства у ринковому середовищі зосереджується на правильному визначенні поточних позицій підприємства на ринку, показників його господарсько-фінансової діяльності, сильних і слабких сторін. В сучасних умовах адекватність прийнятої стратегії розвитку бізнесу або території стратегічним цілям залежить від результатів стратегічного аналізу. Стратегічний аналіз формує інформаційну базу для прийняття рішення, але його методи залежать від складності внутрішнього та зовнішнього середовища господарської системи.

Таким чином, керівники проаналізувавши вплив факторів зовнішнього середовища можуть передбачити наявність потенційних загроз і можливості їх усунення. Отже, є необхідним створення оціночно-аналітичної системи на підприємстві. Пропонується використовувати методичний підхід до управління стратегічного потенціалу підприємства, який включає загальний алгоритм, що складається з таких етапів:

1. Визначення поточного рівня СПП, за допомогою його узагальнюючої структури [4] та використовуючи експертний метод, результати розрахунку якого заносяться до зведеної таблиці [4].

2. Оцінювання рівня використання СПП, за допомогою узагальнюючого коефіцієнту СПП за критерієм відповідності загальній стратегії підприємства. Методика даного оцінювання більш детально описана у [3].

3. Прийняття рішення з управління СПП. На цьому етапі приймаються такі рішення: підвищення ефективності використання всього СПП, а також окремих його елементів; спрямування ресурсів на підвищення рівня найбільш вагомих складових СПП для досягнення встановленої стратегії підприємства; спрямування ресурсів на підвищення рівня найбільш вагомих складових СПП для досягнення встановленої стратегії підприємства; перерозподіл ресурсів у структурі СПП тощо.

4. Контроль за використанням СПП. Рішення щодо його створення орієнтовані на майбутнє.

Цей вид контролю може бути орієнтований як на перевірку ефективності задіяного СПП, так і на результати робіт із створення

нових ресурсів і компетенцій підприємства. В рамках даного етапу необхідно відповісти на наступні питання [5]: чи дотримуються плани по створенню нового виробничого потенціалу; чи досягається за допомогою діючого потенціалу адекватна конкурентна позиція на ринку; чи забезпечує завойована позиція задовільний рівень прибутку.

Беручи до уваги все вище сказане, можна зробити висновок, що на всіх етапах процесу управління стратегічним потенціалом підприємства виникає потреба в його оцінці, вірогідність й адекватність якої підвищує рівень обґрунтованості прийнятих управлінських рішень. Складна структура стратегічного потенціалу, а також коло проблем, які потрібно вирішити, управлінські рішення, що потрібно прийняти, визначають методичні напрямки щодо його оцінки. Дані передумови дозволили сформуванню основні послідовні етапи процесу формування стратегічного потенціалу:

1. Аналіз і оброблення інформації про фактичну діяльність підприємства.

2. Аналіз основних тенденцій розвитку підприємства і визначення його стратегічних позицій для формування стратегічних установок.

3. Розроблення стратегічної концепції розвитку підприємства, направленої на використання його потенційних можливостей.

4. Визначення стратегічних напрямів розвитку підприємства, а також їхнє своєчасне коректування залежно від стану ринкової кон'юнктури.

5. Оцінка і необхідне коректування економічних умов, потрібних для реалізації розроблених стратегічних напрямів розвитку підприємства.

6. Оцінка досягнутого потенціалу підприємства на основі аналізу фактичного рівня локальних потенціалів.

7. Визначення потенційних можливостей підприємства в реалізації стратегічних напрямів на основі порівняльного аналізу відповідності економічних умов і його потенціалу з метою виявлення дестабілізуючих чинників.

8. Оцінка розроблених заходів і витрат на їх здійснення. Насамперед, для кожного заходу оцінюють його ефективність на одиницю витрат.

9. Реалізація розроблених заходів, направлених на формування стратегічного потенціалу підприємства, з подальшим їхнім коректуванням з урахуванням дій ринкових чинників [2].

Таким чином, важливим напрямком підвищення ефективності використання СПП є оптимізація структури величини сукупного його потенціалу, яка припускає виділення проміжних рівнів узагальнення потенційних можливостей підприємства, при цьому структурна модель формування потенціалу торговельного підприємства показує, що

потенціал будь-якого рівня виникає як результат, насамперед, взаємодії ресурсів, що його забезпечують аналіз факторів, які впливають на формування СПП дозволяє сформулювати перелік загроз, які можуть вплинути на діяльність підприємства в цілому. На практиці разом з виявленням загроз, з'являється можливість знайти нові шанси і забезпечити підприємству розвиток відповідно до динаміки зовнішнього середовища.

Отже, обґрунтування необхідності й характеристика особливостей формування стратегічного потенціалу підприємства дозволяють визначити можливість ефективної реалізації стратегічних напрямків його розвитку та зробити висновок, що результативність цього процесу безпосередньо залежить від ступеня дослідженості передумов формування СПП.

Список використаних джерел:

1. Блонська В.І. Вдосконалення методики аналізу стратегічного потенціалу підприємства / В.І. Блонська // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип.20.1. – С. 171-175.
2. Михайленко М.М. Стратегічний потенціал підприємства як об'єкт управління: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук / М.М. Михайленко. – К., 2006. – 28 с.
3. Кібук Т.М. Методика оцінювання стратегічного потенціалу підприємства // Формування ринкових відносин в Україні / Т.М. Кібук. – 2008. – № 12(91). – С. 31-37.
4. Кібук Т.М. Поелементна структуризація стратегічного потенціалу підприємства / Т.М. Кібук // Держава та регіони. (серія : Економіка та підприємництво). – 2008. – № 5. – С. 73–77.
5. Ковтун О.І. Стратегія підприємства : підручник / О.І. Ковтун. – Львів : «Новий Світ –2000», 2009. – 680 с.
6. Кайлюк Є.М. Стратегічний менеджмент: навч. посіб. / Є.М. Кайлюк, В.М. Андрєєва, В.В. Гриненко; Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. – Х.: НАМГ, 2010. – 279 с.
7. Довгаль Л.Є. Стратегічне управління : навч. посіб. / Довгаль Л.Є., Каракай Ю.В., Артеменко Л.П. – К. : Центр навч. літ., 2009. – 440 с.
8. Дикань В.Л. Стратегічне управління [текст] : навч. посіб. / В.Л. Дикань, В.О. Зубенко, О.В. Маковоз, І.В. Токмакова, О.В. Шраменко – К. : Центр учбової літератури, 2013. – 272 с.
9. Baetge J. Die Frueherkennung von Unternehmenskrisen anhand von Abschlusskennzahlen / J. Baetge // Rückblick und Standortbestimmung, in DB. – 2002. – S. 2281–2287.

Назаренко О.В.

*кандидат економічних наук, доцент,
Сумський національний аграрний університет*

СКЛАДОВІ ПОЛІТИКИ СТАЛОГО ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ

Аграрний сектор є важливою стратегічною галуззю економіки, яка, протягом останніх років, демонструє стабільний розвиток забезпечує продовольчу безпеку країни, зайнятість сільського населення, сприяє створенню робочих місць, підтримує розвиток окремих регіонів.

Земля виступає одним з найважливіших чинників економічного росту сільських територій нарівні з іншими складовими (власний капітал суб'єкта господарювання, трудові, фінансові, інвестиційні, інноваційні ресурси, тощо).

Наукове обґрунтування сталого розвитку та раціонального використання земельних ресурсів набуває все більшої актуальності. Розробці даного питання присвятили роботи як вітчизняні вчені: О.Ф. Балацький, П.П. Борщевський, І.К. Бистряков, Д.С. Добряк, В.В. Докучаєв, Б.М. Данилишин, Д.С. Добряк, В.М. Другак, І.І. Лукінов, В.П. Ситник, В.М. Трегобчук, А.М. Третяк, О.В. Ульяновченко, М.М. Федоров, М.А. Хвесик, А.Д. Юрченко так і зарубіжні дослідники: С.М. Волков, Д. Брюс, Х.Л. Даймонд, П.Ф. Ноан, Ф. Харісон та ін.

Проте, теоретичні основи та практичні заходи щодо функціонування політики сталого землекористування знайшли недостатнє наукове обґрунтування і потребують детального дослідження.

У відповідності до статті 2 Земельного кодексу України [2], земельні відносини – це суспільні відносини щодо володіння, користування і розпорядження землею. Суб'єктами земельних відносин є громадяни, юридичні особи, органи місцевого самоврядування та органи державної влади. Об'єктами земельних відносин є землі в межах території України, земельні ділянки та права на них, у тому числі на земельні частки (паї).

Закон України «Про землеустрій», визначає стале землекористування як використання земель, що визначається тривалим користуванням земельною ділянкою без зміни її цільового призначення, погіршення її якісних характеристик та забезпечує оптимальні параметри екологічних і соціально-економічних функцій територій [3].

О.В. Ульяновченко вважає, що у сільському господарстві сталість землекористування це не лише досягнення певного економічного ефекту, але й забезпечення соціального та екологічного розвитку регіону. Крім того, це система земельних і суспільно-виробничих відносин, яка сприяє досягненню оптимального співвідношення між економічно доцільними й екологічно безпечними видами використання земель» [5].

Однак внесок земельного фактору у розвиток економіки дотепер залишається невисоким, а ефективність використання земельних ресурсів низькою, про що свідчить невелика частка земельних платежів у доходах бюджету й недооціненість земельної складової у вартості активів підприємств й, відповідно, капіталізації економіки. Не виснажливе використання земельних ресурсів також відсутнє, про що свідчить погіршення якісних показників стану ґрунтів і земель [1].

Єдиної системи показників для здійснення спостереження за розвитком землекористування, визначення рівня його сталості та індикації цього процесу в часі досі не існує. А.Г. Тихонов наголошує, що індикатори мають відображати такі характеристики функціонуючої системи землекористування: екологічні – стан земельних ресурсів та інших складових оточуючого середовища; економічні – продуктивність та економічна ефективність землекористування; соціальні – рівень соціального розвитку сільської місцевості та демографічна ситуація [4].

Акцентуючи увагу на необхідності впровадження сталого, сучасного, ефективного, комплексного землекористування, яке базується на трьох складових: економічній, екологічній та соціальній, важливо підкреслити необхідність відповідної регуляторної політики, яка б в обов'язковому порядку включала б управління кожною окремою складовою (рис. 1).



Рис. 1. Складові регуляторної політики сталого землекористування

Економічний напрямок обумовлює створення правового поля для розвитку суб'єктів господарювання та контролювання їх діяльності і забезпечує умови для розвитку економіки і управління раціональним збалансованим землекористуванням.

Екологічний визначає формування раціональної територіальної системи використання земельних угідь та впровадження постійно діючого контролю за її станом.

Соціальний напрямок, полягає у задоволенні фізичних, психологічних, інтелектуальних та інших потреб людей. Все, що людині потрібно для виживання, вона одержує від землі.

Авторське розуміння політики регулювання сталого землекористування передбачає дотримання діючих правил землеустрою (сукупність соціально-економічних та екологічних заходів, спрямованих на регулювання земельних відносин та раціональну організацію території адміністративно-територіальних одиниць, суб'єктів господарювання, що здійснюються під впливом суспільно-виробничих відносин і розвитку продуктивних сил) та цільового призначення земельної ділянки (використання земельної ділянки за призначенням, визначеним на підставі документації із землеустрою у встановленому законодавством порядку) без погіршення її якісних характеристик та з метою забезпечення оптимальних параметрів екологічних і соціально-економічних функцій територій.

Як висновок, слід зазначити, постійне вдосконалення регуляторної політики сталого землекористування дозволить регулювати процеси функціонування конкретного регіону, його розвиток та можливі трансформації, забезпечити позитивну динаміку виробництва сільськогосподарської продукції, підвищення її якості та конкурентоспроможності, створення сприятливих умов для залучення інвестицій в аграрний сектор, а також сприятиме зростанню доходів сільського населення та створенню додаткових робочих місць.

Список використаних джерел:

1. Другак В. М. Економіка сільськогосподарського землекористування: теорія, методологія та практика : автореф. дис. ... д.е.н. : спец. 08.00.06 – «Економіка природокористування та охорони навколишнього середовища» / В. М. Другак ; Національний університет біоресурсів і природокористування України Кабінету Міністрів України. – Київ, 2011. – 39 с.
2. Земельний кодекс України : затв. 25 жовтня 2001 р. станом законодавства на 01.07.2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2768-14>. – Назва з екрану.
3. Про землеустрій : Закон України від 22 травня 2003 р., станом законодавства на 27.06.2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/858-15>. – Назва з екрану.
4. Тихонов А. Г. Наукові засади сталого розвитку землекористування: індикація екологічного стану / А. Г. Тихонов, Н. В. Гребенюк, О. В. Тихоненко, В. П. Феденко // Землевпорядкування. – 2003. – № 1. – С. 15-20.
5. Ульяновченко О. В. Ресурсний потенціал аграрного сектора економіки України: управлінський аспект / О. В. Ульяновченко . – Суми: Довкілля, 2009. – 383 с.

Сидун Т.П.

студентка,

Науковий керівник: Ющишина Л.О.

кандидат економічних наук, доцент,

Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки

ЗНАЧЕННЯ КОНТРОЛІНГУ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ

Перехід до ринкової економіки вимагає нових підходів до управління, що включають економічні та ринкові критерії ефективності здатні підвищувати вимоги до гнучкості систем управління, перед керівником постає завдання недопущення кризових явищ на підприємстві, а в разі їх виникнення – вихід з мінімальними втратами. Тому застосування системи контролінгу в управлінні підприємством є засобом ефективного внутрішнього контролю діяльності.

Актуальність теми полягає у тому, що у сучасних умовах ефективно управління підприємством вимагає створення такої інформаційної системи, яка забезпечує якісні, надійні та своєчасні дані для прийняття рішень. А це все призводить підвищення ролі контролінгу як складової системи управління підприємством.

Метою дослідження є вивчення значення контролінгу в управлінні підприємством.

Вивчення контролінгу займались багато вітчизняних та зарубіжних вчених, зокрема Є. Ананькіна, Й. Вебера, А. Дайле, С. Данилочкіна, А. Карминського, Х.-Ю. Купера, М. Лукаевича, Є. Майера, Р. Манна, С. Петренко, М. Пушкаря, Т. Рейхмана, Л. Сухаревої, С. Фалько та ін.

Науково-технічний прогрес і динаміка зовнішнього середовища змушують сучасні підприємства перетворюватися в усе більш складні системи. Для забезпечення керованості таких систем необхідні нові методи, що відповідають складності зовнішнього й внутрішнього середовищ підприємств. Новим словом у керуванні стала поява контролінгу як функціонально відособленого напрямку економічної роботи на підприємстві, пов'язаного з реалізацією фінансово-економічної функції, що коментує, у менеджменті, що забезпечує прийняття оперативних і стратегічних управлінських рішень [5, с. 117].

Контролінг (від англ. to control – контролювати, керувати, регулювати) – функціонально відокремлений напрям економічної роботи на підприємстві, пов'язаний з реалізацією фінансово-економічної функції в менеджменті для прийняття оперативних та стратегічних управлінських рішень. Він орієнтований на майбутній розвиток підприємства чи регіону в цілому. Іншими словами, контролінг – це система спостереження та вивчення поведінки внутрішнього

економічного механізму конкретного підприємства і розробки шляхів для досягнення поставленої мети. Вона базується на основі багатьох економічних дисциплін і функцій управління, що здійснюються на підприємстві [1, с. 566].

Основною метою контролінгу в умовах підприємства є формування у менеджерів сучасних вимог з концептуальних основ управління підприємством на базі інтегрування та спрямування діяльності різних служб та підрозділів підприємств на досягнення оперативних і стратегічних цілей [5, с. 121].

Контролінг є принципово новою концепцією в управлінні підприємством, яка здатна забезпечити підтримку внутрішнього балансу економіки підприємства й ефективного його розвитку шляхом формування об'єктивної інформації про витрати та доходи, що дає змогу приймати оптимальні управлінські рішення. Він забезпечує прогностичний результат діяльності й ефективний зворотній зв'язок, переводить управління підприємством на новий рівень, інтегруючи та спрямовуючи діяльність різних служб і підрозділів підприємства на досягнення найважливіших завдань [4].

При впровадженні контролінгу на підприємстві утворюється служба контролінгу. Її слід формувати із певної кількості працюючих, що визначається обсягом вхідної і вихідної інформації для управління.

Служба контролінгу повинна забезпечити:

- контроль витрат підприємства як основний об'єкт управління в системі контролінгу;
- організацію функціонування на підприємстві центрів фінансової відповідальності;
- впровадження системи стандарт-кост і директ-костінг;
- постійне проведення аналізу витрат виробництва;
- розробку заходів і підготовку управлінських рішень спрямованих на покращення підприємницької діяльності [3, с. 25].

Служба контролінгу сама не приймає управлінських рішень, а тільки забезпечує інформацію та дає оцінку і поради щодо ухвалення рішень.

Особливістю впровадження служби контролінгу є штабна організація управління, тобто безпосереднє підпорядкування керівництву підприємства. Впровадження відділу контролінгу має проходити поступово з чітким визначенням цілей, послідовності та важливості кожного з етапів. Саме поетапне впровадження елементів системи контролінгу дозволить подолати психологічний бар'єр без значних витрат, а також отримувати мінімальні вигоди, тим самим розкриваючи переваги контролінгу. На початковому етапі процесу впровадження і адаптації достатнім буде включення до складу контролінгової служби

3-4 співробітників, наділених відповідними посадовими обов'язками [2, с. 171-172].

Основними завданнями контролінгу в системі управління підприємством є:

- створення системи раннього попередження і реагування на недоліки в управлінні поточними контролінговими заходами;

- ведення обліку здійснених контролінгових заходів та їх результатів;

- оцінка впровадження у систему управління досягнень науки та техніки, передового досвіду, прогресивних форм і методів контролінгу;

- створення надійної системи прогнозування зміни фінансових процедур і можливості появи у зв'язку з цим нових видів фінансових порушень [1, с. 24].

Отже, контролінг відіграє дуже важливу роль в системі управління підприємством, будучи одним із найсучасніших і ефективних систем керування підприємством, є відособленою системою, економічна сутність якої полягає в динамічному процесі перетворення та інтеграції існуючих методів обліку, аналізу, планування, контролю і координації в єдину систему отримання, оброблення інформації для прийняття на її основі управлінських рішень, а точніше в систему управління підприємством, орієнтовану на досягнення всіх завдань, що постають перед підприємством.

Список використаних джерел:

1. Загородній А. Г. Фінансовий словник / А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк, Т.С. Смовженко. – 4-те вид., випр. та доп. – К. : Знання, КОО ; Л. : Вид-во Львів. банк. ін-ту НБУ. – 566 с.

2. Мельник Т. М. Вдосконалення фінансового менеджменту підприємства на основі впровадження системи контролінгу // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 3. – С. 170–179.

3. Стефаненко М. М. Використання контролінгу в системі управління підприємством // Економіка та держава. – 2007. – № 2. – С. 24–26.

4. Управління організацією / Под ред. А. Г. Поршнева. – М, 2001.

5. Цигилик І. І., Мозіль О. І., Кірдякіна Н. В. Контролінг в системі управління // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – № 3. – С. 117–123.

Тищук А.О.

студентка,

Науковий керівник: Ющишина Л.О.

кандидат економічних наук, доцент,

Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки

КОНТРОЛІНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Можливі напрямки реалізації внутрішніх і зовнішніх чинників підвищення ефективності діяльності підприємств та організацій неоднакові за мірою впливу, ступенем використання та контролю. Тому для практики господарювання, для керівників і відповідних спеціалістів (менеджерів) суб'єктів підприємницької чи інших видів діяльності важливим є детальне знання масштабів дії, форм контролю та використання найбільш істотних внутрішніх і зовнішніх чинників ефективності на різних рівнях управління діяльністю трудових колективів. Той чи інший суб'єкт господарювання може й мусить постійно контролювати процес використання внутрішніх чинників через розробку та послідовну реалізацію власної програми підвищення ефективності діяльності, а також урахувати вплив на неї зовнішніх чинників.

Метою дослідження є обґрунтування значення контролінгу, як інструмента підвищення ефективності управління підприємством.

Проблемам контролінгу як інструменту ефективного управління підприємством приділяють увагу науковці: Бланк І. А., Музичук А. А., Яструбецька Л. С., Король В. А., Хотомлянський О. Л. та ін. У зв'язку з цим виникає необхідність конкретизації напрямків дії та використання головних внутрішніх і зовнішніх чинників підвищення ефективності діяльності суб'єктів господарювання.

На сьогоднішній день немає єдиної думки щодо визначення контролінгу, його концепція постійно доповнюється та набуває нового змісту. Національні особливості економік різних країн обумовлюють розбіжність поглядів щодо суті контролінгу у господарській практиці.

Концепції контролінгу в більшості розвинутих країн з ринковою економікою досить подібні, але все ж таки мають деякі відмінності. В основному, вони стосуються розуміння двох крайніх ситуацій: прагматизму та ступеня удосконалення системи відповідно до менталітету користувачів [1, с. 402].

Головне завдання контролінгу у координації отримання і підготовки інформації з потребами в ній, саме впровадження ефективного системи контролінгу здатне покращити діяльність всієї діяльності підприємства.

Т. Рейхманн підкреслював важливість підтримки управління і вважав основним завданням контролінгу забезпечення керівництва компанії інформацією для прийняття рішень.

Відповідно до інтерпретації П. Прайсслера контролінг – це управлінський інструмент, який підтримує внутрішній процес управління та прийняття рішень за допомогою цілеспрямованого підбору і обробки інформації [2, с. 77].

Для ефективного контролінгу потрібно впровадити на підприємстві систему автоматизації. Проте, перш ніж приступати до упровадження системи автоматизації на підприємстві необхідно провести часткову реорганізацію його структури і технологій ведення бізнесу. Тому необхідне повне і достовірне обстеження підприємства у всіх аспектах його діяльності. На основі висновку, отриманого в результаті обстеження, будується вся подальша схема побудови корпоративної інформаційної системи.

Кожний документ, що відображає в інформаційному полі течію або завершення того або іншого крізного бізнес-процесу, в інтегрованій системі створюється автоматично, на підставі первинного документа, що відкрив процес. Співробітники, відповідальні за цей бізнес-процес, лише контролюють і, при необхідності, вносять зміни у позиції побудованих системою документів. В цілому ефективність використання інформаційних систем обумовлюється дією ряду факторів організаційного, інформаційного й економічного характеру [5, с. 102]. Організаційний ефект виявляється у звільненні працівників від рутинних операцій із систематизації та групування даних, численних розрахунків і записів у реєстри та іншу документацію, звірення показників, збільшивши тим самим час для проведення аналізу й оцінки ефективності прийнятих управлінських рішень.

Інформаційний фактор ефективності виражається в підвищенні рівня поінформованості персоналу. Економічний фактор виявляється в тому, що у процесі автоматизації аналітико-обчислювальних робіт досягається зниження трудомісткості окремих операцій, зростання продуктивності і поліпшення умов праці окремих працівників, підвищення оперативності, включаючи підготовку звітності при постійно зростаючому обсязі первинної документації без збільшення чисельності персоналу тощо [3, с. 140].

На думку вчених, контролінг необхідний українським підприємствам і його застосування дасть можливість істотно підвищувати ефективність роботи та конкурентоздатність. Отже, стратегічною метою українських підприємств на шляху інноваційності та підвищення конкурентоздатності має стати створення ефективної системи контролінгу. Початком впровадження контролінгу на

вітчизняних підприємствах можна вважати спробу створення системи управлінського обліку, синхронізувавши її зі стратегічним та оперативним плануванням [4, с. 110].

На сьогоднішній день методи контролінгу стають одними з провідних в системі управління сучасним підприємством, оскільки вони здатні забезпечити узгодженість різних аспектів функціонування підприємства, оптимізувати внутрішні ресурси підприємства, підвищити інформованість менеджерів при прийнятті рішень та ін.

Отже, контролінг є інструментом комплексного управління діяльністю, що забезпечує методичну й інструментальну базу для підтримки основних функцій менеджменту. Його головна мета – це досягнення на усіх рівнях ієрархії підприємства припустимого рівня ієрархії численних аспектів управління бізнес-процесами. Тому саме поняття контролінгу є філософією, чи навіть ідеологією управління підприємством. Контролінг на відміну від менеджменту, базується на кількісному аналізі й більшою мірою орієнтований на підвищення ефективності управління підприємством.

Список використаних джерел:

1. Бланк І. А. Управління грошовими потоками: [навч. посіб.] / І. А. Бланк. – К.: Ніка-Центр, Ельга, 2002 р. – 402 с.
2. Король В. А. Проблеми управління фінансами відкритих акціонерних товариств / В. А. Король // Фінанси підприємств. – 2009 р. – № 2 – С. 76-82.
3. Музичук А. А. Деякі характеристики фінансових потоків. Фінансовий ринок // Фінанси України. – 2010 р. – № 2 – С. 138-145.
4. Хотомлянський О. Л. Комплексна оцінка фінансового стану підприємства / О. Л. Хотомлянський // Фінанси України. – 2010 р. – № 1 – С. 111-115
5. Яструбецька Л. С. Грошові потоки в оцінці інвестиційного проекту підприємства / Л. С. Яструбецька // Фінанси України. – 2010 р. – № 5 – С. 101-109.

Шикина О.В.

*кандидат экономических наук,
старший преподаватель;*

Прохорова А.М.

студентка,

Одесский национальный экономический университет

ДИНАМИКА РАЗВИТИЯ КРУИЗНОГО ТУРИЗМА

Круизная отрасль – это один из наиболее быстро растущих сегментов туристического бизнеса, по мнению UNWTO. Анализ основных преимуществ данной отрасли туризма показал, что в первую очередь круизный туризм отличает высокое качество услуг и насыщенная культурная программа, сосредоточенная в сжатые сроки, важным отличием от других видов туризма является питание по системе «все включено» или «ультра все включено», а также наличие расширенной анимации для предотвращения синдрома замкнутого пространства.

На рынке круизного туризма присутствует большое количество круизных компаний, что выражается в повышении конкурентной борьбы с обострением год от года. Как один из способов ведения конкурентных войн на рынке применяется «ценовой демпинг» и специальные предложения для определенных категорий граждан, хотя такая стратегия и приносит повышение спроса на услуги, но в долгосрочном периоде она негативно влияет на всю круизную отрасль, снижая доходы как компаний, так и их работников. Поэтому, можем отметить отказ таких компаний, как MSC и Costa от «ценового демпинга» в пользу повышения уровня комфортности предоставляемых услуг.

Согласно исследованиям, Cruise Lines International Association (CLIA), круизный пассажиропоток в 2014 г. составил 22,0 млн. пассажиров, по сравнению с 13,1 млн. пассажиров в 2004 г., т. е. увеличился на 68%, не включая пассажиров на речных круизах, а по сравнению с 2013 г. спрос на круизные перевозки увеличился на 3,4%, что составило 21,3 млн. пассажиров. В 2014 (CLIA) вместе с Business Research & Economic Advisors (BREA) провели экономический анализ влияния данной индустрии, согласно которому общий объем взносов круизной индустрии в мировую экономику составил 199 млрд. USD по сравнению с 117 млрд. USD в 2013 году [1]. Из множества проведенных исследований можно сделать вывод, что темпы прироста данной отрасли экономики достигают более 8% ежегодно [2]. Этот фактор побуждает судовладельцев и инвесторов тратить значительные средства на

строительство и распространения своих брендов на территории современных лайнеров.

Так, по версии журнала «Forbes» в мире существует 10 наиболее пассажироместительных лайнеров [3].

На данный момент акватория круизного туризма является полностью освоенной, что в свою очередь говорит о малой вероятности появления новых направлений на данном рынке, но маршруты меняются, комбинируются или вообще исчезают [4]. Карибский бассейн, по данным Cruise Lines Industry Association (CLIA), остается на первом месте в мире круизов, 37,3% от всей совокупности круизов в 2014 г., Средиземноморский бассейн занимает долю 18,9% и Северная Европа – 11,1% [4].

Таблица 1

Топ-10 круизных лайнеров по вместительности

№	Название судна	Вместительность	Дата запуска	Круизная компания
1	«Oasis of the Seas»	6296	05.12.2009	«Royal Caribbean International»
2	«Allure of the Seas»	6296	29.10.2010	«Royal Caribbean International»
3	«Norwegian Epic»	5183	24.06.2010	«Norwegian Cruise Line»
4	«Quantum of the seas»	4905	02.11.2015	«Royal Caribbean International»
5	«Independence of the Seas»	4375	01.05.2008	«Royal Caribbean International»
6	«Royal Princess»	4100	01.03.2013	«Princess Cruises»
7	«Disney Dream»	4000	26.01.2011	«Disney Cruise Line»
8	«Norwegian Breakaway»	3988	25.04.2013	«Norwegian Cruise Line»
9	«MSC Preziosa»	3959	01.03.2013	«MSC Cruises»
10	«Queen Mary 2»	3090	12.04.2004	«Cunard Line»

Источник: журнал «Forbes»

Популярность средиземноморских и североевропейских круизов можно объяснить относительной экономичностью авиаперевозки в общей стоимости тура, по сравнению с круизом по Карибскому бассейну или Океании [4]. Спрос на данные круизы растет летом. В межсезонье (весной и осенью) спрос растет на Латиноамериканское направление,

популярность набирают экзотические круизы, которые составляют лишь 5-10% от основного спроса в летний период.

Прогрессивное развитие круизного туризма пришлось на последние 30 лет, которое коснулось Северной Америки, распространилось в Европе, Австралии и в данный момент активно затрагивает Азию. Как результат, круизная индустрия значительно влияет на мировую экономику, создание новых рабочих мест, доходы и распространения бизнеса во всех регионах мира [5].

Исследования (CLIA) показывает, что в общей сложности 19,2 млн. пассажиров круизных судов были отправлены из 10 стран, на которые приходится 88% круизных пассажиров [1].

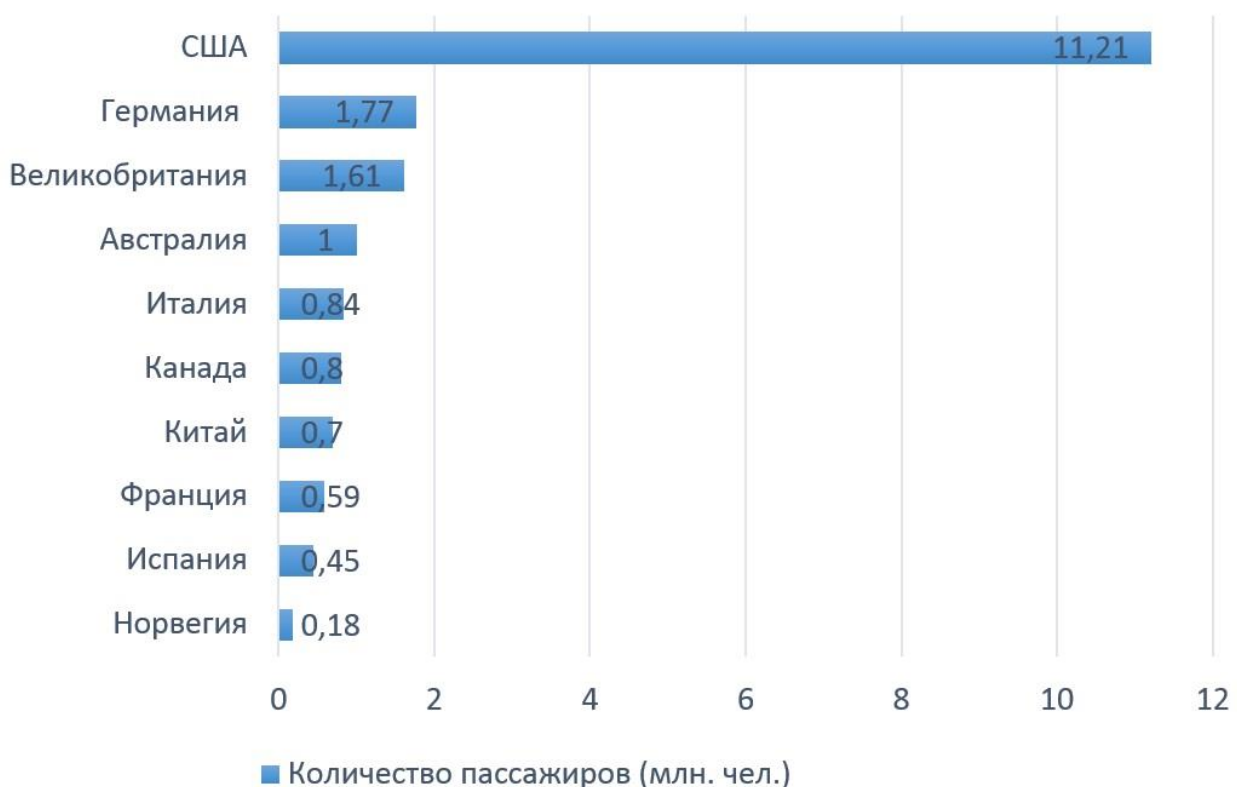


Рис. 1. Распределение пассажиров по странам «генераторам туристического потока»

Источник: Cruise Lines International Association (CLIA)

Подводя итог необходимо отметить, что круизный туризм – это одно из наиболее безопасных, доступных по соотношению «цена – качество» и впечатляющих мероприятий.

Согласно International Maritime Organization (IMO) безопасность гостей и экипажа является приоритетом, особое внимание уделяется глобальным стандартам безопасности и эксплуатации круизных судов. Круизные компании являются приверженцами сохранения чистоты воздуха и воды, где бы они не вели свою операторскую деятельность. Это отрасль экономики заинтересована инвестировать в защиту окружающей среды мирового океана, не только потому, что это их

обязанность, – но также потому что чистые океаны и пляжи имеют важное значение для круизных услуг [6].

Список использованных источников:

1. Global demand for cruising [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.cliaeuropa.eu/images/downloads/press_2013/CLIA_press_release_global_economic_contribution_2015.pdf
2. Нездойминов С. Г. Основы круизного туроперейтинга / С. Г. Нездойминов. – Херсон: Издатель Гринь Д.С., 2013. – С. 110-111.
3. Морские гиганты: 10 самых больших круизных лайнеров мира [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.forbes.ru/forbeslife-photogallery/dosug/271885-morskie-giganty-10-samykh-bolshikh-kruiznykh-lainerov-mira/photo/1>
4. Почему мы рекомендуем круизы? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.magellan-tour.com.ua/index.php?page=vid04>
5. Cruise tourism – sailing on with exceptional success [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.eturbonews.com/43509/cruise-tourism-sailing-exceptional-success>
6. Where Cruise Passengers Come From [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.prnewswire.com/news-releases/global-demand-for-cruising-surpasses-22-million-passengers-increasing-68-percent-in-ten-years-300161508.html>
7. UNWTO World Tourism Conference «Cruise Tourism Global Perspective» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.aianta.org/uploads/FileLinks/d31c5344f48d4b35a8efd1a28e49c9c1/WTC2013_WilliamHarber_CarnivalCruise.pdf

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Супруненко Л.А.

аспірант,

Науково-дослідний економічний інститут

Міністерства економічного розвитку і торгівлі України

РОЗВИТОК ТРАНСКОРДОННОГО СПІВРОБІТНИЦТВА В УКРАЇНІ

Державною стратегією регіонального розвитку на період до 2020 року, затвердженою Кабінетом Міністрів України 6 серпня 2014 року, розвиток транскордонного співробітництва визначено одним із пріоритетних завдань реалізації державної регіональної політики.

Транскордонне співробітництво є важливим елементом інтеграційного процесу та дієвим засобом ліквідації диспропорцій в економічному і соціальному розвитку прикордонних регіонів.

Державна політика у сфері транскордонного співробітництва ґрунтується на принципах законності, чіткого розподілу завдань, повноважень та відповідальності між суб'єктами транскордонного співробітництва України, гармонізації загальнодержавних, регіональних та місцевих інтересів, забезпечення рівних можливостей для регіонів України щодо співпраці в рамках транскордонного співробітництва, розмежування відповідальності та повноважень між центральними та місцевими органами виконавчої влади з метою найбільш ефективного розв'язання проблем та завдань у сфері транскордонного співробітництва.

Україна має кордон із сімома країнами, 19 із 27 адміністративно-територіальних одиниць є прикордонними. На території таких прикордонних областей, як Вінницька, Волинська, Закарпатська, Івано-Франківська, Львівська, Луганська, Одеська, Сумська, Харківська, Чернівецька, Чернігівська створено дев'ять єврорегіонів – Буг, Верхній Прут, Дністер, Дніпро, Карпатський, Нижній Дунай, Слобожанщина, Донбас та Ярославна. Територія України, що входить до складу єврорегіонів, складає більше 40% від її загальної площі. На ній проживає майже половина населення нашої країни.

Діяльність єврорегіонів спрямовано головним чином на активізацію інвестиційної діяльності, взаємовигідне торговельно-економічне

співробітництво областей України та сусідніх держав, які є членами єврорегіонів.

Пріоритетними спільними напрямками та сферами, які потребують розвитку з окремими країнами-сусідами України, в тому числі в рамках єврорегіонів є:

З Республікою Білорусь: спільна економічна та екологічна реабілітація районів, постраждалих внаслідок Чорнобильської катастрофи; остаточне демаркаційне розмежування кордону шляхом співпраці в рамках спільної українсько-білоруської демаркаційної комісії; культурно-освітнє співробітництво; розвиток туристичної галузі; впровадження сучасних методів контролю в пунктах пропуску на кордоні; сталє використання природних ресурсів, зокрема, поліських торфовищ та спільні дії при виникненні пожеж та інших надзвичайних ситуацій; посилення співпраці в сфері екології, в тому числі створення системи попередження про транскордонне переміщення забруднюючих речовин повітрям та річками; створення нових об'єктів природно-заповідного фонду місцевого значення.

Зі Словацької Республікою: співпраця в сфері реформування органів місцевого самоврядування; розвиток туристично-рекреаційного потенціалу прикордонних регіонів; реалізація культурно-мистецьких програм; введення спрощеного механізму малого прикордонного руху та розширення географії його дії; модернізація, реконструкція та будівництво нової інфраструктури пунктів пропуску.

З Румунією: оновлення існуючої та створення нової мережевої інфраструктури для туризму в Карпатському регіоні; посилення співпраці в сфері освіти; розвиток автомобільної мережі доріг та будівництво нових пунктів прикордонного пропуску; створення спільної системи поводження з відходами та управління водними ресурсами; економічне використання гірла р. Дунай та будівництво транспортної інфраструктури, зокрема мостів та поромів.

З Угорщиною: розвиток протипаводкового захисту та створення інтегрованої системи прогнозування паводків; розвиток туристичних шляхів, зокрема вело та пішохідних; поліпшення якості води; сталє використання природних ресурсів, зокрема, управління водними ресурсами та ведення лісового господарства; обмін досвідом з угорською стороною з питань енергоефективності та енергозбереження; співпраця між навчальними закладами; створення мережі ефективного та безпечного кордону.

З Республікою Польща: розвиток транскордонної інфраструктури електро- та водопостачання; отримання польського досвіду реформування та діяльності органів місцевого самоврядування; обмін досвідом у сфері енергоефективності; спільна безпека та боротьба з

організованою злочинністю; модернізація і розвиток існуючої транскордонної інфраструктури для збільшення її пропускної спроможності; розвиток меліоративних мереж для сприяння розвитку сільських територій.

З Республікою Молдова: налагодження та підтримка транскордонного агробізнесу; будівництво транспортної інфраструктури, зокрема пішохідних мостів та пунктів пропуску автомобільного та річкового сполучення; спільна безпека на кордонах та запобігання контрабанді; спільна реалізація проектів для молоді та дитячого відпочинку; зміцнення культурних зв'язків.

Протягом останніх років в Україні створена нормативно-правова база з питань розвитку транскордонного співробітництва. Важливим кроком у питаннях законодавчого забезпечення транскордонного співробітництва стало приєднання України до Європейської рамкової конвенції про транскордонне співробітництво між територіальними общинами та властями від 1980 року і приєднання України до Додаткового протоколу та Протоколу № 2 до Європейської рамкової конвенції про транскордонне співробітництво між територіальними общинами або властями від 1980 року. А також приєднання до Протоколу № 3 до Європейської рамкової конвенції про транскордонне співробітництво між територіальними общинами або властями стосовно об'єднань єврорегіонального співробітництва (ОЕС).

В червні 2004 року прийнято Закон України «Про транскордонне співробітництво», який визначав мету та принципи державної політики у сфері транскордонного співробітництва, повноваження суб'єктів транскордонного співробітництва України, принципи та форми державної підтримки транскордонного співробітництва та його фінансове забезпечення.

Протягом останніх років здійснювалися заходи щодо реалізації положень Закону України «Про транскордонне співробітництво», у тому числі стосовно створення нормативно-правової бази. Зокрема, затверджена постановою Кабінету Міністрів України від 27.12.2006 № 1819 «Державна програма розвитку транскордонного співробітництва на 2007-2010 роки» та постановою Кабінету Міністрів України від 01.12.2010 № 1088 «Державна програма розвитку транскордонного співробітництва на 2011-2015 роки». Постановою Кабінету Міністрів України від 11.05.2005 № 339 затверджено Порядок проведення конкурсного відбору проектів (програм) транскордонного співробітництва, які можуть бути включені до державної програми розвитку транскордонного співробітництва, а наказом Мінекономіки від 03.06.2005 № 158 затверджено Порядок підготовки проектів (програм)

транскордонного співробітництва, які можуть бути включені до державної програми розвитку транскордонного співробітництва.

Значну частину законодавчої бази України щодо транскордонного співробітництва формують міждержавні угоди добросусідства і співробітництва, у яких в окремих статтях передбачається розвиток транскордонного співробітництва, або міжурядові угоди про співробітництво між прикордонними областями України та адміністративно-територіальними одиницями сусідніх держав. Нині всі області України мають укладені транскордонні угоди про співпрацю із сусідніми територіями суміжних країн.

Але, крім досягнень, які мали місце, існує ряд факторів, які стримують розвиток транскордонного співробітництва: відмінності у соціально-економічному розвитку регіонів України та сусідніх держав; недостатнє створення сприятливих умов для залучення інвестицій в економіку суб'єктів транскордонного співробітництва; низький рівень залучення суб'єктами транскордонного співробітництва недержавних установ, підприємств та громадських організацій до здійснення заходів у рамках транскордонного співробітництва; недостатні темпи будівництва та облаштування пунктів пропуску через державний кордон, що призводить до невідповідності їх пропускнуої спроможності потенційним можливостям транскордонного співробітництва; відсутність поза межами міжнародних транспортних коридорів необхідної транспортної інфраструктури; неузгодженість на міждержавному рівні пріоритетів участі суб'єктів транскордонного співробітництва у діяльності єврорегіонів, принципів та підходів до розвитку такої співпраці.

Зростання ролі регіонів у розвитку транскордонного співробітництва, створення умов для активного входження регіонів до міжнародно-регіональних формувань сприятимуть реалізації пріоритетних напрямів державної регіональної політики та розвитку транскордонної співпраці, вирішенню питань оптимізації управління територіями, створенню нових форм спільної діяльності, поглибленню зв'язків із сусідніми країнами, що відповідатиме загальноєвропейській практиці міжрегіонального та транскордонного співробітництва.

Список використаних джерел:

1. Сучасна регіональна політика і транскордонне співробітництво / В. І. Піла, О. С. Чмир, О. А. Гарасюк, Т. В. Терещенко. – Хмельницький: Вид-во ХУУП, 2006. – 412 с.
2. Про затвердження Державної програми розвитку транскордонного співробітництва на 2011 – 2015 роки [Електронний ресурс] : Постанова Кабінету Міністрів України № 1088 від 01.12.2010 р. – Режим доступу : <http://www.zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>.

ІННОВАЦІЇ ТА ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ

Капленко Т.С.

студент,

*Кременчуцький національний університет
імені Михайла Остроградського*

ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ В УКРАЇНІ ТА МЕТОДИ ЇЇ УДОСКОНАЛЕННЯ

Інноваційна діяльність спрямовується на розробку та використання останніх досягнень науки, забезпечує вихід на ринок нових продуктів праці. Вдосконалені та новостворені технології, продукція, послуги та рішення, які покращують якість виробництва називають інновацією [1, с. 245].

Основна складова інновацій в ринковій економіці – це новизна, інвестиції та нововведення. Час від появи ідеї до закінчення користування нововведенням називають життєвим циклом інновації [2].

В Україні інноваційна діяльність займає важливе місце. Її можуть здійснювати юридичні та фізичні особи, як громадяни країни, так і іноземці, які фінансують інноваційні проекти. Об'єктами інноваційної діяльності є: інноваційні програми та проекти, нові інтелектуальні продукти, переробка сировинних ресурсів, модернізація обладнання, пошук нових рішень щодо процесу виробництва, які значно його покращують [1, ст. 246].

Проте Україна, в порівнянні з іншими державами, значно відстає в науково-технічному розвитку. Через що в країні значно погіршився рівень життя.

Недосконалість спостерігається у впливі економічних методів на розвиток інновацій та фінансування наукових проектів. Держава не підтримує наукову діяльність, позбавляючи її фінансового забезпечення. Через що велика кількість вчених виїхало за кордон. В Україні немає ефективної інфраструктури, яка б сприяла трансформуванню наукових проектів у інноваційні продукти. Підприємства не зацікавлені в покращенні якості виробництва шляхом використання наукових досягнень. Лише 14-15% підприємств веде активну політику впровадження інновацій.

Якщо порівняти розвиток інноваційної діяльності України з країнами Європейського Союзу, США, Японії, то можна зробити висновок, що Україна відноситься до відсталих держав.

Процеси інновації потрібно спрямувати на модернізацію промисловості, адже Україна посідає лише 53 місце у світі за конкурентоспроможністю.

Верховна Рада прийняла закони та постанови, в яких вказано основні положення політики щодо інновацій та науково-технічного розвитку. Все це визначено в Законах України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» (2003 р.).

Важливе значення займають економічні методи, які стимулюють формування ресурсів, що дають змогу здійснювати інноваційну діяльність. Існують такі методи: ефективна податкова політика, механізм фінансово-кредитної системи, механізм залучення власних ресурсів та механізм розширення інвестицій іноземців.

Ефективна податкова політика повинна впроваджувати інвестиційне пільгове оподаткування, звільняти від податків підприємства, які своєю діяльністю забезпечують інтереси регіональної влади та розвивають пріоритетні галузі економіки.

Стимулювання інноваційної діяльності шляхом надання банками кредитів з пільговими умовами – це завдання фінансово-кредитного механізму.

Важливим також є механізм розширення інвестицій іноземців, який дає можливість використовувати іноземний капітал і формувати на його основі фінансово-кредитний ресурс регіонів [1, с. 246-248, 259-260].

Отже, для ефективного розвитку інновацій необхідна якісна інвестиційна діяльність, яка дасть змогу впроваджувати сучасну техніку та передові технології у виробничий процес. Це допоможе Україні, в майбутньому, покращити життєвий рівень людей та ситуацію в соціальній сфері.

Список використаних джерел:

1. Зінь Е. А. Регіональна економіка: Підручник / Е. А. Зінь, 2007. – 528 с.
2. Федоренко В. Г. Інвестознавство. Частина 2 / В. Г. Федоренко [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://ukrkniga.org.ua/ukrkniga-text/31/25/>

Прохорчук С.В.

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

РОЗВИТОК СИСТЕМИ ТРАНСФЕРУ ТЕХНОЛОГІЙ: ВІТЧИЗНЯНИЙ ТА ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД

Технологічний розвиток будь-якої країни світу неможливий без ефективного функціонування механізмів трансферу технологій як складових національної інноваційної системи.

Трансфер (передача) технологій виступає одним із ключових факторів розвитку як окремих країн, так і світової економіки в цілому. Формування економіки нового типу, заснованої на постійному інноваційно-технологічному вдосконаленні, виробництві та трансфері високотехнологічної продукції з високою доданою вартістю, стає найважливішим чинником подальшого прогресу розвинених країн. Такий тип економіки прийнято називати інноваційним. В сучасних умовах саме рівень розвитку інноваційної економіки визначає економічну перевагу країни. Інноваційна економіка стає формацією, яка замінить індустріальну.

Для оцінки наукового та інноваційного потенціалу з 2007 р щорічно розраховується глобальний інноваційний індекс. Згідно з даними «Глобальний інноваційний індекс 2015», провідними країнами – інноваторами у світі є Швейцарія, Сполучене Королівство, Швеція, Нідерланди і Сполучені Штати Америки, в той час як Китай, Малайзія, В'єтнам, Індія, Йорданія, Кенія і Уганда входять в групи країн, які вийшли в лідери серед країн з аналогічними економічними показниками.

Інновації створюють широкі умови для прискорення економічного зростання країн на всіх етапах розвитку, однак реалізація цих умов не відбувається автоматично. Кожна країна повинна визначити таке поєднання заходів політики, яке дозволить мобілізувати існуючий в їхній економіці інноваційний і творчий потенціал.

Глобальний індекс економіки є спільною публікацією Корнельського університету, школи бізнесу INSEAD та Всесвітньої організації інтелектуальної власності (ВОІВ) та містить огляд 141 країни по 79 індикаторам, що відображає як їх інноваційний потенціал, так і їх вимірні результати.

Вищі рейтинги у 2015 р. займають: 1. Швейцарія (1 місце в 2014 р.); 2. Сполучене Королівство (2); 3. Швеція (3); 4. Нідерланди (5); 5. Сполучені Штати Америки (6); 6. Фінляндія (4); 7. Сінгапур (7); 8. Ірландія (11); 9. Люксембург (9); 10. Данія (8).

Група з 25 країн з найбільш високим рейтингом – всі з яких є країнами з високим рівнем доходу – в цілому залишається незмінною в порівнянні з попередніми роками, що свідчить про те, що показники лідерів важко перевершити. Окремими винятками стали: Чеська Республіка (24), що увійшла до числа провідних 25 країн, і Ірландія (8), яка цього року увійшла до першої десятки. Крім того, Китай (29) і Малайзія (32) досягли показників, які схожі з показниками провідних 25 країн з високим рівнем доходу, у тому числі в таких областях, як розвиток людського капіталу та фінансування НДДКР.

Що стосується якості інновацій, яке відображається показниками досягнень вищої освіти, охоплення академічними публікаціями та міжнародного аспекту патентних заявок, то в цій області виділяється декілька країн. США та Сполучене Королівство залишаються на чолі цієї групи, в основному завдяки їх першокласним університетам, і за ними близько йдуть Японія, Німеччина та Швейцарія. Серед країн із середнім рівнем доходу провідні позиції за якістю інновацій займають Китай, Бразилія та Індія, причому Китай все більше випереджає інші країни.

Кожна з цих країн пройшла свій шлях інноваційного розвитку, формування системи трансферу технологій. Розглянемо її основні особливості в ряді країн, що займають лідируючі позиції в глобальному інноваційному індексі.

Швейцарія. Інноваційна система країни має свою специфіку. Так, підтримкою фундаментальних досліджень тут займається держава, прикладні дослідження фінансуються переважно приватним сектором. Значну роль у розвитку та підтримці інноваційної діяльності та трансферу технологій в країні відіграють Державна комісія з технологій та інновацій (КТІ), Швейцарська асоціація трансферу технологій (swiTT), швейцарське Агентство з просування інновацій (СТІ), Швейцарський національний фонд наукових досліджень (FNS).

Швеція. Сучасна модель розвитку інноваційної сфери в країні заснована на концепції «потрійної спіралі». Вона спирається на взаємодію трьох її учасників (держави, науки і бізнесу) на всіх рівнях: регіональному (або галузевому), національному, інтегральному. Даний підхід сприяє ефективному розвитку регіональних інноваційних систем, галузевій та міжгалузевій взаємодії різних регіонів Швеції, що позитивно позначається на рівні та якості життя населення, призводить до поліпшення екологічної обстановки, зростання зайнятості та ін. Отже, цілі регіонального і загальнонаціонального розвитку безпосередньо взаємопов'язані і досягаються при участі трьох ключових гравців.

Великобританія. У формуванні системи трансферу технологій в країні велику роль зіграли консорціуми (клуби) промислових компаній, університетів, науково-дослідних лабораторій для проведення спільних

досліджень і розробок. Основні завдання таких консорціумів – встановлення взаємозв'язків учасників інноваційного процесу, а також поширення інформації про нові перспективні технології.

США. Трансфер технологій став основним механізмом ефективного використання результатів науково-технічних досліджень та розробок в країні, забезпечуючи взаємовигідний обмін знаннями і технологіями між державою, наукою, сферою освіти і бізнесом. Визнання системи трансферу технологій найважливішим фактором економічного зростання закріплено в законодавстві США, визначальному як адміністративні, так і фінансові й інші обов'язки учасників інноваційної діяльності в процесі створення та реалізації інновацій і технологій.

Німеччина. Взаємодія учасників інноваційного процесу в країні здійснюється переважно завдяки таким технологічним посередникам, як наукові співтовариства, уряди окремих земель, спільні дослідницькі асоціації в промисловості. Провідну позицію тут займає Фраунгоферовське товариство. Основними завданнями дослідних інститутів цього товариства виступають: сприяння реалізації нових технологій в промисловості, а також виконання досліджень загальнонаціонального значення (наприклад, енергозбереження, охорона навколишнього середовища та ін.). При цьому, ряду підприємств, які приймають участь у трансфері технологій, уряд надає певні переваги (малі підприємства при замовленні робіт на дослідження і розробки отримують субсидії в розмірі 40% їх повної вартості).

Сьогодні в Україні існує проблема недостатньо розвиненої інфраструктури саме мереж та центрів трансферу технологій. Це зокрема проявляється у тому, що: Українська та Національна мережі трансферу технологій працюють паралельно та не інтегровані між собою; існує багато різних центрів інновацій та комерціалізації технологій, які не взаємодіють із уже створеними Мережами; Україна не входить до Європейської мережі підприємництва як самостійний учасник міжнародного ринку технологій, а лише через інших країн – посередників.

Для того, щоб сформувати остаточну модель діяльності Універсальної української мережі трансферу технологій, необхідно надалі ретельно проаналізувати організаційну структуру управління в уже існуючих мережах для того, щоб створити більш досконалий інститут трансферу технологій. Також потрібно дослідити ефективність створення на базі університетів науково – дослідницьких центрів і центрів комерціалізації технологій та розробити стратегію вдосконалення роботи існуючих елементів інноваційної структури.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій» від 14.09.2006 № 143-V (ост. ред. від 01.06.2010 р.) [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=143-162>
2. Андросова О. Ф. Трансфер технологій як інструмент реалізації інноваційної діяльності : монографія / О. Ф. Андросова, А. В. Череп. – К.: Кондор, 2007. – 356 с.
3. Офіційний сайт Національної мережі трансферу технологій [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.nttn.org.ua>
4. Єгоров С. А. Украинская сеть трансфера технологий UTTN набирает обороты [Електронний ресурс] – Режим доступу :<http://iee.org.ua/ru/pub/p124>
5. Спеціалізований інноваційний портал IntelPro – Режим доступу: <http://www.intelpro.ua/>
6. Офіційний веб-сайт Мережі регіональних центрів інноваційного розвитку. – Режим доступу: www.indev.kiev.ua

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Костишин О.О.

*кандидат економічних наук, доцент,
Львівський національний аграрний університет*

УПРАВЛІННЯ ЗЕМЕЛЬНИМИ РЕСУРСАМИ В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ.

Одним із основних завдань реформи децентралізації є посилення ролі територіальних громад із наданням їм права самим розпоряджатися землями, котрі перебувають як у межах населених пунктів, так і поза ними.

Питання децентралізації повноважень знайшло відображення в Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні, схваленій Розпорядженням Кабінету Міністрів України № 333р від 1 квітня 2014 року [1]. У ній зазначається, що однією з нагальних проблем розвитку місцевого самоврядування є подолання його відстороненості від вирішення питань у сфері земельних відносин. Для її розв'язання пропонується надання органам місцевого самоврядування базового рівня повноважень у вирішенні питань забудови (відведення земельних ділянок, надання дозволів на будівництво, прийняття в експлуатацію будівель), визначення матеріальною основою місцевого самоврядування майна, зокрема землі, що перебуває у власності територіальних громад сіл, селищ, міст (комунальній власності), та належної бази оподаткування, а також надання територіальним громадам права розпоряджатися земельними ресурсами в межах своєї території, об'єднувати своє майно та ресурси в рамках співробітництва територіальних громад для виконання спільних програм та ефективнішого надання публічних послуг населенню суміжних територіальних громад.

Сьогодні питання земельних відносин контролюється органами місцевого самоврядування тільки в межах населених пунктів, це лише біля 4% території України. Цю систему необхідно змінити, передавши основну частину земельних ресурсів у розпорядження саме органам місцевого самоврядування, спроможним територіальним громадам, а іншу частину залишити за державою. Роль держави, в першу чергу, полягатиме в забезпеченні контролю за раціональним використанням земельних ресурсів.

Станом на сьогодні вже розроблено законопроект, який дозволить зробити наступний важливий і давно очікуваний крок – передати повноваження органам місцевого самоврядування з розпорядження землями державної власності з одночасним посиленням державного контролю за використанням та охороною земель.



Проаналізовано автором

Передача повноважень Держгеокадастру на місця необхідна через цілу низку причин. У тому числі і тому, що забезпечити стабільний та ефективний розвиток територіальних громад не надавши їм можливість самостійно розпоряджатися земельними ресурсами неможливо [2].

Децентралізація земельних відносин передбачає передачу права розпорядження землями громадам, власність на землі перейде об'єднаним громадам, Держгеокадастр здійснюватиме лише контроль за використанням землі. Новостворені об'єднані громади повинні мати економічні ресурси для свого ефективного розвитку. Окрім бюджетних та податкових можливостей, держава передає цим громадам і земельні ресурси.

Реформа територіальної організації влади в Україні є надзвичайно відповідальним завданням, яке, попри свою складність, має бути реалізоване вже найближчим часом. Урахування запропонованих підходів під час формування адміністративно-територіальних одиниць базового рівня при удосконаленні земельного законодавства дозволить спростити відповідні адміністративні процедури та мінімізувати кількість потенційних конфліктів у процесі управління територіями, та розвитком територіальних громад.

Визначаючи зміст управління земельними органами місцевого самоврядування на стратегічну перспективу необхідно орієнтуватися на

те, що земельні перетворення повинні здійснюватися необхідним економічним обґрунтуванням. Це може бути забезпечено забезпечено шляхом розробки планово-проектної документації і надання необхідних консультацій, послуг у тому числі і державним підприємствам за рахунок коштів державного бюджету, бюджету міста, а також за рахунок коштів громадян і юридичних осіб [3].

Основною метою державної політики у сфері управління земельними ресурсами має бути концепція реформування та регулювання правовідносин на землю як невід'ємної частини державної соціально-економічної політики, та забезпечення умов для ефективного використання землі на місцевому рівні територіальних громад та розвитку земельного ринку як однієї з ключових умов сталого економічного розвитку країни, підвищення добробуту її громадян.

Список використаних джерел:

1. Журнал Верховної Ради України / Режим доступу : <http://www.viche.info/journal/4824/>
2. Режим доступу. Електронний ресурс www.kmu.gov.ua/control/publish/article?art_id=248500435/
3. Режим доступу. Електронний ресурс. [www.dbuapa.dp.ua/vidavnictvo/2010/2010_04\(7\)/10sviszv.pdf/](http://www.dbuapa.dp.ua/vidavnictvo/2010/2010_04(7)/10sviszv.pdf/)
4. Ославський М. І. Виконавча влада в Україні: організаційно-правові засади: навч. посіб. / М. І. Ославський. – К.: Знання, 2009. – 216 с.
5. Дорош О. С. Управління земельними ресурсами на регіональному рівні / О. С. Дорош. – К.: ЦЗРУ, 2004. – 142 с.

Шведюк Ю.В.

аспірант,

Національний лісотехнічний університет України

ХАРАКТЕРИСТИКА ПРИРОДНОГО ТА ШТУЧНОГО СПОСОБІВ ЛІСОВІДНОВЛЕННЯ

Зміна стану довкілля внаслідок природних (наслідки змін клімату) та антропогенних (деструктивна господарська діяльність) чинників здійснює значний вплив на функціонування лісових екосистем, зокрема спричиняє зміну лісорослинних умов і корінних типів лісу, зниження біологічної стійкості лісових насаджень, поширення малопродуктивних видів деревних порід, пошкодження дерев хворобами та шкідниками тощо. Тому сьогодні значної уваги необхідно приділяти процесу лісовідновлення, який повинен бути спрямований на створення

високопродуктивних, біологічно стійких насаджень, формування деревостанів із високими захисними властивостями. Основні поняття відновлення лісів наведено у табл. 1.

Лісогосподарську діяльність, зокрема заходи з лісовідновлення в Україні регламентують низка законопроектів, зокрема Лісовий кодекс України, Закон про загальнодержавну програму формування національної екологічної мережі, постанова Кабінету Міністрів України «Про першочергові заходи щодо створення захисних насаджень на неугіддях та в басейнах річок», Державна програма «Ліси України», Концепція реформування та розвитку лісового господарства тощо. У законодавчих і нормативно-правових документах України основними завданнями визначено збільшення лісистості держави, розширене відтворення лісів і забезпечення сталого ведення лісового господарства.

Таблиця 1

Основні поняття відновлення лісів

Поняття	Тлумачення	Джерело
Відтворення лісів	відбувається шляхом їх відновлення та лісорозведення	6
Відновлення лісів	здійснюється на лісових землях, що були вкриті лісовою рослинністю (зруби, згарища)	6
Відновлення лісових ресурсів	відбувається двома методами: – створення штучних насаджень; – сприяння природному поновленню найцінніших лісотвірних деревних порід	10
Лісопоновлення	активна форма природного, штучного і комбінованого поновлення лісу на територіях, де раніше був ліс	5
Лісовідновлення	утворення нового покоління лісу під наметом деревостану, на зрубках, згарищах та інших ділянках	3
	забезпечується систематичним застосуванням методів лісівництва (посадки або посіву), а також за допомогою природного відновлення	

Розроблено автором за результатами опрацювання літературних джерел [3, с. 237; 5, с. 19-20; 6, с. 35-36; 10, с. 275-283]

За даними Державного обліку лісів зміна площі лісового фонду України за 1961-2011 рр. [2, с. 6] зображена у табл. 2.

Таблиця 2

Динаміка площі лісового фонду України

Показник	Рік								
	1961	1966	1973	1976	1983	1988	1998	2002	2011
Землі лісового фонду, тис. га	9598	9787	9990	9645	9969	9942	10782	10785	10942
Лісові ділянки, тис. га	8570	8823	9292	8513	9176	9152	10043	10116	10379
Вкриті лісовою рослинністю, тис. га	7131	7771	8457	8261	8588	8621	9400	9491	9574

Як бачимо з табл. 2, протягом останніх 50 років площа земель лісового фонду України збільшилась на 1344 тис. га (12%). Це відбулося внаслідок відновлення лісів на землях, не вкритих лісовою рослинністю, природного заліснення нелісових земель, розширення заходів лісорозведення шляхом створення лісових насаджень на низькопродуктивних землях, не придатних для ведення сільського господарства тощо.

Відновлення лісів здійснюється природним і штучним способами. Природне поновлення лісу – це формування нового покоління лісу без втручання людини [1, с. 275-277; 5, с. 19-20; 8, с. 427-430]. Насадження природного походження характеризуються довговічністю, високою продуктивністю, біологічною стійкістю проти хвороб, шкідників і несприятливих умов довкілля. Природний спосіб відновлення лісів дозволяє створювати різновікові лісові насадження. Основними заходами відновлення лісів природним способом є [4, с. 170; 9, с. 45-46]:

- застосування технології лісозаготівлі, яка спричиняє мінімальне пошкодження дерев-насінників, що залишаються на лісосіці після рубки;
- збереження життєздатного підросту та молодяку господарсько-цінних видів дерев, мінералізація поверхні ґрунту, догляд за підростом і самосівом після закінчення лісосічних робіт;
- проведення інвентаризації лісів з метою визначення площ і категорій лісів, на яких доцільно запровадити вибіркову систему господарювання;
- забезпечення багатоцільового використання лісових ресурсів.

Природне відновлення лісів може бути попереднім і наступним. Попереднє відновлення формується під наметом материнського деревостану. Наступне відновлення відбувається після вирубки материнського деревостану. Природне відновлення малоцінних порід (берези, осики, верби) характеризується високою приживлюваністю і може привести до зміни корінних порід (дуба, сосни, бука, ялиці). Вибір

ефективного способу рубки головного користування є першим ефективним заходом сприяння природному поновленню [10, с. 275-283].

Важливим напрямом у відновленні лісів природним способом є підхід до ведення лісового господарства, який базується на принципах наближеного до природи лісівництва [9, с. 44]. Такий підхід вимагає постійного існування лісового покриву, відновлення структури природних різновікових лісів, підтримання стійкості деревостанів, вирубування деревини в обсязі річного приросту, стабільність кліматорегулюючих, водоохоронних, ґрунтозахисних, оздоровчих, культурних, рекреаційних та інших корисних функцій лісу.

Ще одним способом відновлення лісів є штучне лісовідновлення, яке здійснюється посівом насіння чи садінням саджанців після рубок головного користування на зрубках, де природне поновлення головної породи відсутнє або відбувається незадовільно. У процесі створення лісових культур необхідно враховувати: тип лісу; тип лісорослинних умов; біологічні особливості деревних порід; можливість природного поновлення головних, супутніх і чагарникових порід; спосіб обробітку ґрунту; кількість садивного матеріалу; склад насадження; схеми змішування; кратність агродоглядів за лісовими культурами. Лісові насадження повинні відтворювати основні риси корінних деревостанів відповідних типів лісу, які мають вищу продуктивність.

Продуктивність і біологічна стійкість лісових насаджень залежить від способів змішування деревних порід, їх взаємодії і взаємовпливу. Змішані лісові культури здатні повніше використовувати світло, вологу та поживні речовини порівняно з чистими насадженнями [8, с. 427]. Вони характеризуються вищою стійкістю до хвороб і шкідників лісу, а також до несприятливих природних явищ (вітровалів, буреломів, сніговалів).

Одним із різновидів штучного відновлення лісів є плантаційне лісовирощування. Створення плантацій швидкорослих деревних порід дозволить збільшити обсяги заготівлі деревини і зменшити навантаження на інші лісові насадження [7, с. 14-16]. Плантаційне лісовирощування доцільно здійснювати на нелісових землях для формування ознак лісового середовища і з подальшим переходом до відновлення корінних деревостанів.

Комбіноване відновлення лісів поєднує особливості природного і штучного способів [8, с. 427-249; 10, с. 286]. Даний спосіб передбачає створення часткових лісових культур на ділянках, де природне поновлення головних порід є недостатнім. Введення головної породи (дуба, сосни) формує верхній ярус деревостану, супутні породи (граб, клен, липа) відновлюються задовільно. Створення часткових лісових культур значно зменшує витрати садивного матеріалу і потребує

часткового обробітку ґрунту. Однак, при цьому важче проводити механізовані агротехнічні заходи. Кількість рубок догляду в молодняках (освітлення, прочищення) необхідно збільшувати.

Тому здійснення заходів з відновлення лісів передбачає врахування типу лісорослинних умов, біологічних властивостей деревних порід відповідних типів лісу з метою досягнення максимального еколого-економічного ефекту. Це сприятиме посиленню екологічного значення лісів, зростанню продуктивності та біологічної стійкості лісових насаджень, покращенню кількісного та якісного складу лісів, підвищенню санітарного стану деревостанів.

Список використаних джерел:

1. Вакулюк П.Г. Лісовідновлення та лісорозведення в Україні / П.Г. Вакулюк, В.І. Самоплавський. – Харків : Прапор. – 2006. – 384 с.
2. Гульчак В. Державний облік лісів України – підсумки та прогнози / В. Гульчак // Лісовий і мисливський журнал. – 2012. – № 2. – С. 6-8.
3. Дебринюк Ю.М. Лісовирощування у Західному регіоні України / Дебринюк Ю.М., Осмола, М.Х., М'якуш І.І., Мельник О.С. – Львів : Світ, 1994. – 408 с.
4. Дейнека А.М. Лісове господарство Львівщини: динаміка основних показників, тенденції і перспективи / А.М. Дейнека // Науковий вісник НЛТУ України. – Львів: УкрДЛТУ. – 2004. – Вип. 14.2. – С.167–171.
5. ДСТУ 3404–96 Лісівництво: терміни та визначення. – К., 1997. – С. 19-20.
6. Лісовий кодекс України: Офіційне видання. – К. : Видавничий Дім «Ін Юре», 2006. – 184 с.
7. Олійник І.Я. Рекомендації по створенню і вирощуванню промислових культур модрина японської плантаційного типу / І.Я. Олійник. Львів: Вид-во УкрДЛТУ. – 1994. – 24 с.
8. Українська енциклопедія лісівництва / за ред. С.А. Генсірука. – Львів. – 1999. – С. 427-444.
9. Чернявський М.В. Концептуальні засади наближеного до природи лісівництва / М.В. Чернявський, Г.Т. Криницький, В.І. Парпан, М.М. Ведмідь, В.О. Тарасенко // Наукові праці Лісівничої академії наук України: зб. наук. праць. – Львів : РВВ НЛТУ України. – 2012. – Вип. 10. – С. 43-47.
10. Швиденко А.Й. Лісівництво : підручник / А.Й. Швиденко. – Чернівці: Вид-во «Рута». – 2004. – 304 с.

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Битківська А.В.

аспірант,

*Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана*

АУДИТ У СУДОВИХ ПРОЦЕСАХ ВІДНОВЛЕННЯ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ТА БАНКРУТСТВА

Сучасна дестабілізація практично всіх сфер життєдіяльності країни, а головне економіко-політичної, призвела до виникнення або посилення негативного впливу низки факторів на розвиток вітчизняного підприємництва, дія яких простежується як на мікрорівні, так і на ринковому (галузевому) рівні, макрорівні та міжнародному рівні.

У таких умовах ризик потрапляння вітчизняних підприємств в зону неплатоспроможності з можливістю їх подальшого банкрутства в більшості випадків є неминучим. Якщо підприємству все ж не вдалося зберегти фінансову незалежність та стабільність, що призвело до визнання його неплатоспроможним та порушення проти нього справи про банкрутство, ситуація не обов'язково має завершитися ліквідацією та припиненням діяльності господарюючого суб'єкта.

За умов грамотного підходу до вибору найоптимальнішої процедури відновлення платоспроможності чи банкрутства та ефективної реалізації заходів, передбачених даною процедурою, підприємство має досить високі шанси на вихід з кризового стану з мінімальними втратами. Вибір доцільності введення тієї чи іншої процедури під час провадження у справі про банкрутство, в першу чергу, залежить від розуміння реального стану підприємства-боржника та визначення перспектив його діяльності у майбутньому.

У свою чергу, для встановлення дійсного фінансового стану підприємства-боржника та можливих варіантів його подальшого розвитку виникає потреба в інформації, джерелом якої є дані бухгалтерського обліку та показники фінансової звітності. Для прийняття раціональних та ефективних рішень щодо майбутньої долі підприємства така інформація має бути достовірною в усіх суттєвих аспектах та відповідати нормам, встановленим законодавством чи внутрішніми положеннями суб'єкта господарювання. Підтвердження або ж спростування достовірності та відповідності даних бухгалтерського обліку та показників фінансової звітності зацікавлені користувачі

можуть отримати, ознайомившись з незалежною думкою аудитора, висловленою за результатами здійсненої перевірки.

У вітчизняній практиці аудит в судових процесах відновлення платоспроможності та банкрутства безперечно має місце, але його теоретико-методична база недостатньо досліджена, а нормативно-правове забезпечення практично відсутнє. Аудит, пов'язаний з банкрутством, на даний момент набув досить широкого поширення в дослідженнях вітчизняних та зарубіжних науковців, але переважно в аспекті визначення аудиту як засобу запобігання (мінімізації) ризику банкрутства або діагностики безперервності діяльності.

Але не варто недооцінювати роль аудиту на етапі, коли факт неплатоспроможності підприємства вже встановлено та порушено справу про банкрутство. Оскільки й після цього потребують задоволення потреби користувачів, серед яких власники підприємств, кредитори, партнери, клієнти, працівники, імовірні інвестори, а також господарський суд, і, в деяких випадках, суспільні та державні організації, в отриманні повної та достовірної інформації для прийняття ефективних рішень щодо майбутнього підприємства.

Саме результати наданих аудиторських послуг можуть задовольнити потреби зазначених користувачів в повній та достовірній інформації, зміст якої визначається залежно від введеної судової процедури, наприклад, щодо:

- реального фінансового стану підприємства та причин фінансової кризи;
- величини та обґрунтованості кредиторської та дебіторської заборгованості;
- санаційної спроможності підприємства;
- обґрунтованості плану санації та достовірності ліквідаційної звітності;
- ефективності та відповідності законодавству процесів відновлення платоспроможності та банкрутства;
- доцільності введення тієї чи іншої процедури відновлення платоспроможності та банкрутства;
- існування ознак фіктивного та прихованого банкрутства тощо.

Варто зазначити, що Москаль Н. В. [4, с. 8] відзначає неможливість задоволення у повному обсязі потреб підприємств, для яких характерна загроза припинення діяльності та банкрутства, та зацікавлених користувачів асортиментом аудиторських послуг, що представлені на ринку України. Це пов'язано з тим, що більшість вітчизняних аудиторських фірм не виокремлює послуги для підприємств, що потрапили у кризовий стан, а велика четвірка міжнародних аудиторських фірм, відносить їх до консультаційних послуг. Отже, аудитори не

розглядають неплатоспроможні підприємства, які є потенційними банкрутами, як окремі об'єкти аудиту, та не застосовують окремого організаційно-методичного забезпечення, яке б враховувало особливості аудиторської перевірки на різних етапах процесів відновлення платоспроможності та банкрутства.

На даний момент в науковій літературі досить активно досліджується сутність санаційного аудиту, але, в той же час деякі автори зазначають недоцільність визначення санаційного аудиту як окремого виду аудиту, а лише як супутню послугу по оцінці санаційної спроможності підприємства.

Таким чином, залишається відкритим питання щодо видів аудиторських послуг, які можуть надаватися аудиторськими фірмами підприємствам у кризовому стані, доцільності здійснення саме аудиту, огляду чи інших завдань з надання впевненості в процесах відновлення платоспроможності та банкрутства залежно від застосовуваної процедури, або ж супутніх аудиторських послуг, в результаті яких упевненість не висловлюється і користувачі роблять власні висновки на основі роботи аудитора.

Законом України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» від 14.05.1992 р. № 2343-ХІІ [2] передбачена можливість господарського суду в ухвалі про порушення справи про банкрутство зобов'язати боржника провести аудит. У разі відсутності у боржника коштів, за призначенням господарського суду аудит може здійснюватися за рахунок кредитора чи кредиторів, але лише за їхньої згоди.

Отже, законодавчо встановленою є обов'язковість проведення власне аудиту, пов'язаного з висловленням незалежної думки аудитора про достовірність та відповідність даних бухгалтерського обліку та показників фінансової звітності, за рішенням господарського суду лише у процедурі розпорядження майном. Цим положенням законодавче визначення місця аудиторських послуг при порушенні справи про банкрутство вичерпується.

У Законі України «Про аудиторську діяльність» від 22.04.1993 р. № 3125-ХІІ [1] взагалі відсутні норми щодо обов'язковості проведення аудиту для суб'єктів господарювання у зв'язку з порушенням проти них справи про банкрутство. Чітко визначених послуг такого характеру не міститься і в Переліку послуг, які можуть надавати аудитори (аудиторські фірми), затвердженому Аудиторською палатою України.

Але, варто звернути увагу на те, що розроблений проект закону України «Про аудиторську діяльність» від 03.04.2015 № 2534, який вже містить певні положення, які стосуються саме банкрутства. Визначено обов'язковість проведення аудиту для суб'єктів суспільного інтересу,

публічно значимих суб'єктів господарської діяльності у випадках визнання їх банкрутом або припинення їх діяльності як юридичної особи, а також встановлено, що одним із предметів, які охоплює тестування теоретичних знань при складанні кваліфікаційного іспиту на отримання сертифікату аудитора, є законодавство про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом.

Враховуючи вище зазначене та повністю погоджуючись з позицією Іосипчука В. А. [3], зазначимо, що аудит як форма незалежного контролю повинен зайняти важливе місце в системі регулювання процесів відновлення платоспроможності та банкрутства, що здійснюються при порушенні справи про банкрутство. При цьому постає необхідність подальшого розвитку законодавчої бази, теорії та методології аудиту з урахуванням специфіки проведення окремих процедур відновлення платоспроможності та банкрутства, що застосовуються до боржника, та потреб користувачів, що дозволить вирішити низку проблем, пов'язаних з вибором виду аудиту, який доцільно здійснювати залежно від діючої судової процедури, визначенням об'єкта, предмета, методів перевірки, встановленням періоду діяльності підприємства, що охоплює перевірка, оформленням її результатів тощо.

Інтеграція аудиторських послуг у процеси відновлення платоспроможності та банкрутства, їх систематизація, створення теоретичної бази та організаційно-методичного забезпечення дозволить не лише підвищити рівень ефективності здійснення даних процесів щодо вітчизняних підприємств, але й розширити перспективи розвитку аудиторських компаній в Україні, тому дослідження даного напрямку аудиторської діяльності безперечно має продовжуватись.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про аудиторську діяльність» від 22.04.1993 р. № 3125-ХІІ (редакція від 12.02.2015 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/3125-12>.

2. Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» від 14.05.1992 р. № 2343-ХІІ (редакція від 14.05.2015 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2343-12>.

3. Исипчук В. А. Организация и развитие аудита процедур несостоятельности (банкротства) коммерческих организаций: автореф. дисс. ... канд. экон. наук: 08.00.12 / В. А. Исипчук; Ростовский государственный экономический университет «РИНХ». – Ростов-на-Дону, 2005. – 25 с.

4. Москаль Н. В. Аудит діяльності підприємств торгівлі за умов загрози її припинення та банкрутства: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.09 / Н. В. Москаль; Львів. комерц. акад. – Львів, 2013. – 20 с.

Дріга О.П.*асистент,**Національний гірничий університет***ДОГОВІРНЕ РЕГУЛЮВАННЯ
ПРОЦЕСУ СЕК'ЮРИТИЗАЦІЇ АКТИВІВ**

У процесі сек'юритизації активів використовується цілий ряд економічних механізмів, що охоплюють досить широке коло учасників та угод особливого роду, і створюють певний комплекс, який, у свою чергу, може значно варіювати і доповнюватися в залежності від мети та можливостей організаторів сек'юритизації.

В цілому, механізм сек'юритизації активів передбачає, що її ініціатор, компанія-оригінатор (банки або інші кредитно-фінансові установи, нефінансові компанії, органи державної влади, комунальні підприємства та ін.), в процесі здійснення своєї поточної підприємницької діяльності (наприклад, шляхом видачі кредитів, поставки товарів, надання майна в оренду тощо) генерує активи – права грошової вимоги до третіх осіб (боржників). Далі з цих прав вимоги формують пул активів і під їх забезпечення випускають цінні папери з подальшою реалізацією на фондовому ринку. Отримуючи таким чином кошти, суб'єкт господарювання має можливість направити їх на реалізацію нових відносин, у тому числі на отримання додаткового прибутку, у вигляді різниці між відсотками по активах та цінних паперах, що сприяє зростанню оборотності коштів.

Казаков А.А. зазначає, що навіть поверховий аналіз проспектів емісії цінних паперів в рамках сек'юритизації показав, що в сучасних угодах сек'юритизації беруть участь близько п'ятнадцяти контрагентів, між якими укладається більше десятка різних договорів [2, с. 179]. При цьому, всі договори повинні формувати єдиний комплекс взаємоузгоджених і взаємообумовлених правил поведінки для учасників сек'юритизації (табл. 1).

Таблиця 1

Суб'єкти сек'юритизації активів та їх функції

Учасники сек'юритизації	Функції суб'єктів
Позичальники	Боржники за активами, що складають забезпечення емітованих цінних паперів (безпосередні дебітори). Отримання вигоди інвесторами безпосередньо залежить від своєчасних виплат обслуговуючому агенту основної суми боргу та відсотків за ним

Продовження таблиці 1

Оригінатор	Ініціює процес сек'юритизації, формує пул однорідних активів, придатних до сек'юритизації та перепродає його спеціально створеному фінансовому посереднику (за умов класичної сек'юритизації) або рефінансує його шляхом випуску забезпечених цінних паперів (за умов балансової, синтетичної сек'юритизації)
Спеціальний фінансовий посередник (SPV)	Купує пул активів, призначених для сек'юритизації, у оригінатора та здійснює випуск цінних паперів, забезпечених виплатами за придбаними активами
Інвестори	Вкладають кошти в цінні папери, забезпечені сек'юритизованими активами. Інвесторами на ринку сек'юритизації, як правило, є пенсійні фонди, банки, інвестиційні фонди відкритого типу, хедж-фонди, страхові компанії, центральні банки, міжнародні фінансові установи, корпорації та ін.
Поручитель	Організації, що здійснюють кредитну підтримку сек'юритизаційної угоди та підтримку ліквідності (такою організацією може виступати сам оригінатор)
Гаранти	Підвищують кредитну якість угоди (банки, страхові компанії, гарантійні фонди та інші)
Рейтингове агентство	Визначає рейтинг забезпечених активами цінних паперів на основі аналізу якості пулу сек'юритизованих активів та фінансової стійкості учасників операції
Агент з обслуговування (сервісер)	Здійснює обслуговування активів після їх продажу оригінатором (досить часто сервісером виступає сам оригінатор на основі укладення договору про обслуговування активів)
Резервний сервісер	Обслуговує активи у випадку, якщо їх не може обслуговувати сервісер, або в тому випадку, якщо SPV скористається своїм правом відмінити призначення сервісера
Андеррайтер	Здійснює оцінювання та підтримання ціни цінних паперів, а також бере участь у структуруванні угоди
Хедж-провайдер	Здійснює хеджування будь-яких валютних або процентних ризиків, які можуть виникнути у емітента структурованих цінних паперів

Закінчення таблиці 1

Консалтингові компанії	Юридичні, аудиторські та бухгалтерські компанії, які надають відповідні послуги: займаються договірним процесом, здійснюють консультування з усіх необхідних питань оподаткування та юридичних аспектів, проводять аудиторські перевірки, безпосередньо ведуть бухгалтерський облік поточної діяльності та складають бухгалтерську звітність SPV
Керуюча компанія	Здійснює оперативне управління SPV, виконуючи функції одноосібного виконавчого органу SPV-організації або керуюча SPV-фондом; забезпечує організацію виконання рішень загальних зборів акціонерів чи ради директорів SPV

Використання такої великої кількості професійних учасників дозволяє проводити унікальні операції, оскільки вони виконують відведену їм частину функцій ефективніше і з меншими витратами, ніж інші особи. Крім того, існування складної системи виправдано її спрямованістю на мінімізацію ризиків учасників.

Вочевидь, процес сек'юритизації активів є дуже складним в частині його організації та здійснення, що зумовлено великою кількістю учасників і тривалістю процесу (як правило, близько року), який, в свою чергу, визначається безліччю технічних деталей та великою кількістю різноманітних операцій, здійснюваних учасниками сек'юритизації від моменту виникнення потреби у додатковому фінансуванні до моменту погашення цінних паперів, забезпечених правами грошової вимоги. Зрозуміло, що зазначені операції відбуваються на основі відповідної договірної бази.

Як відзначають В.В. Драгунов і А.С. Селівановский [1, с. 69], всі договори, які укладаються в процесі сек'юритизації активів, можна об'єднати в три групи:

1. Договори, що регулюють передачу і обслуговування портфеля активів (прав грошової вимоги до боржників оригінатора) (Asset Documents): а) договір відступлення (продажу) прав вимоги (Receivables Purchase Agreement); б) договір на обслуговування портфеля вимог (Servicing Agreement);

2. Договори, що регулюють надання фінансування, забезпечення виплат за цінними паперами, контроль портфеля активів, а також обслуговування цінних паперів (Funding Documents): а) договір про організацію випуску цінних паперів (Subscription Agreement); б) договір про умови випуску цінних паперів (Note Trust Deed); в) договір про надання оригінатором субординованого кредиту (позики) SPV

(Subordinated Facility Agreement); г) договір про забезпечення вимог власників цінних паперів, наприклад, договір про заставу (Security Deed або Deed Of Charge); д) договір про розрахунок та управління грошовими потоками (Cash Management Agreement) та інші угоди;

3. Інші угоди, спрямовані на обслуговування SPV (договори про надання послуг, укладені з бухгалтерською компанією, управляючою компанією, рейтинговим агентством, страховою компанією і т.д.).

Зрозуміло, що наведений перелік договорів є невичерпним і він значно варіює залежно від кількості учасників та механізму структурування випуску сек'юритизаційних цінних паперів. При цьому, склад і зміст договорів у процесі сек'юритизації визначаються при підготовці кожної конкретної угоди з урахуванням особливостей структури даної угоди. Крім того, зрозуміло, що від умов укладених договорів безпосередньо залежатиме облікове забезпечення операцій з сек'юритизації активів.

Список використаних джерел:

1. Драгунов В.В. Договорная база секьюритизации / В.В. Драгунов, А.С. Селивановский // Журнал «Закон». – 2008. – № 3. – С. 68-72.
2. Казаков А.А. Управление рисками при секьюритизации / А.А. Казаков // Энциклопедия российской секьюритизации. – 2008. – С. 179-180.

Поліщук І.Р.

*кандидат економічних наук, доцент,
Житомирський державний технологічний університет*

РОЗВИТОК МЕТОДИКИ ОЦІНКИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА: АНАЛІТИЧНИЙ АСПЕКТ

Більшість основних засобів і застосовуваних технологій на вітчизняних підприємствах є фізично зношеними та морально застарілими, що свідчить про необхідність збільшення капітальних вкладень у виробництво. Для розширеного відтворення основних засобів та підвищення технічного рівня виробництва підприємству потрібно бути інвестиційно привабливим.

Відсутність системного підходу до оцінки інвестиційної привабливості підприємств не дозволяє інвесторам обрати об'єкт інвестування з потрібним рівнем виробничої потужності, конкурентоспроможності, рентабельності та якості продукції.

Інвестиційна привабливість підприємства – це сукупність кількісних і якісних характеристик його господарської діяльності, що дають змогу

встановити тенденції розвитку та доцільність інвестування грошових коштів.

Оцінка інвестиційної привабливості може здійснюватися як інвестором, так і власниками (акціонерами) підприємства. При цьому власник зацікавлений у виявленні сильних і слабких сторін фінансового стану, а інвестору необхідна інформація про тенденції розвитку підприємства, конкурентоспроможність на ринку та рентабельність, а також потенціал ймовірного об'єкта інвестування. За результатами оцінки інвестиційної привабливості можуть бути прийняті управлінські рішення, зокрема, інвестор розробляє варіанти вкладення інвестицій з метою отримання максимальної майбутньої економічної вигоди. управлінський персонал підприємства розробляє ряд заходів щодо покращання інвестиційної привабливості, поліпшення основних показників фінансового стану.

Даючи загальну оцінку інвестиційної привабливості підприємства, необхідно аналізувати показники за 3-5 років. При цьому не можна дати достовірну оцінку вказаних показників тільки щодо одного конкретного підприємства окремо від зовнішнього середовища. Оцінка інвестиційної привабливості повинна базуватися на комплексному підході до суб'єкта господарювання як об'єкта дослідження у конкретній системі господарювання [1, с. 388].

Сич Е.М., Пилипенко О.В., Стасишен М.С. виділяють наступні етапи аналізу інвестиційної привабливості: 1) аналіз інвестиційної привабливості країни (вивчаються макрофактори – політична стабільність, лояльність до іноземного капіталу, інвестиційний клімат в країні-ремітенті, економічна система, рівень корупції); 2) аналіз інвестиційної привабливості окремого регіону; 3) аналіз інвестиційної привабливості галузі (виду економічної діяльності); 4) аналіз інвестиційної привабливості конкретного підприємства; 5) аналіз інвестиційної привабливості окремого проекту [2, с. 191-192].

Зупинимось детальніше на аналізі інвестиційної привабливості конкретного підприємства. Пропонуємо інвестиційну привабливість підприємства оцінювати за системою збалансованих показників в розрізі проєкцій «фінанси», «бізнес-процеси», «клієнти», «персонал і зростання».

Вважаємо за доцільне, щоб проєкція «Фінанси» включала рейтингову оцінку досліджуваного підприємства серед підприємств-конкурентів в регіоні за основними фінансовими показниками (коефіцієнт автономії, фондвіддача, рентабельність продукції, коефіцієнт зносу, коефіцієнт оновлення основних засобів, коефіцієнт оборотності оборотних засобів, коефіцієнт покриття, коефіцієнт

абсолютної ліквідності, матеріаловіддача) на основі даних фінансової звітності.

Проекція «Бізнес-процеси» повинна включати оцінку тривалості операційного та фінансового циклу в динаміці, застосування новітніх технологій в технологічному процесі, якість післяпродажного обслуговування продукції, ефективність маркетингу та логістики на підприємстві.

В проекції «Клієнти» необхідно передбачити встановлення гудвілу підприємства; частки ринку, що займає підприємство; оптимізацію співвідношення якості і ціни продукції; врахування попиту і пропозиції під час визначення ціни продукції; задоволеності та плинності покупців.

Проекція «Персонал і зростання» повинна включати встановлення періодичності проведення підвищення кваліфікації працівників, аналіз в динаміці продуктивності праці та фонду оплати праці для визначення достатнього рівня мотивації працівників та проведення анкетування працівників щодо задоволення їх рівнем заробітної плати.

Застосування системи збалансованих показників під час оцінки інвестиційної привабливості дозволить визначити зношеність необоротних активів, інтенсивність їх оновлення, застосування новітніх технологій, інтенсивність оновлення асортименту продукції, наявність конкурентних переваг підприємства, ефективність маркетингової політики, рівень корпоративної культури, кваліфікації та мотивації персоналу, репутацію підприємства у клієнтів, а також ступінь дотримання майнових корпоративних прав акціонерів відповідно до основних фінансових показників. В разі позитивної оцінки вище зазначених питань та показників-індикаторів фінансового стану, що використовувалися для рейтингової оцінки досліджуваного підприємства серед підприємств-конкурентів в регіоні, можна стверджувати, що підприємство є інвестиційно привабливим на ринку.

Список використаних джерел:

1. Мошенський С.З., Олійник О.В. Економічний аналіз: Підр. для студ. екон. спец-й ВНЗ / За ред. д.е.н., проф., Заслуженого діяча науки і техніки Укр. Ф.Ф. Бутинця. – Житомир: ПП «Рута», 2007. – 704 с.
2. Сич Е.М., Пилипенко О.В., Стасишен М.С. Стратегічний аналіз: [Навч.-метод. посіб.]. – К.: Каравела, 2010. – 304 с.

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Бовсуновська Г.С.

асистент,

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ЗАСТОСУВАННЯ ІНТЕГРАЛЬНОГО ПОКАЗНИКА ПРИ ВИЗНАЧЕННІ РІВНЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ СТРАХОВОГО РИНКУ

Поступове залучення України до процесів глобалізації, складні економічні, соціальні і політичні умови, в яких відбувається становлення страхового ринку, спонукає науковців до вивчення вітчизняного страхового ринку та рівня його фінансової безпеки. Згідно законодавства України, фінансова безпека – це такий стан бюджетної, грошово-кредитної, банківської, валютної системи та фінансових ринків, який характеризується збалансованістю, стійкістю до внутрішніх і зовнішніх негативних загроз, здатністю забезпечити ефективне функціонування національної економічної системи та економічне зростання [3].

Важливим питанням сьогодення є оцінка фінансової безпеки страхового ринку, оскільки саме страховий ринок є підґрунтям для створення дієвої системи захисту громадян, суб'єктів господарювання та держави у разі настання несприятливих подій. Крім того, страховий ринок є потенційним джерелом довгострокових інвестицій в економіку держави.

Фінансова безпека страхового ринку у цілому і конкретного страховика, зокрема, це такий рівень забезпеченості страхових компаній фінансовими ресурсами, який дозволив би їм у разі потреби відшкодувати обумовлені у договорах страхування збитки їх клієнтів і забезпечити ефективне функціонування [1, с. 31].

Фінансова безпека страхового ринку визначається низкою показників – індикаторів фінансової безпеки, а також залежить від багатьох об'єктивних і суб'єктивних, внутрішніх і зовнішніх чинників. Оцінка фінансової безпеки страхового ринку проводиться згідно законодавчо закріпленої методики розрахунку рівня економічної безпеки України [3].

Оскільки фінансова безпека страхового ринку визначається рівнем його захищеності та ступенем ефективності діяльності то, основними показниками, що використовують при оцінці фінансової безпеки будуть наступні показники: показник проникнення страхування;

показник щільності страхування; частка довгострокового страхування в загальному обсязі зібраних страхових премій; рівень страхових виплат; частка премій, що належать перестраховикам нерезидентам; частка надходжень страхових премій трьох найбільших страхових компаній у загальному обсязі надходжень страхових премій (крім страхування життя).

З метою поглибленого аналізу та порівняння рівня фінансової безпеки страхового ринку за певні проміжки часу, крім розрахунку і аналізу основних фінансових індикаторів, використовують інтегральну оцінку рівня фінансової безпеки.

Питання розрахунку і оцінки інтегрального показника є дискусійним та має важливе методологічне значення. Існує різні методи визначення інтегрального показника. Одним з найпростіших методів розрахунку інтегрального показника фінансової безпеки страхового ринку є розрахунок з використанням вагового коефіцієнту для кожного з оцінюваних показників. Згідно «Методики розрахунку рівня економічної безпеки України» такий показник розраховується за формулою:

$$I_y = \sum_{i=1}^n a_i \cdot z_{iy},$$

де I_y – інтегральний індекс фінансової безпеки страхового ринку за y -й рік;

a_i – ваговий коефіцієнт, що визначає ступінь внеску i -го показника в інтегральний індекс;

z_{iy} – нормалізовані значення вхідних показників за y -й рік.

Перевагою такого методу є його простота застосування, легкість розрахунку, недоліком – неточність результатів, оскільки при цьому не враховується напрям оптимізації відповідних індикаторів, тобто відбуватиметься зниження рівня фінансової безпеки страхового ринку зі зменшенням або навпаки зі збільшенням величини відповідного показника. Для показників дестимуляторів характерним є наявність зворотнього зв'язку між показником та рівнем фінансової безпеки. Для, так званих, показників стимуляторів характерний прямий зв'язок між показником та рівнем фінансової безпеки. Можлива наявність й іншого типу показників – змішаного типу, який до певного значення показника проявляється як стимулятор, а в разі подальшого збільшення як дестимулятор. Показниками стимуляторами при розрахунку рівня фінансової безпеки страхового ринку є показник щільності страхування, рівень страхових виплат та частка довгострокового страхування в загальному обсязі зібраних страхових премій. Показником дестимулятором є частка премій, що належать перестраховикам

нерезидентам. Змішаними показниками є показник проникнення страхування та частка надходжень страхових премій трьох найбільших страхових компаній у загальному обсязі надходжень страхових премій.

Іншим методом представлення інтегрального показника фінансової безпеки страхового ринку є графічний метод. В основі графічного методу розрахунку лежить побудова багатокутника. Інтегральний показник фінансової безпеки розраховується для відповідного періоду. Період, що має найвищий рівень фінансової безпеки, матиме многокутник з найбільшою площею. Площа кожного многокутника розраховується за формулою:

$$S = \frac{1}{2} \cdot \sin \frac{360^\circ}{n} \cdot (x_1 \cdot x_n + \sum x_i \cdot x_{n+1}),$$

де x_i – факторний показник з урахуванням ступеня відхилення,

n – кількість аналізованих груп факторів.

Графічна інтерпретація даного способу дає змогу побачити відмінності окреслених фігур, оцінити тенденції, що призвели до збільшення чи зменшення рівня фінансової безпеки. При цьому, такий спосіб визначення інтегрального показника рівня фінансової безпеки теж має недолік через неврахування типу індикаторів (стимулятор, дестимулятор), які використовуються при підрахунку.

Кожен з двох методів розрахунку інтегрального показника рівня фінансової безпеки страхового ринку дає змогу оцінити загальні тенденції активності страхового ринку у різні періоди часу, визначити слабкі та сильні сторони учасників страхових відносин, однак має свої переваги та недоліки, які необхідно враховувати при їх використанні.

Список використаних джерел:

1. Кравчук Н.Я. Фінансова безпека: Навчально-методичний посібник. / Н.Я. Кравчук, О.Я. Колісник, О.Ю. Мелих. – Тернопіль: Вектор, 2010. – 277 с.
2. Матвійчук Л.О. Концептуальні аспекти фінансової безпеки страхових компаній / Л.О. Матвійчук // Вісник ОНУ імені І.І. Мечникова. – 2013. – Т. 18. – Вип 2/1. – С. 30-32.
3. Методика розрахунку рівня економічної безпеки України [Електронний ресурс]: наказ Міністерства економіки України від 02.03.2007 № 60. – Режим доступу: www.rada.gov.ua.

Гашук М.І.

студентка,

Науковий керівник: Кміть В.М.

кандидат економічних наук,

доцент,

Львівський національний університет імені Івана Франка

НЕПРЯМЕ ОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ ТА СВІТІ

На сьогодні найбільш актуальними є питання формування такого рівня ефективності та конкурентоспроможності національної економіки України, який би відповідав параметрам ЄС. Тому оптимізація непрямого оподаткування є складовою частиною всього інтеграційного процесу.

Проблематику ефективності справляння непрямих податків та їх роль у податковій системі України досліджували у своїх працях багато вітчизняних вчених, серед яких: В. Андрущенко, А. Білецький, О. Василик, О. Молдован, А. Соколовська, Л. Тулуш, В. Федосов, Т. Ясеновська та багато інших. Однак, попри це залишається актуальним питання реформування податкової системи України в контексті ефективності справляння непрямих податків.

Метою даного дослідження є спроба комплексної порівняльної оцінки системи справляння непрямих податків в Україні та світі (зокрема, і в країнах ЄС) задля визначення подальших напрямів підвищення їх ефективності.

Система непрямого оподаткування у світі поєднує в собі дві різні складові – акцизні та митні податки, справляння яких має тисячолітню історію та податок на додану вартість (далі – ПДВ).

ПДВ – непрямий податок, який входить в ціну товарів (робіт, послуг) та сплачується покупцем, але його облік та перерахування до Державного бюджету здійснює продавець (податковий агент), а механізм справляння регламентується Розділом V Податкового кодексу України (далі – ПКУ) [1].

Сьогодні ПДВ використовується в 42 країнах, на нього припадає в середньому 14% від податкових надходжень в бюджети країн, що його використовують, і 5,5% від валового внутрішнього продукту [2].

Аналізуючи світовий досвід в частині диференціації ставок ПДВ, слід зазначити, що частка країн ЄС, де застосовується єдина ставка становить 8% серед країн ЄС, для інших країн характерним є застосування єдиної ставки ПДВ застосовують понад 42% країн (рис. 1) [3].

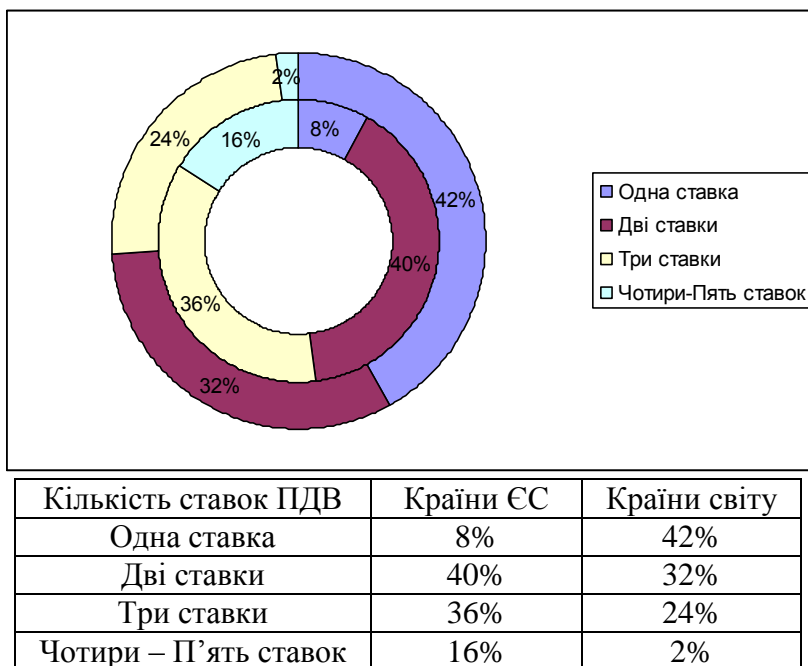


Рис. 1. Диференціація ставок ПДВ в країнах ЄС та світі

Джерело: складено автором на основі джерела [3]

Наприклад, кількість ставок податку варіюється від однієї, що застосовується для всіх товарів в Данії, до семи у Франції. Зниженими ставками від 2,1 до 13% обкладаються у Франції товари та послуги першої необхідності, натомість стандартна ставка – 20,6% – застосовується до промислових товарів і вища – 33,3% – до предметів розкоші [2].

На відміну від багатьох європейських країн, які широко використовують пільгові ставки ПДВ для товарів першої необхідності, в Україні пільгові ставки податку не застосовуються, а чинним законодавством встановлено три ставки ПДВ згідно з ПКУ: 20% (крім операцій, що не є об'єктом оподаткування, звільнених від оподаткування, та ін. згідно з ПКУ); 0% (у режимі безмитної торгівлі та ін. згідно з ПКУ); 7% (постачання на митній території України медичних засобів, виробів або обладнання, дозволених для виробництва і застосування в Україні) [1].

Акцизний податок – це непрямий податок на споживання окремих видів товарів, що включається в їх ціну і регламентується Розділом VI ПКУ [1]. Ставки акцизного податку в Україні: адвалорна (у відсотковому відношенні від вартості підакцизного товару); специфічна (у вартісному вираженні за одиницю товару); адвалорна і специфічна. Коло підакцизних товарів у розвинених країнах охоплює алкогольні, тютюнові вироби, пальне та ін., і використовуються як інструмент зниження споживання певних груп товарів.

Треба наголосити, що з 1 січня 2015 р. терміном на 12 місяців на території України запроваджується додатковий імпортний збір, згідно Закону «Про заходи щодо стабілізації платіжного балансу України відповідно до статті XII Генеральної угоди з тарифів і торгівлі 1994 року» [4], який сплачується за товари, що ввозяться на територію України, митна вартість яких перевищує еквівалент 150 євро, та товари, що ввозяться на митну територію України в обсягах, які підлягають оподаткуванню митними платежами. Додатковий імпортний збір не сплачується за життєво необхідні товари (наприклад нафта, електроенергія, бензини, мазут, тощо). Ставка визначається залежно від класу товару: 10% – для товарів, що класифікуються у товарних групах 1-24 УКТ ЗЕД; 5% – для товарів 25-97 УКТ ЗЕД.

Також запроваджено акцизний податок з роздрібного продажу підакцизних товарів, безпосередньо громадянам та іншим кінцевим споживачам для їх особистого некомерційного використання незалежно від форми розрахунків. Для цілей сплати акцизного податку до суб'єкта господарювання роздрібною торгівлі відноситиметься суб'єкт господарювання за наявності в нього однієї з таких ознак: здійснення продажу пива, алкогольних напоїв, тютюнових виробів, а також деяких паливо-мастильних матеріалів, згідно з ПКУ; продаж безпосередньо громадянам або іншим кінцевим споживачам для некомерційного використання [1].

Мито – непрямий податок, що стягується з товарів (інших предметів), які переміщуються через митний кордон, тобто ввозяться, вивозяться або проходять транзитом, і який включається до ціни товарів та сплачується за рахунок кінцевого споживача і регламентується Митним кодексом України [5].

У залежності від напрямку руху товару в Україні застосовується ввізне (яке стягується митницями при надходженні іноземних товарів на внутрішній ринок) та вивізне мито (нараховується на товари та інші предмети при їх вивезенні за межі митної території України). За способом нарахування мита: адвалерне (у відсотках до митної вартості товарів, що обкладаються митом), специфічне (у грошовому розмірі на одиницю товарів, що обкладаються митом), комбіноване (адвалерне і специфічне). На окремі товари може бути встановлене сезонне, ввізне та вивізне мито на термін не більший від чотирьох місяців з моменту їх встановлення.

Однією з важливих причин розвитку непрямих податків в країнах ЄС стала, поряд з історичними традиціями, наполегливо впроваджувана політика уніфікації податкових систем країн співтовариства. Проте, непряме оподаткування має і ряд суттєвих недоліків: непрямі податки в умовах розвинених ринкових відносин обмежують розмір прибутку

підприємництва, так як в умовах конкуренції не завжди можливе підвищення ціни на величину непрямих податків, особливо у випадках підвищення ставок цих податків; регресивність непрямих податків; коливання надходжень тощо.

В Україні проведення податкової реформи передбачає ряд заходів, зокрема: скорочення кількості податків і зборів (з 22 до 9), переведення деяких податків із загальнодержавних до місцевих, фінансова децентралізація, створення служби фінансових розслідувань та інші заходи Кабінетом міністрів України та Верховною Радою України.

Для подальшого вдосконалення системи непрямих оподаткування в Україні необхідно зробити наступні кроки:

- адаптувати національне законодавство до норм і стандартів ЄС;
- привести у відповідність структуру податкової системи та порядок стягнення основних податків до світових стандартів;
- зміни до податкового законодавства повинні вноситися системно та узгоджено.

Для України важливим сьогодні є вдосконалення непрямих податків у податковій системі, оскільки вони являються не тільки суттєвим джерелом доходів бюджету, але й важливим інструментом державного регулювання [2].

Отже, з огляду на досвід країн із розвинутою економікою, які теж здебільшого методом проб і помилок впроваджували податкове законодавство на своїх територіях, наша держава, зокрема, вимагає нетрадиційного підходу до кодифікації наявної податкової системи. Результатом такого підходу може бути передусім стабілізація основ оподаткування, закладення підвалин цілісної податкової бази, з іншого – створення сприятливих умов для вдосконалення механізму нарахування і стягнення податків. Сьогодні можна стверджувати, що в Україні створено податкову систему, яка дає змогу мобілізувати кошти в розпорядження держави, здійснювати їхній розподіл та перерозподіл на цілі економічного і соціального розвитку.

Список використаних джерел:

1. Податковий кодекс України: Закон України від 02.12.2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
2. Міжнародний досвід реформування податкових систем: види податків та електронна звітність // Офіційний сайт Державної фіскальної служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/modernizatsiya-dps-ukraini/arkhiv/mijnarodniy-dosvid-rozvitk/svitovui-dosvid/mrdosvid/>
3. Тулуш Л.Д. Функціонування податку на додану вартість у сільському господарстві: досвід ЄС / Л.Д. Тулуш. – Економічний вісник Донбасу. – 2010. – № 2. – С. 90-95.

4. Про заходи щодо стабілізації платіжного балансу України відповідно до статті XII Генеральної угоди з тарифів і торгівлі 1994 року: Закон України від 28.12.2014 р. № 73-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/73-19>

5. Митний кодекс України: Закон України від 13.03.2012 р. № 4495-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/4495-17>

Ніконова М.В.

*кандидат економічних наук,
старший економіст,
Національний банк України*

«COST OF CRISES» АБО ПІДХОДИ ДО ОЦІНЮВАННЯ «ВАРТОСТІ» БАНКІВСЬКОЇ КРИЗИ

Фінансова криза 2007-2008 р., виявивши прогалини регулювання та нагляду за фінансовим сектором, загостривши проблему «moral hazard» та засвідчивши відсутність уваги до системних ризиків, зумовила актуальність визначення можливих підходів до оцінювання «вартості» банківської кризи.

На сучасному етапі розвитку фінансової системи проблемою узагальнення підходів до оцінювання «вартості» банківської кризи займаються зарубіжні вчені-економісти, зокрема Luc Laeven, Fabian Valencia David S. Hoelscher та ін. Значну увагу аналізу кризових явищ також приділяють українські вчені-економісти: В.В. Крилова, В.І. Міщенко, С.В. Науменкова, З.М. Васильченко.

Метою цієї статті є узагальнення підходів до оцінювання вартості банківської кризи та визначення можливих підходів до оцінювання вартості банківської кризи в Україні.

За результатами аналізу літературних джерел [1-9], присвячених даній проблемі доводиться констатувати відсутність єдиного підходу до оцінювання «вартості» банківської кризи. Переважна більшість проаналізованих підходів зводиться до виокремлення таких основних складових, як зміна ВВП, фіскальні витрати, а також зміна обсягів кредитування.

Проте, на наш погляд, очевидним є той факт, що окремі заходи або дії реалізовані з боку приватного або державного сектору неможливо виміряти у грошовому вимірі. Мова, наприклад, йде про те, що у США в жовтні 2008 року було здійснено безпрецедентне перетворення компаній

«Goldman Sachs» і «Morgan Stanley» на банківські холдингові компанії з повним доступом до федеральної підтримки.

Крім того, на наше глибоке переконання, здійснити точний вимір економічних наслідків окремих заходів та/або дій у даний момент часу не є можливим. Ми вважаємо, що остаточна оцінка кризи (зокрема збитків) повинна бути визначена (переглянута) з часом.

З огляду на викладене вище доводиться констатувати, що оцінювання вартості банківської кризи в Україні повинно ґрунтуватись на двох основних складових: макроекономічних та мікроекономічних характеристиках банківської кризи.

У випадку оцінювання вартості банківської кризи за «макроекономічними характеристиками» банківської кризи (ВВП, інфляція, внутрішнє кредитування тощо, проблемним є питання «чи виключно кризові явища у банківському секторі вплинули на значення макроекономічних показників».

При цьому, основними «мікроекономічними характеристиками» банківської кризи, ми вважаємо, мають бути такі:

- показники діяльності банківської системи (проблемні банки, депозити, обсяги кредитування, недіючі кредити тощо);

- вартість рішень стосовно банківського сектору (cost of resolution). При цьому оцінювання втрат, пов'язаних із реалізацією заходів, здійснюється з огляду на основні складові кризового менеджменту (crisis containment, bank restructuring, asset management), а також джерела здійснення відповідних витрат: витрати приватного та державного секторів (private sector resolution та government resolution).

Слід зазначити, що у літературних джерелах, в яких розглядаються підходи до визначення вартості банківської кризи, не містяться концепцій щодо розкриття факторів впливу банківської кризи на ВВП. Проте за результатами проведеного огляду доцільним вбачається виокремлення двох підходів до визначення такого впливу.

Ми є прихильниками, що доцільно виокремлювати два підходи до визначення впливу саме банківської кризи на ВВП, з огляду на дані в розрізі:

- каналів поширення кризових явищ;
- системи національних рахунків.

При розгляді можливих каналів поширення кризових явищ, особлива увага має бути приділена таким каналам:

- фінансовий канал (зменшення внутрішнього та зовнішнього кредитування);

- торговий канал (торгові шоки, які пов'язані із суттєвим зменшенням попиту);

– отже, згідно з даним підходом методологія визначення впливу банківської кризи на ВВП України має виходити з виключення з загального рівня падіння ВВП впливу фактору суттєвої експорт орієнтованості та залежності України від цін на сировинні ресурси. У свою чергу, зміну (зменшення) обсягів кредитування можна розглядати як визначальний фактор впливу банківської кризи на рівень падіння ВВП.

Ми вважаємо, що у випадку впливу саме банківської кризи на ВВП на основі системи національних рахунків, очевидною є низка переваг:

– дозволяє комплексно оцінити стан національної економіки та результати діяльності окремих галузей економіки шляхом протиставлення кожній стадії відтворення відповідного рахунку або групи рахунків, які характеризують інтенсивність руху вартості товарів та послуг через всі стадії відтворювального циклу;

– таким чином, відповідно до даного підходу визначення впливу банківської кризи на ВВП України може здійснюватись на основі аналізу фактичного вкладу банків (або сектору «інших депозитних корпорацій») у ВВП країни.

Отже, в основі розглянутих вище підходів насамперед перебуває аналіз фактору кредитування банками економіки країни. Проте визначення впливу банківської кризи на ВВП згідно з першим підходом (канали поширення кризових явищ) є досить умовним та грубим. На відміну від другого підходу (система національних рахунків), який дозволяє точніше виміряти вклад банків у ВВП, а отже, й вплив банківської кризи на ВВП.

Найзмістовнішими у цьому контексті вбачаються рахунки фінансових потоків, що являють собою тривимірну матрицю, в якій пов'язуються сектори-кредитори, сектори-боржники та фінансові активи, що використовуються в операції.

Подальша робота щодо ідентифікації можливих підходів до оцінювання вартості банківської кризи в Україні повинна виходити з узагальнення всіх даних, які підпадають під запропоноване нами визначення двох основних характеристик (макро- і мікроекономічних), а також має бути продовжена у напрямі розвитку в Україні рахунків фінансових потоків.

Список використаних джерел:

1. David S. Hoelscher Managing Systemic Banking Crises – Режим доступу: <http://web.worldbank.org/archive/website01049/WEB/IMAGES/HNOELSCH.PDF>
2. Gerard Caprio, Jr. Daniela Klingebiel Banking insolvencies: Cross-country experience// The world Bank. Policy Research Working Paper #1620. – July 1996. – Режим доступу: <http://elibrary.worldbank.org/doi/pdf/10.1596/1813-9450-1620>

3. Glenn Hoggarth, Jack Reidhill, Peter Sinclair Resolution of Banking Crises: An Overview//Presented at the Centre for European Economic Research, July 2003. – Режим доступу: http://ftp.zew.de/pub/zew-docs/div/regconf/Hoggarth_1.pdf

4. Financial Crises: Characteristics and Indicators of Vulnerability // International Monetary Fund, 1998. – P. 74-97. – Режим доступу: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/weo0598/pdf/0598ch4.pdf>

5. Luc Laeven, Fabian Valencia Resolution of Banking Crises: The Good, the Bad, and the Ugly// IMF Working Paper/10/146, June 2010. – Режим доступу: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2010/wp10146.pdf>

6. Luc Laeven, Fabian Valencia Systemic Banking Crises Database: An Update IMF Working Paper/12/163 – June 2012. – Режим доступу: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2012/wp12163.pdf>

7. Mr. David S. Hoelscher Bank Restructuring and Resolution // IMF Publications. – Режим доступу: https://books.google.com.ua/books?id=QNqWvSXcV7QC&pg=PA8&lpg=PA8&dq=cost+of+crisis+resolution&source=bl&ots=WSEHBbbNTd&sig=RV_OBdpiXLA1fvhWRQ6yBPJ-jhI&hl=ru&sa=X&ei=CN40VY3_Aur9ygPN7YHoCA&ved=0CBsQ6AEwADgK#v=onepage&q=cost%20of%20crisis%20resolution&f=false

8. Patrick Honohan, Daniela Klingebie Controlling the Fiscal Cost of Banking Crises The World Bank. – Policy research working paper № 2441. – Режим доступу: http://www-wds.worldbank.org/servlet/WDSContentServer/WDSP/IB/2000/11/04/000094946_0010200530432/Rendered/PDF/multi_page.pdf

9. The cost of the Wall Street-Caused financial Collapse and ongoing economic crisis in more than \$12,8 trillion. – Report from Better Markets. – September 2012. – Режим досту: http://bettermarkets.com/sites/default/files/Cost%20Of%20The%20Crisis_2.pdf

ФІНАНСИ ТА ПОДАТКОВА ПОЛІТИКА

Віняр О.С.

студентка,

Львівський національний університет імені Івана Франка

РЕГУЛЮВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ ЧЕРЕЗ ФІСКАЛЬНИЙ МЕХАНІЗМ

Фіскальна політика має значний вплив на сукупний попит і пропозицію шляхом вилучення частини грошових потоків через оподаткування та перерозподіл бюджетних коштів з метою досягнення загальнодержавних цілей економічного, політичного і соціального характеру. Першочерговим завданням держави є стабілізація економіки, яка реалізується інструментами фіскальної політики через маніпулювання державними видатками й оподаткуванням.

Суспільно-політичне становище кінця 2013-го початку 2014 року оголило ряд прихованих економічних проблем, що стосуються фіскальної сфери. Українська податкова система є однією із найскладніших і найобтяжливіших у світі за показниками кількості платежів та часових витрат на адміністрування. Велика кількість бюрократичних процедур, фіскальний тиск з боку податкових органів поряд із корумпованістю державних службовців та низькою культурою сплати податків у суспільстві є ключовими перешкодами ведення бізнесу та створення передумов для тінізації економіки.

У 2010 році Україна стала на шлях реформування податкової системи і першим кроком на цьому шляху стало прийняття Податкового кодексу. Як відомо, до прийняття Кодексу стягувалося 29 загальнодержавних та 14 місцевих, а після введення в дію 18 та 5 відповідно. Протягом останніх років прийнято ряд законів, щодо вдосконалення положень податкового кодексу, що значно скоротило кількість податків і зборів (див. рис.1).

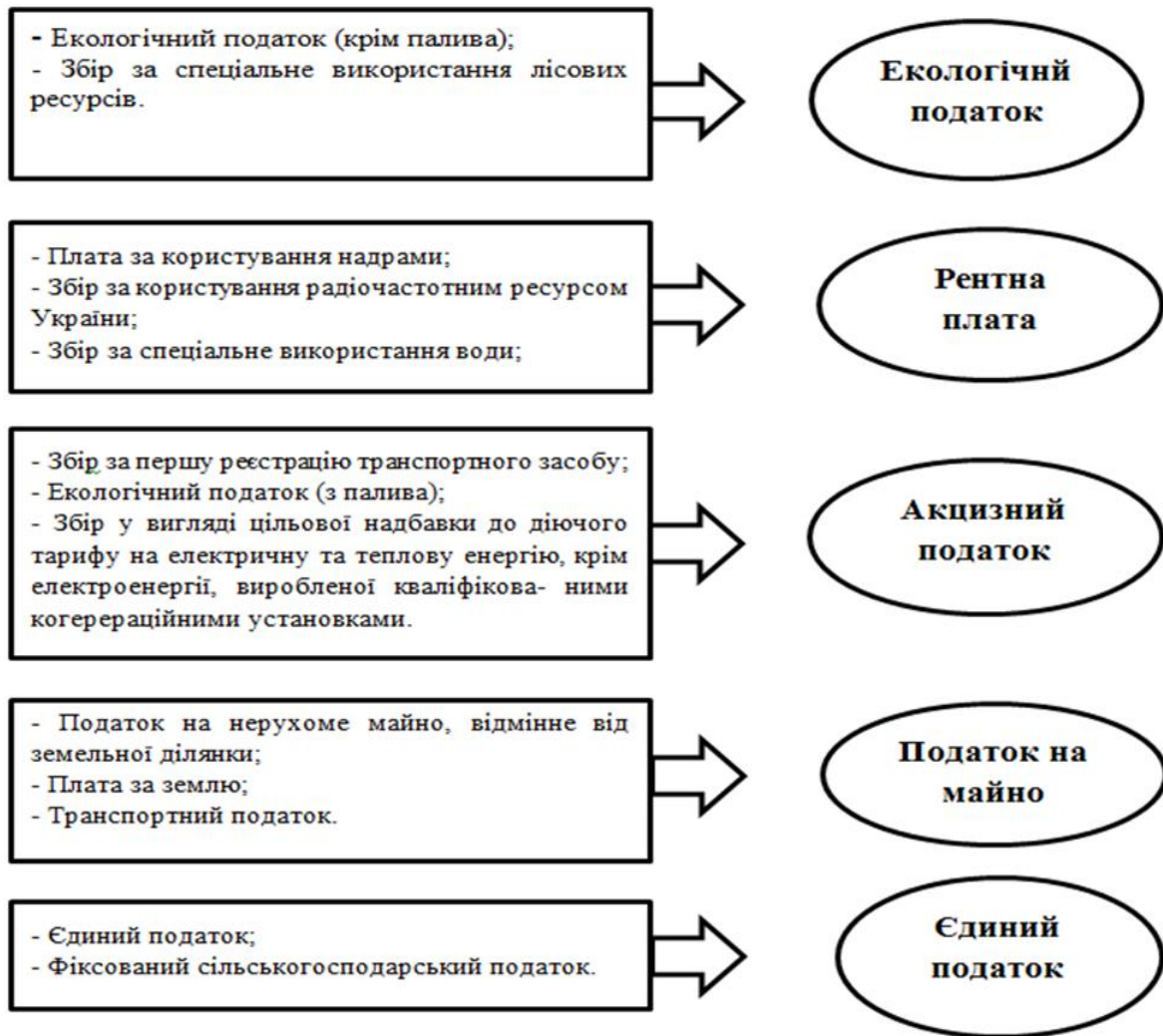


Рис. 1. Реформування податкової системи України

Джерело: складено автором на основі: [1]

Скасовуються такі податки і збори:

- збір за провадження деяких видів підприємницької діяльності;
- збір у вигляді цільової надбавки до діючого тарифу на природний газ для споживачів усіх форм власності;
- рентна плата за транспортування нафти, нафтопродуктів, природного газу та аміаку магістральними нафтопроводами територією України;
- збір на розвиток виноградарства, садівництва і хмелярства.

Також деякі податки перевели із загальнодержавних до місцевих:

- Податок на майно;
- Фіксований сільськогосподарський податок, що тепер в складі Єдиного податку [3].

Завдяки проведеним реформам Україна зробила стрибок у рейтингу Doing business-2014 увійшовши в «першу сотню». Україна зайняли почесне 96-е місце розмістившись в рейтингу між Філіппінами (95-е місце) і Багамами (97-е місце). В першу чергу, цей ривок відбувся в

стовпці «Оподаткування», плюс 49 пунктів до минулорічного показника (див. табл. 1).

Таблиця 1

Показники ефективності функціонування податкової системи України за рейтингом «Ведення бізнесу» 2010–2015 рр.

Рік	Місце в рейтингу	Загальна кількість податкових платежів	Час на адміністрування (годин на рік), всього	Середньозважена ставка оподаткування, %
2010	142	147	736	57,2
2011	145	135	657	55,50
2012	152	135	657	55,40
2013	137	28	491	57,1
2014	112	22	390	54,90
2015	96	9	350	52,9

Джерело: складено автором на основі [3; 4; 5]

Головним чином підвищення в рейтингу відбулося за рахунок групування більшості податків та зборів. На даний час в Україні з огляду на необхідність посткризового відновлення економіки уряд країни обрав стратегію стимулюючої фіскальної політики, але незважаючи на всі проведені реформи, значне зменшення податкового навантаження не відбулося (див. табл. 2).

Таблиця 2

Динаміка податкового навантаження в Україні за 2010–2014 рр.

Показники	2010 рік	2011 рік	2012 рік	2013 рік	2014 рік
ВВП (в фактичних цінах, млн. грн.)	1082569	1316600	1408889	1454931	1566728
Темпи росту (зменшення) ВВП, у % до минулого року	118,5	121,6	107,0	103,3	107,7
Податкові надходження до зведеного бюджету України, млн. грн.	234448	334692	274700	262800	280200
Страхові внески, млн. грн.	119343	150214	157980	16863	165923
Податкове навантаження, %	32,7	36,8	30,7	29,5	28,5

Джерело: [6]

Система оподаткування в Україні не тільки має обтяжливий характер для підприємців, а й суттєво заважає природному переростанню малого бізнесу в середній. Досить часто середні підприємства у своєму прагненні мінімізації податків активно використовують дрібнення як засіб «розвитку» і, відповідно, преференції спрощеної системи оподаткування. Такі адміністративні бар'єри вимагають оптимізації умов ведення бізнесу. Відповідно, замість детінізації економіки, отримуємо зростання рівня неофіційної економіки, який знаходиться поза податковим полем.

Розглядаючи вплив фіскальної політики на економіку, слід враховувати, що її заходи тісно пов'язані з державним бюджетом. Цей процес пояснюється тим, що будь-які зміни у фіскальній політиці супроводжуються відповідними змінами у державному бюджеті. Метою фіскальної політики є досягнення стабілізаційного ефекту в економіці, тобто збільшення обсягів виробництва, зменшення безробіття та зниження інфляції. Отже, фіскальна політика, виконуючи стабілізаційну функцію, водночас виконує і бюджетну функцію [7].

Вітчизняна система оподаткування має суто фіскальний характер, а політика уряду жодним чином не стимулює виробництво, інновації та інвестування в реальний сектор економіки [8].

В Україні для переходу до стимулюючої бюджетної політики потрібно вирішити два, на перший погляд, взаємовиключні завдання – збільшення бюджетних доходів і зниження податкового навантаження до рівня, що буде сприяти зростанню виробництва.

Список використаних джерел:

1. Проект концепції реформування податкової системи України, розроблений робочою групою Мінекономрозвитку. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.financforyou.com.ua/wpcontent/uploads/2014/07/podatковаReforma.pdf>
2. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI (Редакція станом на 13.08.2015) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: zakon.rada.gov.ua/go/2755-17
3. Doing Business 2011: Making a Difference for Entrepreneurs – The World Bank Group [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.doingbusiness.org/>
4. Doing Business 2013: Smarter Regulations for Small and Medium-Size Enterprises [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.doingbusiness.org/>
5. Doing Business 2015: Going Beyond efficiency – The World Bank Group [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.doingbusiness.org/>
6. Щомісячний Моніторинг основних індикаторів бюджетної та банківської систем України [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.ibser.org.ua/news/559/>

7. Дадашова П.А. Моделювання взаємозалежності між показниками монетарної та фіскальної політики / П.А. Дадашова // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2014. – Том 18. – № 1. – С. 147-155.

8. Сологуб О.В. Гармонізація непрямого оподаткування на етапі євроінтеграційних процесів / О.В. Сологуб [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.pap.in.ua/4_2013/73.pdf

Гуцул Д.В.

студентка;

Кифяк В.І.

кандидат економічних наук,

асистент,

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

ФІСКАЛЬНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ТРАНСФЕРТНОГО ЦІНОУТВОРЕННЯ В УКРАЇНІ

Трансфертне ціноутворення – це викривлення цін угод або розподілу прибутків чи витрат задля мінімізації податкового навантаження. Явище трансфертного ціноутворення виникло у зв'язку з появою великих транснаціональних корпорацій та активізацією міжнародної торгівлі у другій половині ХХ століття. Самовільний перерозподіл оподаткованого прибутку корпораціями спровокував активний пошук окремими державами шляхів урегулювання цього питання всередині національних економік (започаткували таку економічну практику США).

Основним міжнародним правовим актом, що регламентує порядок оподаткування при застосуванні трансфертних цін, є Керівництво Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) з трансфертного ціноутворення для транснаціональних корпорацій і податкових органів 1995 р. Керівництво ОЕСР 1995 р. регламентує податкові аспекти трансфертного ціноутворення в контексті міжнародного податкового права [1, с. 29].

Згідно з настановами ОЕСР, однією із пріоритетних цілей, за для досягнення якої запроваджується застосування трансфертного ціноутворення, є розвиток міжнародної торгівлі та міжнародних інвестицій. Країна, яка здійснює державний контроль за ціноутворенням, має чітко обґрунтувати вплив на прибуток суб'єктів господарювання,

які реалізують товари, здійснюючи операції, визнані, відповідно до законодавства, контрольованими.

Запровадження законодавчих норм регулювання трансфертного ціноутворення створило в Україні новий механізм податкового контролю у відносинах податкових органів та підприємництва, мета якого полягає у моніторингу окремих видів операцій, що здійснюються. За даними Державної фіскальної служби України з-під оподаткування через механізм трансфертного ціноутворення щороку виводиться приблизно 100 млрд. грн., у результаті чого Державний бюджет України недотримує майже 20-25 млрд. грн.

01 вересня 2013 р. набув чинності Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо трансфертного ціноутворення» від 04.07.2013 р. № 408-УІІ, нормами якого регламентовано поняття «трансфертне ціноутворення» та «контрольовані операції». Так, відповідно до вказаного законодавчого акта трансфертне ціноутворення – це система визначення звичайної ціни товарів та/або результатів робіт (послуг) в контрольованих операціях [2, с. 89].

Таким чином, слід розрізняти контрольовані та неконтрольовані операції. Так, контрольованими операціями будуть вважатися:

1) господарські операції з придбання (продажу) товарів (робіт, послуг), що здійснюються платниками податків з пов'язаними особами – нерезидентами;

2) господарські операції з придбання (продажу) товарів (робіт, послуг), що здійснюються платниками податків з пов'язаними особами – резидентами, які:

- задекларували від'ємне значення об'єкта оподаткування з податку на прибуток за попередній податковий (звітний) рік;

- застосовують спеціальні режими оподаткування станом на початок податкового (звітного) року;

- сплачують податок на прибуток підприємств та/або податок на додану вартість за іншою ставкою, ніж базова (основна), що встановлена відповідно до цього Кодексу, станом на початок податкового (звітного) року;

- не були платниками податку на прибуток підприємств та/або податку на додану вартість станом на початок податкового (звітного) року;

3) операції, однією зі сторін яких є нерезидент, зареєстрований у державі (на території), в якій ставка податку на прибуток (корпоративний податок) на 5 і більше відсотків нижча, ніж в Україні, або який сплачує податок на прибуток (корпоративний податок) за ставкою на 5 і більше відсотків нижчою, ніж в Україні [4, с. 30].

Аналіз країн із найбільш сприятливим для ведення бізнесу регуляторним кліматом та порівняння системи трансфертного ціноутворення таких країн з системою трансфертного ціноутворення в Україні дозволило визначити ряд спільних та відмінних рис цих систем, зокрема:

- у більшості розвинених країн пов'язаність осіб оцінюється переважно суб'єктивно, не обмежуючись формальними визначеннями прямого чи непрямого контролю; українське законодавство також враховує можливість впливу однієї особи на рішення інших осіб;

- для контролю за трансфертним ціноутворенням в Україні передбачено використання п'яти методів визначення ціни – порівняльної неконтрольованої ціни, ціни перепродажу, «витрати плюс», чистого прибутку та розподілення прибутку, які також використовуються платниками податків в інших аналізованих країнах;

- у країнах, в яких існує регулювання трансфертного ціноутворення часто передбачено певні спрощення для платників податків або операцій, що підпадають під певні критерії, чого не передбачено в Україні [4, с. 31].

Основні проблеми вітчизняного податкового законодавства у сфері регулювання трансфертного ціноутворення:

- 1) недосконалість законодавчого регламентування процедури підготовки та подання платниками податків Звіту про контрольовані операції, зокрема незрозуміло, які штрафні санкції застосовуватимуться, якщо у Звіт включено не всі операції;

- 2) відсутність нормативного регламентування поняття «політика трансфертного ціноутворення» (світовий досвід свідчить, що наявність спеціального внутрішнього документа – Політики трансфертного ціноутворення (як складова маркетингової політики або окремих внутрішній регуляторний документ) є одним з найефективніших інструментів щодо мінімізації податкових ризиків діяльності великими платниками податків, особливо експортоорієнтованих);

- 3) широкий перелік контрольованих операцій з метою трансфертного ціноутворення, що не відповідає ні Рекомендаціям Організації економічного співробітництва та розвитку, ні передовій європейській практиці. Зокрема, в Україні контрольованими, крім операцій із пов'язаними особами, є також бартерні операції та операції з суб'єктами бізнесу, що не є платниками податку на прибуток на загальних умовах;

- 4) прив'язка суми штрафних санкцій до розміру мінімальної заробітної плати при чималих розмірах ухилення від оподаткування під час здійснення багатомільярдних контрольованих операцій [2, с. 90].

Для формування сприятливого фіскального регулювання трансфертного ціноутворення доцільно:

- розширити офіційно затверджений Кабінетом Міністрів України переліку видань (інформаційних джерел) про ринкові ціни для цілей оподаткування операцій, пов'язаних із трансфертним ціноутворенням.

- розробити електронну базу даних, яка містила б інформацію (з оперативним її оновленням) про ціни реальних договорів, укладених та виконаних українськими підприємствами з резидентами та нерезидентами.

- законодавчого узгодити періодичність та терміни проведення податкових перевірок контрольованих операцій та інших видів податкових перевірок (камеральних, документальних чи фактичних) з метою зниження навантаження податковим контролем на бізнес.

На даний момент нагальним питанням є внесення змін до Закону про трансфертне ціноутворення з метою забезпечення цілісності та всеохоплюваності Закону. Стабільність та справедливість податкового режиму регулювання трансфертного ціноутворення є одним з основних факторів росту ділової активності. Отже, завданням фіскального регулювання трансфертного ціноутворення в Україні є захист податкової бази при одночасному уникненні підстав для подвійного оподаткування, які можуть перешкоджати залученню іноземних інвестицій у вітчизняну економіку.

Список використаних джерел:

1. Полянський Д. Трансфертне ціноутворення та контрольовані операції / Д. Полянський, Н. Бахарєва // Юридична Газета. – 2013. – № 37. – С. 28-31.

2. Олійник Н. Р. Проблеми та напрями вдосконалення організаційно-інституційного забезпечення фіскального регулювання трансфертного ціноутворення в Україні / Н. Р. Олійник // Облік і фінанси. – 2015. – № 1. – С. 88-93.

3. Батракова Т. І. Трансфертне ціноутворення – частина механізму антикризового управління / Т. І Батракова // Науковий вісник Херсонського Державного Університету. – 2015. – № 11. – С. 38-41.

4. Аркатова Ю. В. Оцінка системи трансфертного ціноутворення в Україні / Ю.В. Аркатова // Young Scientist – 2014. – № 11. – С. 29-32.

5. Волошин Ю. М. Механізм податкового контролю трансфертного ціноутворення в АПК / Ю. М. Волошин // Accounting and Finance – 2015. – № 3. – С. 75-79.

МАРКЕТИНГ

Білик О.О.

студентка;

Шлапак О.А.

кандидат економічних наук, доцент,

Вінницький торговельно-економічний інститут

Київського національного торговельно-економічного університету

КОМПЛЕКСНИЙ ПІДХІД ДО СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОВИМИ КОМУНІКАЦІЯМИ ПІДПРИЄМСТВА

У сучасних умовах господарювання важливою проблемою для підприємства є управління маркетинговими комунікаціями.

Існують різні підходи до визначення маркетингових комунікацій. Ф. Котлер розглядає їх як специфічне поєднання засобів реклами, особистого продажу, стимулювання збуту і зв'язків з громадськістю [1, с. 711], Дойль П. – як процес передачі звернення від виробника до споживачів з метою представити товар або послугу компанії з привабливою для цільової аудиторії сторони [2, с. 402]. Ульяновський А.В. під маркетинговими комунікаціями розуміє систематичні відносини між бізнесом і ринком з метою передачі ідей, модифікації поведінки і стимуляції конкретного сприйняття продуктів і послуг окремими людьми, які агрегуються в цільовий ринок [3, с. 367].

У цьому контексті концепція стратегічного управління маркетинговими комунікаціями є науково-обґрунтованим задумом (проектом) підприємства, який базується на прийнятті маркетингових ефективних рішень, які враховують комунікаційний клімат, забезпечують оптимальний комунікаційний потенціал за рахунок раціональної конкурентної поведінки з формування іміджу та бренду підприємства, лояльності споживачів та отримання за рахунок цього довгострокових стійких конкурентних переваг.

В якості об'єктів стратегічного управління маркетинговими комунікаціями підприємства визначають репутацію, імідж і довіру.

Стратегічне управління маркетинговими комунікаціями доцільно розглядати як управління, яке базується на комунікаційному потенціалі підприємства, орієнтує його комунікаційну політику на формування лояльності споживачів, гнучко реагує на зміни маркетингового середовища і позиціонує підприємство на ринку і у свідомості споживачів як суб'єкта раціональної конкурентної поведінки, яке сприяє

формуванню привабливого іміджу підприємства на довгострокову перспективу і забезпечує досягнення стратегічних конкурентних цілей.

Сучасні умови господарювання обумовлюють необхідність комплексного підходу до стратегічного управління маркетинговими комунікаціями.

Для забезпечення ефективності стратегічного управління маркетинговими комунікаціями рекомендується комплексна система стратегічного управління маркетинговими комунікаціями (КССУМК), яка включає такі системи, як система аудиту стратегічного управління маркетинговими комунікаціями, система оцінки ефективності стратегічного управління маркетинговими комунікаціями; система формування портфеля стратегій маркетингових комунікацій (табл. 1) [4 с. 203].

Таблиця 1

КОМПЛЕКСНА СИСТЕМА СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОВИМИ КОМУНІКАЦІЯМИ		
Система аудиту стратегічного управління маркетинговими	Система оцінки ефективності стратегічного управління маркетинговими комунікаціями	Система формування портфеля стратегій маркетингових комунікацій
Підсистема стратегічного моніторингу комунікаційного клімату підприємств	Оцінка зростання товарообігу	Обґрунтування і вибір головної маркетингової комунікаційної стратегії
Підсистема аудиту стратегічного потенціалу маркетингових комунікацій підприємств	Оцінка зростання прибутку від реалізації	Обґрунтування і вибір рекламних стратегій
Підсистема аудиту системи стратегічного управління маркетинговими комунікаціями	Оцінка рівня витрат, пов'язаних зі стратегічним управлінням маркетинговими комунікаціями	Обґрунтування і вибір стратегій у сфері зв'язків з громадськістю
Підсистема аудиту портфеля стратегій маркетингових комунікацій	Оцінка прибутковості стратегічного управління маркетинговими комунікаціями	Обґрунтування і вибір стратегій стимулювання збуту

Розглянемо кожну із запропонованих систем окремо. Аудит стратегічного управління маркетинговими комунікаціями – це діагностичний інструмент, який дозволяє оцінити існуючі диспропорції між передбачуваними і реальними відносинами підприємства і його цільовими аудиторіями. Аудит стратегічного управління маркетинговими комунікаціями допускає повне і системне вивчення всієї стратегічної комунікативної поведінки підприємства з метою виявлення механізмів формування та якісного рівня комунікаційних зв'язків.

Метою аудиту стратегічного управління маркетинговими комунікаціями є оцінка комунікаційної політики підприємства для розробки та прийняття стратегічних управлінських рішень, спрямованих на формування, коригування і підтримку позитивного іміджу підприємства, збереження та підвищення його вартості, репутації на ринку.

Дана модель аудиту стратегічного управління маркетинговими комунікаціями складається з 5 стадій: планування аудиту, проведення аудиту, аналізу отриманої інформації, формування стратегічної комунікаційної платформи, розробки комунікаційної стратегії.

На першій стадії – стадії планування – доцільно усвідомити необхідність проведення аудиту стратегічного управління маркетинговими комунікаціями, встановити цілі, систематизувати вимоги та критерії оцінки, визначити методи проведення аудиту, виходячи з мети і завдань.

На другій стадії – проведення аудиту – необхідно здійснити аудит за наступними напрямками: стратегічний моніторинг комунікаційного клімату підприємств; аудит стратегічного потенціалу маркетингових комунікацій підприємств; аудит системи стратегічного управління маркетинговими комунікаціями; аудит портфеля стратегій маркетингових комунікацій.

На третій стадії – слід провести аналіз отриманої інформації шляхом: контент-аналізу текстових матеріалів: оцінка змісту, тональності, формулювання, повноти інформації, доступності, відповідності декларованим цілям і цінностям; аналізу результатів польових досліджень: вивчення форми і змісту спілкування на різних рівнях, інформаційних потреб працівників, рівня їх психологічного комфорту.

На четвертій стадії необхідно здійснити формування стратегічної комунікаційної платформи, яка ґрунтується на таких параметрах, як: стратегічний комунікаційний клімат, стан стратегічного потенціалу маркетингових комунікацій, стан системи стратегічного управління маркетинговими комунікаціями, стан портфеля стратегій маркетингових комунікацій.

На п'ятій стадії необхідно розробити комунікаційні стратегії, зокрема, утримання позиції та підвищення конкурентоспроможності, збереження існуючого рівня комунікаційної активності; стратегію підвищення ефективності комунікаційних зусиль та стратегію підвищення зовнішньої комунікаційної активності [1, с. 743].

Система аудиту стратегічного управління маркетинговими комунікаціями включає чотири підсистеми: стратегічного моніторингу комунікаційного клімату підприємств, аудиту стратегічного потенціалу маркетингових комунікацій підприємств, аудиту системи стратегічного управління маркетинговими комунікаціями, аудиту портфеля стратегій маркетингових комунікацій.

Друга система КССУМК – це система оцінки ефективності стратегічного управління маркетинговими комунікаціями.

Оцінку економічної ефективності стратегічного управління маркетинговими комунікаціями доцільно здійснювати за наступними показниками: темп приросту обсягу продажу, темп приросту суми прибутку від реалізації, рівень витрат, пов'язаних зі стратегічним управлінням маркетинговими комунікаціями, в загальному обсязі продажів, прибуток стратегічного управління маркетинговими комунікаціями.

Третя система КССУМК – система формування портфеля стратегій маркетингових комунікацій передбачає обґрунтування і вибір головної маркетингової комунікаційної стратегії, рекламних стратегій; стратегій в галузі зв'язків з громадськістю, стратегій стимулювання збуту [2, с. 388].

Впровадження представленої комплексної системи стратегічного управління маркетинговими комунікаціями сприятиме підвищенню ефективності стратегічного управління маркетинговими комунікаціями підприємства і в цілому прибутковості підприємства.

Список використаних джерел:

1. Котлер Ф., Армстронг Г., Сондерс Дж., Вонг В. Основи маркетингу: Пер. з англ. – 4-е європейське видання. – М.: «Вільямс», 2014. – 1200 с.
2. Дойль П., Штерн Ф. Маркетинг менеджмент і стратегії. – 4-е вид. / Пер. з англ. – СПб.: Питер, 2014. – 544 с.
3. Ульяновський А.В. Маркетингові комунікації: 28 інструментів міленіуму. – М.: ЕКСМО, 2008. – 432 с.
4. Сміт П., Беррі К., Пулфорд А. Комунікації стратегічного маркетингу: Пер. з англ. під ред. проф. Л.Ф. Нікуліна. – М.: ЮНІТІ-ДАНА, 2011. – 415 с.

Ліщук Я.М., Бердичевський А.В.

студенти;

Шлапак О.А.

кандидат економічних наук, доцент,

Вінницький торговельно-економічний інститут

Київського національного торговельно-економічного університету

ВИКОРИСТАННЯ DIGITAL ТЕХНОЛОГІЙ В МАРКЕТИНГОВІЙ ПОЛІТИЦІ КОМУНІКАЦІЙ

Стрімкий розвиток технологій не дозволяє маркетингу стояти на місці, він постійно змінюється, доповнюється. Digital технології нині використовуються як на промислових так і на споживчих ринках. Поява та прийняття цифрових технологій, включаючи інтерактивний маркетинг, аналітику, мобільні та «хмарні» технології, дуже швидко внесли свої корективи в бізнес, уряд і промисловість по всьому світу. Освоєння мобільних технологій дозволяє компаніям не тільки оптимізувати багато своїх процесів, але і більш ефективно взаємодіяти з клієнтами, знаходити нові джерела доходів. Незважаючи на високу значимість мобільності, аналітика все ж обігнала її в якості цифрової технології, завоювавши найбільшу увагу.

Маркетологи сьогодні аналізують не тільки показники веб-сайтів, але і оцінюють роботу у всіх напрямках (мобільні додатки, оффлайн, реклама та ін.). Перевіряють кожен свій крок, щоб завжди мати відповідь на питання «наскільки ефективні наші зусилля?». Так як споживач сьогодні прагне знати про товар набагато більше ніж раніше. Усе це призводить до різкого зростання транзакційних витрат у сфері реалізації: продати товар стає дорожче, ніж виготовити. Маркетологи впевнені, що цифрові технології, найімовірніше, здатні допомогти в пошуку нових джерел доходу і збільшенні взаємодії з клієнтами.

Дослідженням використання digital технологій займаються вітчизняні та зарубіжні автори. Зокрема: Твердохліб М.Г., Новаківський І.І., Павленко А.Ф., Савченко Ю.Т., Новак К.І. та ін. Це свідчить про актуальність вивчення даної теми, а також про значний інтерес вчених до подальшого покращення надбань.

Трансформація в цифровий бізнес має вирішальне значення для успіху будь-якої компанії. Найбільшу ставку керівники роблять на розвиток крос-канальної комерції, яка, в кінцевому рахунку, сприяє зростанню клієнтської бази і створенню нових джерел доходу (48%), збільшенню швидкості поширення продукту на ринку (46%), підвищенню залученості клієнтів (46%), швидкому реагуванню на їхні потреби (45%) і проникненню на нові ринки (45%). Подібних результатів можна більш

ефективно досягти шляхом прийняття бізнес рішень, заснованих на даних аналітики. Ось чому значна кількість маркетологів, а саме 34%, вважають аналітику найбільш критичною областю серед цифрових технологій. Більшість компаній (87%) стверджують, що, опираючись на дані аналітичних відділів і роблячи правильні висновки, вони досягли чималих успіхів за минулий – 2014 в області цифрових технологій. Однак вони визнають, що треба ще дуже багато працювати, щоб вирішити цілий ряд проблем, що перешкоджають їх швидкому впровадженню, і, в першу чергу, це стосується питань безпеки. Крім цього, проблеми викликають відстеження новітніх технологій, ресурсні обмеження і різні технічні моменти інтеграції [3].

Ще однією перешкодою для більш широкого впровадження є сам підхід у більшості компаній. Наділяючи кілька робочих груп різними повноваженнями, втрачається однаковість підходу: відповідальність за розвиток і реалізацію стратегії розкидані по підприємству, хоча всім відомо, що комплексний, скоординований підхід є найбільш ефективним.

Єдина робоча група, що вважається з думкою будь-якого клієнта і точкою зору інших відділів компанії (ІТ, фінанси, керівництво та ін.), і враховує їхні зауваження – ось, що потрібно для успішної роботи над реалізацією нових стратегій і впровадженням цифрових технологій.

Одним з найцікавіших висновків у даному дослідженні є співвідношення між рентабельністю компанії (по відношенню до конкурентів у своїй галузі) і освоєнням нею цифрових новинок. Опитування показало, що компанії, спочатку позиціонують себе більш рентабельними, ніж їхні конкуренти, судячи з усього, очікують набагато ширший спектр результатів від об'єднання декількох цифрових технологій. Тобто менш успішні компанії розглядають освоєння новітніх технологій як непереборну задачу, або навіть загрозу, здатну нашкодити їхньому бізнесу, замість того, щоб бачити потенційно можливі перспективи.

Менш рентабельні компанії (64%) не мають достатнього бюджету для впровадження цифрових технологій, а половина з них (51%) навіть не робили спроб щодо реалізації таких проектів. Вони бояться, що цифрові технології можуть сколихнути їх бізнес. Ці дані говорять про те, що оптимістичний і відкритий погляд на цифрові технології у поєднанні з цілеспрямованим підходом до їх реалізації, може справити позитивний вплив на загальну прибутковість компанії. Бачачи безліч можливостей, що відкриваються, і правильно скориставшись ними, компанія може значно перевершити своїх конкурентів. А якщо поглянути на це з іншого боку то, ті компанії, які відстають у перетворенні себе в цифровий бізнес, і намагаються уникнути або сповільнити впровадження новітніх технологій замість використання їх у своїх інтересах, створюють суттєву

прогалину між собою і своїми конкурентами. І чим довше вони чекають, тим важче їм буде надолужити згаяне.

Виділимо основні переваги від реалізації інтернет – технологій:

- нові способи доходу;
- збільшення залученості клієнтів;
- вихід на нові ринки;
- швидке реагування на запити користувачів;
- прискорення відображення нової продукції на ринку;
- вдосконалення і модернізація підходу в роботі компанії;
- вихід компанії на новий рівень обслуговування клієнтів: від орієнтованої-на-продукт до орієнтованої-на-сервіс [2].

Останнім часом компанії домоглися певного прогресу в прийнятті та грамотному використанні цифрових технологій, як для себе, так і для своїх кінцевих користувачів. Маркетологи висловлюють помітний оптимізм в тому, що інтернет-технології здатні поліпшити бізнес-показники по всіх напрямках, включаючи бек-офіс і роботу з клієнтами, а також у поліпшенні комунікацій, що є немало важливим у роботі фірми.

Щодо використання соціальних мереж в діяльності фірм, то як показало маркетингове дослідження користувачів інтернету у віці від 12 до 64 років, найбільш популярною соціальною мережею в українців є ВКонтакте. Акаунти мають майже 80% користувачів. Популярність VK забезпечує широке розмаїття контенту, інтерфейс, інтуїтивно зрозумілий як підліткам так і більш дорослої аудиторії, великий вибір ігор та інших програм, а також зручна мобільна версія. Завдяки можливості створення груп і співтовариств, по безлічі параметрів ця платформа дуже ефективна для просування і PR [4].

Користувачам соцмереж не властива пасивність. Найчастіші дії – поділитися контентом.

Таким чином, головний акцент при просуванні в соціальних мережах повинен бути зроблений на контенті. На зміну прямій рекламі і директ-маркетингу приходить сторітеллінг – короткі, але інтригуючі історії, де бренд є головним героєм або джерелом сюжету.

Дослідження основних мотивів використання соціальних мереж показало, що домінують потреби в комунікації. Більше половини опитаних заходять в свій акаунт, щоб стежити за життям друзів і підтримувати існуючі контакти. Тому при просуванні в соцмережах дуже ефективний вірусний контент, яким користувачі активно діляться в своєму колі спілкування. Тематика контенту цілком може залежати від інтересів конкретної групи. ВКонтакте популярний своїми групами та публіками, які можна використовувати при здійсненні маркетингових комунікацій.

Успішне просування в соціальних медіа вимагає чітко уявляти портрет своєї цільової аудиторії, щоб приходити в її улюблені місця проживання будучи озброєним улюбленим контентом. Варто більше уваги приділяти аудіовізуального контенту, інфографіці. Найбільш значимі публікації повинні виходити в період з 11 до 22 год., це дозволить отримати максимум переглядів. Особливо важливі святкові та вихідні дні, коли люди присвячують мережам більше часу.

Хоча шлях до цифрових перетворень досить тернистий. І лише злагоджена, високо скоординована стратегія, є, мабуть, одним із найбільш перевірених маршрутів впевненої та стійкої трансформації в цифровий бізнес. Маршрутом, що підвищує ефективність компанії і зацікавленість клієнтів у всіх каналах

Список використаних джерел:

1. Оптимізація комунікаційного середовища підприємств [Текст] : дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності) / Оксана Анатоліївна Шлапак. – Тернопіль : ТНЕУ, 2013. – 205 с.

2. 5 причин использовать digital маркетинг – Режим доступу: <http://www.slou.ru-PR.html>.

3. Каково значение digital технологий в бизнесе? – Режим доступу: <http://rusability.ru/internet-marketing/kakovo-znachenie-digital-tehnologiy-v-biznese-issledovanie/>

4. Маркетинговое исследование аудитории Вконтакте 2015 – Режим доступу: <http://rusability.ru/internet-marketing/marketingovoe-issledovanie-auditorii-vkontakte-2015/>

Наукове видання

**РОЗВИТОК ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ
В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ**

**МАТЕРІАЛИ ІІ МІЖНАРОДНОЇ
НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ**

Матеріали друкуються в авторській редакції

Дизайн обкладинки: А. Юдашкіна
Верстка: Н. Кузнецова

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 20.11.2015. Формат 60x84/16.
Папір офсетний. Гарнітура Times New Roman. Цифровий друк.
Умовно-друк. арк. 7,21. Тираж 100. Замовлення № 1115-191.
Віддруковано з готового оригінал-макета.

Видавничий дім «Гельветика»
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4392 від 20.08.2012 р.