

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

Харківський національний автомобільно-дорожній університет



у співпраці з

**Харківський національний економічний університет
імені Семена Кузнеця (м. Харків, Україна)**

**Національний університет водного господарства
та природокористування (м. Рівне, Україна)**

**Навчально-науковий інститут бізнес-технологій «УАБС»
Сумського державного університету (м. Суми, Україна)**

**Харківський навчально-науковий інститут
ДВНЗ «Університет банківської справи» (м. Харків, Україна)**

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ОБЛІКУ, ОПОДАТКУВАННЯ ТА МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

Збірник матеріалів

**Всеукраїнської науково-практичної конференції,
Україна, м. Харків, 31 травня 2019 р.**

ХНАДУ, 2019

УДК 657:336.2:339.9

Конференція зареєстрована в УкрІНТЕІ, посвідчення № 667 від 20.12.2018 р.

*Друкується за рішенням Вченої ради факультету управління та бізнесу
Харківського національного автомобільно-дорожнього університету,
протокол № 10 від 13.05.2019 р.*

Організаційний комітет:

- Туренко А. М.** д-р техн. наук, професор, ректор, ХНАДУ (голова оргкомітету)
- Богомолов В. О.** д-р техн. наук, професор, проректор з наукової роботи, ХНАДУ (заступник голови оргкомітету)
- Дмитрієв І. А.** д-р екон. наук, професор, декан факультету управління та бізнесу, ХНАДУ (заступник голови оргкомітету)
- Маліков В. В.** д-р наук з держ. упр., професор, завідувач кафедри обліку, оподаткування та міжнародних економічних відносин, ХНАДУ (заступник голови оргкомітету)
- Шталь Т. В.** д-р екон. наук, професор, декан факультету міжнародних економічних відносин, Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця
- Сазонець О. М.** д-р екон. наук, професор, завідувач кафедри міжнародних економічних відносин, Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне
- Беляєва Л. А.** канд. екон. наук, доцент, доцент кафедри обліку та оподаткування, Харківський ННІ ДВНЗ «Університет банківської справи»
- Бурденко І. М.** канд. екон. наук, доцент, доцент кафедри бухгалтерського обліку та оподаткування, ННІ БТ «УАБС» Сумського державного університету
- Силенко Н. М.** канд. юрид. наук, доцент, доцент кафедри правового регулювання економіки, Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця
- Ковальова Т. В.** канд. екон. наук, доцент, доцент кафедри обліку, оподаткування та міжнародних економічних відносин, ХНАДУ
- Болдовська К. П.** канд. екон. наук, доцент, доцент кафедри обліку, оподаткування та міжнародних економічних відносин, ХНАДУ (відповідальний секретар)

Сучасні тенденції розвитку обліку, оподаткування та міжнародних економічних відносин : збірник матеріалів Всеукраїнської науково-практичної конференції (м. Харків, 31 травня 2019 року). – Харків : ХНАДУ, 2019. – 280 с.

Матеріали конференції будуть корисні для науково-педагогічних працівників, науковців, представників сфери державного управління, практичних працівників у всіх галузях економіки, а також аспірантів і здобувачів вищої освіти економічних спеціальностей. Матеріали опубліковані в авторській редакції з дотриманням індивідуального стилю. Редакційна колегія не несе відповідальності за достовірність статистичної та іншої інформації, що надано в рукописах, та залишає за собою право не поділяти погляди авторів на ті чи інші питання, що розглянуті в рамках науково-практичної конференції.

© колектив авторів
© ХНАДУ, 2019

ЗМІСТ

1. ВІТЧИЗНЯНІ І ЗАРУБІЖНІ СИСТЕМИ ОБЛІКУ ТА ОПОДАТКУВАННЯ: СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

| | |
|---|----|
| <i>Богашико О.Л.</i> Фінансовий і управлінський облік як інтегрована система інформаційного забезпечення прийняття управлінських рішень на підприємстві | 8 |
| <i>Болдовська К.П.</i> Інструментарій і система забезпечення податкового планування на підприємстві | 11 |
| <i>Бурденко І.М.</i> Синергія та бухгалтерський облік | 13 |
| <i>Волинець Є.Г.</i> Капітальні інвестиції підприємства в обліку податку на додану вартість | 17 |
| <i>Зорянський В.А.</i> Вплив податкового навантаження на стабільність банківського сектору України | 20 |
| <i>Ковальова Т.В.</i> Про можливості вдосконалення плану рахунків | 24 |
| <i>Ковальчук І.В.</i> Удосконалення управлінського обліку діяльності суб'єктів господарювання | 28 |
| <i>Кравченко Д.О.</i> Проблемні аспекти обліку соціально-відповідальної діяльності | 30 |
| <i>Лавришина В.Г.</i> Відображення доходів від реалізації за міжнародними та національними стандартами | 33 |
| <i>Лубенська А.В.</i> Шляхи вдосконалення обліку розрахунків з оплати праці | 36 |
| <i>Лукін В.О.</i> Концептуальна основа в обліку України | 39 |
| <i>Макогон В.Д.</i> Особливості становлення та розвитку податкової системи України | 41 |
| <i>Маліков В.В., Хорошилова І.О.</i> Необхідність та перспективи податкового реформування в Україні | 44 |
| <i>Савченко Т.Г., Мірошниченко О.В.</i> Розвиток інтегрованої звітності банків України відповідно до європейських стандартів | 46 |
| <i>Хорошилова І.О., Лобач К.Р.</i> Податкове планування в розвитку підприємств | 50 |
| <i>Хорошилова І.О., Озерова О.О.</i> Вітчизняні і зарубіжні системи обліку та оподаткування | 53 |
| <i>Яценко В.Ф.</i> Система обліку і калькулювання собівартості продукції за повними витратами: вітчизняний і зарубіжний досвід | 57 |

2. СУЧАСНИЙ ВЕКТОР РОЗВИТКУ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА ТА МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

| | |
|--|-----|
| Болдовська К.П. Розвиток міжнародного співробітництва України на засадах поглиблення євроінтеграції | 60 |
| Болдовська К.П. Міжнародне науково-технічне співробітництво: механізми організації і регулювання та особливості формування державної політики у цій сфері | 63 |
| Болдовська К.П. Шляхи підвищення ефективності інтеграції України до системи світового господарства на засадах провадження збалансованої експортоорієнтованої й імпортозамінної політики | 67 |
| Болдовська К.П. Науково-методологічне підґрунтя стратегічного цілепокладання при розробці концепції розвитку регіону | 71 |
| Болдовська К.П. Іноземне інвестування як стратегічна складова забезпечення економічного розвитку України | 75 |
| Harkusha V.O. Characteristics of the international marketing business environment on the example of Amway | 79 |
| Герасименко О.В. Сучасні тенденції створення спільних цінностей бізнесу, суспільства і держави | 83 |
| Гринюк Н.А. Напрямки міжнародної економічної діяльності споживчої кооперації України | 86 |
| Диха М.В. Досвід нових індустриальних країн в контексті забезпечення міжнародної конкурентоспроможності | 90 |
| Зам'ятіна Є.Ж., Папакіна А.С. Організаційно-економічні аспекти формування механізму забезпечення міжнародної конкурентоспроможності підприємства | 93 |
| Ковешников Н.Л., Голли Я. Современный ресторанный бизнес и рынок общественного питания: мировые тенденции и украинские перспективы | 97 |
| Лиженков Д.В., Цубера Р.С. Сучасні тенденції світової і вітчизняної торгівлі транспортними послугами | 101 |
| Луцків О.М. Євроінтеграційні орієнтири інноваційного розвитку економіки України | 103 |
| Миронов Ю.Б. Сучасні тренди та проблеми розвитку міжнародного туризму | 106 |
| Nikitina A.V. Innovative business development and ways to stimulate it: experience of highly developed countries | 109 |

| | |
|--|-----|
| <i>Nikitina A.V.</i> Securities as an object of investment on world stock market | 113 |
| <i>Піддубна Л.І.</i> Визначення особливостей розвитку експортного потенціалу українських підприємств у 1991-2018 рр. | 117 |
| <i>Pugachevska K.S.</i> Trade enterprise competitiveness on the foreign market | 122 |
| <i>Редзюк Є.В.</i> Трансформація залучення інвестицій в світі як виклик для України | 124 |
| <i>Солопун Н.М.</i> Особливості економічних ризиків терористичного генезу для країн з ринковою економікою | 128 |
| <i>Червякова В.В., Червякова Т.І.</i> Вплив інноваційних технологій на формування світових торговельних потоків | 130 |

3. ЕКОНОМІКО-ПРАВОВІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ТА ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ

| | |
|--|-----|
| <i>Андрєєва Д.В., Гасанов Ю.</i> Особливості вибору збутового каналу у процесі формування інтернаціоналізованої системи розподілу підприємства | 135 |
| <i>Алексєєнко І.А., Жилінська А.С.</i> Управління витратами машинобудівного підприємства | 139 |
| <i>Бодра Ю.А., Тешнер І.С.</i> Управління ризиками зовнішньо-економічної діяльності підприємства | 143 |
| <i>Болдовська К.П., Давиденко Д.В.</i> Особливості розробки маркетингового комплексу підприємства, орієнтованого на зовнішній ринок | 145 |
| <i>Болдовська К.П., Лиженков Д.В.</i> Інструментарій розбудови інноваційної системи країни як підґрунтя забезпечення її сталого економічного зростання | 149 |
| <i>Бугріменко Р.М., Смірнова П.В.</i> Трансформація підприємств роздрібної торгівлі в умовах глобалізації | 153 |
| <i>Бурковська А.І.</i> Нормативне регулювання питань якості продуктів харчування як основна умова продовольчої безпеки держави | 156 |
| <i>Вітряк Т.Б.</i> Економіко-математичне моделювання як інструмент вивчення процесів ринку праці | 159 |
| <i>Водолазька А.О., Болдовська К.П.</i> Аспекти вибору зарубіжного постачальника як основи ефективної організації імпорتنих закупівель підприємства | 162 |

| | |
|--|-----|
| Войчишина Ю.В. Економічні проблеми розвитку переробної промисловості в умовах глобалізаційних та інтеграційних перетворень | 166 |
| Волинець Є.Г., Колісник В.В. Методичний підхід до оцінки ризику кредитного портфеля комерційного банку | 170 |
| Волкова А.Р. Проблемы экономического развития и конкурентоспособности субъектов хозяйствования в условиях глобализационных и интеграционных преобразований | 174 |
| Воляк О.О. Концепція управління вартістю промислових підприємств України | 178 |
| Груська Т.В. Економічні проблеми розвитку харчової промисловості України в умовах глобалізації | 182 |
| Демиденко М.С. Проблеми врегулювання неплатоспроможності підприємств в Україні | 185 |
| Кириченко Г.В. Вартісно-орієнтоване управління як критерій ефективності роботи підприємства | 187 |
| Ковешников Н.Л. Особенности корпоративной стратегии и развития системы международного бизнеса Sony Corporation | 189 |
| Копитко М.І., Якевич В.Р. Бенчмаркінг у діяльності страхових компаній в умовах глобалізації | 195 |
| Коротка О.І. Модель як механізм вирішення проблем управління розвитком суб'єктів господарювання | 198 |
| Levkovets N.P. Legislative provision of economic security of the functioning of Ukrainian enterprises | 202 |
| Маренич А.О., Болдовська К.П. Методичні аспекти оцінки ефективності імпортних операцій підприємства | 206 |
| Матвійченко В.В., Болдовська К.П. Особливості застосування механізмів венчурного фінансування в інноваційному процесі | 210 |
| Мельничук О.О. Аналіз тенденцій ризиків фінансування підприємств АПК | 212 |
| Нікітіна А.В. Декомпозиційна модель управління економічної безпеки підприємства в умовах глобалізації | 214 |
| Nikitina A.V., Kadygrob Yu. Yu. Main principles and types of portfolio investment under globalization conditions | 218 |
| Нікітіна А.В., Лиженков Д.В. Класифікація інвестиційних проектів як важливе теоретичне підґрунтя для формування ефективної системи управління міжнародними інвестиціями | 223 |
| Онїщенко М.Л., Дутченко О.О. Формування інформаційного ресурсу – стратегічний напрямок розвитку сучасних підприємств | 227 |

| | |
|---|-----|
| Остапенко О.Г. Процедура банкрутства: новели законодавства | 230 |
| Перепелюкова О.В., Новіченко О.І. Особливості стратегічного управління зовнішньоекономічною діяльністю сільсько-господарського підприємства | 235 |
| Перунова О.М. Міжнародно-економічний договір у системі міжнародного економічного права | 239 |
| Плигач К.Д. Сучасний стан техніко-технологічного потенціалу сільськогосподарських підприємств черкаської обл. | 243 |
| Полінкевич О.М., Романюк А.Ю. Складові та проблеми проведення дью діліндженсу в Україні | 247 |
| Прутуляк Н.М. Інтеграція інтелектуального капіталу в систему фінансового управління компанією | 249 |
| Сарыева А., Базарова З. Методические аспекты оценки эффективности работы внешнеторгового аппарата предприятия | 253 |
| Севрук І.М. Формування маркетингової товарної політики підприємства на зарубіжних ринках | 257 |
| Тисленко В.И., Васильченко А.И. Разработка стратегии предприятия на международном рынке в рамках системы маркетинг-менеджмента ВЭД | 260 |
| Трушкіна Н.В. Правові проблеми розвитку логістичних кластерів в Україні | 264 |
| Хорошилова І.О., Старенков Д.О. Моделювання діяльності комерційного банку | 267 |
| Цубера Р.С., Лиженков Д.В. Методичні аспекти й інструментальні процедури процесу формування стратегії виходу підприємства на зовнішній ринок | 271 |
| Шломчак Г.Г., Мироненко М.А. Особливості сучасного стану розвитку металургійної галузі України | 275 |

1. ВІТЧИЗНЯНІ І ЗАРУБІЖНІ СИСТЕМИ ОБЛІКУ ТА ОПОДАТКУВАННЯ: СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

ФІНАНСОВИЙ І УПРАВЛІНСЬКИЙ ОБЛІК ЯК ІНТЕГРОВАНА СИСТЕМА ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Богашко О.Л., канд. екон. наук, доцент

*Навчально-науковий інститут економіки та бізнес-освіти
Уманський державний педагогічний університет ім. П. Тичини*

Управлінський облік – нове для України поняття, яке з'явилося на початку ринкових перетворень у 90-х роках минулого століття. Як відомо, поділ бухгалтерського обліку на підсистеми фінансового й управлінського обліку офіційно не визнано. Всі законодавчі та нормативні акти з бухгалтерського обліку орієнтовані на збереження єдиної системи бухгалтерського обліку. Разом з тим, в навчальних планах підготовки фахівців з бухгалтерського обліку та аудиту, фінансовий і управлінський обліки виділені як самостійні навчальні дисципліни, а в навчальних програмах визначені об'єкти та методи цих видів обліку, склад і порядок формування облікової та звітної інформації, її користувачі та інше.

Управлінський облік регулюється внутрішніми положеннями організації, в яких визначено зміст необхідної інформації, терміни, форми і порядок її подання управлінським службам організації.

Попри те, що в останні роки проблеми управлінського обліку перебувають в центрі уваги наукових і практичних працівників, ще поки не склалося усталене, загально-

визнане визначення управлінського обліку, його предмету й об'єкту; триває дискусія про доцільність його виділення з єдиної системи бухгалтерського обліку.

Практики, що заперечують існування управлінського обліку, вважають неприпустимим поділ єдиної системи бухгалтерського обліку на підсистеми фінансового й управлінського обліку. З цією позицією важко не погодитися, оскільки поділ бухгалтерського обліку на підсистеми фінансового й управлінського обліку не тільки недоцільно, але й неможливо.

З одного боку, для обґрунтування будь-яких управлінських рішень необхідна вся сформована у бухгалтерському обліку інформація, в тому числі й та, яка включена у сферу фінансового обліку. Так, для вироблення заходів з мінімізації витрат і збільшенню доходів необхідні дані про наявність, рух і використання різних видів майна, про забезпеченість капіталом, про стан розрахунків з банками, дебіторами й кредиторами, персоналом та інша інформація, формування якої віднесено до компетенції фінансового обліку. У свою чергу, підсистема фінансового обліку охоплює всі об'єкти бухгалтерського обліку, включаючи облік витрат на виробництво та інших витрат, доходів і результатів, вивчення яких потім дублюється в управлінському обліку.

З іншого боку, виділити з системи бухгалтерського обліку об'єкти, що включаються у сферу управлінського обліку, технічно неможливо без порушення всієї системи бухгалтерського обліку. Ця система настільки цілісна і гармонійна, що при вилученні з неї окремих блоків система суцільного, безперервного і взаємопов'язаного відображення всіх фактів господарської діяльності, які отримали документальне підтвердження і мають грошову оцінку, перестане існувати.

Фахівці з управлінського обліку широко використовують зарубіжні методи обліку, такі як стандарт-костинг,

директ-костинг й інші, залишаючи без уваги численні розробки минулих років з проблем нормативного обліку, його застосування в окремих галузях. Використання накопиченого в цій області вітчизняного наукового надбання сприяло б збагаченню сучасних підходів до обліку та контролю витрат.

Зокрема, терміни «бюджетування» та «бюджет» використовують в незвичному для української економічної науки тлумаченні. В управлінському обліку бюджетом називають і план, і кошторис, і, власне, бюджет, а це ускладнює сприйняття цих понять і збіднює лексику видань, присвячених управлінському обліку.

Збереження єдиної системи бухгалтерського обліку, яка вбирає в себе формування всієї необхідної для управління облікової інформації, не означає, що бухгалтерський облік повинен залишитися відокремленою, замкнутою системою, яка не може бути інтегрована з іншими управлінськими функціями. Управління в цих умовах може бути ефективним тільки за умови об'єднання всіх управлінських функцій, їх націленості на вирішення поставлених завдань на стадії вивчення ринку, складання перспективних, поточних і оперативних планів, організації їх виконання в процесі обліку, контролю та аналізу досягнутих результатів, регулювання небажаних відхилень від планових завдань.

Розширення трактування управлінського обліку сприяє його використанню далеко за рамками підсистеми бухгалтерського обліку. При такому його розумінні вже не управлінський облік є підсистемою бухгалтерського обліку, а бухгалтерський облік виступає складовою частиною комплексу управлінських функцій. Таким чином, дана концепція передбачає більш високий ступінь інтеграції облікової інформації, що забезпечує єдність не тільки системи бухгалтерського обліку підприємства, а й усієї системи народногосподарського обліку в цілому.

ІНСТРУМЕНТАРІЙ І СИСТЕМА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПОДАТКОВОГО ПЛАНУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ

*Болдовська К.П., канд. екон. наук, доцент
Харківський національний автомобільно-дорожній університет*

За сучасних умов високого рівня податкового навантаження можливості стабільного функціонування підприємства багато в чому визначаються розробкою і провадженням обґрунтованої податкової політики, одним із ключових напрямів формування якої є податкове планування. При цьому як науковцями, так і практиками стверджується про доцільність неперервного його здійснення, незалежно від стадії життєвого циклу підприємства – реєстрації, розвитку, процвітання чи занепаду (банкрутства, ліквідації).

Так, використання методів та інструментів податкового планування дає змогу контролювати виконання податкових зобов'язань суб'єктів господарювання, підвищити ефективність податкового менеджменту та зменшити податкове навантаження.

Ефективність податкового планування значним чином залежить від методів, які в ньому використовують. При цьому підбір методів податкового планування здійснюють залежно від особливостей діяльності підприємства, а їх реалізація здійснюється через використання інструментів та схем податкового планування.

Так, окремо виділяють методи стратегічного і поточного податкового планування. Як основні методи стратегічного податкового планування можна назвати: вибір місця реєстрації підприємства, його територіального розташування, юрисдикції, організаційно-правової форми та видів діяльності, визначення часток і складу засновників, формування внутрішньої організаційної структури фірми. Серед методів поточного податкового планування найпоши-

ренішими є вибір облікової політики фірми, форм оплати праці працівників, врахування стратегії і тактики під час укладання господарських договорів, планування податкових платежів, безпосереднє застосування схем з оптимізації податкових платежів тощо.

Інструментами податкового планування є засоби реалізації концепції податкового планування, до них відносять: вибір видів діяльності, вибір видів продукції, вибір системи оподаткування, вибір спеціальних режимів оподаткування, перенесення об'єкта оподаткування, зміну терміну сплати податкових платежів, розподіл відносин, списання запасів, амортизаційні відрахування, розподіл транспортно-заготівельних витрат, формування резервів, зміну структури капіталу, зміну складових структури капіталу тощо.

Застосування методів податкового планування на підприємстві повинне спиратись на відповідну систему забезпечення, яка містить такі складові:

- інформаційне забезпечення – досконале знання і належне розуміння податкового законодавства;
- методичне забезпечення – послідовне й узгоджене використання різних методів податкового планування, що мають бути розроблені тільки для конкретного платника податків з урахуванням особливостей його діяльності;
- організаційне забезпечення – оптимізація чи мінімізація податкових платежів.

Таким чином, сучасним підходом до оптимізації податкових платежів підприємства є податкове планування, при цьому ефективність останнього значно залежить від обраних методів його здійснення.

СИНЕРГІЯ ТА БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК

*Бурденко І.М., канд. екон. наук, доцент
ННІ БТ «УАБС» Сумського державного університету*

З етимологічної точки зору концепція «синергії» використовувалася вперше близько 17-го століття, що походить від грецького терміну «synergos», який визначає дію спільної роботи або співпраці. У цей період концепція синергії, в основному, використовувалася в богословському полі, описуючи «співпрацю людини» і зусилля з божественною волею» [1].

Синергія відповідно до тлумачного словника української мови це:

– підвищена результативність спільної дії чинників порівняно з тими, що діють окремо. ефект взаємного посилення зв'язків однієї системи з іншою на рівні матеріального потоку – спільний (кооперативний) ефект взаємодії елементів у системі;

– співдружнтя дія, сумісна діяльність органів в одному напрямі, взаємне підсилення дії;

– економія та інший вигравш за рахунок поєднання компаній при злитті.

Отже, з точки зору семантики, синергія характеризується економією або іншим ефектом від спільної дії чинників та посилення зв'язків між системами. При цьому системи можуть бути різними, у т.ч. і в економіці.

Синергетичний підхід з'явився протягом останніх двох десятиліть і широко охоплює методи аналізу, які «... здатні аналізувати характеристики нелінійних динамічних економічних систем» (Zhang 1991). Ці методи є пов'язаних з дослідженням «... систем, які складаються з багатьох підсистем, які можуть мати зовсім іншу природу». (Haken 1977). Тому, синергетика займається вивченням того, як співпра-

ця і конкуренція між цими різними підсистемами може піднести «... просторову, тимчасову або функціональну структури на макрорівні»(Haken 1988) [2].

В економіці піонером синергетичного напряму був професор Герман Хакен. Інтерес до вивчення цього явища і до чинників, що забезпечує синергізм в організації, пояснюється отриманням додаткового результату, який прийнято називати синергетичним ефектом. «При високій організованості системи сума властивостей системи буде вище суми властивостей її компонентів. Різниця між сумою властивостей системи і сумою властивостей її компонентів називається синергетичним ефектом, додатковим ефектом творчої взаємодії компонентів» [3].

Вивчення синергії як явища, здатного збільшувати позитивний ефект функціонування корпорації або підприємства, є досить актуальним в сучасний період. Конкуренція давно вже вийшла за рамки виробленого продукту і перейшла у сферу конкуренції управлінських структур. Команда управлінців, частиною корпоративної культури якої є формування синергетичного колективу, цілі якого лежать не тільки в сфері матеріальної вигоди, але і в підтримці сприятливого іміджу компанії, хорошій репутації продукту або послуги, часто залишає далеко позаду тих, хто керується лише бажанням багато заробити. Управлінська синергія по своїй суті є налагоджене взаємодія між менеджерами різних функціональних підрозділів компанії, а також між різними ланками управління. Синергізм, створюваний управліннями переноситься в підлеглі їм групи. При цьому можливе отримання синергії різного типу. Синергію можна розрізняти за характером виникнення: структурну, функціональну та адміністративну [4].

Отже, виникає питання, яким чином бухгалтерський облік може вплинути на зростання ефективності інших систем. Ураховуючи, що кінцевим результатом бухгалтерсь-

кого обліку є фінансова звітність, яка містить інформацію про фінансовий стан, результати діяльності та рух коштів підприємства, а метою фінансової звітності є надання користувачам для прийняття рішень повної, правдивої та неупередженої інформації про фінансовий стан, результати діяльності та рух коштів підприємства. Саме в цьому напрямку бухгалтерський облік та його кінцевий результат – інформація може посилити синергетику в управлінні діяльністю та прийняття рішень користувачами.

Зауважимо, що О. Адамик [5] привернула увагу до питання надання в бухгалтерських звітах облікової інформації про умовно нові для українських підприємств об'єкти обліку (цінні папери, нематеріальні активи, інфляцію, валютні операції, гудвіл тощо). Відображення інформації про такі об'єкти потребує вдосконалення методів спостереження, вимірювання, систематизації та узагальнення інформації про їх стан і рух в бухгалтерській звітності. Є.В. Мних підкреслює неспроможність сучасної бухгалтерської звітності задовольняти потреби управління, оскільки за даними соціологічної експертизи 90 % ведення облікових робіт на господарюючих та негосподарюючих об'єктах налаштоване на податкове декларування та податковий контроль [6].

Забезпечення синергії облікової інформації в управлінні діяльністю суб'єктами господарювання передбачає комплексне врахування різних рівнів і форм зв'язків між елементами системи бухгалтерського обліку та системи управління, еволюція яких посилює їх цілісність і ефективність, можливість багатоваріантного розвитку в нестійкому економічному середовищі функціонування суб'єктів господарювання з урахуванням статистичних і динамічних законів та закономірностей, що має визначальний характер для загальної еволюції економічної системи України [7].

Інформація, яку генерує система обліку, є основою забезпечення діяльності системи управління та взаємодії різних структурних підрозділів підприємства та користувачів. Отже, підвищення ефективності діяльності та прийнятих управлінських рішень викликають необхідність у реформуванні та зміні підходів до формування облікової інформації, а саме до первинного спостереження, оцінювання об'єктів обліку, поточного аналітичного групування, формування звітної інформації, – на всіх стадіях облікового процесу.

Таким чином, на нашу думку, синергія бухгалтерського обліку полягає не тільки у трансформації та модифікації облікового процесу з урахуванням сучасних умов господарювання та глобалізаційних процесів, а також вимагає й якісних змін до суб'єктів облікового процесу. Інтелектуалізація суб'єктів облікового процесу дозволяє підвищити якість облікової інформації необхідної для прийняття рішень.

Перелік посилань:

1. Stan Laura M. Synergetic Economics. Scientific Approaches of Synergistic Economic Networks and Systems. *CS-DC'15* : World e-conference, Sep 2015, Tempe, United States. URL: <https://hal.archives-ouvertes.fr/hal-01291111/document>
2. Foster J., Wild Ph. Economic evolution and the science of synergistics. *Evolutionary Economics*. 1996. Vol. 6. P. 239–260.
3. Шумпетер Й. Теория экономического развития. Москва : Прогресс, 1982. 278 с.
4. Adams R. Perfomans indicators for sustainable development, *Accounting and Business*. 1999. 223 p.
5. Адамик О. Податкові розрахунки і звітність у системі бухгалтерського обліку. *Галицький економічний вісник*. 2004. № 2. С. 116–125.
6. Мних Є.В. Становлення і перспективи розвитку сучасної системи бухгалтерського обліку і аудиту в Україні. *Світ бухгалтерського обліку*. 1997. № 1. С. 32–37.
7. Кузнецова С. А. Синергія облікової інформації в управлінні діяльністю суб'єктів господарювання : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук : 08.00.09. Київ, 2009. 41 с.

КАПІТАЛЬНІ ІНВЕСТИЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА В ОБЛІКУ ПОДАТКУ НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ

Волинець Є.Г., здобувач вищої освіти

*Науковий керівник: Хорошилова І.О., канд. екон. наук
Харківський національний автомобільно-дорожній університет*

Економічна діяльність суб'єктів господарювання значною мірою характеризується обсягами та формами інвестицій, серед яких для промислового підприємства важливою є капітальна. Проблематика капітальних інвестицій з одного боку це – проблемні аспекти обліку капітальних інвестицій явним чином зумовлені на тому що наявністю невизначеностей та суперечливих положень різних регулюючих документів з питань бухгалтерського обліку, а з іншого – вимоги до звітного відображення інформації, щодо якої не виділено ніяких окремих об'єктів бухгалтерського обліку. Капітальні вкладення (інвестиції) - це витрати на будівельно-монтажні роботи, придбання будівель або їхніх частин, устаткування, інструмента, інвентарю, інші капітальні роботи і витрати на проектно-дослідницькі, геолого-розвідницькі і бурові роботи, відведення земельних ділянок і переселення в зв'язку з будівництвом, на підготовку кадрів для споруджуваних підприємств і ін.

Діюча система обліково-аналітичних показників не відображає повною мірою усього розмаїття інвестиційних процесів. Тому, доцільно було б відокремити статті фінансового та реального інвестування підприємств за різними видами фінансових та майнових вкладень в окремі примітки до фінансової звітності.

Діяльність підприємств з покупкою, створенням та капітальним поліпшенням основних засобів, нематеріальних, довгострокових біологічних та інших необоротних

активів є однією з важливіших частин в інвестиційній діяльності підприємства. Відповідно до норм які прописані в Податковому кодексі України, операції з капітальними підприємств, які використовують загальну систему оподаткування, підлягають оподаткування податком на додану вартість.

При використанні коштів на придбання основних засобів суми, що обліковують на рахунку 48 «Цільове фінансування і цільові надходження», списують на рахунок 69 «Доходи майбутніх періодів».

Податкові зобов'язання з податку на додану вартість за операціями з придбання, створення, а також покращенням власних необоротних активів виробничо-господарського призначення у підприємстві не виникають. Але, якщо на підприємстві, господарським способом, здійснюють таку діяльність щодо необоротних активів невиробничого призначення, податкові зобов'язання з податку на додану вартість потрібно, як б навіть сказав що необхідно нараховувати. Але, по при це необхідно враховувати не тільки прямі, а також і накладні витрати. Базою для їх визначення завжди слугують кошторисна вартість або фактичні витрати по кожному із об'єктів інвестування. При цьому необхідно враховувати не тільки прямі, а теж і накладні витрати. Тому на підприємстві необхідно організувати чітку систему позамовного обліку фактичних витрат за кожним з об'єктів капітального інвестування. У процесі обліку інвестиційних витрат за позамовним методом не виникає проблем з визначенням фактичної величини прямих матеріальних, трудових та інших витрат, які нагромаджують на аналітичних мають вказувати особи, відповідальні за їх оформлення.

Після того як ми закінчили поточний місяць і визначили фактичні повні витрати за завершеними і прийнятими

замовниками роботами зі створення та поліпшення невикористаних необоротних активів повинні оформлятися податкові накладні. Вказані у них розміри податкових зобов'язань з податку на додану вартість будуть складовою частиною в інвестиційних витратах підприємства, які обліковуються на рахунку 15 «Капітальні інвестиції» та, відповідно, й первісної вартості таких облікових об'єктів необоротних активів. У бухгалтерському обліку суми податкових зобов'язань з податку на додану вартість відображають проведеннями за дебетом рахунку 15 «Капітальні інвестиції» (субрахунки 151 «Капітальне будівництво», 152 «Придбання (виготовлення) основних засобів» та ін.) і кредитом рахунку 64 «Розрахунки за податками й платежами», субрахунок 641 «Розрахунки за податками».

Отже, на підприємствах, які здійснюють діяльність з капітальними інвестиціями, важливою складовою частиною організації їх обліку є облік податку на додану вартість.

Перелік посилань:

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16 лип. 1999 р. № 996-XIV зі змінами і доповненнями, внесеними Законами України від 11 трав. 2000 р. № 1707-111, від 08 черв. 2000 р. № 1807-111, від 22 черв. 2000 р. № 1829-111.

2. Про податок на додану вартість : Закон України від 03 квіт. 1997 р. № 168/97-ВР з урахуванням змін та доповнень, внесених Законом України від 25 бер. 2005 р. № 2505-IV та іншими Законами України, станом на 28.04.2005 р.

3. Інструкція з бухгалтерського обліку податку на додану вартість : затв. наказом М-ва фінансів України № 141 від 01 лип. 1997 р. зі змінами.

4. Вказівки про склад та порядок заповнення облікових реєстрів малими підприємствами, затв. наказом М-ва фінансів України № 112 від 31 трав. 1996 р. зі змінами.

ВПЛИВ ПОДАТКОВОГО НАВАНТАЖЕННЯ НА СТАБІЛЬНІСТЬ БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ

*Зорянський В.А., аспірант
ДВНЗ «Університет банківської справи», м. Київ*

На сучасному етапі розвитку фінансової системи банки є найпотужнішими посередниками, які обслуговують рух фінансових потоків у всіх сферах взаємовідносин економічних суб'єктів. Це обумовлює підвищену увагу держави до необхідності регулювання діяльності банків у контексті забезпечення стабільності банківської системи. Одним з провідних напрямків такого регулювання є податкова сфера. Банки мають залишатися потужними платниками податків, а також мають підтримувати власну ліквідність та платоспроможність.

В умовах глобалізації й посилення міжнародної мобільності капіталу, оцінювання рівня податкового навантаження банківського сектору набуває особливого значення, зокрема в умовах макроекономічної нестабільності, значних бюджетних дефіцитів та загострення боргових проблем.

Здійснення податкової діяльності банку не повинно перешкоджати ефективності функціонування банку. Банк є фінансовим посередником, а оподаткування банківської діяльності в Україні здійснюється за вимог тих же нормативно-правових норм, що й оподаткування юридичних осіб – суб'єктів господарювання. Система оподаткування банків повинна виконувати не лише фіскальну функцію, а й стимулюючу – перерозподіл коштів з фінансового сектору в сектор реальної економіки. Проте, в останні роки сформувався від'ємний фінансовий результат діяльності банківського сектору, що пояснюється значним обсягом

відрахувань до резервів на можливі втрати від активних операцій [1]. Лише в 2018 році негативну динаміку результату діяльності банківської системи було подолано (табл. 1).

Таблиця 1

Основні показники діяльності банків України

| Рік | Кількість банків, які мають банківську ліцензію, од. | Результат діяльності | Рентабельність активів, % | Рентабельність капіталу, % |
|------|--|----------------------|---------------------------|----------------------------|
| 2013 | 180 | 1436 | 0,12 | 0,81 |
| 2014 | 163 | -52 966 | -4,07 | -30,46 |
| 2015 | 176 | -66 600 | -5,46 | -51,908 |
| 2016 | 96 | -159 388 | -12,604 | -116,74 |
| 2017 | 82 | -24 360 | -1,93 | -15,84 |
| 2018 | 77 | 21 726 | 1,65 | 14,26 |
| 2019 | 77 | 8 691 | 3,84 | 32,1 |

Джерело: побудовано автором за даними [2].

В цьому банківський сектор випадає з числа продуктивних платників податків і не виконує очікувань, з огляду на їхній оборот, фіскальне навантаження. Тривалий час облікові підходи до формування банківських резервів та вимоги Національного банку України відрізнялися. Це призвело до відмінностей у розмірі сформованих банками резервів у системі бухгалтерського обліку від резервів, сформованих з метою визначення бази оподаткування податком на прибуток [3, с. 53]. Ігнорування податкових ризиків у процесі управління фінансами банківського сектору може призвести до втраченої економічної вигоди через прийняття неефективних управлінських рішень.

Найважливішими показниками для оцінки стабільності функціонування банківського сектора в динаміці є: доходи, витрати, податкові відрахування до бюджету, витрати на оплату праці, суми податкових зобов'язань за заробітну плату співробітникам, вартість активів до оподаткування, фінансовий результат. Дані показники є факторами, що формують податкове навантаження [4, с. 53].

Податкове навантаження на банківську діяльність не повинно послаблювати фінансову стійкість банків. Найбільш чутливим сегментом навантаження все ж залишаються малі банки. При збільшенні податкового навантаження, банки змушені будуть перекидати податкове навантаження на клієнтів за рахунок збільшених відсотків та комісій на банківські продукти та послуги.

Банківське право виділене як самостійна галузь права в Україні, та на жаль не враховані теперішні тенденції розвитку фінансової системи «спліт». Відкритим є питання про механізм їх оподаткування, щоб виокремити із загального податкового законодавства і віднести до цієї специфічної галузі. Прикладом може бути закордонний досвід окремих країн, де всі сфери банківської діяльності регламентуються окремим банківським кодексом, складовою якого, зокрема, є закон про оподаткування банків та небанківських установ. Наступним кроком вдосконалення системи оподаткування банків є визначення оптимального порівняння їх податкового навантаження. Формування такої моделі дає можливість банку оцінити ефективність заходів податкового менеджменту, а державі – виявити банки, які потребують більш ретельного податкового контролю та регулювання, а також може дозволити зберегти оптимальний баланс між банками платниками податків та державними потребами [5].

Все частіше в Україні досліджується взаємодія податкової і банківської систем. Активно висвітлюється в наукових виданнях вплив одної системи на іншу, а також простежуються часті виступи офіційних державних посадових осіб з даної тематики. В економічній літературі розглядаються два основні підходи щодо оцінки рівня оподаткування банків. За першим підходом рівень оподаткування банків є недостатній, і тому податкове навантаження необхідно посилити. За другим – обґрунтовують необхідність зниження податкового навантаження банківського сектору з метою більшого залучення ресурсів банків у реальну економіку. Регулювання банківської діяльності потрібне в адекватних межах, не порушуючи стійкості банку.

Отже, одним з ключових факторів ефективного розвитку економіки країни має бути узгодженість між банківської системи та базою оподаткування. З метою максимізації рівня стабільності банківської системи України, який може бути забезпечений лише при встановленні оптимальних рівнів податкового навантаження.

Перелік посилань:

1. Дадашева М. Аналітичний огляд банківської системи України за I півріччя 2011 року. *Національне рейтингове агентство «Рюрик»*. 2004. С. 3. URL: rurik.com.ua/documents/research/bank_system_II_kv_2011.pdf.
2. Офіційний сайт НБУ : веб-сайт. URL: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=59593002&cat_id=74208
3. Сало І. В., Д'яконова І. І., Євченко Н. Г. Оподаткування банків : навч. посіб. Суми : Університетська книга, 2010. 208 с.
4. Лук'яненко Д. Г., Поручник А. М., Столярчук Я. М. Антициклічне регулювання ринкової економіки. Київ : КНЕУ, 2010. 334 с.
5. Ключко Л. А., Підсонна Я. Г. Оподаткування банківської діяльності та основні напрямки його вдосконалення. URL: <http://fkf.org.ua/article/viewFile/28913/25917>.

ПРО МОЖЛИВОСТІ ВДОСКОНАЛЕННЯ ПЛАНУ РАХУНКІВ

*Ковальова Т.В., канд. екон. наук, доцент
Харківський національний автомобільно-дорожній університет*

Існування підприємств нашої країни в умовах жорсткої конкуренції та в умовах невизначеності, призвели до необхідності застосовувати нові управлінські інструменти (наприклад бюджетування своєї діяльності). При цьому у них виникла потреба в отриманні оперативної облікової інформації для складання та контролю за виконанням своїх бюджетів. Саме рахунки бухгалтерського обліку, якщо їх правильно упорядкувати, і забезпечать управлінців інформацією для вирішення вище наведених завдань. Однак, таких рахунків у діючому в нашій країні Плані рахунків, запропоновано не було, що і привело до труднощів серед управлінців.

Бухгалтерський облік є важливим елементом економічної системи, без знання якого неможливе ефективне управління підприємством, тому його організація є одним із головних джерел отримання інформації необхідної для прийняття та реалізації управлінських рішень [1]. Його науковці розглядають двояко: як окрему економічну дисципліну і як функцію управління (інформаційну систему підприємства).

Н.В.Осадчук у своїх дослідженнях запропонувала розвиток українського Плану рахунків бухгалтерського обліку шляхом введення в нього розділу «Рахунки управлінської бухгалтерії» [2]. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій враховує вимоги ринкової економіки та будується на загальносвітовій практиці та принципах побудови планів бухгалтерських рахунків [3]:

точне відображення майнового та фінансового стану підприємства, оцінка коштів та їх джерел, обачність, виокремлення бухгалтерських періодів, сталість використовуваних методів, доброякісність інформації та продовження діяльності; чітке виділення в плані рахунків таких категорій, як: балансові рахунки (активні, пасивні, активно-пасивні). В цю групу, як правило, входить п'ять класів рахунків, які дозволяють скласти бухгалтерський баланс; рахунки «витрати-випуск», призначені для визначення результату в цілому по підприємству за видами діяльності: звичайна, операційна, інвестиційна, фінансова, інша. В цю групу в залежності від облікової системи входять два-три класи рахунків; виділення основних рахунків, субрахунків першого та другого порядку, при цьому рахунки розрізняються за допомогою кодування за десятковою системою, що необхідно для автоматизації облікових процесів та вирішення управлінських проблем [2].

Уніфікованого класу рахунків управлінського обліку в Плані бухгалтерських рахунків вітчизняним підприємствам запропоновано не було, тому кожне з них формувало такі рахунки для себе самостійно без будь-якого методологічного підґрунтя. Можливо слід звернутися за досвідом до Європейських країн, зокрема, Франції, де при використанні рахунків 9-го класу Загального плану рахунків в бухгалтерському обліку забезпечується їх автономне функціонування, а також складання в кінці звітнього періоду рахунку «Фінансові результати поточної діяльності» шляхом списання на його сальдо доходів та витрат. Здійснювані на протязі звітнього періоду господарські операції на підприємстві класифікуються по двох категоріях: які не мають ніяких наслідків для результатів звітнього періоду; ті, які їх викликають. До першої категорії відносяться інвестиції, розрахунки між кредиторами

та дебіторами, позики та займи. Друга категорія складатиметься з придбання товарів та матеріалів, поточних видатків, необхідних для забезпечення регулярної діяльності підприємства, та продажів, включаючи надані послуги та виконані роботи.

Рахунки 9-го класу Загального плану рахунків Франції формують комплекс технічних можливостей для організації аналітичної, управлінської та стратегічної бухгалтерії [2].

В.А. Москаленко пропонує для ефективного ведення обліку використовувати раніше прийняту на підприємстві систему рахунків бухгалтерського обліку, але на певному етапі процесу обліку виділяти окрему, автономну гілку. Тобто всі матеріальні, розрахункові, затратні та інші рахунки будуть загальними як для управлінського, так і для фінансового обліку, а окрема гілка починається з 23 рахунку «Виробництво». Дебет рахунку в управлінському обліку буде співпадати з дебетом рахунку в фінансовому обліку, а от по кредиту готову продукцію будемо обліковувати по бюджетній собівартості, а не по справедливій вартості, як це робиться у фінансовому обліку. Закрити таку автономну гілку управлінського обліку буде рахунок, який називається «Прибутки та збитки (калькуляційний рахунок)». Крім названих рахунків необхідно додатково відкрити лише два рахунки: «Готова продукція по плановій собівартості» та «Собівартість реалізованої продукції»[4]. Така точка зору, безумовно, є досить цікавою, але, на наш погляд, бухгалтеру буде складно одночасно здійснювати цей облік, і потім, гілка, як вона буде виражена в робочому плані рахунків, як окремі субрахунки? Ця теорія підлягає, на наш погляд, доопрацюванню.

Н.В. Осадчук вважає, що у зв'язку з тим, що в українському Плані бухгалтерських рахунків всі класи рахунків з 0 по 9 вже зайняті, а діалектика економічного життя кожного підприємства вимагає від обліку можливості отримання інформації для оперативного управління саме із застосуванням бухгалтерських рахунків, доцільно було б об'єднати всі наявні класи бухгалтерських рахунків в перший розділ «Рахунки фінансової бухгалтерії», і ввести другий Розділ «Рахунки управлінської бухгалтерії» [2].

Ми вважаємо за доцільне не змінювати назви розділів, а доповнити до існуючого розділу «Позабалансові рахунки» ще один клас – 01 «Рахунки управлінського обліку». Ця назва класу була більш звичною для наших фахівців і вона наочно відображає орієнтацію на задоволення потреб оперативного управління, оптимізацію використання ресурсів, забезпечення об'єктивної оцінки діяльності підрозділів і окремих менеджерів. Тобто, бухгалтерська служба стає безпосередньо учасником прийняття тактичних і стратегічних рішень, визначення й аналізу собівартості продукції і приймає активну участь у збільшенні прибутку.

Перелік посилань:

1. Вольська В. В. Бухгалтерський облік як складова системи управління підприємством. *Економіка АПК*. 2012. № 8. С. 48–52. URL: <http://www.libr.dp.ua/uploads>.

2. Осадчук Н. В. Розвиток українського плану рахунків бухгалтерського обліку для завдань оперативного управління підприємством. URL: <http://www.pratsi.opu.ua/app/webroot/articles/1312893893.pdf>.

3. Libby R. Financial accounting. Short. 2nd ed. New York : Von Hoffmann Press, Inc., 1998. 815 p.

4. Москаленко В. А. Впровадження управлінського обліку в підприємствах агропромислового комплексу. URL: [file:///C:/Users/User/Downloads/efek_2013_5_35%20\(2\).pdf](file:///C:/Users/User/Downloads/efek_2013_5_35%20(2).pdf).

УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Ковальчук І.В., здобувач вищої освіти

Науковий керівник: Плотнікова М.Ф., канд. екон. наук, доцент

Житомирський національний агроекологічний університет

Функціонуючи в умовах ринку підприємства повинні аналізувати і спів ставляти ціннісну пропозицію власних товарів, робіт і послуг, вивчати потреби цільового клієнта, канали розподілу, конфігурацію вартості, ресурси, партнерську мережу, фінансову модель для розробки стратегії власного розвитку [1-4]. Іншими словами, фахівці у сфері управління та обліку, перш за все, повинні з'ясувати, хто є клієнти суб'єкта підприємницької діяльності, які у них потреби (цільової клієнтський компонент). Після чого вони повинні визначити як можна задовольнити їх потреби (сформувати ціннісну пропозицію). На наступному етапі особи, які приймають рішення, повинні розробити спосіб яким вони схильні надавати свою цінність клієнтам (канал розподілу). Звичайно, потрібно планувати ключові ресурси (ресурсний компонент) та ключову діяльність (конфігурація цінності), що уможливить управління бізнесом, виробництво продукт чи надання послуги [5-10].

Наступним завданням є управління партнерською мережею. У більшості підприємств наявність партнера є ключем до успіху. Партнери можуть допомогти бізнесу як в створенні вартості, так і в процесах поставок. Партнерство з постачальниками, підрядниками, споживачами, органами влади та управління може бути хорошим прикладом такого роду мереж, які допомагають підприємствам оптимізувати процес створення вартості. Партнерство з дистриб'юторами допомагає підприємствам впливати на цільову сегментацію, дає конкурентну перевагу щодо інших учасників ринкових відносин. Заключним завданням

управлінців є розробка моделі структуризації й оптимізації витрат.

Таким чином, використання бізнес-моделі ABC, JIT (Just-in-Time), XYZ та інших допомагає особам, які приймають управлінські рішення, візуально побачити, як виглядає бізнес-ідея та оптимізувати стратегію діяльності компанії.

Перелік посилань:

1. Móricz P. Üzleti modellezés és az internetes üzleti modellek. *Vezetéstudomány*. 2007. 38(4): 14–29.

2. Weiner, N.; Weisbecker, A. A Business Model Framework for the Design and Evaluation of Business Models in the Internet of Services. *Annual SRII Global Conference*, Stuttgart, Germany. 2011. 45–47.

3. Prysiazhniuk O., Buluy O., Plotnikova M. Cluster approach in administration of rural areas. *Management Theory And Studies For Rural Business And Infrastructure Development*. 2018. 40(2), 118–127.

4. Nenonen, S.; Storbacka, K. Business Model Design: Conceptualizing Networked Value Co-Creation. *International Journal of Quality and Service Sciences*. 2010. 2(1). 211–221.

5. McCarthy, B. Case Study of an Artists' Retreat in Ireland: an Exploration of its Business Model. *Social Enterprise Journal*. 2008. 4(2). 119–123.

6. Jupesta, J.; Harayama, Y.; Parayil, G. Sustainable Business Model for Biofuel Industries in Indonesia. *Sustainability Accounting, Management and Policy Journal*. 2011. 2(2), pp. 231–247.

7. Ramanauskas J., Stasys R., Plotnikova M. Innovative approaches to rural development. *Sustainable Development of Rural Areas* : monograph / ed. prof. T. Zinchuk, prof. J. Ramanauskas. Klaipėda : Klaipėda University; Kyiv : Centre of Educational Literature. 2019. 80–99.

8. Plotnikova M. Conceptual Basis for Ukrainian Rural Development. *Regional Formation and Development Studies*. 2015. № 3. P. 134–144.

9. Sandal J.-U., Yakobchuk V., Lytvynchuk I., Plotnikova M. Institutions for Forming Social Capital In Territorial Communities. *Management Theory and Studies for Rural Business and Infrastructure Development*. 2019. Vol. 41. No. 1: 67–76.

10. Kandampully, J. The New Customer-Centred Business Model for the Hospitality Industry. *International Journal of Contemporary Hospitality Management*. Ohio, USA. 2006. 18(3). 116–119.

ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ОБЛІКУ СОЦІАЛЬНО-ВІДПОВІДАЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

*Кравченко Д.О., здобувач вищої освіти
Науковий керівник: Кравченко О.В., канд. екон. наук, доцент
Сумський державний університет*

Сучасний етап розвитку вітчизняного суспільства супроводжується зростанням рівня соціально-відповідальної діяльності (СВД), спрямованої на дійове стратегічне управління підприємством задля задоволення інтересів різних стейкхолдерів на взаємовигідних умовах з метою досягнення максимальних економічних і соціальних результатів. Здійснення та розширення такої діяльності надає можливість підприємству набути додаткові конкурентні переваги, формуючи позитивний соціальний імідж, підвищуючи ділову репутацію, забезпечуючи зростання вартості бізнесу [1].

Реалізація СВД вимагає належного обліково-аналітичного забезпечення з метою оцінки соціальних заходів, відображення соціальних наслідків прийнятих управлінських рішень, зниження ризиків втрат та підвищення ефективності соціальних витрат, визначення рівня відповідальності окремого підприємства перед суспільством в цілому. Значна більшість науковців розглядають соціальний облік як елемент бухгалтерського обліку, спрямованого на конкретизацію показників СВД. Здійснюючи його можна зібрати та структурувати наявну інформацію в спосіб, що спрощує її розуміння та аналіз для внутрішнього та зовнішнього управління. Враховуючи це, соціально-орієнтований облік повинен мати наступні ознаки:

- мультиперспективність – враховувати інформаційні запити основних стейкхолдерів підприємства;
- всеохоплюючість – відобразити внутрішню і зовнішню СВД підприємства, її базові та мотиваційні аспекти;
- порівнянність – передбачати можливість аналізувати дані в порівнянні з іншими організаціями і вирішувати проблеми в одній і тій же організації з плином часу;
- регулярність – виконуватися на постійній основі через рівномірні проміжки часу;
- реальність – відобразити реальні дані на безперервній основі, включати не тільки інформацію про досягнення підприємств, а і враховувати проблеми та можливі загрози, які виникають у процесі розвитку бізнесу;
- відкритість – передбачати формування внутрішньої та зовнішньої соціальної звітності [2].

СВД передбачає здійснення певних витрат, в тому числі й соціального напрямку. Це витрати, пов'язані з організацією соціально-трудових відносин та екологічної діяльності, витрати на утримання об'єктів соціальної інфраструктури, охорону праці та безпеку, вдосконалення якості готової продукції, реалізацію заходів загально-громадського характеру та ін.

Більшість соціальних витрат відносяться до операційної діяльності та відображають ті операції, які підприємство здійснюють самостійно, а також спільно з іншими підприємствами чи благодійними фондами. Безпосередньо напрями обліку таких витрат залежать від видів СВД в розрізі внутрішніх та зовнішніх операцій, базових та мотиваційних заходів.

Належна організація обліку таких витрат забезпечується через документальне підтвердження, правильну оцінку та визнання, відображення в системі аналітичних та синтетичних рахунків, узагальнення в звітності.

Так, наприклад, для обліку соціальних витрат при автоматизації обліку слід ввести додаткові субконто для рахунків витрат, на яких обліковуються соціальні операції (23, 91, 92, 93, 94 та ін.) підприємства. До робочого плану рахунків ввести додаткові аналітичні рахунки, враховуючі понесені соціальні витрати, наприклад у розрізі об'єктів соціальної інфраструктури; видів соціального забезпечення працівників та ін. Це дозволить коректно накопичувати інформацію соціального характеру. При цьому витрати підприємства необхідно правильно оцінювати та класифікувати з метою їх подальшого документального підтвердження та узагальнення в звітності через розкриття такої інформації в Наказі про облікову політику.

Отже, посилення тенденцій ведення СВД обумовлює і побудову відповідної системи соціального обліку через технічне, організаційне, методичне, управлінське та аналітичне наповнення. Це дозволить підприємству відображати не лише показники фінансового розвитку, а і основні соціальні аспекти діяльності, оперативно контролювати та управляти соціальними витратами, накопичувати інформацію соціального характеру.

Перелік посилань:

1. Філіппова С. В. Соціальна відповідальність у стратегії управління вітчизняним підприємством: проблемні питання інтегрування механізму. *Економіка: реалії часу*. 2017. № 2 (30).
2. Харченко І. М., Овчарова Н. В. Облік соціально-відповідальної діяльності: призначення, мета, необхідність: матеріали ІІ Міжнар. наук.-практ. конф., 5 жовтня 2018 р. м. Київ. 2018.
3. Юрченко О. В. Звітність у системі управління соціальними витратами. *Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу*. 2011. №2 (14). С. 164–169.

ВІДОБРАЖЕННЯ ДОХОДІВ ВІД РЕАЛІЗАЦІЇ ЗА МІЖНАРОДНИМИ ТА НАЦІОНАЛЬНИМИ СТАНДАРТАМИ

*Лавришина В.Г., здобувач вищої освіти
Науковий керівник: Лукін О.В. канд. екон. наук, доцент
Харківський навчально-науковий інститут
ДВНЗ «Університет банківської справи»*

Зростання темпів інтеграції України стало поштовхом до активації механізму виявлення розбіжностей національних і міжнародних стандартів з метою полегшення функціонування українських підприємств на світовій економічній арені.

Українські підприємства мають право вести фінансову звітність не лише за національними стандартами, а й за міжнародними, які викладено державною мовою та офіційно оприлюднено на веб-сторінці центрального органу виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну політику у сфері бухгалтерського обліку

Регулювання обліку доходів отриманих в процесі реалізації здійснюється на основі національного Положення стандарту бухгалтерського обліку 15 «Дохід», Положення стандарту бухгалтерського обліку 18 «Будівельні контракти» та Міжнародного стандарту фінансової звітності 15 «Дохід від договорів із клієнтами».

Основною з відмінностей відображення доходу від реалізації за національними та міжнародними стандартами є використання різних концепцій визначення доходу від реалізації. Згідно МСФЗ це концепція зміни активів/зобов'язань (positional reporting), суть якої полягає в тому що відображення доходу суб'єктом господарювання здійснюється в момент виконання зобов'язань, щодо передавання товарно-матеріальних цінностей або виконання послуг, які виникли перед контрагентом. В свою чергу за на-

ціональними стандартами використовується абсолютно протилежну концепцію, яка називається «дохід» (performance reporting), згідно якої отримання доходу відображається в момент погашення кредиторської або виникнення дебіторської заборгованостей пов'язаних реалізацією.

Застосування концепції яка використовується в міжнародних стандартах є більш доцільною, оскільки таким чином інформація щодо отриманого прибутку підприємством в певному періоді не буде викривлена, це зумовлене тим, що фактично понесені витрати під час виготовлення продукції будуть відображені в одному періоді з доходом отриманими від їх реалізації.

Оскільки реалізація тісно пов'язана з податковим обліком, то доцільно сказати про відмінності оподаткування за міжнародними та національними стандартами, основною з яких є момент відображення в обліку податкових зобов'язань. З Міжнародним стандартом бухгалтерського обліку 12 «Податок на прибуток» це може бути як момент відвантаження продукції так і момент надходження коштів у банк або касу підприємства, у Податковому кодексі України ж використовують метод «першої події».

Право вибору яке надає МСБО є необхідними для українських підприємств, оскільки метод нарахування податку на додану вартість, який наданий у національному законодавстві часто призводить до некоректного відображення податкового кредиту та зобов'язань, і як наслідок пені та штрафних санкцій.

Сума доходу від реалізації згідно міжнародних та національних стандартів визначається за допомогою різних підходів. Згідно П(С)БО 15 сумою доходу є справедлива вартість активів, що отримані або підлягають отриманню [1]. В МСФЗ 15 в свою чергу дохід визнається за ціною операції, тобто величиною компенсації, право на яке

суб'єкт господарювання очікує отримати в обмін на передачу клієнтові обіцяних товарів або послуг за винятком сум, зібраних від імені третіх осіб (наприклад, деяких податків на продаж) [2].

Визначення суми доходу за ціною продажу є більш доцільним оскільки цей метод не враховує в дохід знижки, дисконти від відстрочки розрахунків та операції, здійснені від імені третіх осіб, тому отриманий результат буде більш точним.

Незважаючи на стрімкі зміни в національному законодавстві, з метою усунення невідповідностей міжнародним стандартам, досить суттєві відмінності ще залишилися. У відображенні доходу від реалізації відмінності проявляються у концепції визначення доходу, розрахунку суми доходу та методу визначення періоду в якому потрібно відобразити податкові зобов'язання. Проаналізувавши національне та міжнародне законодавство у розрізі відображення доходу від реалізації можна сказати що міжнародні стандарти є більш універсальними, які можуть бути застосовані для підприємств будь-якої галузі, також чітко визначають алгоритм визначення доходу та ціни як бази для визначення виручки за контрактом.

Перелік посилань:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід» : Наказ Міністерства фінансів України від 27 червня 2013 р. № 627. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99>.

2. Міжнародний стандарт фінансової звітності 15 «Дохід від договорів з клієнтами». URL: http://www.minfin.gov.ua/uploads/redactor/files/IFRS%2015_ukr-compressed.pdf

ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З ОПЛАТИ ПРАЦІ

Лубенська А.В., здобувач вищої освіти

*Науковий керівник: Ковальова Т.В., канд. екон. наук, доцент
Харківський національний автомобільно-дорожній університет*

У сучасному світі проблема заробітної плати є досить актуальною, а питання обліку оплати праці займають одне з найважливіших місць у всій системі бухгалтерського обліку підприємства. Адже належна організація бухгалтерського обліку праці та її оплати сприяє ефективному управлінню й посиленню контролю за своєчасним здійсненням розрахунків та ефективністю використання трудових ресурсів [1, с. 35].

Між наданням інформації про заробітну плату та її виплатою, працівникові надається короткий проміжок часу, за який необхідно виконати розрахунок оплати праці, що є досить відповідальною роботою. Отже, заздалегідь підготовлений облік допоможе пришвидшити це завдання. Розрахунки з оплати праці, їх облік та його організація суттєво відображає ефективність діяльності підприємства, а найважливішою роллю є фактор вмотивованості. Ефективна організація обліку оплати праці напряму залежить від чіткого збалансування результатів праці на підприємстві. Безсумнівно, облік оплати праці потребує певних удосконалень, розглянемо можливі шляхи. Наприклад, одним із таких шляхів може бути удосконалення аналітичного обліку, оскільки його дані мають найважливіше значення для збору інформації про відпрацьований та невідпрацьований час, виконання плану працівником, їх особовий склад, а також структуру фонду оплати праці. Цю інформацію щодо витрат на оплату праці необхідно відображати за такими статтями калькуляції: основна заробітна плата, додаткова оплата праці, інші нарахування та виплати пра-

цівникам. Крім того, серед шляхів удосконалення обліку розрахунків з оплати праці, пропонується ввести до синтетичного рахунку 66 «Розрахунки за виплатами працівникам» наступні аналітичні рахунки:

661/1 «Розрахунки за окладами і тарифами»;

661/2 «Інші нарахування»;

661/3 «Виплати за невідпрацьований час працівників»;

661/4 «Премії»;

661/5 «Інші заохочувальні виплати працівникам»;

661/6 «Комісійні винагороди»;

661/7 «Оплата при звільненні»;

661/8 «Розрахунки по відпустках»;

661/9 «Оплата по закінченню трудової діяльності працівника».

Від правильно організованого обліку оплати праці залежить повнота і своєчасність розрахунків з робітниками [1, с.46]. Ці аналітичні рахунки забезпечать якість відображення інформації та правильність розрахунків податків та внесків.

Також, ще одним напрямком удосконалення системи ведення обліку, є запровадження на підприємстві спрощення документообігу:

– зменшення кількості документації за допомогою впровадження накопичувальних документів;

– розробка аналітичної відомості за виплатами персоналу;

– моделювання відомості складу персоналу підприємства, серед основних показників яких є: середньоспискова чисельність; прийнято в штат; вибуло, з них: кількість за власним бажанням, за прогули, інші дисциплінарні порушення, по досягненню пенсійного віку; структура персоналу; коефіцієнт плинності кадрів; коефіцієнт обороту за прийомом; коефіцієнт обороту за вибуттям працівників;

коефіцієнт відповідності кваліфікації працівника до складності робіт; рівень дисципліни працюючих;

– складання відомості стану кредиторської заборгованості з оплати праці працівників за визначений час [2, с. 140]. Упровадження вище наведеного забезпечить зменшення навантаження на працівників бухгалтерської служби та покращить діяльність менеджерів по роботі з персоналом [3, с. 240].

Серед шляхів удосконалення пропонується також у наказі про облікову політику прописати найбільш досконали методи ведення обліку розрахунків з працівниками; обґрунтувати вибір форм оплати праці та вказати чинники підвищення продуктивності праці і відповідно створити графік використання робочого часу; у разі відсутності створити графік документообігу з оплати праці: вказати виконавців та строки складання документів, які пов'язані з обліком оплати праці. Графік, в першу чергу, розподілить функції між адміністративним персоналом [4, с. 23].

Отже, запровадження вказаних вище заходів підвищить ефективність ведення обліку розрахунків з оплати праці та зменшить навантаження на працівників бухгалтерської служби.

Перелік посилань:

1. Лепьохіна І. О. Теоретичні аспекти формування заробітної плати та її функції. *Вісник ЖДТУ*. 2011. № 2.

2. Покатаєва О., Кошулинська Г. Шляхи вдосконалення системи оплати праці на підприємстві. *Держава та регіони. Сер. Економіка та підприємництво*. 2010. № 3. С. 139–141.

3. Плахтій Т., Калашник В. Удосконалення моделі аналітичного обліку розрахунків за виплатами працівникам. *Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки)*. 2013. № 1(2). С. 239–247.

4. Пархоменко В. А. Бухгалтерський облік на малих підприємствах. *Бухгалтерський облік і аудит*. 2003. № 7. С. 24.

КОНЦЕПТУАЛЬНА ОСНОВА В ОБЛІКУ УКРАЇНИ

*Лукін В.О., канд. екон. наук, доцент
Харківський навчально-науковий інститут
ДВНЗ «Університет банківської справи*

Концептуальна основа фінансової звітності (далі Концептуальна основа) за визначенням не є складовою міжнародних стандартів, ніщо в ній не спростовує жодного конкретного МСФЗ, але вона періодично переглядається Радою з міжнародних стандартів, удосконалюється і вже видано послідовно три редакції цього документу (у 1989, 2010 та 2018 роках). Це говорить про те, що в системі міжнародних стандартів вона грає досить велику роль. Фактично є базою, на основі якої потрібно розвивати теорію бухгалтерського обліку, а бухгалтери-практики можуть приймати на її основі професійне судження, якщо будь-яка проблема з обліку не вирішена а ні в національних, а ні в міжнародних стандартах.

В Концептуальній основі розглядаються такі основоположні для теорії та практики обліку питання, як мета фінансової звітності, якісні характеристики, яким вона повинна відповідати, основоположні принципи складання та надання фінансової звітності тощо. В ній надаються визначення основних елементів фінансової звітності, розглядаються базові оцінки та основоположні концепції складання фінансових звітів. Проте остання редакція цього документу досі не переведена українською мовою та не розміщена (тобто офіційно не оприлюднена) на веб-сторінці Міністерства фінансів України, що згідно з законодавством було б ознакою того, що цей документ є офіційним документом, який можна використовувати при веденні обліку та складанні фінансової звітності.

Слід відзначити, що в законодавчих і нормативних документах України з обліку жодна редакція Концептуальної основи не знайшла відображення. На неї немає навіть посилень в Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» (далі Закон) та в Національних стандартах.

Тому потрібно опублікувати останню редакцію Концептуальної основи та ввести основні її положення в бухгалтерське законодавство України та в її бухгалтерську практику.

Це стосується перш за все наступних питань: введення в статтю 1 Закону або в НП(С)БО 1 терміну «професійне судження»; поновлення визначень елементів фінансової звітності відповідно до останньої редакції Концептуальної основи; підтримка основних положень концепцій капіталу і збереження капіталу в Національних стандартах; введення в статтю 12-1 положення про те, що Концептуальна основа є документом, який містить виклад основоположних концепцій складання фінансових звітів і який разом з міжнародними стандартами повинен застосовуватися для складання фінансових звітів і подання їх зовнішнім користувачам.

До змісту Концептуальної основи можуть бути претензії, деякі результати, опубліковані в ній, визивають сумнів, проте це важливий документ, який стосується питань удосконалення теорії обліку та фінансової звітності, тому його треба офіційно ввести в законодавчий простір України.

ОСОБЛИВОСТІ СТАНОВЛЕННЯ ТА РОЗВИТКУ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

*Макогон В.Д., д-р екон. наук, с.н.с.
Київський національний торговельно-економічний університет*

З метою забезпечення процесу дієвої трансформації податкової системи в умовах економічних перетворень вагомим завданням є розробка обґрунтованої податкової політики, яка надасть можливість підвищити ефективність інструментів податкового регулювання з мінімізацією можливостей для зловживань в єдиному стратегічному баченні пріоритетів соціально-економічного розвитку країни.

За період після здобуття Україною незалежності здійснено ряд реформ спрямованих на удосконалення інституційного середовища функціонування податкової системи, адміністрування податків і зборів та їх перерозподілу між бюджетами різних рівнів, зокрема щодо: податку на додану вартість, податку на прибуток підприємств, акцизного податку та податку на доходи фізичних осіб. За 1992-2018 роки частка надходжень державного бюджету: від податку на додану вартість у дохідній частині зведеного бюджету склала 90,80 %; від податку на прибуток підприємств – 79,14 %; від акцизного податку – 88,35 %; від податку на доходи фізичних осіб – 27,34 %. За 1992-2018 роки частка надходжень місцевих бюджетів: від податку на прибуток підприємств у дохідній частині зведеного бюджету склала 26,73 %; від акцизного податку – 12,58 %; від податку на доходи фізичних осіб – 85,83 %. Разом з цим, налагоджувались та змінювались зв'язки між публічними інституціями, зокрема Державною фіскальною службою України та громадянами.

До етапів становлення податкової системи в Україні як самостійній державі належать:

– початковий етап становлення податкової системи (1991-1995 рр.), який характеризується незадовільним рівнем фіскальної та регулюючої функцій податків, недосконалим механізмом податкового регулювання;

– етап розвитку інституційних основ податкової системи (1996-1997 рр.), який характеризується недостатнім рівнем фіскальної та регулюючої функцій податків, нарощуванням заборгованості зі сплати до бюджету податків і зборів, підвищенням статусу державної податкової служби, яку підпорядковано Президентові України. Зокрема, відповідно до Указу Президента України від 22 серпня 1996 року № 760/96 державна податкова адміністрація стала центральним виконавчим органом;

– етап запровадження альтернативних систем оподаткування (1998-2007 рр.), який характеризується визначенням можливостей застосування спрощеної системи оподаткування, обґрунтування суб'єктів, щодо яких може застосовуватись спрощена система оподаткування;

– етап подальшого розвитку податкової системи (з 2008-2009 рр.), який характеризується задовільним рівнем фіскальної та регулюючої функцій податків, суттєвим підвищенням дієвості механізму податкового регулювання. В 2008 році Державна податкова служба стала центральним органом виконавчої влади, діяльність якого координується Кабінетом міністрів через Міністра фінансів України;

– етап удосконалення інституційних основ податкової системи (з 2010-2014 рр.), який характеризується нормативно-законодавчим врегулюванням системи адміністрування податків і зборів шляхом прийняття Податкового кодексу України. В 2010 році Державну податкову службу підпорядковано безпосередньо Міністрові фінансів Украї-

ни. В 2012 році об'єднано Державну податкову службу та Державну митну службу й утворено Міністерство доходів і зборів України. В 2014 році Міністерство доходів і зборів було ліквідовано, натомість при Міністерстві фінансів утворено Державну фіскальну службу;

– етап подальшого розвитку податкової системи (з 2015 р.), який характеризується удосконаленням системи адміністрування податків і зборів, зокрема шляхом їх зменшення за рахунок групування, удосконаленням процесу подання податкової звітності. Відповідно до внесених змін до Податкового кодексу кількість податків зменшено з 22 до 9 (до загальнодержавних податків віднесено: податок на прибуток підприємств; податок на доходи фізичних осіб; податок на додану вартість; акцизний податок; екологічний податок; рентна плата; мито. До місцевих податків належать: податок на майно; єдиний податок).

Таким чином, вагому роль з метою обґрунтування напрямів розвитку податкової системи України відіграє механізм визначення та оцінки закономірностей, що проявляються в процесі розвитку податкової системи та її складових. Разом з цим, вагомими чинниками, що сприяють розвитку податкової системи є запровадження дієвих форм оподаткування; формування податкової системи з незначною кількістю податків; забезпечення рівноваги між прямими та непрямими податками у структурі податкових надходжень, що надає можливість враховувати циклічність економічних процесів. Крім того, нестабільність податкового законодавства є вагомою перешкодою на шляху до залучення інвестиційних ресурсів в Україну.

НЕОБХІДНІСТЬ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАТКОВОГО РЕФОРМУВАННЯ В УКРАЇНІ

*Маліков В.В., д-р наук з держ. упр., професор
Хорошилова І.О., канд. екон. наук, доцент
Харківський національний автомобільно-дорожній університет*

Податкова система, що діє на сьогодні, є однією з найзаплутаніших у правовій системі України. Наша країна має складне законодавство, велику кількість статей закону можна тлумачити неоднозначно, деякі законодавчі акти недостатньо погоджені і суперечать один одному.

Як показує практика застосування податкового законодавства, зміни, що вносяться до законів України з питань оподаткування, сприяють появі нових проблем [1].

В Україні кількість податкових платежів на рік складає 135 видів, це є гіршим показником у світі. На виконання всіх процедур, пов'язаних із сплатою податкових платежів, витрачається 657 годин на рік, для порівняння на сплату податків у світі витрачається в середньому 277 години на рік. Україна стабільно займає дев'яту гіршу позицію у світі впродовж останніх років. У рейтингу загального податкового навантаження Україна посіла 152-е місце серед 183 країн з показником 57,1 % сукупної податкової ставки, в середньому у світі цей показник складає 44,8 % [2-3].

Податкова система України на сьогодні повною мірою не може забезпечити реалізацію цілей і прав як державної політики, так і платників податків. Ціла низка недоліків, які були припущені при створенні системи оподаткування, привели до того, що податки не можуть повноцінно виконувати свої основні функції, а саме фіскальну, соціальну і регулюючу.

Сфера матеріального виробництва практично пригнічена податками, що призводить до скорочення оподатко-

вування, а отже, до зменшення бюджетних надходжень. У результаті діюча податкова система не стимулює виробництво, а викликає його скорочення, звідси прибуткова частина бюджету майже не поповнюється.

Враховуючи все вищезазначене, варто зауважити, що ключові напрями модернізації діючої податкової системи мають зводитися до:

- плавного зниження і вирівнювання податкового тиску між платниками різних категорій без врахування виду їхньої діяльності;

- впровадження ефективного контролю за рівнем витрат на виробничих підприємствах; створення сприятливого середовища оподаткування для активного залучення іноземних інвесторів;

- зниження витрат на адміністративну складову оподаткування;

- раціоналізації ставок оподаткування;

- приведення ставок оподаткування до європейських нормативів.

Таким чином, реформування податкової системи України повинно включати в себе створення дійової законодавчої бази, що відповідає вимогам ЄС, контроль за дотриманням такого законодавства, а також розробку стратегій впровадження податкових стимулів для бізнесу.

Перелік посилань:

1. Лисканич Х. Зміни до Податкового кодексу України, або Податкова реформа без реформ. URL: <http://www.bc-club.org.ua/news/items/zmini-do-podatkovogo-kodeksuukrajini-abo-podatкова-reforma-bez-reform.html>.

2. Податкова система України є однією з найгірших у світі – експерти. *Українська правда* : веб-сайт. URL: <http://www.pravda.com.ua/inozmi/svoboda/2014/01/16/7009754/>.

3. Білецька Г. М. Гармонізація податкового законодавства: українські реалії : монографія. Київ. Алерта, 2012. 222 с.

РОЗВИТОК ІНТЕГРОВАНОЇ ЗВІТНОСТІ БАНКІВ УКРАЇНИ ВІДПОВІДНО ДО ЄВРОПЕЙСЬКИХ СТАНДАРТІВ

*Савченко Т.Г., д-р екон. наук, професор
Мірошниченко О.В., канд. екон. наук
Сумський державний університет*

У жовтні 2017 року Верховною Радою України були внесені зміни до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [1], які у тому числі стосувались визначення поняття «Звіт про управління» та опису загальних вимог щодо складання даного звіту. Відповідно до зазначеного Закону звіт про управління трактується як документ, що містить фінансову та нефінансову інформацію, яка характеризує стан і перспективи розвитку підприємства та розкриває основні ризики і невизначеності його діяльності [2].

Також у статті 11 Закону зазначається, що звіт про управління та консолідований звіт про управління подається разом з фінансовою звітністю та консолідованою фінансовою звітністю відповідно. Також зазначається, що від подання звіту про управління звільняються мікропідприємства та малі підприємства. Середні підприємства мають право не відображати у звіті про управління нефінансову інформацію [2]. Потрібно підкреслити, що Законом від 5 жовтня 2017 року визначались критерії розподілу підприємств на мікро-, малі, середні та великі [1].

На виконання положень даного Закону та для приведення звітності банків у відповідність до кращих світових практик на початку квітня 2018 року Національним банком України були внесені зміни до Інструкції про порядок складання та оприлюднення фінансової звітності банків України № 373 [3]. Вона була доповнена розділом «Структура і зміст Звіту про управління». Встановлено, що даний

звіт подається разом із річною фінансовою звітністю та розкриває фінансову та нефінансову інформацію. Даний звіт також повинен містити аналіз економічних, екологічних та соціальних аспектів діяльності банку, їх зміни протягом звітного періоду та вплив у майбутньому на діяльність банку чи можливість спричинення ризиків [3].

Таким чином, можна зробити висновок, що запровадження звіту про управління у банківських установах України фактично означає їх перехід до складання інтегрованої звітності. Остання ґрунтується на інтегрованому мисленні, передбачає розкриття фінансової та управлінської звітності, а також інформації щодо інших суттєвих економічних, соціальних та екологічних показників [4, ст. 98-99].

Дана теза підтверджується вимогою Інструкції №373 [3] щодо обов'язкового розкриття інформація про:

- характер бізнесу (опис зовнішнього середовища та діючої бізнес-моделі, основні продукти та послуги і т.д.);

- цілі керівництва та стратегії досягнення цих цілей (зокрема розкривається діяльність у сфері досліджень та інновацій);

- ключові фінансові та нефінансові ресурси (структура капіталу, фінансові механізми, людські ресурси, інтелектуальний капітал, технологічні ресурси і т.д.); систему, стратегію та політику управління ризиками, суттєві види ризиків; відносини з акціонерами та пов'язаними особами;

- результати діяльності та перспективи подальшого розвитку;

- ключові показники ефективності, які використовує керівництво для оцінки результатів діяльності банку відповідно до встановлених цілей.

Вимоги щодо змісту звіту з управління визначаються статтею 19 Директиви ЄС [5]. У відповідності до даної статті у річному звіті про управління слід навести достовірний огляд розвитку діяльності компанії та її стану разом із розкриттям наявних у неї основних ризиків та невизна-

ченостей. Звіт повинен включати аналіз як фінансових, так і там, де необхідно, нефінансових показників діяльності, у тому числі інформацію з питань навколишнього середовища та персоналу. Зокрема, звіт про управління повинен розкривати: ймовірні сценарії подальшого розвитку компанії; інформацію про придбання власних акцій відповідно до статті 24 (2) Директиви 2012/30 / ЄС; наявність філій компанії; дані про застосування компанією фінансових інструментів; завдання та політику компанії в управлінні фінансовими ризиками: схильність компанії до цінового ризику, кредитного ризику, ризику ліквідності та ризику грошових потоків. Отже, можемо зробити висновок, що в цілому структура звіту про управління банків України відповідає вимогам Директиви ЄС. Більш детально особливості запровадження інтегрованої звітності банків (станом на початок 2018 року) досліджено у монографії [4, ст. 100-111].

Статтею 30 Директиви [5] врегульовано вимоги щодо опублікування звіту про управління. До ключових з них вимог можна віднести вимоги щодо: опублікування в термін, що не перевищує 12 місяців після дати опублікування балансу, оприлюднення висновку офіційного аудитора або аудиту, опублікування консолідованих звітів про управління. Також зазначається, що «суспільно значимі» суб'єкти господарювання у яких кількість співробітників перевищує 500 осіб повинні складати та подавати нефінансову інформацію.

Подібні вимоги щодо оприлюднення також визначені Інструкцією №373 [3]. Зокрема, передбачено, що перевірений аудитором річний звіт про управління повинен оприлюднюватись на веб-сторінці банку разом із річною фінансовою звітністю не пізніше 30 квітня. Банки, у яких на звітну дату середня кількість працюючих перевищує 500 осіб, крім економічних, екологічних та соціальних аспектів зобов'язані розкрити питання зайнятості, поваги до прав людини, боротьби з корупцією.

Таким чином, з травня 2019 року широке коло користувачів зможе проаналізувати зміст звітів про управління банків України. Маємо сподівання, що дана інформація стане об'єктом ґрунтовного аналізу у середовищі науковців, експертів та клієнтів банків.

Узагальнивши наведений вище матеріал можна зробити наступні висновки. Україна суттєво просунулась у формування нормативних вимог необхідних для складання якісної інтегрованої звітності середніми та великими підприємствами [6] та банками [3]. Структура інтегрованої звітності останніх за більшістю суттєвих аспектів відповідає Директивам Європейського Союзу. Підвищення транспарентності банків сприятиме формуванню ефективних механізмів контролю за їх діяльністю, як в аспекті оцінки ризиків, так і з точки зору захисту прав людини та боротьби з корупцією.

Перелік посилань:

1. Про внесення змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» щодо удосконалення деяких положень : Закон України від 5 жовт. 2017 р. № 2164-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2164-19#n124>

2. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16 лип. 1999 р. № 996-XIV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14>

3. Про порядок складання та оприлюднення фінансової звітності банків України : інструкція, затв. постановою Правління НБУ від 24 лист. 2011 р. № 373. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1288-11>.

4. Інтегрована звітність в контексті євроінтеграції України: сучасний стан, перспективи розвитку та запровадження : монографія / за заг. ред. Савченка Т.Г., Гриценко О.І. Суми : Вінніченко М.Д., 2018. 126 с.

5. Директива Європейського Союзу 2014/95/ЄС з нефінансової звітності від 22 жовтня 2014 р.

6. Методичні рекомендації зі складання звіту про управління : рекомендації, затв. наказом М-ва фінансів України від 07 груд. 2018 р. № 982. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0982201-18>

ПОДАТКОВЕ ПЛАНУВАННЯ В РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ

Хорошилова І.О., канд. екон. наук

Лобач К.Р., здобувач вищої освіти

Харківський національний автомобільно-дорожній університет

В сучасних умовах господарювання особливу роль набуває податкове планування на підприємстві. Податкове планування невіддільне від загальної підприємницької діяльності будь-якого комерційного підприємства. Його можна визначити як сукупність планових дій, спрямованих на збільшення фінансових ресурсів організації, що регулюють величину і структуру податкової бази, що впливають на ефективність управлінських рішень і забезпечують своєчасні розрахунки з бюджетом за чинним Податковим Кодексом. Ефективна система податкового планування в комерційних організаціях здатна виступити сполучною ланкою між стадіями і комплексами економічного планування. Сучасний етап розвитку світової економіки характеризується посиленням конкурентності ринків, швидкими темпами зростання змін в зовнішньому середовищі, інформатизацією суспільства, та факторами глобалізації. Ринкове перетворення економіки України у сфері оподаткування полягає не тільки у реформуванні системи оподаткування і податкової політики держави, а також у підвищенні ефективності податкового планування підприємств. В цих умовах значно підвищується роль стратегії податкового планування, що має забезпечити сталий розвиток та забезпечення конкурентоспроможності підприємства на національному та світовому рівні.

Актуальність теми породжує зростаюча роль податкового планування в умовах кризи ринкового господарства, яка визначається низкою факторів.

Науковці та практики стверджують про неперервну доцільність здійснення податкового планування, незалежно від стадії життєвого циклу підприємства – реєстрації, розвитку, процвітання чи занепаду (банкрутства, ліквідації). Ефективність податкового планування значним чином залежить від методів, які в ньому використовують. Окремо виділяють методи стратегічного та поточного податкового планування. До основних методів стратегічного податкового планування належать вибір місця реєстрації підприємства, його територіального розташування, юрисдикції, організаційно-правової форми та видів діяльності.

Серед методів поточного податкового планування найпоширенішими є вибір облікової політики фірми, форм оплати праці працівників, врахування стратегії і тактики під час укладання господарських договорів, планування податкових платежів, безпосереднє застосування схем з оптимізації податкових платежів тощо.

Потреба в податковому плануванні диктується, насамперед, двома основними факторами: вагою податкового тягаря для конкретного суб'єкта господарювання також складністю і мінливістю податкового законодавства. Оскільки можливість податкового планування закладена в самому податковому законодавстві, де передбачаються ті чи інші податкові режими для різних випадків, допускаються різні методи для обчислення податкової бази і пропонуються платникам податків різні податкові пільги. Крім того, податкове планування обумовлене зацікавленістю держави в наданні відповідних податкових пільг з метою стимулювання різних сфер виробництва, категорій платників податків, регулювання соціально-економічного розвитку.

Багато підприємств для того, щоб зменшити витрати, прагнуть до легального скорочення податкових виплат у бюджет, що отримало назву «податкової оптимізації». У загальному випадку, податкова оптимізація являє собою діяльність, що реалізується платником податків, задля

зниження податкових виплат в бюджет при цьому, не порушуючи законодавства. Найважливіша роль в оптимізації оподаткування відводиться податковому плануванню, що включає в себе розробку податкової політики організації і методи податкового регулювання і податкового контролю, які застосовуються платником податків. При формуванні того або іншого методу податкової оптимізації повинні бути проаналізовані всі істотні аспекти як оптимізації, так і діяльності підприємства в цілому. Комплекс дій з податкового планування охоплює регулювання величини і структури податкової бази, вплив на ефективність прийняття управлінських рішень і забезпечення своєчасних розрахунків з бюджетом, згідно з термінами, передбаченими податковим законодавством [1]. Податковим плануванням слід займатися на підприємстві ще до настання податкового періоду.

Найбільш продуктивним для підприємства представляється розробка загальної моделі податкової оптимізації в залежності від сфери діяльності організації та виконання відповідно до цієї моделі конкретних дій, орієнтованих на мінімізацію оподаткування підприємства. Оптимізація оподаткування - це не тільки місцевий процес, це процес який потрібно реалізовувати на рівні держави і він є елементом її податкової політики і реалізується за допомогою законодавчої діяльності [3]. Тому податкова оптимізація, як спосіб коригування податкового тягаря підприємств, представляє собою такий податковий механізм, який дозволяє на законних підставах визначати прийнятний розмір податкових платежів з метою підвищення фінансових результатів діяльності підприємства за допомогою економії податкових витрат.

Отже, податкове планування є єдино можливим і абсолютно легальним шляхом оптимізації податкових платежів, а його ефективність більшою мірою залежатиме від методів, які використовуються в процесі оптимізації оподаткування, оскільки без методів розробки та застосування

податкове планування не зможе реалізувати свого призначення і буде лише інструментом мінімізації податкових платежів у короткотривалому періоді. Зважаючи на те, що податкове планування оперує спеціальними методами, які доцільно використовувати залежно від конкретних обставин та поставлених цілей, слід застосовувати їх гармонійне поєднання, що дасть змогу максимально повно використати усі законні способи оптимізації оподаткування.

Перелік посилань:

1. Жук Ю. М. Оптимізація оподаткування підприємницької діяльності. Київ : Видавництво КНЕУ, 2012. 196 с.
2. Федішин Н. І. Методи податкового планування суб'єктів господарювання. *Проблеми формування та розвитку інноваційної інфраструктури*. Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2011. С. 392–394.
3. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
4. Єлісеєв А. Організація податкового планування на підприємстві. *Власна справа*. 2011. С. 2.
5. Несвітайло М. А. Податкове планування та податковий потенціал як фактори впливу на розвиток підприємства. URL: <http://www.repository.hneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/2786/1/pdf>.

ВІТЧИЗНЯНІ І ЗАРУБІЖНІ СИСТЕМИ ОБЛІКУ ТА ОПОДАТКУВАННЯ

*Хорошилова І.О., канд. екон. наук
Озерова О.О., здобувач вищої освіти
Харківський національний автомобільно-дорожній університет*

До основних цілей розвитку України належать створення нових робочих місць, уповільнення темпу міграції населення, забезпечення безпеки населення та впровадження інноваційних технологій, досягнення яких можливе за підтримки малого підприємництва за рахунок ефективних податкових інструментів. Питання спрощеної сис-

теми оподаткування є одним з важливих для суб'єктів малого підприємництва.

Система оподаткування в Україні являє собою сукупність податків і зборів (обов'язкових платежів) до бюджету та внесків до державних цільових фондів, що справляються у визначеному порядку. На сьогодні в Україні діє спрощена система оподаткування, обліку і звітності являє собою сплату суб'єктами підприємництва – юридичними особами єдиного податку. Особливості застосування спрощеної системи оподаткування закріплено Указом Президента України «Про спрощену систему оподаткування, обліку і звітності суб'єктів малого підприємництва» [3]. Через використання в Україні спрощеного режиму оподаткування суб'єктів малого підприємництва виникла низка проблем, пов'язаних із справлянням податку на додану вартість, податку з доходів фізичних осіб і відрахувань до державних фондів соціального страхування [1, с. 4]. Аналізуючи міжнародну практику застосування спрощених (спеціальних) режимів оподаткування малого підприємництва, зрозуміло, що система оподаткування України відрізняється від вітчизняної та потребує удосконалення.

Питанням податкового регулювання загалом та функціонування спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності зокрема присвячені праці таких вітчизняних учених: З. Варналія, О. Десятнюк, О. Данілова, Ю. Іванова, О. Квасовського, А. Кізими, А. Крисоватого, Д. Се ребрянського, В. Сідляр, В. Федосова.

Оцінюючи стан розвитку малого підприємництва України у порівнянні з іншими країнами із розвинутою ринковою економікою, слід зауважити, що зі 180 країн Україна перебуває на 145 місці за умовами розвитку малого та середнього бізнесу.

На даний час податковим законодавством України визначено чотири групи платників єдиного податку. У свою чергу, для платників першої та другої груп єдиного

податку передбачені фіксовані ставки та для платників третьої групи – відсоткові ставки. Для платників єдиного податку четвертої групи об'єктом оподаткування є площа сільськогосподарських угідь та/або земель водного фонду, що перебуває у власності сільськогосподарського товаровиробника або надана йому в користування та базою оподаткування нормативна грошова оцінка одного гектара сільськогосподарських угідь із урахуванням коефіцієнта індексації, визначеного за станом на 1 січня базового податкового року [4]. Податковим кодексом України встановлені також додаткові ставки єдиного податку [4]:

1) 15 % для платників єдиного податку першої-третьої груп (фізичні особи-підприємці):

– до суми перевищення граничного обсягу доходу, який дає право застосовувати спрощену систему оподаткування;

– до доходу, отриманого від провадження діяльності, не зазначеної у реєстрі платників єдиного податку, віднесеного до першої або другої групи;

– до доходу, отриманого при застосуванні іншого способу розрахунків, ніж грошовий;

– до доходу, отриманого від здійснення видів діяльності, які не дають права застосовувати спрощену систему оподаткування;

2) ставки єдиного податку для платників третьої групи (юридичні особи) встановлюються у подвійному розмірі ставок:

– до суми перевищення граничного обсягу доходу, який дає право застосовувати спрощену систему оподаткування;

– до доходу, отриманого при застосуванні іншого способу розрахунків, ніж грошовий;

– до доходу, отриманого від здійснення видів діяльності, які не дають права застосовувати спрощену систему оподаткування [4].

Відповідно до податкового законодавства України з 1 липня 2015 року платники єдиного податку третьої групи зобов'язані використовувати реєстратори розрахункових операцій. Відтак, малий та середній бізнес змушений буде заплатити не менше 1,5 млрд грн. одноразово та мільйони гривень щомісяця надалі [5].

У Європейському Союзі (ЄС) відсутні аналоги вітчизняної спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності. У свою чергу, аналоги вітчизняної спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності характерні для країн Співдружності Незалежних Держав (СНД) . При цьому, для порівняння, ставка корпоративного податку в Україні знаходиться практично на тому ж рівні, що і в країнах СНД, та ставка індивідуального прибуткового податку в Україні дещо вища порівняно з більшістю досліджуваних країн СНД. Розглянувши більш детально досвід Республіки Білорусь щодо функціонування альтернативних систем оподаткування, стає зрозуміло, що доцільним для застосування у вітчизняній практиці є білоруський досвід щодо диференціації ставок податку при спрощеній системі на основі врахування виду населеного пункту (міський чи сільський), застосування виключно відсоткових ставок та підвищення їхнього рівня.. Враховуючи білоруський досвід оподаткування сільськогосподарських товаровиробників, для платників четвертої групи єдиного податку в Україні базою оподаткування має стати грошове вираження доходу та відповідно ставка податку має залежати від доходу як фінансового результату їхньої діяльності, а не від категорії земель, їхнього розташування та нормативної оцінки.

Таким чином, для того щоб підвищити ефективність спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності України, слід впровадити окреслені вище пропозиції щодо адаптації прогресивного зарубіжного досвіду функціонування спрощених систем оподаткування у вітчизняну практику.

Перелік посилань:

1. Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності : Закон України від 11 вер. 2003 р. № 1160-IV. URL: <http://www.rada.gov.ua>.

2. Про державну підтримку малого підприємництва : Закон України від 19 жовт. 2000 р. № 2063-III. URL: <http://www.rada.gov.ua>.

3. Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва : Указ Президента України від 03 лип. 1998 р. № 727/98 (втратив чинність). URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/727/98>

4. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI зі змінами і доповненнями. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/275517>

5. Продан О. Чому 1 липня 2015 року може стати чорною датою для малого бізнесу. URL: <http://forbes.ua/ua/opinions/1390331-chomu-1-lipnya-2015-roku-mozhe-stati-chornoju-datoyu-dlya-malogo-biznesu>

СИСТЕМА ОБЛІКУ І КАЛЬКУЛЮВАННЯ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ ЗА ПОВНИМИ ВИТРАТАМИ: ВІТЧИЗНЯНИЙ І ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД

*Яценко В.Ф., канд. екон. наук, доцент
Херсонський національний технічний університет*

Незважаючи на поважний вік традиційної системи обліку витрат і калькулювання собівартості, вона активно використовується на сучасних підприємствах, про що свідчать результати опитування серед бухгалтерів-практиків провідних американських підприємств: «Більшість респондентів (74 %) повідомили про використання традиційної системи розрахунку собівартості, 13 % – системи обліку витрат на основі видів діяльності, 4 % – системи Lean-обліку, і 9 % респондентів вказали, що використовують власну систему» [1, с.135].

У зарубіжній практиці до традиційної системи обліку витрат та калькулювання собівартості продукції відносять

систему обліку за повними витратами (absorption-costs system або full-costs system), яка має три варіанти застосування:

- actual-costs system (за фактичними витратами) – оснований на фактичних (історичних) даних, фіксує прямі витрати виробництва (матеріальні й на оплату праці) на об'єкт витрат та непрямі виробничі витрати для подальшого розподілення між об'єктами витрат;

- normal-costs system (за нормальними витратами) – використовує фактичні прямі матеріальні витрати і витрати на оплату праці, непрямі виробничі витрати розподіляються між об'єктами витрат за розрахованою заздалегідь ставкою шляхом множення її на фактичну кількість встановленої бази розподілення;

- standard-costs system (за стандартними витратами) – попереднє (до початку виробничого процесу) нормування прямих і непрямих виробничих витрат за статтями калькуляції.

Відповідно варіантам системи обліку витрат на виробництво існують три методики розрахунку собівартості продукції: actual-costing; normal-costing; standard-costing.

Вітчизняна практика використовує поділ витрат на виробництво продукції за ознакою віднесення на об'єкт витрат: прямі витрати і загальновиробничі (непрямі виробничі витрати). П(С)БО 16 «Витрати» [2] рекомендує розподіляти змінні і постійні загальновиробничі витрати на основі планової (бюджетної) ставки розподілення, розрахованої для нормальної потужності. Також П(С)БО 9 «Запаси» [3] розкриває метод оцінки за нормативними затратами, який полягає у застосуванні норм витрат на одиницю продукції, які встановлені підприємством з урахуванням нормальних рівнів використання запасів, праці, виробничих потужностей і діючих цін.

Національні положення не забороняють використання обліку витрат на виробництво лише за фактичними даними.

Отже, порівняння вітчизняного і зарубіжного досвіду доводить аналогічність трьох варіантів обліку витрат на виробництво та розрахунку собівартості продукції: за фактичними, плановими та нормативними витратами.

Перелік посилань:

1. Product costing practices in the North American hardwood component industry / Andersch A. et al. *Proceedings of the 3rd International Scientific Conference on Hardwood Processing*, October 16-19, 2011, Blacksburg, Virginia. Blacksburg : Virginia Tech University, 2011. P. 135–145.

2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» : від 31 груд. 1999 р. № 318. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00> (дата звернення: 30.05.2019)

3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» : від 20 жовт. 1999 р. № 246. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99> (дата звернення: 30.05.2019)

2. СУЧАСНИЙ ВЕКТОР РОЗВИТКУ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА ТА МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

РОЗВИТОК МІЖНАРОДНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА УКРАЇНИ НА ЗАСАДАХ ПОГЛИБЛЕННЯ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

*Болдовська К.П., канд. екон. наук, доцент
Харківський національний автомобільно-дорожній університет*

Розвиток дво- та багатостороннього стратегічного міжнародного співробітництва України забезпечується використанням різноманітного інструментарію зовнішньої політики, який, серед іншого, спрямований на інтернаціоналізацію господарської діяльності, формування стійких взаємозв'язків та міжнародний поділ праці тощо, тобто поглиблення економічної інтеграції України до системи світового співтовариства. Посилення і поглиблення інтеграційних процесів є однією з характерних рис новітнього світогосподарського розвитку. При цьому сучасний аспект інтеграції характеризується з одного боку значною динамізацією залучення до них більшості країн з перехідною економікою і країн, що розвиваються, поряд із розвинутими країнами, а з іншого – превалюванням у всіх регіонах світу саме торговельно-економічної інтеграції у формі створення зон вільної торгівлі і митних союзів.

Україна також не лишається осторонь цих процесів, і міжнародна регіональна інтеграція перебуває серед основних проблем її національного розвитку. Разом з тим, жорсткі вимоги конкуренції наднаціонального масштабу й інші економічні і позаекономічні перепони, з якими стикається економіка України на шляху її залучення й у процесі адап-

тації до глобального господарського механізму, зумовлюють потребу в адекватному формуванні геополітичних і гео економічних пріоритетів функціонування і розвитку національної економіки, обґрунтуванні дієвих шляхів і форм розвитку економічних відносин, зокрема зовнішньої торгівлі, в євроінтеграційному напрямі тощо, втіленням яких має стати продумана, збалансована й ефективна зовнішньополітична і зовнішньоекономічна політика, політика регіональної торговельно-економічної інтеграції України, спрямовані на посідання нею гідного місця у європейському і світовому співтоваристві.

Відтак, предметом стратегічних інтересів України у контексті її гео економічного визначення в сучасній світогосподарській системі має залишатись європейська інтеграція, основою якої має стати зона вільної торгівлі, за одночасного підтримання і розвитку нових форм ефективного і взаємовигідного співробітництва як у рамках існуючих регіональних угод із традиційними партнерами за Співдружністю незалежних держав, Організацією Чорноморського економічного співробітництва тощо, так і через реалізацію політики укладання нових регіональних торговельних угод із реально діючими механізмами, спрямованими на забезпечення вільного міжкраїнного руху товарів і послуг, а можливо (що є не менш значущим), і факторів виробництва, враховуючи, що ці механізми можуть включати регіональні правила щодо підприємницького капіталу (інвестицій), робочої сили, конкуренції, навколишнього середовища тощо, виходячи за межі забезпечення взаємних торгових преференцій та інших регулятивних заходів щодо нівелювання тарифів і нетарифних обмежень у взаємній торгівлі країн-учасниць таких угод.

Вважається, що доцільність участі країн у регіональних інтеграційних угрупованнях багато в чому визначається можливістю досягнення стратегічних пріоритетів їх національного розвитку, забезпечення випереджаючих тем-

пів економічного зростання порівняно з доінтеграційним станом тощо [1, 2]. Разом з цим одного лише прагнення щодо участі у регіональних торговельно-економічних угодах і його втілення шляхом об'єднання внутрішніх ринків за відповідного коригування зовнішньоекономічної політики зазвичай виявляється недостатньо для надбання необхідних переваг щодо ефективної реалізації експортного потенціалу країни і здобуття як наслідок бажаних коротко- і довгострокових вигод від такого стратегічного партнерства. Адже підґрунтям формування цивілізованих інтеграційних форм міжкраїної взаємодії є наявність необхідних і достатніх передумов соціально-економічного розвитку, мобілізація ендегенних факторів, однастайність політичних пріоритетів, прагнення до взаємної соціально-економічної і культурної цілісності, а головним критерієм доцільності й ефективності таких дій – характер їх впливу на національну конкурентоспроможність кожного учасника.

Таким чином, викладене вказує на нагальну потребу у зміцненні міжнародних позицій економіки України, для чого необхідний активний пошук дієвих і, можливо, певною мірою нестандартних напрямів, засобів та інструментів стратегічного міжнародного торговельно-економічного партнерства, пріоритетом розвитку якого має виступати євроінтеграційна складова.

І хоча сьогодні низка об'єктивних і суб'єктивних причин зумовлює високий ступінь невизначеності кожної складової вектору розвитку відносин «Україна – ЄС», що ускладнює і робить багатоваріантними прогнози конкретних проявів цього партнерства, останнє, на наш погляд, сприятиме реалізації стратегії забезпечення конкурентоспроможності української економіки, лібералізації внутрішньої економічної політики, подальшому ринковому реформуванню національної економіки з орієнтацією на сучасні виміри соціально-економічного розвитку.

МІЖНАРОДНЕ НАУКОВО-ТЕХНІЧНЕ СПІВРОБІТНИЦТВО: МЕХАНІЗМИ ОРГАНІЗАЦІЇ І РЕГУЛЮВАННЯ ТА ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ У ЦЬЙ СФЕРІ

*Болдовська К.П., канд. екон. наук, доцент
Харківський національний автомобільно-дорожній університет*

Посилення тенденцій інтернаціоналізації науково-технічної сфери припускає залучення до цього процесу всіх держав світового співтовариства, що припускає формування системи організації й управління науково-технічним співробітництвом на двосторонній та багатосторонній основі, створення правової бази, що визначає принципи науково-технічної взаємодії на інтернаціональному рівні, рівноправність і безпеку кожного учасника, а також форми й пріоритети проведення спільної діяльності.

Актуальність проблеми управління міжнародним інноваційним процесом і міжнародною передачею технологій пояснюється швидким розвитком міжнародного науково-технічного співробітництва та все глибшою інтернаціоналізацією досліджень і розробок, що потребує певної координації.

Планування міжнародного науково-технічного співробітництва повинно передбачати набір заходів, спрямованих на підвищення ефективності використання можливостей міжнародного розподілу праці в цій сфері для зростання конкурентоспроможності вітчизняної економіки, переведення її на інноваційний шлях розвитку та забезпечувати соціально-економічну і науково-технологічну безпеку країни.

Існують різні за глибиною й цілями механізми організації й регулювання міжнародної науково-технічної діяльності залежно від форм науково-технічного співробітництва, серед яких: координація, кооперація, асоціація, гармонізація, регіональна інтеграція.

Відмітимо, що правову основу міжнародного науково-технічного співробітництва становлять:

- міжнародні договори й програми ООН у галузі науки, техніки й промислового співробітництва;
- регіональні науково-технічні програми;
- двосторонні домовленості між державами і здійснювані на їх основі програми, протоколи й угоди в галузі науки й техніки.

Важливу роль в організації й координуванні глобальних процесів розвитку науки й техніки відіграють міжнародні організації, діяльність яких спрямована на поширення знань і технологій, розширення взаємовигідного науково-технічного співробітництва між різними державами, розвиток зв'язків між державним і приватним сектором, науково-дослідними центрами й міжнародними фінансовими організаціями, зміцнення національного науково-технічного потенціалу, сприяння швидкому освоєнню досягнень науково-технічного прогресу.

Регіональні програми об'єднання зусиль країн світу із метою більш ефективного й швидкого розвитку науково-технічної складової економічного зростання формуються з урахуванням світових тенденцій, глибини міжнародних зв'язків, національних і регіональних інтересів та безпеки.

Створення механізму організації та здійснення ефективного міжнародного співробітництва вимагає розуміння того факту, що прогрес у науково-технічній сфері поряд з об'єктивними благами створює принципово нові загрози використання досягнень у цій галузі для міжнародної стабільності. Розвинені країни, що мають достатні фінансові ресурси для проведення досліджень у науково-технічній сфері й застосування їх результатів, одержують можливість для інформаційної, політичної, економічної, культурної й військової експансії. Країни, які не можуть вести власну масштабну діяльність у науково-технічній сфері, але починають виявляти цікавість до закупівель таких засобів

в інших країн, поступово потрапляють у залежність від імпорту закордонних технологій.

Важливою метою використання досягнень науково-технічного прогресу є не тільки досягнення найвищого науково-технічного рівня, постійне технологічне відновлення галузей і впровадження передових технологій, зближення й вирівнювання рівнів науково-технічного розвитку країн-учасниць, але й забезпечення економічної, екологічної й політичної безпеки всієї світової системи.

І глобальні, і регіональні особливості розвитку міжнародного науково-технічного співробітництва й інтеграції будуються на національних потенціалах і цілях розвитку. З огляду на не тільки безпосередньо матеріальну й науково-технічну складові, але й стратегічні внутрішні й зовнішні завдання й цілі національного науково-технічного, економічного й політичного розвитку, державна політика в питаннях науки й техніки становить основу розгортання міжнародних відносин.

При цьому вибір державою напрямків, форм і методів міжнародного науково-технічного співробітництва значною мірою залежить від загальних геополітичних і гео-економічних тенденцій, інтересів національної безпеки й завдань розвитку національної економіки й науки.

Так, на структуру цілей і завдань державної політики у сфері міжнародного науково-технічного співробітництва прямо чи побічно впливає значна кількість внутрішніх і зовнішніх факторів, пов'язаних з тенденціями розвитку світової економіки, прискоренням науково-технічного прогресу, отриманням науково-технічними чинниками вирішальної ролі в економічному зростанні, зміною характеру конкуренції на світових ринках тощо.

Суперечливість і незбалансованість державної стратегії у галузі науки й техніки створює ситуацію, коли міжнародне співробітництво в цій сфері стає не стільки осно-

вою для розвитку національних інноваційних процесів, скільки негативним фактором, що викликає масовий імпорт неякісних технологій до країни, «витік мозків», пасивність внутрішніх кадрів тощо. Подолання цього негативного впливу стає можливим лише в рамках організації міжнародних відносин на основі правильно орієнтованої концепції державної науково-технічної й промислової політики, що враховує важливість усіх її компонентів.

Головними цілями державної політики у сфері міжнародного науково-технічного співробітництва мають бути:

- підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції на зовнішніх ринках;

- збільшення експорту високотехнологічної й наукомісткої продукції;

- регулювання технологічного обміну;

- скорочення технологічної відсталості країни тощо.

Разом з тим, незважаючи на те, що кожною країною окремо враховується висока значущість міжнародного співробітництва в сфері науки й техніки, світові тенденції спільного науково-технічного розвитку продовжують спиратися на принципи самостійності й протистояння. Прискорення процесу ефективного науково-технічного співробітництва в глобальних масштабах блокується цілою низкою негативних, вивчених, але на сьогодні непереборних особливостей розвитку міждержавних відносин.

Таким чином, завдання підвищення ролі міжнародної науково-технічної складової у контексті формування стратегії інноваційного розвитку має набути пріоритетного значення. Функції держави в цій сфері визначаються необхідністю формування сприятливих умов для активізації й ефективного здійснення міжнародного науково-технічного співробітництва, реалізації різнобічного та глибокого включення країни в міжнародну науково-технічну й інноваційну сфери.

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ ДО СИСТЕМИ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА НА ЗАСАДАХ ПРОВАДЖЕННЯ ЗБАЛАНСОВАНОЇ ЕКСПОРТООРІЄНТОВАНОЇ Й ІМПОРТОЗАМІННОЇ ПОЛІТИКИ

*Болдовська К.П., канд. екон. наук, доцент
Харківський національний автомобільно-дорожній університет*

На нинішньому етапі розвитку глобалізація й інтернаціоналізація економічних процесів сформували єдиний ринковий простір та сприяли створенню такої комплексної системи як сучасне світове господарство. У цій системі за рахунок оптимального використання переваг міжнародного розподілу праці створюються здебільшого сприятливі передумови до підвищення ефективності функціонування національних економік та економічних відносин між країнами світу, що стають дедалі ширшими і різноманітнішими. На сьогоднішній день жодна країна світу, якою б потужною вона не була, не може існувати ізольовано від решти світу.

Наразі інтеграція України до системи світового господарства ускладнюється через недосконалість механізму зовнішньоекономічної політики, що обумовлено відсутністю належної правової бази, а також через те, що таке входження відбувається в умовах тривалої стагнації національної економіки та кризи економік інших країн світу. Як наслідок, на шляху інтеграції України до світової економіки мають місце такі серйозні економічні проблеми, як низька конкурентоспроможність вітчизняної продукції та неефективна структура вітчизняного експорту.

Зазначимо, що всебічна інтеграція української економіки до системи світогосподарських зв'язків має забезпечуватись на основі принципу багатовекторності.

Одним з першочергових кроків у цьому напрямку має стати подальше нарощування і розвиток експортного потенціалу як передумови стабілізації економічного зростання на базі виділення експортоорієнтованих галузей, продукція яких затребувана світовим ринком і які мають доступ до світових ресурсів, підвищення конкурентоспроможності цієї частини реального сектора економіки та сфери послуг, що обумовлено специфікою сформованої структури національної економіки країни, орієнтацією на вивезення готової продукції, ввезення сировини і комплектуючих виробів у зв'язку з відсутністю своїх природних ресурсів і залежністю від зовнішніх енергетичних і сировинних носіїв.

Експортоорієнтованими галузями української промисловості є машинобудування, металургія, хімічна і вугільна промисловість. Експортоорієнтований кластерний характер носять машинобудівна і хімічна галузі, на базі яких можливе створення національних ТНК, установаження довгострокових господарських відносин з світовими ТНК (через міжнародну виробничу кооперацію, створення спільних підприємств та ін.). Проте останнім часом проблема полягає в розширенні інтернаціоналізації діяльності підприємств цих галузей за межі безпосереднього виробництва, тобто у залученні до сфери міжнародного обігу. Це можливо шляхом створення цими підприємствами власної закордонної мережі підприємств, торгових представництв, що дозволить їм поряд з експортом товарів безпосередньо з України розширити експорт за рахунок реалізації продукції зарубіжних філій на внутрішніх ринках цих країн.

Разом з тим, наразі характерною рисою експортоорієнтованих галузей України є їх сировинна спрямованість, що робить економіку вразливою і залежною від кон'юнктурних коливань на світових ринках. При цьому проблема України не у самому факті експорту сировини, а у дискримінаційних цінах на світових ринках.

Відтак, одним із пріоритетних напрямків державної політики має бути забезпечення нарощування обсягів експорту високотехнологічної продукції з високим вмістом доданої вартості. Своєю чергою, для сталого розвитку країни в системі економічної глобалізації вищезазначена експортна продукція повинна відповідати сучасним критеріям конкурентоспроможності. Між тим, наразі низька конкурентоздатність продукції зумовлена тим, що практично всі вітчизняні товари, навіть високої якості, не відповідають міжнародним стандартам.

Потребує також оптимізації й імпортна політика України, що припускає раціоналізацію і скорочення ввезення, споживання імпортованих товарів внаслідок структурної перебудови економіки, модернізації виробництва, впровадження ресурсозберігаючих технологій та ін. Зокрема, це потребує вибору галузей, які мають максимальний потенціал в організації імпортозамінних виробництв, орієнтованих на потреби внутрішнього ринку країни, підвищення їх конкурентоспроможності і просування цієї продукції на зовнішній ринок. Разом з тим, важливо зазначити, що розвиток економіки за імпортозамінною моделлю виправданий у період індустріалізації, коли країни, вирішуючи завдання наздоганяючого розвитку, отримують можливість використовувати світовий досвід технологічної реконструкції національного виробництва. Проте в подальшому проведення переважно політики імпортозаміщення, що орієнтує виробника головним чином на внутрішній попит, як показує світовий досвід, супроводжується погіршенням основних макроекономічних показників, скороченням обсягів промислового експорту, зниженням конкурентоспроможності ресурсів і товарів. У зв'язку з цим в перспективі імпортозаміщуюча політика повинна містити націленість на розвиток експорту імпортозамінної продукції і вихід на зовнішні ринки, що здатне стимулювати еко-

номічне зростання, зміцнити платіжний баланс, національну валюту.

Разом з тим, ситуація, що наразі склалась у зовнішньоторговельній сфері України (зокрема, коливання значення як експортної, так й імпоротної квоти близько 40 % валового внутрішнього продукту) обумовлює правомірність поєднання продуманої і збалансованої імпортозамінної й експортоорієнтованої політики, з тим, щоб, скорочуючи імпорт промислових товарів народного споживання і розширюючи внутрішнє виробництво, паралельно за рахунок міжнародної виробничої кооперації розширювати як експорт імпортозамінної продукції у вигляді напівфабрикатів, деталей, вузлів тощо, так й імпорт високих технологій, новітнього устаткування, необхідних для розвитку вітчизняної промисловості і виробництва конкурентоспроможної продукції.

У цілому, провадження збалансованої імпортозамінної й експортоорієнтованої політики сприятиме розвитку національної економіки і дозволить створити механізм адаптації для входження України через інтеграцію до системи міжнародних економічних відносин, визначити місце держави у механізмі регулювання, пристосуватися до процесів глобалізації.

Зазначимо, що проведення збалансованої експортоорієнтованої й імпортозамінної політики як підґрунтя стратегічного розвитку економіки України потребує формування нової моделі організаційно-економічного механізму державного регулювання, орієнтованої головним чином на зовнішньоекономічний сектор і заснованої на формах і методах державного, міжурядового і наднаціонального регулювання.

НАУКОВО-МЕТОДОЛОГІЧНЕ ПІДґРУНТЯ СТРАТЕГІЧНОГО ЦІЛЕПОКЛАДАННЯ ПРИ РОЗРОБЦІ КОНЦЕПЦІЇ РОЗВИТКУ РЕГІОНУ

*Болдовська К.П., канд. екон. наук, доцент
Харківський національний автомобільно-дорожній університет*

За сучасних умов глобалізації регіон став суб'єктом економічного розвитку і займає пріоритетне місце в економічному просторі. У глобальному масштабі роль регіону полягає у формуванні своєї конкурентоспроможності, що сприяє залученню в нього інвестицій, інновацій, робочої сили та інших факторів виробництва. У національному масштабі суб'єктність регіону пов'язана із здійсненням соціальної функції держави, яка полягає в забезпеченні умов відтворення населення та бізнес-структур.

При цьому забезпечення державної єдності, вирішення проблем підвищення ефективності управління державою, усунення економічної і бюджетної асиметрії має розглядатись в контексті розробки і реалізації ефективної регіональної політики, підвищенні авторитету державного апарату управління і зміцнення довіри до нього з боку регіонів і всього населення.

Відкритість економіки і глобальна конкуренція визначають необхідність створення регіоном умов для забезпечення його конкурентоспроможності шляхом вирішення пріоритетних стратегічних завдань.

Необхідність визначення стратегічних цілей в регіональних концепціях, програмах розвитку, в практиці цільового формування бюджетної, податкової, структурної та інших складових економічної політики, оцінки ефективності державного управління, розділення повноважень між рівнями і органами управління свідчить про посилення довгострокового цільового аспекту керованого розвитку регіону. Цілі є основою побудови економічних вимірювань і

визначають ефективність управління. Відображення різних інтересів у стратегічних цілях регіону і забезпечення на цій основі суспільної підтримки стає важливим фактором регіонального розвитку.

Так, серед цілей політичного характеру, на які має спиратися ефективна регіональна політика України, відзначимо:

- забезпечення правових, економічних і соціальних засад розвитку економіки;

- становлення і забезпечення гарантій місцевого самоврядування;

- створення єдиного економічного простору та ін.

Вирішення цих проблем, дає можливість розглядати всі інші цілі (економічні, соціальні, екологічні, демографічні тощо) на регіональному рівні.

Зокрема, серед основних соціально-економічних цілей регіональної політики виокремлюють:

- створення передумов для економічного зростання регіону;

- вирівнювання соціально-економічних умов, забезпечення єдиних мінімальних стандартів та раціонального соціального захисту, гарантування прав громадян незалежно від економічних можливостей регіону тощо.

Узагальнюючи наукові дослідження стратегічного цілепокладання, при розробці стратегій розвитку регіонів можна відзначити такі основні завдання для досягнення пріоритетних цілей розвитку регіону:

- забезпечення якісного прориву в рівні життя населення;

- відродження промисловості за допомогою додання їй інноваційної якості, організації інноваційних центрів і технопаркових зон на території регіону;

- формування в широких масштабах сучасної ринкової і соціальної інфраструктури;

- створення умов для ефективної реалізації національних проектів на території окремого регіону;
- здійснення ефективної інтеграції національних підприємств до світової економічної системи;
- забезпечення зайнятості наявного працездатного населення і стимулювання припливу кваліфікованої робочої сили на територію регіону;
- стратегічний розвиток великих міст як мегаполісів міжнародного рівня;
- забезпечення реалізації нової просторової стратегії розвитку регіону з винесенням ряду підприємств в адміністративні райони зі створенням рекреаційних центрів;
- забезпечення реалізації принципів стійкого розвитку регіону в середньостроковій і довгостроковій перспективі з врахуванням вирішення завдань з охорони довкілля;
- реалізація програми сільського господарства і підвищення рівня життя населення в сільській місцевості, розробка і реалізація нових форм взаємодії міста і села.

Реалізація зазначених завдань можлива шляхом застосування ефективних методів регіональної політики, а саме: прямих і непрямих. Прямі методи регіональної політики – пряме державне фінансування регіонів, тобто надання державою трансфертів, субвенцій (поточних та інвестиційних). За непрямих методів держава створює сприятливі умови для розвитку регіонів. Своєю чергою, для реалізації останнього методу використовують такі інструменти:

- нормативне регулювання шляхом встановлення загальних правил (наприклад, податкове законодавство);
- оперативне коригування у відповідність з реальними завданнями (наприклад, ставки податків можуть коригуватися шляхом зміни законів);
- координація і загальне спрямування діяльності регіонів, сприяння успішній реалізації завдань;

– визначення пріоритетів і стимулювання їх застосування і розвитку в регіоні.

Також відмітимо, що держава може надати рівні права, але їх використання – проблема кожного регіону. Створити сприятливі умови у їхньому масштабі неможливо, але можливе їх вирівнювання на базі застосування таких базових принципів:

– принцип комплексності у вирівнюванні соціально-економічних рівнів розвитку регіонів (поліпшення якості життя людини).

– принципи компенсування, тобто відмінності, які не можна подолати, мають бути компенсовані.

Як основні недоліки процесу стратегічного цілепокладання при розробці концепції розвитку регіону варто зазначити таке:

– регіональні цілі макрорівня не завжди враховують національні, що зокрема, пов'язано з відсутністю в країні єдиної системи формування цілей і стратегій на всіх рівнях: національному (з галузевими і територіальними розрізами), регіональному, муніципальному;

– спостерігається відсутність чітких формулювань цілей на всіх рівнях;

– не завжди розробляються всі елементи структури цілі: семантична частина, цільові показники, кількісні значення;

– слабо розвинені зв'язки між цілями одного і різних рівнів, оскільки вони недостатньо структуруються в часі і просторі.

Таким чином, слід здійснювати науково-методичний аналіз стратегічних цілей регіону, який дозволить визначити структурно-процесні елементи, котрі слід враховувати при розробці методології стратегічного цілепокладання розвитку регіону.

ІНОЗЕМНЕ ІНВЕСТУВАННЯ ЯК СТРАТЕГІЧНА СКЛАДОВА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

*Болдовська К.П., канд. екон. наук, доцент
Харківський національний автомобільно-дорожній університет*

Стратегічний контекст забезпечення економічного розвитку України охоплює широкий спектр його складових, серед яких важливе місце посідає інвестиційна. Остання має передбачати здатність ефективно використовувати не лише традиційні внутрішні, але й перспективні інтернаціональні джерела фінансування капіталовкладень. При цьому пріоритетні напрямки залучення іноземних інвестицій мають забезпечувати інноваційний розвиток, реіндустріалізацію виробничого потенціалу держави, прогресивну структурну перебудову національної економіки, підвищення конкурентоспроможності виробництва і життєвого рівня населення.

Спираючись на результати аналізу статистичних даних щодо процесу іноземного інвестування в Україні [1], у цілому можна сформулювати такі загальні уявлення про тенденції й особливості його перебігу:

– географічна структура прямих іноземних інвестицій (ПІІ) характеризується їх зосередженням у кількох промислово розвинених областях і в м. Києві, тоді як потребу в них однаково гостро відчувають усі регіони України;

– галузевій структурі ПІІ притаманні нерівномірність розміщення інвестицій за видами економічної діяльності, практична відсутність інноваційної спрямованості іноземних коштів, скорочення іноземного інвестування виробничої сфери з капітало- і наукомісткою продукцією із переорієнтацією на сферу послуг, інфраструктурний сектор і виробництва із швидкою капіталовіддачею;

– структура джерел ПІ виявляє активізацію інвестиційної взаємодії України з партнерами-резидентами переважно розвинених країн та офшорних територій.

Аналіз офіційних статистичних даних з прямих інвестицій у цілому свідчить про формування позитивних тенденцій у цій сфері, але разом з тим дозволяє констатувати, з одного боку, досить низьку активність іноземних інвесторів в Україні та недостатність обсягу залучених до її економіки прямих інвестицій, що пояснюється передусім низьким рівнем інвестиційної привабливості держави, а з іншого – інертність процесу інтеграції вітчизняної економіки до міжнародного інвестиційного ринку, пасивну участь України у процесах міжнародної інвестиційної взаємодії, що не відповідає стратегічним пріоритетам розвитку країни. Крім цього, враховуючи, що питома вага коштів іноземних інвесторів у фінансуванні капітальних інвестицій є незначною (коливаючись за період 2002-2018 рр. у межах 3-5 % [1]), сучасні вітчизняні реалії не дозволяють покладати особливі сподівання і розглядати це джерело як перспективне у контексті оновлення і розбудови інноваційно-виробничого потенціалу національної економіки, тому актуальною залишається проблема пошуку шляхів активізації внутрішнього інвестування і розвитку на цьому підґрунті міжнародного інвестиційного співробітництва України.

На наш погляд, зростання іноземних інвестицій в Україні сприяє активізації зовнішньої торгівлі, забезпечує структурні зрушення в національній економіці та поліпшення якісних показників на мікро- і макрорівнях, що підвищує її здатність чинити опір руйнівному впливу глобального середовища.

Разом з тим, позитивна роль залучення іноземних інвестицій у структурній перебудові і розвитку національних економік повинна визначатись не лише з позицій збільшення обсягів залучення інвестиційних ресурсів і змен-

шення термінів їх нагромадження (адже згодом постане проблема репатріації частини капіталу, зокрема, прибутків), але й з огляду на переміщення виробничих потужностей, передачу нових технологій, передового організаційного й управлінського досвіду, ноу-хау, інновацій до країни-реципієнта, сприяння впровадженню корпоративного управління, ринкової поведінки тощо. Відтак, іноземні інвестиції, акумулюючи підприємницький капітал та забезпечуючи доступ до сучасних технологій і менеджменту, не лише сприяють формуванню національного інвестиційного ринку, але й прискорюють розвиток інших ринків – товарних (ринків послуг) і факторних.

Іноземні інвестиції розглядаються нами як один з ключів до інтеграції ринково орієнтованої і демократичної України до Європейського Союзу. Втім, в умовах загострення глобальної конкуренції між країнами за іноземний, першою чергою, підприємницький капітал, національна економічна політика має бути орієнована не стільки на пряму участь країни у світових інвестиційних процесах, скільки на створення умов для налагодження їх інвестиційного співробітництва на партнерських засадах як на національному, так і на міжнародному інвестиційних ринках.

Викладене вказує на необхідність, з одного боку, подальшого поліпшення інвестиційного клімату в країні для динамізації процесу залучення іноземного капіталу, першою чергою, з розвинутих країн, зокрема з метою переймання високих технологій і ринкового досвіду господарювання, а з іншого – на потребу в активізації закордонної діяльності вітчизняних інвесторів для збалансування інвестиційних притоків і відтоків і зменшення залежності вітчизняної економіки від іноземного капіталу. Оскільки ефективний економічний розвиток досягається у країнах, здатних у зростаючих масштабах акумулювати і використовувати як внутрішні, так й інтернаціональні інвестиційні ре-

сурси, дуже важливим є пошук оптимального їх сполучення (збалансованого співвідношення), адже національна економіка, яка має однобічну інвестиційну орієнтацію, як правило, на зарубіжні джерела без зростаючої мотивації вітчизняних інвесторів, у стратегічному контексті ризикує втратити конкурентоспроможність та умови безпечного розвитку.

При цьому визначальним завданням державної політики України в інвестиційній діяльності є створення рівних умов для ведення бізнесу та інвестування в економіку України суб'єктами господарювання різної форми власності і державної приналежності, здійснення процесу інвестування на прозорих і цивілізованих принципах, утвердження прав приватної власності (передусім на землю, нерухомість) та забезпечення їх надійного захисту, поліпшення структури інвестиційних джерел, розвиток стійких та ефективних фінансових інститутів та інститутів, що здійснюють фінансове адміністрування. Так, в Україні на сьогодні вже створено єдине правове поле для інвестування, забезпечено рівні права здійснення інвестиційної діяльності всім суб'єктам незалежно від форм власності і господарювання, гарантується збереження умов, за яких відбувалось інвестування, передбачені гарантії захисту інвестицій.

Оскільки сучасний стан розвитку України характеризується складною політичною ситуацією, прискоренням інфляції, які є рушійними мотивами прагнення власників капіталу убезпечитись від політичних та економічних ризиків, то збереження позитивних тенденцій у сфері іноземного інвестування вітчизняних суб'єктів набуває першочергового значення серед завдань України у контексті міждержавної взаємодії. Отже, іноземне інвестування має посідати особливе місце у структурі зовнішньоекономічних пріоритетів розвитку економіки України.

Перелік посилань:

1. Державна служба статистики України : веб-сайт. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 10.04.2019)

CHARACTERISTICS OF THE INTERNATIONAL MARKETING BUSINESS ENVIRONMENT ON THE EXAMPLE OF AMWAY

Harkusha V.O., student

*Supervisor: Parkhomenko N.O., PhD in Economics
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics*

In modern conditions of fierce competition in the field of network marketing, which is the most powerful way of distributing goods and services available today, it is important to analyze the characteristics of this type of marketing using the example of one of the most famous company.

The relevance of the scientific article is determined by the fact that currently there are more and more companies that turn to the help of network marketing, and it is crucial to understand all the features, benefits and disadvantages of this business activity.

First of all, it is essential to say that Amway is one of the largest international networked direct selling companies.

Amway produces household products, as well as products for maintaining beauty and health. All products are divided into three categories – «Beauty», «Health» and «House». The company's product brands are presented in Figure 1 [1, p.19].

Amway products have a worldwide reputation as top quality products. The creation of technologies and production methods for the product manufacturing is based on the company's own innovations, which are worked out in the Amway domestic scientific institutions.

Today, Amway maintains a leading position in sales and the number of people involved among all global direct sales companies. Multi-level marketing is often compared to financial pyramids. In the trial, which lasted from 1975 to 1979, it was found that the Amway sales and marketing plan is not an illegal pyramid scheme [1, p. 21].

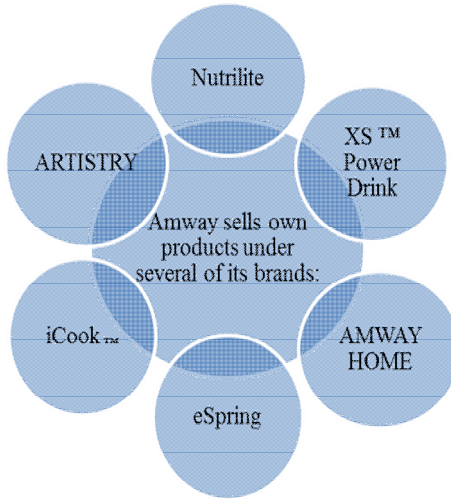


Fig. 1. Amway product brands

As a world leader in direct sales, Amway is the founder and active member of World Federation Direct Selling Association. Over the next 50 years, due to a reliable and time-tested marketing plan, the company grew from a small family business into a world leader in the direct selling industry [2, p.11].

Moreover, Amway is a financially stable company that has paid its distributors on the regular basis (IBO – Independent Business Owners) more rewards and bonuses than any other direct sales campaign in history [2, c.11].

Moving to the complex investigation of the company and its business activity, it is important to systematize the analysis with the help of Amway PEST-analysis techniques presented below.

Political factors: Amway has branches in 92 countries of the world [3, p.37].

The instability of the political and economic situation in the country impacts negatively Amway business.

Negative image of multi-level marketing in other countries complicates the company's trade activity.

Fierce competition from other foreign or domestic firms is quite influential.

Due to the processes of integration and globalization in business market, Amway can expand its product line worldwide.

Amway has relocated its production factories in China to export products in the Asian countries. Moreover, Amway supported China's entry into World Trade Organization because the chairman of Amway is the chairman of the US Chambers of Commerce as well [4, c.76].

Economic factors Amway has high competitiveness of the manufactured goods.

The high turnover rate and the steady demand for products.

The company's success depends on the localization of the employees, business, production and raw material in a particular country. For instance, this company has invested \$ 1.5 million to localize R&D model in China [4, p.79].

Also 53 % of raw material is taken from the Chinese market.

Amway has:

- 15 own factories operating around the world,
- 19000 employees around the world,
- 500 unique and useful products aimed at maintaining beauty and health,
- a global network of more than 3.6 million of IBOs,
- China is now Amway's largest market ensuring about 30 percent of its worldwide sales [4, c.79].
- Technological factors include the following peculiarities: Amway has:
 - 500 research and development projects,

- links with more than 75 universities and 245 technical consultants,
- connection with 85 trade associations,
- 4 organic farms with huge plantations,
- the total area of all plantations is 2590 hectares.
- more than 1,000 own patents,
- more than 700 scientists, engineers and technicians in 65 research laboratories around the world, who are working to create and improve products [3, p.43].

Technical services and standardization services provide technical support for product compatibility with international standards in the field of environmental protection, register products, develop new markets, conduct technical approvals, work with suppliers.

Laboratories for quality control and environmental protection conduct about 400,000 measurements annually [3, p.43].

Engineering quality department monitors processes, helps in the maintenance of computer applications and maintains statistics.

In conclusion, Amway maintains family values as it grew out of a family business. The international brand continues to rise on the economic curve despite a number of challenges. They have shown other corporations how to manage the work force and direct positive force.

References:

1. Xiuhua G., Jialing W. Aspects of Amway Sports Marketing Strategy. *China Business*. 2010. P. 17–21.
2. Robinson J. Empire of Freedom: The Amway Story and What It Means to You. *Prima Publishing*. 1997. P. 11.
3. Berkowitz B. Amway Shoots For Comeback, Despite Right-Wing Ties of Founders. *Albion Monitor*. 2011. P. 37–43.
4. Einhorn B. Why Amway and China are a Good Fit. *Businessweek*. 2011. P. 76–80.

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ СТВОРЕННЯ СПІЛЬНИХ ЦІННОСТЕЙ БІЗНЕСУ, СУСПІЛЬСТВА І ДЕРЖАВИ

*Герасименко О.В., канд. екон. наук, доцент
Львівський національний університет імені Івана Франка*

Поняття «спільна цінність» трактується як «управлінська практика підвищення фінансової ефективності бізнесу, що поєднує отримання компанією прибутку із задоволенням суспільних потреб» [1].

Доцільно акцентувати увагу на тому, що у процесі створення спільних цінностей повинні приймати активну участь не лише представники бізнесу та органів влади, але й суспільство. Дуже важливим кроком є налагодження ефективної комунікації між трьома сторонами. На даний час у штатах багатьох вітчизняних компаній є працівники, до функціональних обов'язків яких входить співпраця з представниками органів державної влади. А представники бізнесу можуть впливати на процеси державотворення через громадський сектор, експертні й громадські ради, об'єднання підприємців, фонди, асоціації, мета діяльності яких полягає у розвитку та підтримці підприємництва.

Натомість, органи державного управління створюють прозорі комунікаційні платформи при міністерствах та органах місцевого самоврядування, на яких представники бізнесу можуть відкрито висловити свою позицію, вказати на поточні проблеми та запропонувати шляхи подальшої співпраці. Втім, на шляху до здійснення ефективних комунікацій може стати запровадження і розвиток інституту GR-комунікацій. Під GR (government relations) розуміють суспільну чи громадську діяльність, метою якої є пошук варіантів взаємовигідної співпраці з органами державної влади, розвиток ініціатив державно-приватного партнерства, законний лобізм інтересів тих чи інших структур або організацій [2]. Інструменти GR активно використовують-

ся під час комунікацій між бізнесом та владою в економічно розвинених країнах, де вони значно підвищили ефективність співпраці бізнесу та влади.

Одним із сучасних прикладів створення спільних цінностей бізнесу, суспільства та держави в Україні можна вважати швейцарську компанію Nestle. Основними сферами створення спільних цінностей цієї компанії вже протягом багатьох років є: раціональне харчування, розвиток сільського господарства, охорона та збереження природних ресурсів, ефективне використання та очищення води, покращення якості освіти. Головною метою роботи Nestlé є турбота про співробітників та споживачів, оскільки ця компанія виробляє якісні та смачні продукти харчування і заохочує людей вести здоровий спосіб життя. Створення спільних цінностей є запорукою довготривалого розвитку бізнесу Nestle. Така стратегія розвитку гарантує подальше створення тісного зв'язку між цінностями акціонерів та суспільними цінностями [3].

Серед іноземних представників бізнесу, які сприяють формуванню спільних цінностей, доцільно згадати компанію «Yaga», яка спільно з місцевою владою за підтримки уряду Норвегії реалізує програму із створення «коридорів росту» сільського господарства. Іншим прикладом є телекомунікаційна компанія «China Mobile», яка працює над проектом, пов'язаним із використанням мобільного зв'язку в сільській місцевості Китаю для покращення доступу населення до якісних медичних послуг [4]. Таким чином, розвиваючи нові прибуткові напрямки бізнесу, компанії паралельно вирішують соціальні проблеми суспільства.

Отже, створення спільних цінностей є таким способом ведення бізнесу, який інтегрує максимізацію прибутку господарюючими суб'єктами та оптимальне вирішення соціальних проблем суспільства, а органи влади в даному процесі відіграють регулятивну роль. Безперечно, така

концепція не здатна вирішити всі соціальні проблеми, але дозволяє представникам бізнесу на базі професійних навичок і вмінь стати лідерами соціального прогресу, а органам державної влади дає можливість забезпечити економічний та соціальний розвиток держави та сприяти покращенню якості життя населення. Створення спільних цінностей бізнесу, суспільства та держави є сучасною тенденцією та новацією для багатьох країн світу, у тому числі й для України, але через кілька років ця концепція ймовірно стане стандартною повсякденною практикою. У зв'язку із вищезгаданим, вітчизняним підприємствам доцільно перебудувувати власні стратегії ведення бізнесу таким чином, щоб водночас з максимізацією прибутку та мінімізацією затрат ще й сприяти покращенню екологічної ситуації в країні та вирішенню соціальних проблем. Натомість, органи державної влади мали б максимально сприяти та підтримувати ведення бізнесу, який передбачає створення спільних цінностей. До того ж, органам державної влади слід налагодити систему ефективних комунікацій із суспільством з метою визначення найважливіших суспільних цінностей та пошуку можливостей для їх досягнення з широким залученням бізнесу.

Перелік посилань:

1. Портер М., Крамер М. Створення спільних цінностей. Як перебудувати капіталістичну систему. *Harvard Business Review*. URL: <http://www.ep-digest.ru/wp-content>.
2. Баровська А. Інституційне забезпечення державної комунікативної політики: досвід країн Європи : аналіт. доп. Київ : НІСД, 2014. 40 с.
3. Стаття про створення спільних цінностей Nestlé в Україні та покращення якості життя. URL: <https://www.nestle.ua/media/newsand-features/creating-common-values-2017>.
4. Грейсон Д. Про успішний бізнес з точки зору суспільства в цілому. URL: <http://www.ipnou.ru/print/010244>.

НАПРЯМКИ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ УКРАЇНИ

*Гринюк Н.А., канд. екон. наук, доцент
Київський національний торговельно-економічний університет*

В умовах посилення інтеграції і глобалізації світогосподарських зв'язків реформування діяльності споживчої кооперації України тісно пов'язано з діяльністю міжнародних кооперативних організацій та міжгалузевими відносинами. Характеризуючи сучасний стан міжнародних зв'язків, слід наголосити, що одним з найважливіших завдань розвитку міжнародної співпраці споживчої кооперації України є не лише розширення діапазону зв'язків із закордонними фірмами, але й формування міжнародних економічних, технічних і соціальних зв'язків на довготривалій основі з кооперативними організаціями зарубіжних країн.

Враховуючи досвід і результати діяльності світової споживчої кооперації, сучасний етап розвитку споживчої кооперації України повинен спрямовуватися на встановлення прямого, стійкого та довготривалого симбіозу виробничого та зовнішньоторговельного видів діяльності та прагнути до перетворення зовнішньоекономічного комплексу у динамічну та збалансовану виробничо-комерційну систему.

Зовнішньоекономічна діяльність споживчої кооперації України повинна стати реальною і значною складовою її господарської діяльності, головними чином через зовнішньоторговельну діяльність, міжнародне інвестиційне співробітництво, міжнародну виробничу кооперацію, міжнародне науково-технічне співробітництво та обмін досвідом.

Результати дослідження засвідчили наявність сформованої правової бази для здійснення і розвитку зовнішньоекономічної діяльності системи споживчої кооперації України:

– розвиток зовнішньоекономічної діяльності споживчої кооперації України відбувається відповідно до принципів зовнішньоекономічної діяльності, закріплених у Законі України «Про зовнішньоекономічну діяльність»: суверенітету, юридичної рівності та недискримінації, підпорядкованості законам, еквівалентності обміну та захисту інтересів суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності [1];

– основи розвитку зовнішньоекономічної діяльності національної споживчої кооперації визначає Закон України «Про споживчу кооперацію», в якому відображені міжнародні принципи кооперації та врахований досвід роботи кооперації різних країн світу [2];

– стратегічні пріоритети розвитку споживчої кооперації України одним з основних завдань перспективного розвитку системи споживчої кооперації визначають розширення міжнародного кооперативного співробітництва, інтеграцію у міжнародні кооперативні зв'язки, розвиток зовнішньоекономічної діяльності кооперативних підприємств і організації [3].

Зовнішнє економічне середовище, незважаючи на кризовий стан економіки України, на загал створює потенційні можливості розвитку зовнішньоекономічної діяльності споживчої кооперації і міжнародній інтеграції кооперативного сектора національної економіки у європейський економічний простір за рахунок реалізації наявних внутрішньосистемних резервів.

Головна мета розвитку зовнішньоекономічної діяльності споживчої кооперації України полягає, насамперед, у підвищенні організаційно-економічної ефективності здійснення зовнішньоторговельних операцій як важливого напрямку зміцнення і динамічного розвитку споживчої кооперації, посилення її ролі у виконанні соціально-економічних завдань на споживчому ринку в умовах зростання конкуренції. Для підвищення ефективності зовнішньоторговель-

ної діяльності системи необхідно забезпечити підвищення продуктивності та зменшення видатків експортного виробництва та ведення оперативного моніторингу ефективності зовнішньоекономічної діяльності споживчої кооперації як на рівні окремих підприємств, так і системи в цілому.

Розвиток експортного потенціалу споживчої кооперації України можливо забезпечити, насамперед, шляхом підвищення ефективності використання наявного експортного потенціалу, розширення існуючої номенклатури експортних товарів та підвищення їх конкурентоспроможності за рахунок:

- відновлення експортних «ніш» на зарубіжних ринках товарів традиційної номенклатури споживчої кооперації внаслідок збільшення обсягів виробництва й експорту продукції традиційної номенклатури споживчої кооперації; розширення виробництва товарів з високим ступенем переробки, і, відповідно, експорту конкурентоспроможної продукції;

- залучення до експортних ресурсів нових товарів, які користуються постійним попитом на зовнішньому ринку; розширення обсягів експорту послуг внаслідок розвитку інфраструктури зовнішньоекономічної діяльності споживчої кооперації; створення технопарків та інноваційних структур інших типів з метою підвищення технічного та технологічного рівня виробництва, визначення експортної спеціалізації системи споживчої кооперації в міжнародному поділі праці;

- підвищення конкурентоспроможності кооперативних підприємств на основі реалізації цільових програм їх реструктуризації, забезпечення фінансових, технічних, технологічних та організаційних умов для налагодження і розвитку виробництва конкурентоспроможної продукції; запровадження нових кооперативних форм інтегрування шляхом створення багатофункціональних кооперативів та

спільних підприємств; активізацію діяльності кооперативних інформаційно-консалтингових фірм; розробки довгострокових програм щодо збуту експортної продукції кооперативних підприємств; диверсифікацію діяльності кооперативних підприємств у високоприбуткових сферах зовнішньоекономічної діяльності і спрямування одержаних від діяльності фінансових ресурсів на розвиток експортного потенціалу;

– розробки системи залучення іноземних капіталів та формування сприятливого інвестиційного клімату в сфері діяльності споживчої кооперації на основі реалізації організаційно-економічних заходів визначення пріоритетних територій для іноземного інвестування; підготовки проекту законодавчого закріплення сприятливого інвестиційного клімату в сфері діяльності споживчої кооперації; встановлення зв'язків з міжнародними програмами технічної допомоги, інвестиційними фондами з метою залучення потенційних інвесторів.

Виявлені чинники розвитку зовнішньоторговельної діяльності національної системи споживчої кооперації повинні стати основою формування стратегії розвитку зовнішньоекономічної діяльності кооперативного сектора України як складової євроінтеграційних пріоритетів національної економіки.

Перелік посилань:

1. Про зовнішньоекономічну діяльність : Закон України від 16 квіт. 1991 р. Відомості Верховної Ради України. 1991. № 29.
2. Про споживчу кооперацію : Закон України від 10 квіт. 1992 р. № 2687-ХІІ (зі змін. і допов.). Відомості Верховної Ради України. 1992. № 30.
3. Стратегія розвитку споживчої кооперації України до 2020 рр. Київ : Укоопспілка, 2015. 44 с.

ДОСВІД НОВИХ ІНДУСТРІАЛЬНИХ КРАЇН В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

*Диха М.В., д-р екон. наук, професор
Хмельницький національний університет*

Вагомі економічні здобутки новими індустриальними країнами були досягнуті в значній мірі завдяки забезпеченню макроекономічної стабільності.

Стабільне макроекономічне середовище стало основним чинником міжнародної конкурентоспроможності досліджуваних країн Південно-Східної Азії. Важливою особливістю державної політики країн була швидка реакція на проблеми макроекономічної рівноваги, що виникали внаслідок різних чинників, в т. ч. зовнішніх впливів.

Рівень зростання ВВП окремих країн Південно-Східної Азії та інтеграційного об'єднання АСЕАН у 1980-2016 рр. представлено в таблиці 1.

Таблиця 1
Зростання ВВП окремих країн Південно-Східної Азії та країн інтеграційного об'єднання АСЕАН у 1980-2016 рр., %

| Країни | Середньорічне зростання ВВП у 1980-2016 рр. | |
|----------------|---|-------------------|
| | Всього | На душу населення |
| Південна Корея | 9,06 | 7,82 |
| Індонезія | 5,53 | 3,76 |
| Малайзія | 6,01 | 3,51 |
| Сінгапур | 6,84 | 4,18 |
| Таїланд | 5,48 | 4,34 |
| АСЕАН | 5,41 | 3,93 |

Джерело: складено за даними [3; 4].

ВВП в країнах АСЕАН у 1980-2016 рр. зріс у середньому на 5,41%, на душу населення – середньорічне зрос-

тання ВВП було на рівні в 3,93 %. Відбулося прискорення темпів зростання ВВП Південної Кореї, Сінгапуру та Малайзії з середньорічним рівнем 9,06 %, 6,84 % і 6,01 %, відповідно. За показником ВВП на душу населення високі темпи середньорічного зростання продемонстрували Південна Корея і Таїланд з відповідними показниками 7,82 % і 4,34 %.

Важливою складовою стабільного макроекономічного середовища економік країн Південно-Східної Азії варто відзначити низький і передбачуваний рівень інфляції. Зокрема, можемо зазначити, що інфляційні «всплески» спостерігались в Малайзії, Тайвані та Таїланді лише в період зростання цін на нафту в 1973 і 1979 рр.. Низький рівень інфляції в цих економіках став основою для досягнення цінової конкурентоспроможності на експортних ринках.

Низький рівень інфляції в країнах Східної Азії обумовлений спроможністю урядів цих країн зберігати дефіцит бюджету в межах керованого рівня.

Наприкінці 1980-х рр. Малайзія, Корея та Таїланд спромоглися на фіскальну консолідацію і навіть забезпечили профіцит бюджету. Головним аспектом фіскальної консолідації вищевказаних країн наприкінці 1980-х рр. було те, що більша частина коригування відбулася у витратній, а не дохідній частині центрального бюджету.

Також макроекономічну стабільність досліджуваних країн Південно-Східної Азії обумовлює значна частка інвестицій та заощаджень у співвідношенні до ВВП, що спостерігається у цьому регіоні в порівнянні з іншими країнами, що розвиваються. В більшості з розглянутих країн спостерігається високий рівень граничної схильності до заощадження. Починаючи з 1980-х рр. заощадження склали в середньому 30 % ВВП країн Південно-Східної Азії, водночас інвестиції склали 35 % ВВП, а темпи їх залучення в 1990-х рр. перевищували відповідні показники для розвинутих країн. Основним чинником, що сприяв високому рівню інвестицій у цих країнах, був приплив прямих іно-

земних інвестицій через різні політичні стимули, надані урядами. Прямі іноземні інвестиції відіграли провідну роль у більшості цих країн у фінансуванні експортного сектору.

На тлі стабільного макроекономічного середовища нові індустріальні країни дотримувалися політики диверсифікації зовнішньоторговельної сфери та досягли високих темпів економічного зростання через активний розвиток національного виробничо-експортного потенціалу.

Починаючи з 70-х рр. ХХ ст., ряд нових індустріальних країн Східної та Південно-Східної Азії здійснили структурну трансформацію своїх економік завдяки системній політиці розвитку виробничо-експортного потенціалу на інноваційно-модернізаційній основі, яка поєднувала в собі: субсидування, пільгове кредитування експорту, податкові пільги й інші стимули для залучення внутрішніх та іноземних інвестицій, спрощення процедур торгівлі та усунення бюрократичних перешкод в системі митного адміністрування, надання технічної допомоги, сприяння інтеграції виробників до міжнародних виробничо-збутових мереж, масштабний розвиток інфраструктури ЗЕД, гнучке трудове законодавство тощо [див. детальніше 1; 2]. Крім того, з метою сприяння експорту високотехнологічної і наукомісткої продукції, держава надавала компаніям технічну, фінансову та інформаційну підтримку.

На сьогодні проаналізовані країни мають високий рівень відкритості економік за міжнародними стандартами.

Перелік посилань:

1. Диха М. В. Глобальна конкурентоспроможність та інвестиційна привабливість України: стратегії реалізації : [монографія]. Хмельницький : Вид-во «Цюпак А.А.», 2011. 207 с.

2. Диха М. В. Соціально-економічний розвиток України: напрями та засоби реалізації : [монографія]. Київ : Центр учбової літератури, 2016. 388 с.

3. Статистична інформація / World Bank Group : веб-сайт. URL: <https://data.worldbank.org/>

4. Статистична інформація / United Nations Statistics Division : веб-сайт. URL: <http://unstats.un.org/unsd/default.htm>

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Зам'ятіна Є.Ж., здобувач вищої освіти

Папакіна А.С., здобувач вищої освіти

*Науковий керівник: Болдовська К.П., канд. екон. наук, доцент
Харківський національний автомобільно-дорожній університет*

За умов посилення глобалізації економіки, коли конкуренція набуває міжнародного характеру, зростає актуальність і важливість питання підвищення конкурентоспроможності й ефективності роботи вітчизняних виробників як на внутрішньому, та і на зовнішніх ринках.

Останніми десятиліттями конкурентоспроможність, як концепція, міцно посіла лідируючі позиції в економічній політиці як інструмент формування основних чинників забезпечення стабільності.

Конкурентоспроможність підприємства містить, з одного боку, сукупність характеристик самого підприємства, визначувану рівнем використання його виробничого, науково-технічного, кадрового потенціалу, потенціалу маркетингових служб тощо, які реалізуються в процесі виробництва, а з іншого – зовнішніх щодо нього соціально-економічних і організаційних чинників (законодавство, монетарна і фіскальна політика, тип і місткість ринку, характеристики конкурентів, галузеві особливості, особливості впливу громадських організацій і політичних партій тощо), що дозволяє підприємству створювати продукцію, яка за ціновими і неціновими характеристиками більш приваблива, ніж у конкурентів.

Складний стан економіки України змушує підприємства вишукувати нові шляхи розвитку і напрями виробничої адаптації до ринкових відносин. Вирішення цієї задачі ускладнюється через низку негативних явищ (незадовіль-

ний стан основних фондів, високі витрати тощо), які, певною мірою, є наслідком трансформаційних процесів в українській економіці і суттєво ослаблюють позиції вітчизняних підприємств на внутрішньому і зовнішніх ринках.

Так, проведені дослідження показують, що як основні причини низької конкурентоспроможності вітчизняних підприємств на зовнішньому ринку можна визначити: відсутність у підприємств досвіду у формуванні власних дієвих управлінських і організаційно-економічних механізмів підвищення конкурентоспроможності, що дозволяють ефективно конкурувати на міжнародному ринку; неефективне використання експортного і конкурентного потенціалів; розрив між вимогами зовнішнього середовища та потенційними можливостями підприємств. Разом з тим, заходи, що вживаються на вітчизняних підприємствах у контексті створення конкурентоздатного бізнесу, носять хаотичний характер та спрямовані переважно на забезпечення конкурентоспроможності продукції, а не всього підприємства. Відтак, вдосконалення механізму формування конкурентоспроможності підприємства на зовнішньому ринку стає все більш важливим в умовах ринкових відносин і на сьогодні є запорукою успішності міжнародної підприємницької діяльності.

Чинники зовнішнього середовища існують об'єктивно, тому до їх негативної дії кожне підприємства повинно пристосовуватися, при цьому конкурентоспроможність фірми значно залежить від динамічності і швидкості реагування на них. Негативний вплив чинників внутрішнього середовища, навпаки, можна нейтралізувати за рахунок активних дій самого підприємства, грамотно розробленої конкурентної стратегії.

Для створення конкурентоздатної економічної структури потрібні не лише модернізація організації й управління, але й чітке розуміння, для чого це робиться й яка мета має бути досягнута. При цьому головним вважаємо вміння оперативно визначити й ефективно використовувати переваги в конкурентній боротьбі.

Одним з основних завдань кожного підприємства виступає досягнення конкурентної переваги на ринку за рахунок розробки і реалізації стратегії, яка визначає його конкурентну позицію на конкретному ринку і веде до стабільної конкурентної переваги. Отже, основу конкурентоспроможності господарюючого суб'єкта в сучасних умовах повинні складати конкурентні переваги вищого порядку, які дуже складно скопіювати конкурентам, і чітко розроблена конкурентна стратегія.

Отже, в умовах значного динамізму і висококонкурентності міжнародного ринкового середовища вітчизняні підприємства для ефективного функціонування на зарубіжних ринках потребують забезпечення і підвищення рівня своєї конкурентоспроможності на засадах формування відповідного організаційно-економічного механізму.

Організаційно-економічний механізм формування міжнародної конкурентоспроможності підприємства може бути визначений як сукупність управлінсько-організаційних форм, методів і інструментів, за допомогою яких забезпечуються конкурентні переваги підприємства та виробництво конкурентоспроможної продукції. Отже, механізмом формування міжнародної конкурентоспроможності підприємства має стати логічний, доведений до необхідного рівня опис системи управління для забезпечення конкурентних переваг у формі певних принципів, пріоритетів та методів впливу на фактори і умови, що формують конкурентоздатність підприємства на зовнішньому ринку.

Відмітимо, що при вдосконаленні існуючого чи формуванні ефективного механізму забезпечення міжнародної конкурентоспроможності підприємства слід значну увагу приділити вивченню елементів, що визначають конкурентне середовище та впливають на його рівень конкурентоспроможності. Всі елементи можна розділити на внутрішні (виробниче обладнання, використання технологій, інвес-

тиційні ресурси, кваліфікація робочої сили тощо) та зовнішні (державне регулювання, стан світового ринку, ресурсна база тощо).

Зауважимо, що ефективне функціонування організаційно-економічного механізму формування конкурентоспроможності підприємства на міжнародному ринку неможливе без розробки і реалізації відповідних заходів. При цьому конкретний їх набір не є уніфікованим для всіх підприємств, й у кожному випадку відповідні рекомендації мають розроблятися з урахуванням усіх внутрішніх і зовнішніх факторів, а також специфічних характеристик і особливостей цього підприємства.

Окрім викладеного, можливість ефективніше функціонувати і вчасно чи завчасно попереджувати виникнення можливих виробничо-економічних проблем має забезпечити використання економічного механізму адаптації до конкурентного середовища.

Економічний механізм адаптації до конкурентного середовища – це сукупність організаційно-економічних форм і методів пристосування, які дозволяють шляхом узгодження цілей підприємства та інтересів учасників розробити і реалізувати такі моделі перебудови і розвитку різних систем і підсистем підприємства які б забезпечували його ефективне функціонування в конкурентних умовах.

Таким чином, проблема забезпечення міжнародної конкурентоспроможності підприємств визначає необхідність створення відповідного механізму, що дозволяє ефективно управляти її рівнем, використовуючи певний набір інструментів та елементів, реалізація якого сприятиме стабільному розвитку. При цьому для досягнення високого рівня міжнародної конкурентоспроможності підприємства необхідна консолідація зусиль усіх підрозділів і ланок його системи управління.

СОВРЕМЕННЫЙ РЕСТОРАННЫЙ БИЗНЕС И РЫНОК ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ: МИРОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И УКРАИНСКИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ

Ковешников Н.Л., соискатель высшего образования

Голли Я., соискатель высшего образования

Научный руководитель: Болдовская Е.П., канд. экон. наук, доцент

*Харьковский национальный автомобильно-дорожный
университет*

Ресторанное дело в мире является одним из самых прибыльных, причем среднее обращение средств, вложенных в заведение общественного питания, происходит в 5-6 раз быстрее, чем инвестиций, вложенных в другой бизнес. В странах Западной Европы, США и Японии зафиксировано увеличение расходов клиентов на проведение досуга именно в ресторанах.

На основе проведенного анализа можно определить следующие современные тенденции функционирования рынка ресторанных услуг в мире:

– наиболее популярными являются рестораны быстрого обслуживания, тематические рестораны и рестораны национальной кухни, яркими примерами которых является «McDonald's», «Nordsee», «The Hellfire Club»;

– активное использование франчайзинга при создании и управлении заведениями питания;

– большой спрос на такие формы обслуживания потребителей, как фуд-корт и кейтеринг (ресторанное обслуживание мероприятий на природе или в помещениях, которые не являются ресторанами).

Говоря о перспективах рынка, считаем, что самым перспективным направлением бизнеса являются рестораны фаст-фуд. Такие заведения рассчитаны на широкие слои населения и получают неплохую прибыль в связи с большим количеством посетителей. Среди приоритетных направлений ресторанный дела также можно выделить соз-

дание «здоровых ресторанов», которые, например, будут предлагать раздельное питание или диетические блюда, а также рестораны *fusion cuisine* (сочетание элементов различных кулинарных традиций).

Дальнейшее развитие ресторанов фаст-фуда, ряд которых функционирует настоящий момент достаточно прибыльно, является весьма перспективным, однако они должны быть не скопированными с заграничных моделей, а аутентичными. Так, местные рестораны самообслуживания с длинными прилавками для блюд имеют много общего с ресторанами формата *Quick&Casual*. Такие заведения питания – это сочетание традиционного ресторана с рестораном быстрого обслуживания. Как правило, рестораны *Quick&Casual* имеют уникальный дизайн интерьера, свои собственные фирменные блюда и предлагают такие дополнительные услуги, как обслуживание официантов, бесплатная стоянка, книги и журналы для чтения, доставка еды на дом, обслуживание банкетов и т.п. Рестораны *Quick&Casual* являются популярными на Западе и имеют большой потенциал роста в Украине, причем в настоящее время несколько компаний уже позиционируют себя именно как *Quick&Casual*. Поэтому на основе местных ресторанов самообслуживания стоит развивать рестораны именно такого формата. Наряду с ними можно создавать рестораны в стиле «*free-flow*», которые также являются разновидностью ресторанов фаст-фуда, – это объекты новой формации и в технологии производства продукции, и в форме обслуживания. Технологический процесс изготовления блюд осуществляется на виду у потребителей, форма обслуживания – самообслуживание.

В контексте выявленных тенденций и особенностей развития современного рынка фаст-фуда весьма перспективным направлением считаем сегмент, в котором работают предприятия, сочетающие в себе как быстрое обслуживание, так и здоровое питание.

Во многих зарубежных странах развитие ресторанов быстрого обслуживания характеризуется использованием франчайзинга. В развитых странах франчайзинг является одним из наиболее практичных способов увеличения продаж и доли рынка. Например, прогнозируется, что в среднесрочной перспективе в США, которые являются самым крупным в мире экспортером франчайзинговых услуг, на рестораны быстрого обслуживания, работающие по схеме франчайзинга, будет приходиться до 50 % всего объема розничных продаж в стране. Кроме того, бизнес в отрасли быстрого питания составляет наибольшую часть общего оборота американских франчайзи. Средняя прибыльность инвестиций всех франчайзи в развитых странах, достигнутая за значительный период времени, оценивается на уровне 25 %, что является очень высоким показателем. Поэтому ожидается, что количество франчайзи в Европе будет расти ежегодно на 10-15 % [1].

В Украине также уделяется внимание франчайзингу, однако по такой схеме активно работают лишь несколько местных игроков. Самым известным примером является львовская Fast Food Systems (FFS), которая с помощью франчайзинга вывела свои бренды «Пицца Челентано» и «Картофельный Дом» за пределы западной Украины в другие регионы.

Таким образом, учитывая изложенное, для дальнейшего развития ресторанов фаст-фуда в Украине целесообразно активизировать использование схемы франчайзинга. Однако следует отметить, что препятствием для развития франчайзинга является недостаточное признание прав интеллектуальной собственности. Многие зарубежные сети опасаются несоблюдения договоров со стороны местных компаний и считают этот рынок сложным. Кроме того, большинство иностранных сетей ресторанов быстрого обслуживания все еще не приходят в Украину из-за отсутствия не только законодательства в отрасли франчайзинга,

но и неудовлетворительного общего делового климата, включая бюрократию и сложную систему налогообложения. Учитывая это, они не уверены, что смогут в долгосрочной перспективе вести успешный бизнес в Украине и обеспечить строгое соблюдение своих требований. Появление на рынке других западных сетей ресторанов быстрого обслуживания будет лишь позитивным направлением развития ресторанного дела. В краткосрочной перспективе их отсутствие может быть выгодным для местных сетей ресторанов, облегчая их рост и развитие, но появление западных – в окончательном итоге будет предварительным условием подъема стандартов украинского бизнеса в отрасли быстрого питания на качественно новый уровень.

Для развития по франчайзингу необходима стабильная экономика и законодательство, гарантирующее соблюдение прав обеих сторон. В данный момент франчайзинговый бизнес в Украине регулируется Гражданским и Хозяйственным кодексами. Проект отдельного закона «О франчайзинге» был инициирован Кабинетом министров и зарегистрирован в Верховной раде Украины еще в 2001 году, однако с тех пор так и не рассматривался. После принятия такого закона международные сети ускорят процесс выхода на украинский рынок.

В заключение отметим, что украинский рынок общественного питания в целом пока еще далек от насыщения, ресторанное дело находится на стадии зарождения, еще не сформировалась культура питания и соответствующая культура ресторанного бизнеса. Поэтому перспективным и целесообразным является поиск путей и направлений повышения эффективности функционирования заведений общественного питания на основе дальнейшего изучения, обобщения и адаптации зарубежного опыта в данной сфере.

Перечень ссылок:

1. Trehulova I. Analysis of restaurant economy of Ukraine. URL: http://library.colloquium-publishing.ru/index.php/L_24/article/view/63/63 (дата обращения: 29.04.2019)

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ СВІТОВОЇ І ВІТЧИЗНЯНОЇ ТОРГІВЛІ ТРАНСПОРТНИМИ ПОСЛУГАМИ

Лиженков Д.В., здобувач вищої освіти

Цубера Р.С., здобувач вищої освіти

*Науковий керівник: Болдовська К.П., канд. екон. наук, доцент
Харківський національний автомобільно-дорожній університет*

Наразі світовий обсяг зовнішньої торгівлі транспортними послугами складає близько 1 трлн. дол. США, маючи стійку тенденцію до зростання, і становить близько 20 % у світовій торгівлі послугами. Так, у 2017 р. п'ятірка найбільших експортерів транспортних послуг представлена США, Німеччиною, Францією, Сінгапуром і Великобританією; п'ятірка найбільших імпортерів – США, Китаєм Німеччиною, Індією, Францією. У цих країнах експорт (імпорту) транспортних послуг сягає 10-40 % від загального обсягу експорту (імпорту) послуг (таблиця 1). При цьому відмітимо, що зростання обсягів перевезень усіма видами транспорту на світовому ринку супроводжується підвищенням вимог до якості транспортного обслуговування, ускладнюючи виграш у конкурентній боротьбі.

В Україні у 2017 р. експорт транспортних послуг становив 41,7 % від загального обсягу експорту послуг та 10,9 % від загального обсягу експорту товарів і послуг, імпорту транспортних послуг – відповідно 17,1 % і 3,7 %. І хоча Україна надає зовсім незначну частку світового обсягу транспортних послуг (менше 1 %), останні становлять третину її зовнішньоторговельного обороту послугами.

Останнім часом у світі відмічається суттєве зростання ролі міжнародних перевезень автомобільним транспортом, що зумовлюється, зокрема, такими їх перевагами як висока маневреність і достатня швидкість доставки вантажів. В Україні також спостерігається у цілому позитивна (за винятком «провального» 2015 року) динаміка зовніш-

ньої торгівлі послугами автомобільного транспорту, щороку збільшується кількість автотранспортних засобів, які виконують міжнародні перевезення. Втім, розвиток як правило економічно вигідних міжнародних транспортних відносин стримується через технічну недосконалість автопарку, незадовільну за європейськими стандартами якість автошляхів, неналежний рівень сервісу на дорогах.

Таблиця 1

Показники зовнішньої торгівлі транспортними послугами у 2017 році (розраховано авторами за даними ЮНКТАД [1])

| Найменування країни | Експорт транспортних послуг | | Найменування країни | Імпорт транспортних послуг | |
|---------------------|--|--|---------------------|--|--|
| | у % до загального світового обсягу транспортних послуг | у % до загального обсягу послуг країни | | у % до загального світового обсягу транспортних послуг | у % до загального обсягу послуг країни |
| США | 9,3 | 11,1 | США | 9,2 | 18,8 |
| Німеччина | 6,7 | 20,4 | Китай | 8,4 | 19,9 |
| Франція | 4,9 | 18,4 | Німеччина | 6,0 | 20,5 |
| Сінгапур | 4,9 | 27,8 | Індія | 5,2 | 37,1 |
| Великобританія | 4,1 | 10,8 | Франція | 4,3 | 19,9 |
| Голландія | 4,0 | 17,1 | Сінгапур | 4,3 | 27,7 |
| Китай | 4,0 | 16,3 | Японія | 3,6 | 21,0 |
| Данія | 3,9 | 55,5 | Великобританія | 2,7 | 14,0 |
| Японія | 3,7 | 18,4 | Південна Корея | 2,7 | 24,5 |
| Гонконг | 3,2 | 29,1 | Данія | 2,6 | 46,2 |
| Україна | 0,6 | 41,7 | Україна | 0,2 | 17,1 |

У цілому, сучасний стан економіки України характеризується підвищенням ролі транспорту, який до того ж, з огляду на особливості її геополітичного положення, має й значне міждержавне значення, що з часом зростатиме.

Перелік посилань:

1. UNCTADstat Data Center : веб-сайт. URL: <https://unctadstat.unctad.org/wds/> (дата звернення: 20.04.2019)

ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНІ ОРІЄНТИРИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

*Луцків О.М., канд. екон. наук, ст. наук. спів.
ДУ «Інститут регіональних досліджень
імені М.І. Долишнього НАН України», м. Львів*

Євроінтеграційний вибір України у високотехнологічне конкурентне середовище має бути стимулом підвищення інноваційної активності та формування інноваційної моделі розвитку економіки. Саме завдяки активізації інноваційної активності українських підприємств вдасться досягнути високих та стабільних темпів економічного зростання, вирішити наявні соціальні проблеми, посилити експортні можливості країни.

Нажаль, не зважаючи на те, що впродовж останніх років в Україні створено певні позитивні умови для розвитку інноваційної діяльності, а саме сформовано нормативно-правову та інформаційну базу, створено умови для розвитку інноваційної інфраструктури, однак, активізації інноваційних процесів так і не вдалося досягнути.

Слід наголосити на тому, що перспективи інноваційного розвитку України значною мірою залежать від результатів реалізації її співпраці із країнами-членами ЄС. На нашу думку, саме співробітництво України з ЄС дасть можливість отримати досвід технологічної модернізації економіки за рахунок оволодіння новітніми наукомісткими технологіями. Лише ставши активним учасником інноваційного процесу поряд із країнами-членами ЄС, Україна може поступово стати країною-експортером високотехнологічного обладнання та сучасних технологій. Основними мотиваційним чинником євроінтеграційного вектору розвитку України є високий інноваційний потенціал ЄС.

Про доцільність поглиблення інтеграції України з ЄС свідчать і високі показники інноваційного розвитку його країн-членів протягом останніх років, які в декілька разів перевищують середньоукраїнські показники і на які, безумовно, потрібно орієнтуватися Україні. На сьогоднішній день лідерами в ЄС за часткою інноваційно активних підприємств є Ірландія, Данія, Німеччина, Австрія та Нідерланди. Разом з тим, слід відзначити і той факт, що не зважаючи на всебічне стимулювання інновацій країни-члени ЄС не змогли попередити появу суттєвих відмінностей в їх інноваційному розвитку.

Для забезпечення високого рівня конкурентоспроможності економіки країни-члени ЄС проводять не лише активну інноваційну політику, а й формують чітку та цілеспрямовану стратегію її реалізації. Сьогодні в ЄС діє нова європейська стратегія економічного розвитку «Європа-2020» – стратегія розумного, сталого та всеосяжного зростання». Основною ідеєю цієї стратегії було забезпечення конкурентоспроможності європейської економічної системи та вихід із кризи, що охопила Європу. Вона спрямовувалась на полегшення доступу країн-членів ЄС до інновацій, створення нових робочих місць, економічне зростання на основі реалізації новаторських ідей. Одним із орієнтирів цієї стратегії є співробітництво і кооперація на всіх стадіях інноваційного процесу, особливо на початкових, запровадження механізмів спільного фінансування, вихід на зовнішні ринки спільними зусиллями [1].

Сучасна політика ЄС у сфері наукових досліджень та розвитку технологій передбачає подальше зростання інвестицій у науково-дослідну сферу і містить широкий інструментарій для розширення міжнародної співпраці. Потужним інструментом для реалізації інноваційної політики ЄС є Рамкові програми. На сьогоднішній день діє вже 8РП.

Слід відзначити, що Україна активно співпрацює з країнами-членами ЄС. Так, з 2003 року в Україні діє інформаційний пункт 3-х РП (6-ої, 7-ої та 8-ої). Це сприяє залученню українських учених та дослідників до участі у європейських інноваційних програм. Механізми реалізації програми передбачають широкі можливості для міжнародної співпраці, що дає можливість українським науково-дослідним організаціям брати участь у конкурсах програми з метою отримання фінансування для реалізації спільних науково-дослідних проєктів за всіма тематичними розділами і напрямками. Слід відзначити, що налагодження співробітництва через участь у Рамкових програмах ЄС допоможе активніше залучати Україну до передових технологій та реалізації інноваційного потенціалу високотехнологічних вітчизняних промислових підприємств та наукових організацій [2].

Загалом слід зазначити, що Європейська Комісія постійно висловлює готовність до широкого і ефективного залучення інноваційної сфери України у спільний науково-дослідний простір ЄС. Однак для цього Україні потрібно визначити найважливіші наукові пріоритети, підтримку яких з боку ЄС, за певних умов, можна передбачити при формуванні конкурсів та грантів.

Перелік посилань:

1. Europe 2020 indicators, 01/04/2014. Retrieved from: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/europe_2020_indicators/headline_indicators

2. Луцків О. М. Напрями взаємодії України та ЄС в інноваційній сфері : експертний коментар. URL: <http://ird.gov.ua/irdp/e20150101.pdf>

СУЧАСНІ ТРЕНДИ ТА ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО ТУРИЗМУ

*Миرونю Ю.Б., канд. екон. наук, доцент
Львівський торговельно-економічний університет*

Розвиток сучасного суспільства відбувається за умов глобальних процесів, пов'язаних із взаємовпливом економічних систем, соціальних стандартів життя громадян, культурних норм і традицій. Глобалізація, яка виступає в якості макрочинника суспільних перетворень, сприяє інтенсифікації соціально-стратифікаційних процесів і формуванню сфер діяльності, спрямованих на реалізацію різносторонніх інтересів членів суспільства. Серед них особливе місце належить туризму, специфіка якого тісно пов'язана з його інтернаціональним характером.

Традиційно туризм розглядається як індустрія з виробництва та реалізації послуг населенню, але в той же час його роль у сучасному суспільстві не може обмежуватися лише економічним змістом, позаяк будучи ключовим елементом соціальної інфраструктури, туризм сприяє формуванню культури толерантності, до певної міри згладжує протиріччя та знімає напруженість у відносинах між народами.

Туризм за сучасних українських умов є одним із ефективних засобів реалізації соціокультурних цінностей у сфері дозвілля. Зміни, які відбуваються у нашому суспільстві, виявляються не лише в актуалізації цінностей дозвілля, вони також торкаються і його якості, формуючи нову ідеологію подорожей та туристичної діяльності. У зв'язку з цим останнім часом з'явилися і розвиваються нові види туризму та подорожей окремих суспільних груп (наприклад, інклюзивний туризм, духовний туризм, джайлоо-туризм тощо).

Стосовно трендів розвитку міжнародного туризму за останні роки можна відмітити:

- високі (вищі за середні за останні 10 років) темпи зростання числа міжнародних туристів (рис. 1);
- економічне зростання глобального характеру, що призводить до росту міжнародних туристичних прибуттів;
- активізація туристичного попиту на ринках країн, що розвиваються (у т.ч. й України);
- відновлення туристичних дестинацій, які постраждали від проблем безпеки (тероризму).

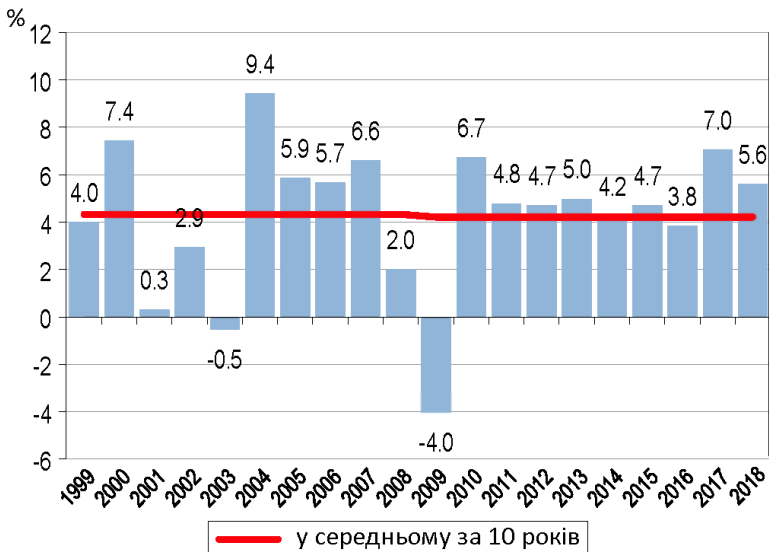


Рис. 1. Міжнародні туристичні прибуття (відсоткова динаміка)

Джерело: UNWTO [1].

В основі розвитку міжнародного туризму лежать такі чинники-можливості:

– підвищення матеріального та культурного рівня життя населення збільшує прагнення людей до духовних і пізнавальних цінностей (зокрема, до подорожей і туризму);

– економічне зростання і соціальний прогрес призводять до розширення об'єму не тільки ділових, але і поїздок з пізнавальними цілями;

– інтенсифікація праці та збільшення тривалості відпусток припускають необхідність тривалішого та змістовнішого відпочинку;

– удосконалення усіх видів транспорту здешевило поїздки, що робить подорожі доступнішими для багатьох верств населення;

– розвиток сфери послуг стимулює технологічний прогрес у галузі телекомунікацій (зокрема, Інтернет), збільшуючи при цьому зацікавленість у відвідуванні різних країн та регіонів;

– поглиблення міждержавних зв'язків і культурних обмінів між країнами сприяє розвитку туризму у глобальному масштабі;

– спрощення візових і прикордонних формальностей (зокрема, безвізовий режим України з Європейським Союзом та іншими країнами) також стимулює розвиток міжнародного туризму.

Поряд із цим, вимагають вирішення питання забезпечення безпеки туристів від терористичних загроз, уникнення негативних зовнішніх ефектів глобального та національних туристичних ринків, що відображається несприятливим впливом на стан навколишнього зовнішнього середовища. Підвищеної уваги потребує інклюзивний туризм та розвиток інфраструктури для даного виду туризму.

Перелік посилань:

1. UNWTO World Tourism Barometer. January 2019. Vol. 17. Issue 1. URL: http://cf.cdn.unwto.org/sites/all/files/pdf/unwto_barom19_01_january_excerpt.pdf.

INNOVATIVE BUSINESS DEVELOPMENT AND WAYS TO STIMULATE IT: EXPERIENCE OF HIGHLY DEVELOPED COUNTRIES

*Nikitina A.V., PhD, Associate Professor
Kharkiv National Automobile and Highway University*

Business development is closely connected with implementing novelties, as in current conditions of tough competition on the international markets innovations play one of the key roles in promoting business. By innovation we mean the process from emergence and development of the initial idea to creation of new products, services and technologies or their enhancement with provision of legal protection of copyright, with subsequent creation of a prototype or a model proving their practicability. It should be noted that under current financing and management certain opportunities occur to accomplish the most perspective innovation projects and high-tech developments that require several years of hard work to be successfully commercialized. Commercialization ensures market demand satisfaction within a single scientific and reproduction cycle. Such process of continuity and consistency depends on the level of integration of science, education, production and market.

In Great Britain tax credits for innovation developments (ID) are the main component of a complex of measures on implementation of government liabilities on ID growth in the country along with the other ways to support business.

Tax rebates for innovation for small and medium business (SMB) were introduced in 2000, and in 2002 this scheme was extended to large companies. By 2011 more than 17000 applications for tax credits had been handed and more than 1.3 billion pounds were requested according to this scheme. Since 2011 deduction from the taxable base of costs for ID has been

175 % for SMB, 130 % for large companies (earlier it was 150 % for SMB and 125 % for large companies), for small companies that do not have income there existed direct reimbursement of expenses for ID as well as tax rebate for ID for the companies, developing vaccines against infectious diseases. According to experts, tax rebates allow decreasing ID expenses for SMB by 15.75 % at a most, for large companies – by 8.4 %, companies without income can achieve 24.50 pounds for every 100 pounds spent for ID. The research of 2012 showed that due to tax rebate saving own costs for ID increased on average from 4 to 8% of general costs for ID in 2009-2012. The companies have begun to assess this mechanism more positively, 90 % of the companies are going to keep on asking for rebates [1].

Initially in the USA the law provided for a discount on income tax of 25% of the additional costs of companies for qualified ID comparing to the corresponding average annual cost of ID for the previous three years. In accordance with the current legislation tax rebate is reduced to 20%. It concerns the ID carried out by private companies (native or foreign) only on the territory of the USA. Tax crediting to promote industrial ID by American companies abroad is excluded [1].

According to the new legislation average annual income on ID are calculated for the previous four years and takes into account the wages of those participating in research process, cost of materials and 65% of the amounts of payments due under contracts with external executors of ID (75 % in the case when a top executor is a research consortium which reflects the state's desire to promote cooperation in science). Thus, a big part of tax credit (70 %) is given as a payment for labour in ID area.

In regional legislation of at least thirty states innovative industry development incentives are assumed, though the size

of rates is different [2]. For example, more than half of them have repeated the structure of federal credit, i.e. these regional tax credits are of incremental nature with the financed base and a size of rates fluctuates from 16.9 (Rod Island) to 2.9 % (Minnesota). Ten more states offer incremental credit with variable average base during the last 2-4 years (the same as with the earlier federal legislation). In three states – Connecticut, Hawaii and West Virginia – tax credits have no incremental nature, i.e. all qualified researches are taken into account [3].

Japan, as it is noted in publication of the Institute of World Economy and International Relations of Science «Tax stimulation of innovative processes», is a pioneer in the issues of development and wide usage of tax rebates as a tool to influence science in private sector [4, 5]. In 2003 the system of tax credit to the total expenditure for scientific research was adopted. According to it the rate of special tax credits to the total expenditure for ID is from 8 to 10 % of this indicator. As a pilot project on stimulating industrial investments in science for the period of 2006-2011 a special tax rebate (tax credit) was adopted at the rate of 10-12 % for the total expenditure of a certain business for science. Small and medium businesses (with capital less than 100 million yen) had the rate of tax credit of 12 % of the total expenditure for science. Besides, 12 % of these businesses' allocation in ID were deducted from the tax base of these businesses when calculating local taxes.

As an additional incentive facilitating development of science in business area any company was offered a 5 % tax credit for the period of 2008-2012 calculated when the company expands its science and research departments [3, 6].

In our opinion, the measures to stimulate innovative activity must be varied in order to consider peculiarities of functioning of different types of businesses – either by the size or by the type of manufactured high-tech products.

During the research the basic principles of taxation of highly developed countries of the world in contemporary economic environment have been studied. The analysis of fiscal policy of Great Britain for small and medium businesses having tax credits in their country has been given. The mechanism of calculating tax rates for enterprises involved in innovative sphere in the USA has been considered. The example of Japan was given which has already built a considerable base in the issues of development and wide implementation of tax rebates as a tool to influence science in the private sector. A list of measures for reducing taxation of innovative enterprises of the Russian Federation considering experience of foreign countries has been substantiated.

References:

1. Чурсин А. А., Соловьев В. П. Влияние инноваций на механизмы управления конкурентоспособностью. *Инновации*. 2013. № 3. С. 54–60.
2. Ткаченко Д. Д. Экономико-математическая модель различных форм кооперации компаний в инновационных разработках в условиях конкуренции на товарном рынке. *Управление экономическими системами*. 2012. № 11 (47). С. 123–124.
3. Сергеев А. П. Право интеллектуальной собственности. Москва : Проспект, 2004. 342 с.
4. Атоян В. О., Плотников А. К. Законодательное обеспечение инновационной деятельности. *Проблемы теории и практики управления*. 2003. № 5. С. 74–78.
5. Харів П. С. Інноваційна діяльність підприємства та економічна оцінка інноваційних процесів : монографія. Тернопіль : Економічна думка, 2003. 326 с.
6. Nikitina A. The measures complex of reducing taxation as the way to attract investments in innovative sphere. *Сучасні тенденції розвитку світової економіки* : зб. матер. X Міжнар. наук.-практ. конф. Харків : ХНАДУ. 2018. С. 91.

SECURITIES AS AN OBJECT OF INVESTMENT ON WORLD STOCK MARKET

*Nikitina A.V., PhD, Associate Professor
Kharkiv National Automobile and Highway University*

In conditions of economic relations globalization the strategy of successful business foresees the presence and active competitive struggle for capital recourses which have the lowest price in the world financial market. That's why international investment activity increases its importance to receive high profits. Among different types of investment activity the international investment activity with securities is detached and has a great importance.

International investment actions with securities foresee the realization of investments into financial instruments which circulate in different sectors of international financial market – monetary and capital market [1, 2]. The participants use different financial instruments to actualize dealings in international investment market.

Financial instruments are various forms of short-term and long-term investments as a rule in the form of securities the trade of these instruments is realized on investment market. Financial instruments are considered to be one of the most important elements and investment objects of the market using the capital flow from one owner to the other or from a country to a country.

Today there are a lot of definitions of the economic term «securities». So W. Sharp identifies securities as the document of right to receive profits in future admitted by law [2]. O. Rogach underlines that securities are the instruments of capital investment which can be pecuniary obligations or provide the right of ownership in a company as a stockholder [1]. Other group of economists consider the securities to be the documents of strict and special form with necessary requisites which testify mone-

tary or other property rights, determine emitter's relations (a person who places the securities) and the owner (a person who buys the securities), foresee discharge of an obligation according to the placement conditions, and also the possibility of transfer of the rights to other people being assigned in the documents.

Our point of view is that the definitions of «securities» have some common and similar meanings:

- the securities have financial, legal and documentary character which means the nascence of relations between the emitter and owner during emitting and circulation of particular type of securities:

- the securities give the owner the right to manage the enterprise or receive some payments (dividends);

- the securities can be the objects of «sell – buy» trade and other bargaining;

- the securities require to discharge an obligation according to the placement conditions which satisfy both the emitter and owner.

Having analyzed a lot of different definitions of the term «securities» we offer own definition: the securities are the type of financial and monetary document which testify the property right of the person who has emitted the securities (emitter) or the loan relations of document's owner toward the emitter and also the financial instrument which give the holder the right to receive some payments (dividends) circulating on the market. In contemporary scientific literature there are a lot of different classifications of securities by different characteristics (fig. 1).

Thus the securities as the instruments of financial market are considered to be the documents which testify the right of property or loan relations, can circulate in a market independently and be the object of «sell – buy» trade and other bargaining, acts as a type of capital.

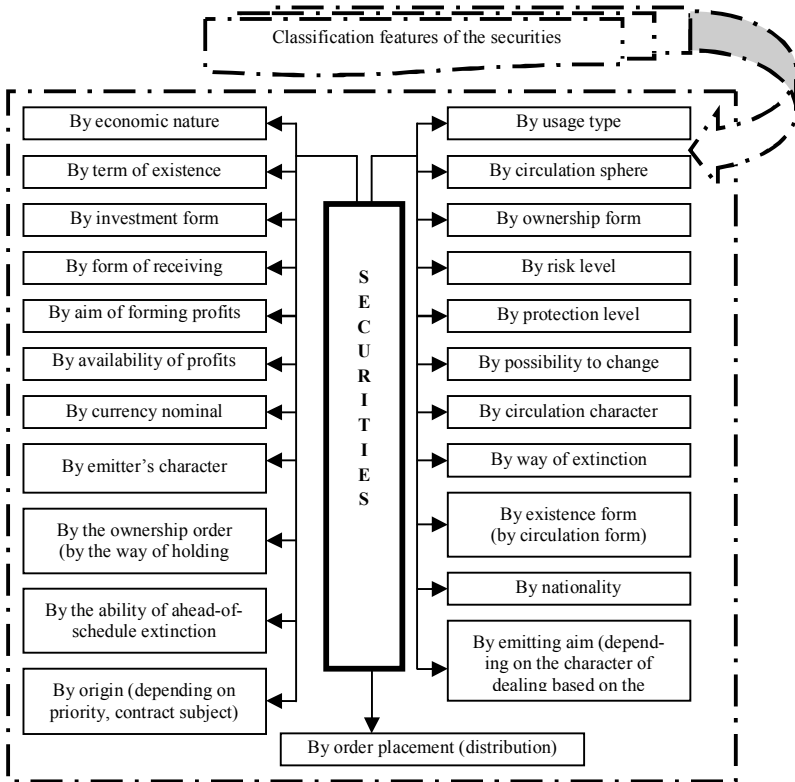


Fig. 1. The main classification features of the securities

Having analyzed many scientific sources it's necessary to underline that the spread range of types and subspecies of securities which are emitted and circulated on separate market segments is explained by the great number of reasons encouraging the floating of shares and buying these securities [1, 2].

It's necessary to define that the securities as financial instruments have specific functions and issues pertaining to the securities and appearing during the process of flow of capital from a country to a country (fig. 2).

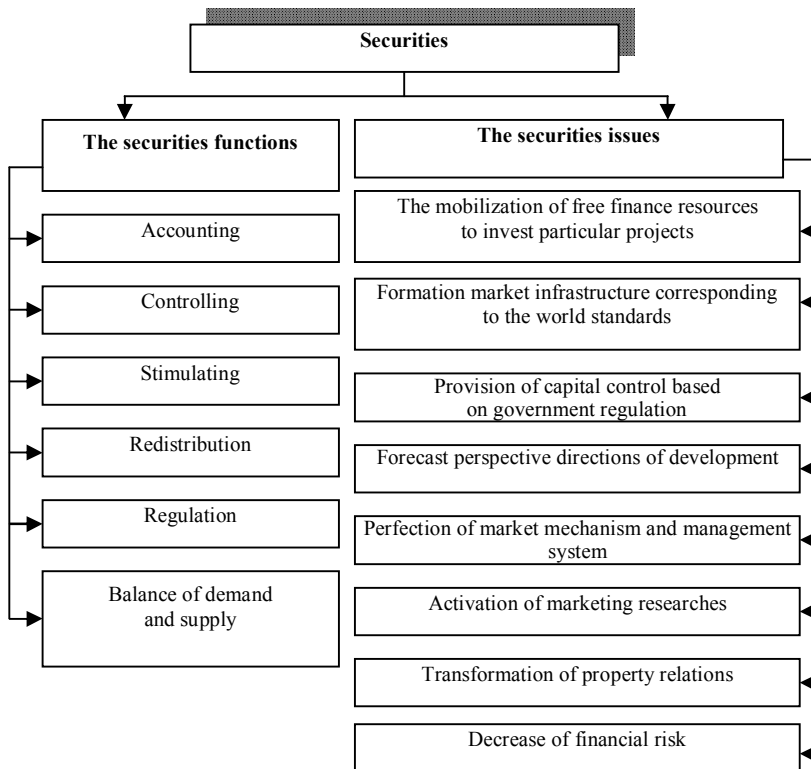


Fig. 2. The major functions and issues of securities

Thus it was investigated the spread range of types and subspecies of securities which are emitted and circulated on separate market segments is explained by the great number of reasons encouraging the floating of shares and buying these securities.

Перелік посилань:

1. Міжнародні фінанси / О.І. Рогач та ін. ; за ред. О.І. Рогача. Київ : Либідь, 2003. 784 с.
2. Шарп У., Александер Г., Бэйли Дж. Инвестиции : пер. с англ. Москва : ИНФРА-М, 2004. 1024 с.

ВИЗНАЧЕННЯ ОСОБЛИВОСТЕЙ РОЗВИТКУ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ У 1991-2018 РР.

*Піддубна Л.І., д-р екон. наук, професор
Харківський національний економічний університет
імені Семена Кузнеця*

Характерною рисою сучасного економічного розвитку України є значна залежність валового внутрішнього продукту (ВВП) від експортних надходжень. Так, частка експорту у ВВП України у 2011 склала 49,8 %, у 2015 – 52,6 %, 2017 – 47,9 %. Тому питання підвищення рівня експортного потенціалу вітчизняних підприємств та рівня їх міжнародної конкурентоспроможності є надважливими для забезпечення економічного зростання країни.

Як системне явище, експортний потенціал підприємства інтегрує у собі множину ресурсів, спеціалізованих процесів і видів діяльності, спрямованих на виробництво продукції експортного призначення. Аналіз змін і процесів ринкової трансформації економічної системи України дозволяє виділити декілька етапів розвитку експортного потенціалу вітчизняних підприємств.

Оцінюючи перший етап розвитку (1991-1994 рр.) не можна не звернути увагу на глибоку інституційну помилку, яка була допущена на початковому етапі трансформаційних перетворень української економіки. Політика невтручання держави у трансформаційні процеси у 1991-1994 рр. фактично означала «передоручення» реструктуризації української економіки світовому ринку (а фактично – зарубіжному фінансовому та промисловому капіталу). Підсумками цього сценарію структурної перебудови стали «реструктуризація навпаки» та стрімке зниження фізичного обсягу валового внутрішнього продукту країни. Прямим наслідком цих процесів стало гіпертрофоване зростання у

найближчому майбутньому частки базових галузей – металургії, хімії, енергетики та паливної промисловості – у загальному обсязі промислового виробництва та структурі експорту країни.

Другий етап (1995-1998 рр.) можна вважати етапом переходу до активної протидії кризовим явищам, стримування спаду промислового виробництва і започаткування фінансової стабілізації. Обсяг промислового виробництва за цей період хоча і зазнав спаду, але значно повільнішого.

Третій етап (1999-2002 рр.) позначився активізацією державних зусиль щодо стабілізації, а потім відродження промислового потенціалу та нарощування експорту. Цьому сприяло, зокрема, прийняття низки програмних документів щодо основних засад промислового розвитку країни. Знаковим явищем цього етапу стало прийняття нового Митного кодексу, що сприяв більш виваженому регулюванню експортно-імпортних операцій.

Четвертий етап (2003-2007 рр.) можна визначити як етап прискореного нарощування експортного потенціалу та зростання експортних можливостей підприємств. Зростаючі темпи розвитку промислового виробництва на цьому етапі засвідчували лише загальну тенденцію до нарощування промислового потенціалу у вигляді товарної вартості, тоді як якісні характеристики промислового потенціалу здебільшого залишаються без істотних змін. У той час як у розвинених країнах світу за останні два десятиріччя найбільш динамічно серед галузей обробної промисловості зростала частка її високотехнологічних секторів, в Україні за вказаний період ця тенденція розвитку мала протилежний напрям. Так, згідно з [1-2], у 2002-2007 рр. група високотехнологічних секторів не перевищувала 4-5 відсотків загального промислового потенціалу України, у той час як у розвинених країнах, згідно з [3, с. 145], вона знаходиться на рівні 15-30%.

П'ятий етап, що почався у 2008 р., наочно виявив глибоке протиріччя між сучасним станом і стратегічним завданням розвитку експортного потенціалу України. Уся вразливість його неефективної структури виявилася у перебігу світової фінансової і економічної кризи, що розпочалася у 2008 р., а у 2009 р. обсяг українського експорту зазнав істотного падіння (понад 40 %) і спричинив різке погіршення макроекономічних параметрів розвитку української економіки. Причини різкого зниження конкурентоспроможності українського експорту стають більш зрозумілими у контексті порівняння інноваційно-технологічної парадигми конкурентоспроможності, що втілюють розвинені країни, і тенденції «детехнологізації» вітчизняного експорту, що віддзеркалює «реверсний» рух його розвитку в останнє десятиріччя.

Певне зростання експортних надходжень є характерним для шостого етапу, ознаками якого є зміна їх структури на користь нарощування агропромислової складової (продовольчі товари та сировина для їх виробництва) та зменшення частки продукції металургійної галузі. Якщо у 2010 р. частка продовольчих товарів та сировини для їх виготовлення у експорті товарів склала 21 %, а частка чорних й кольорових металів та вироби з них – 36 %, то у 2013 вони майже зрівнялися (28,8 % і 28,4 % відповідно) [4]

Трагічні геополітичні події, що відбуваються в Україні з 2014 призвели до різкого зниження експортного потенціалу вітчизняних підприємств: за період 2014-2016 рр. товарний експорт країни зменшився більше ніж на 40 % (сьомий етап). При цьому в абсолютних показниках вражаюче зменшилися надходження від експорту чорних й кольорових металів та вироби з них, машин та устаткування, транспортних засобів та приладів. У той же час надходження від експорту продовольчих товарів та сировини для їх виробництва скоротилися лише на 9 %.

Наступний етап починається з 2017 року і характеризується відновленням розміру експортних надходжень, хоча у 2018 році експорт товарів у доларовому еквіваленті ще не досяг рівня 2013-2014рр. Детальний аналіз восьмого етапу дає змогу визначити такі його риси. По-перше, у структурі експорту найбільша частина належить продовольчим товарам та сировині для їх виготовлення (близько 43 %) [4], які витіснили на другу позицію надходження від експорту чорних й кольорових металів та виробів з них (24-26 %). По-друге, знизилася частка продукції хімічної і пов'язаних з нею галузей (близько 5 %). По-третє, навіть на етапі відновлення експорту, відбувається катастрофічне зниження і в абсолютному і в відносному вимірі машин та устаткування, транспортних засобів та приладів (14,4 % у 2013 році, і 6,9 % у 2018 р.) [4]. Таким чином, експорт продукції з високою доданою вартістю постійно витісняється експортом сировинної та низькотехнологічної продукції, що безумовно дозволяє отримати певні кошти у короткостроковому періоді, але створює цілу низку проблем у довгостроковому розвитку економіки. Нажаль, ця тенденція почалася ще з 90-х років ХХ століття і залишається непереборною і зараз.

В економічній науці така ситуація описується теоремою Рибчинського, яка надає досить негативні прогнози стосовно розвитку економіки, що опинилася у пастці заміщення технологічного експорту сировинним. Саме тому вітчизняна економіка характеризується низьким рівнем конкурентоспроможності і потерпає від стабільного негативного зовнішньоекономічного балансу, відставання у технологічному розвитку та використання застарілих технологій у виробництві, насамперед у машинобудуванні. Це звужує експортний потенціал машинобудівних підприємств на ринки розвинених країн світу, зокрема ЄС: низький технологічний рівень вітчизняного експорту не забез-

печуються існуючі в цих країнах стандарти якості машинотехнічної продукції. Досягненню цих стандартів вітчизняними підприємствами машинобудування заважає, насамперед, відсутність в Україні повноцінного ринку технологічних інновацій, низький рівень інноваційної активності підприємств і їхня фінансова неспроможність використовувати сучасне технологічне надбання. Таким чином підприємства, що працюють у галузях з високою доданою вартістю, потрапили у замкнене коло: немає можливості нарощувати експорт через технологічне відставання і не відповідність стандартам, тому немає коштів провести модернізацію и використовувати новітні технології.

Критично низький рівень технологічного експорту є найбільш яскравою рисою сучасного стану національної економіки. Це потребує негайної зміни існуючої структурної політики та гальмування деіндустріальних тенденцій, що виникли ще двадцять п'ять років потому і зараз вже становлять загрозу висхідному розвитку України.

Перелік посилань:

1. Наука та інноваційна діяльність в Україні : стат. зб. Київ : ДП «Інформаційно-видавничий центр Держкомстату України», 2006. 364 с.
2. Наука та інноваційна діяльність в Україні : стат. зб. Київ : ДП «Інформаційно-видавничий центр Держкомстату України», 2007. 364 с.
3. Стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці України : В 3 т. : Інноваційно-технологічний розвиток економіки / за ред. акад. НАН України В. М. Гейця, акад. НАН України В. П. Семиноженка, чл.-кор. НАН України Б. Є. Кваснюка. Т. 2. Київ : Фенікс, 2007. 564 с.
4. Статистика зовнішнього сектору України за методологією 6-го видання «Керівництва з платіжного балансу та міжнародної інвестиційної позиції» (МВФ, 2009). URL: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=19208314>

TRADE ENTERPRISE COMPETITIVENESS ON THE FOREIGN MARKET

*Pugachevska K.S., Candidate of Sciences (Economics)
Kyiv National University of Trade and Economics*

Strengthening of competition in most industries of economy of Ukraine, acceleration of political and social changes stipulates the necessity of providing of proof market positions enterprises. A competitiveness of firm is possibility effectively to dispose of own and loan resources in the conditions of competition market. A production and realization of competitive commodities are an obligatory condition of competitiveness of firm. Actuality of theme is that nowadays, when Ukraine is characterized by unstable political position, imperfect legislative base, tax system and many other negative factors, one of major terms for maintenance positions on foreign markets is knowledge of theoretical principles of competitiveness at the market, that allows to assess the situation of the enterprise, take measures for the increasing competitiveness in any industry. With the development of the market mechanism, this problem in Ukraine became more acute, and its solution requires all market players to actively seek ways and methods to increase the competitiveness of trade enterprise.

In the conditions of the formation of a market economy Ukrainian enterprises, in order to increase their competitiveness, increase opportunities for entering new markets and consolidation into already existing markets, as well as for successful confrontation with competing enterprises, it is necessary to reorient to marketing and to seek systematic and purposeful assessment of the competitiveness of the company with a focus on meeting the needs of potential consumers.

The current state of the market is characterized by constant changes in the external environment, the variability of consumer demand, the presence of a large number of enterprises of different forms of ownership, increasing uncertainty

and risk. Therefore, in order to survive, enterprises need to monitor and respond to all changes occurring in its competitive environment in order to maintain their position in the market and provide competitive advantages. However, the experience of recent years shows that not all domestic enterprises are ready for competitive struggle. Even the possession of competitive products does not allow many of them to implement effectively this advantage because of the lack of practice of using the entire marketing mix: a flexible assortment and pricing policy, an adequate organization of distribution channels, effective methods of stimulating sales, etc.

In current conditions modern enterprises has sharply increased the importance of strategic behavior, which allows enterprises to survive in the competitive struggle in the long run. One of the main problems on which the profitability of enterprises depends, is to raise the level of competitiveness of goods (services) of enterprises and enterprises in general, that is, the competitiveness of business. This indicator is a prerequisite for successful competition of enterprises in the market [1, p.65].

The concept of competitiveness is interpreted and analyzed depending on the economic object under consideration.

Competitiveness is one of the basic concepts that is actively used in the theory and practice of economic analysis, stands for a multi-faceted concept, which in Latin translates means rivalry, struggle for the best results. For its characteristics, the concept of comparative costs (D. Ricardo), comparative advantages (E. Heckscher, B. Olin), comparison of competitive advantages, factors of management and productivity of resource use (M. Porter), the competitive status of the firm (I. Ansoff) are used [2, p.145].

Competitive advantages determine the strategic position of enterprises in the market, which allows them to overcome the forces of competition and attract consumers. Consequently, strategic management of competitiveness can be defined as management of competitive advantage.

Summarizing the foregoing, competitiveness can be defined as the ability of some enterprises to productively occupy a market niche and effectively hold its positions. Competitiveness characterizes the degree of conformity of a separate enterprises to certain market needs: supply (product / service) – demand; marketing measures and methods – opportunities to provide competitive advantages; enterprise – security and development prospects in a competitive market; country – an economic and social model of nation-wide development; globalization – internationalization of international markets.

References:

1. Heyne, P.T. Microeconomics: economic way of thinking. 5th Edition edition. Highlighting, 1998. 362 p.
2. Krugman, P.; Obstfeld, M. International Economy: Theory and Policy. 8 edition. Prentice Hall, 2008. 712 p.

ТРАНСФОРМАЦІЯ ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ В СВІТІ ЯК ВИКЛИК ДЛЯ УКРАЇНИ

*Редзюк Є.В., канд. екон. наук, доцент
ДУ «Інститут економіки та прогнозування»
НАН України, м. Київ*

Сучасні фінансово-інвестиційні ринки є раціональними, прозорими, швидкодіючими і ефективними, а тому Україна має прагматично з певною стратегією розвивати власний ринок капіталів, що в довгостроковій перспективі посилить її торговельно-економічний потенціал в світі і сформує позитивний інвестиційний клімат.

Згідно з досліджень ОБСЄ, стан інвестиційного клімату можна визначити, використовуючи 3 змінних:

- макроекономічні умови, зокрема, фінансово-бюджетна, кредитно-грошова і торгова політика;
- якість управління і наявність інститутів;
- ступінь розвиненості інфраструктури.

На формування ділового та інвестиційного клімату впливають далеко не тільки такі фактори, як рівень податкових ставок або податкові пільги для бізнесу. До числа інших найважливіших факторів відносяться рівень політичної стабільності, верховенство закону, макроекономічні умови, ступінь довіри до уряду і якість нормативно-правового середовища.

Транснаціональні компанії вважають за краще вкладати кошти в країни зі стійким діловим кліматом, де витрати, затримки і ризики зведені до мінімуму. У той же час малі і середні підприємства успішніше розвиваються там, де відсутня надмірний податковий і адміністративний тиск. Існує чіткий зв'язок між економічним зростанням і процвітанням, рівнем інвестицій і якістю ділового клімату.

Для цього необхідні ряд реформ: реформа системи оподаткування, реформа ринку праці, пенсійна реформа, а також оздоровлення фінансово-банківської системи.

Щоб отримати конкурентоспроможний дохід, інвестор прагне обійти три основні перешкоди – витрати, затримки і ризики. Якщо при несприятливому інвестиційному кліматі податки, мита, штрафи, корупційні витрати і потреба в додаткових послугах (юристів, бухгалтерів, консультантів і т.п.) підвищують вартість інвестиційної угоди, інвестор буде шукати інші можливості, навіть якщо вартість інших ресурсів: трудових, транспортних і енергетичних - відносно невисока.

В цьому контексті особливо цікавим прикладом є шлях реформування інвестиційного клімату в 1990-ті роки в Ірландії, коли були проведені суттєві економічні перетворення, в результаті чого вона перетворилася в одну з провідних країн в Європі. Для цього Ірландія реформувалась і досягла значного економічного зростання, запропонувавши підприємницькій спільноті такі умови:

- найнижчу в Європі ставку податку з прибутку – 12,5 %;
- конкурентоспроможний рівень витрат завдяки наявності молодій висококваліфікованій робочій силі;

- відмова від необґрунтованого втручання з боку влади, орієнтація на конкуренцію і дерегулювання;
- інфраструктуру, до складу якої входить добре обладнаний міжнародний аеропорт, пов'язаний з багатьма економічними центрами Європи і Північної Америки;
- високоякісну університетську базу (технологічну);
- партнерські відносини між урядом, профспілками і роботодавцями;
- зацікавленість в економічному розвитку і прагнення залучити кращі компанії для інвестування в Ірландію;
- наявність англomовного населення, що активно підвищує рівень своїх знань і впроваджує інновації [1].

Україна має врахувати досвід Ірландії для формування привабливого інвестиційного іміджу і ефективного фінансового і фондового ринків. Доцільним є лібералізація валюто-обмінних операцій. НБУ проводить спрощення в обмінних операціях і надає більш лібералізовані умови для заведення або виведення валютної виручки. Але все одно є суттєве відставання від інших країн світу. Структура довгострокових інвестицій в економічно розвинених країнах свідчить про поворот інвестиційної політики з вкладень в нове обладнання і технології на інвестиції в підготовку і розвиток наукового, технологічного і управлінського персоналу. Наприклад, в Японії на нові технології і обладнання витрачається 8 % ВВП, а на освіту і перепідготовку персоналу – 16 %, в США ця частка ще вище – 20 % ВВП. У 2018 році інвестиції в нематеріальні активи в Україні склали лише 6,7 %. Йдеться про інвестування в об'єкти інтелектуальної власності, ноу-хау, авторські винаходи, інформаційні технології, що є незначним [2].

Україна за 2018 рік отримала лише 2,4 млрд. доларів США інвестицій, що є наднизьким показником (1,9 % від ВВП). Але для системного зростання Україні необхідно досягти 7-15 % інвестицій від ВВП, що обумовлює абсолютну зміну політики щодо залучення інвестицій в її еко-

номіку. Тому нашій країні необхідно здійснити низку ефективних регулятивних та законодавчих ініціатив щодо суттєвого покращення інвестиційного клімату в Україні:

- формування якісних державних інститутів, що забезпечували б довіру, справедливість і неупередженість в українському суспільстві;

- покращення інфраструктури для інвестицій в Україну і її відповідність світовим стандартам (фінансово-банківська сфера, фондова біржа, транспорт, зв'язок, державне регулювання і допомога в реалізації інвестиційних проектів, науково-освітні програми);

- зниження податкового тиску по податкам на фонд заробітної плати і з доходів фізичних осіб, а також одночасне розширення бази оподаткування для непродуктивного споживання та екологічно шкідливого підприємництва (ренти на ресурси, споживання тощо);

- демонополізація та деолігархізація активів в Україні, яка має привести до розблокування суспільного соціально-економічного розвитку та підприємницьких ініціатив;

- впровадження цільових механізмів та інструментів економічного зростання;

- спрощення і вдосконалення законодавства, що регулює підприємницьку діяльність за стандартами країн ЄС;

- забезпечення прозорих і зрозумілих правил щодо набуття права власності на землю в Україні [3;4].

Перелік посилань:

1. Руководство по наилучшей практике в области формирования позитивного делового и инвестиционного климата / ОБСЕ. Вена, 2006. URL: <https://www.osce.org/ru/eea/19769?download=true>

2. Діденко С. Капітальні інвестиції в економіку України: оцінка поточного стану та перспектив. *Інформаційно-аналітичний портал UA.NEWS* : веб-сайт. URL: <https://ua.news/ua/kapitalni-investytsiyi-v-ekonomiku-ukrayiny-otsinka-potochnogo-stanu-ta-perspektiv/>

3. Кораблін С. Финансовая нестабильность. *Зеркало недели*. Вип. № 11. 23-29.03.2019. URL: https://zn.ua/macrolevel/finansovaya-nestabilnost-312549_.html

4. Редзюк Є. В. Інвестиційний менеджмент : навч. посіб. Київ : НАКККиМ, 2014. 288 с.

ОСОБЛИВОСТІ ЕКОНОМІЧНИХ РИЗИКІВ ТЕРОРИСТИЧНОГО ГЕНЕЗУ ДЛЯ КРАЇН З РИНКОВОЮ ЕКОНОМІКОЮ

*Солопун Н.М., канд. екон. наук, доцент
Харківський національний автомобільно-дорожній університет*

Трансформаційні процеси, що відбуваються в зв'язку з переходом ряду держав світу від авторитарних до демократичних режимів, введення вільного ринку в умовах глобалізації та світової економічної кризи значно підвищують ймовірність непередбачуваних подій, політичної і соціальної нестабільності, а отже, посилюють інтерес вчених до проблеми політичних ризиків, які виступають невід'ємною частиною життя суспільства, одним з найбільш актуальних проявів якого є ризик терористичних атак.

Тому сьогодні виникла потреба в концептуальному аналізі саме політичних ризиків, що значній мірі породжують терористичну загрозу, і безпеки в умовах трансформації країн з урахуванням специфіки просторово-часового становлення і розвитку, наукового осмислення взаємозв'язку чинників виникнення і особливостей їх прояву.

Більшість країн, що розвиваються, оголосили про свої наміри рухатися в цивілізаційному руслі розвитку, розбудувати демократичне суспільство і увійти в світову спільноту.

Але сьогодні ще недостатньо вивчено питання «ризикогенності» трансформаційного періоду для країн, що розвиваються, тому постає завдання розкриття наслідків такого періоду з точки зору можливості виникнення ризику тероризму. Саме через цей факт питання національної безпеки й, зокрема, безпеки національної економіки цих країн вельми актуальне.

Політичні ризики є атрибутивною ознакою трансформаційного суспільства, їх наявність обумовлена принциповою неможливістю керувати деякими ситуаціями, які здатні поставити під сумнів існування людства [1].

Під час перетворювальних процесів у суспільства практично немає можливості абстрагуватися від політичних ризиків, оскільки саме суспільство є їх витокami. Німецький соціолог і політичний філософ, професор Мюнхенського університету і Лондонської школи економіки Ульріх Бек запропонував досить актуальну сьогодні концепцію «суспільства ризику». Він вважає, що ризики породжуються суспільством, до того ж легітимно, в усіх сферах життєдіяльності суспільства – економічній, політичній, соціальній тощо [2].

Слід зазначити, що політичний ризик, який має місце в країнах з перехідними соціально-економічними процесами і є бекграундом для виникнення таких маргінальних течій, як тероризм, є великою проблемою сучасності.

Сучасний світ характеризується зростанням і посиленням небезпек, кризових і катастрофічних явищ, конфліктних ситуацій, наслідки яких загрожують існуванню суспільства. Все це викликає підвищений інтерес до феномену національної безпеки, що, в свою чергу, актуалізує фундаментальну проблему управління нею.

Підходи до управління безпекою, зокрема національною економікою, змінюються разом зі швидко змінюваними світовими тенденціями. Не так давно парадигма вивчення теорії безпеки (секьюрітології) почала розглядатися в менеджменті і вже набула поширення як на мікро-, так і на макрорівні [3].

Сучасний період розвитку постіндустріального суспільства характеризується виникненням у багатьох країнах економічних криз, під час яких спостерігається різкий спад виробництва, крах банківської системи, різке збільшення рівня безробіття, зубожіння населення тощо.

Таким чином економічна система постійно знаходиться під впливом безлічі внутрішніх і зовнішніх факторів, які можуть здійснювати деструктивний вплив на соціально-економічний розвиток суспільства.

Тому, завдання державного управління полягає в розробці комплексу заходів щодо здійснення моніторингу ризиків і загроз для забезпечення реалізації національних інтересів у економічній сфері, під яким, як правило, розуміється безперервний і систематичний збір інформації для здійснення контролю за розвитком певного соціально-економічного процесу, а також його прогнозування.

Система моніторингу ризиків і загроз може бути ідентифікована як складна, відкрита і стійка система, основними завданнями якої є комплексний аналіз протікання процесів реалізації національних інтересів в економічній сфері і виявлення на цій основі небезпек по їх реалізації, кількісно-якісна оцінка загроз економічній безпеці, прогноз їх розвитку та побудова і уточнення ієрархії зазначених загроз.

Перелік посилань

1. Віннічук О. В. Політичні ризики в умовах демократичної трансформації суспільства : теоретико-праксеологічний аналіз : монографія. Кам'янець-Подільський : ПП Мошак М. І., 2013. 220 с.

2. Бек У. Общество риска : На пути к другому модерну / пер. с нем. В. Седельника, Н. Федоровой. Москва : Прогресс-Традиция, 2000. 383 с.

3. Ярочкин В. И. Секьюритология: наука о безопасности жизнедеятельности. Москва : Ось-89, 2000. 400 с.

ВПЛИВ ІННОВАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ НА ФОРМУВАННЯ СВІТОВИХ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПОТОКІВ

Червякова В.В., канд. екон. наук, доцент

Червякова Т.І., канд. техн. наук, доцент

Національний транспортний університет, м. Київ

Світові торговельні потоки визначаються багатьма факторами (торговельною політикою країни, характером та розташуванням споживчого попиту, витратами на роботу силу та інші ресурси). Іншою важливою, але недооціненою, рушійною силою торговельних потоків є технології.

Деякі нововведення (цифрові платформи, Інтернет речей і блокчейн) можуть скоротити трансакційні та логістичні витрати, підживлюючи світову торгівлю, а інші – зумовити зменшення торговельних потоків, змінюючи структуру витрат та розташування виробництв, а також трансформувати фактичний зміст того, що купується і продається між країнами (наприклад, зменшити торгівлю товарами і збільшити торгівлю послугами та даними) [1].

Цифрові платформи дозволяють безпосередньо з'єднувати покупців і продавців, знижуючи витрати на пошук і координацію. Цілісні глобальні ринки в таких сферах, як електронна комерція, платежі, подорожі, навчання і трудові послуги також мають потенціал для подальшого зростання [2]. Інтернет речей може відстежувати вантажні перевезення в реальному часі, а штучний інтелект (ШІ) – коригувати маршрути пересування вантажівок на основі точних дорожніх умов. Автоматизована обробка документів може прискорити проходження товарів через митницю. Деякі компанії створюють парки автономних вантажівок, а порти і термінали впроваджують автоматизовані крани та керовані транспортні засоби, які можуть розвантажувати, складати і перевантажувати вантажі швидше і з меншими помилками. Блокчейн має потенціал для відстеження поставок і запуску швидких автоматизованих платежів.

Ця група технологій може скоротити терміни доставки та митного оформлення на 16-28 %. Водночас зниження трансакційних витрат на 1 % може призвести до збільшення торговельних потоків на 0,4 % [3].

Разом з тим, автоматизація, ШІ та адитивне виробництво змінюють виробничі процеси та співвідношення вкладень капіталу і праці у виробництво та можуть зменшувати торгівлю товарами [4].

Витрати на робочу силу стають все менш важливими порівняно з такими факторами, як близькість до спожив-

чих ринків, доступ до ресурсів, навички робочої сили та якість інфраструктури. Як наслідок, спостерігається тенденція до наближення виробництва до кінцевих споживчих ринків, таких як США та ЄС. Сьогодні лише 18 % торгівлі товарами відбувається з країн з низьким рівнем заробітної плати до країн з високим рівнем заробітної плати і ця частка скорочується в найбільш трудомістких галузях, зокрема з пошиття одягу та взуття.

Крім впливу на торгівлю промисловими товарами, автоматизація вплине на торгівлю послугами. Деякі компанії автоматизують підтримку клієнтів і бек-офісні послуги, а не переносять їх до інших країн. Ця тенденція може зменшити глобальний ринок аутсорсингу бізнес-процесів, який зараз є одним з найбільших секторів торгівлі послугами і складає 160 млрд доларів щорічно.

Аддитивне виробництво (3D друк) також може вплинути на майбутні торговельні потоки. 3D-друковані товари можуть вироблятися поблизу пункту використання і включають необхідність міжнародних перевезень [5].

Крім того, нові технології трансформують деякі продукти та послуги, змінюючи зміст і обсяг торговельних потоків. Наприклад, триваюча декарбонізація економік і перехід до відновлюваної енергетики може зменшити обсяг торгівлі вуглецевими паливами. Поширення електромобілів може зменшити обсяги торгівлі автозапчастинами до 10 % (оскільки їх двигуни мають лише близько 15 % рухомих частин порівняно з двигунами внутрішнього згоряння), а також нафтою.

Перехід від торгівлі фізичними товарами до надання цифрових послуг вплине не тільки на співвідношення торгівлі товарами і послугами, але й на відносну вартість послуг. Уже сьогодні торгівля послугами зростає на 60 % швидше, ніж торгівля товарами. Деякі види послуг (ІТ, телекомунікаційні, бізнес-послуги та ІР-роялті) зростають у

2-3 рази швидше, ніж торгівля товарами. Крім того, 30 % вартості товарів складають вбудовані послуги при їх виробництві (інжиніринг, дизайн, фінансові послуги, дистрибуція, маркетинг). Враховуючи додану вартість, послуги вже становлять майже 45 % світових торговельних потоків [6].

Напрямки і масштаби впливу сучасних інноваційних технологій на формування світових торговельних потоків наведено в таблиці 1.

Таблиця 1

Вплив технологій на світові торговельні потоки

| Суть впливу | Технології | Масштаб впливу |
|-------------------------------|--|--|
| Зниження трансакційних витрат | – Інтернет речей – Електронна комерція – Блокчейн – Автоматизована обробка документів | Збільшення обсягів торгівлі товарами на \$4,7 трлн щорічно завдяки зниженню трансакційних витрат |
| Зміни у виробничих процесах | – Штучний інтелект – Автоматизація – 3D друк | Зменшення обсягів торгівлі товарами на \$4 трлн щорічно через наближення виробництв до споживачів |
| Поява нових товарів | – Електричні транспортні засоби – Відновлювані джерела енергії – Цифрові товари | Зменшення обсягів торгівлі товарами на \$310 млрд щорічно через зміни товарної структури світової торгівлі |

Джерело: McKinsey Global Institute (2019)

Незважаючи на сьогоднішнє зростання напруженості в торгових відносинах між країнами, зростання протекціонізму та уповільнення світової торгівлі товарами, глобалізація виходить на новий рівень [7]. Сучасний стан міжнародної торгівлі визначається розвитком технологічних інновацій, які змінюють ланцюги створення вартості в світовому виробництві.

Перелік посилань:

1. World Trade Organization (2018), World trade report 2018: The future of world trade: How digital technologies are transforming global commerce. URL: https://www.wto.org/english/res_e/publications_e/world_trade_report18_e.pdf
2. McAfee, A. and Brynjolfsson, E. (2017), *Machine, Platform, Crowd: Harnessing Our Digital Future*, New York, NY: W. W. Norton & Company.
3. Hausman, W.H., Lee, H.L. and Subramanian, U. (2013), The impact of logistics performance on trade. *Production and Operations Management*. 22(2). P. 236–252. URL: <https://doi.org/10.1111/j.1937-5956.2011.01312.x>
4. McKinsey Global Institute (2017), Jobs lost, jobs gained: Workforce transitions in a time of automation. URL: <https://www.mckinsey.com/~/media/McKinsey/Featured%20Insights/Future%20of%20Organizations/What%20the%20future%20of%20work%20will%20mean%20for%20jobs%20skills%20and%20wages/MGI-Jobs-Lost-Jobs-Gained-Report-December-6-2017.ashx>
5. McKinsey Global Institute (2019), Globalization in transition: The future of trade and value chains. URL: <https://www.mckinsey.com/~/media/McKinsey/Featured%20Insights/Innovation/Globalization%20in%20transition%20The%20future%20of%20trade%20and%20value%20chains/MGI-Globalization%20in%20transition-The-future-of-trade-and-value-chains-Full-report.ashx>
6. Miroudot, S. and Cadestin, C. (2017), Services In Global Value Chains: From Inputs to Value-Creating Activities. *OECD Trade Policy Papers*. No. 197, OECD Publishing, Paris. URL: <http://dx.doi.org/10.1787/465f0d8b-en>
7. Lund, S. and Tyson, L. (2018), Globalization Is not in retreat: Digital technology and the future off trade. *Foreign Affairs*. 97. P. 130–140.

3. ЕКОНОМІКО-ПРАВОВІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ТА ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ

ОСОБЛИВОСТІ ВИБОРУ ЗБУТОВОГО КАНАЛУ У ПРОЦЕСІ ФОРМУВАННЯ ІНТЕРНАЦІОНАЛІ- ЗОВАНОЇ СИСТЕМИ РОЗПОДІЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Андрєєва Д.В., здобувач вищої освіти

Гасанов Ю., здобувач вищої освіти

*Науковий керівник: Болдовська К.П., канд. екон. наук, доцент
Харківський національний автомобільно-дорожній університет*

Сучасні світові товарні ринки характеризуються посиленням міжнародної конкуренції, що потребує підвищення ефективності використання експортного потенціалу вітчизняних підприємств, зокрема за рахунок у формування ефективних механізмів збутової діяльності на зарубіжних ринках. Організація системи збуту товарів вимагає комплексного раціонального підходу і розв'язання цілої низки проблем, пов'язаних в остаточному підсумку з визначенням ефективності тієї чи іншої системи організації збутової діяльності.

За загальним підходом, при організації збуту на зовнішньому ринку використовують два основні методи:

- реалізація продукції прямо кінцевому споживачеві через власну збутову мережу (прямий збут);
- реалізація продукції через посередників (конвенційні канали та вертикальні інтегровані системи розподілу) [1-3].

Ці питання вирішують у рамках збутово-розподільчої політики, яка являє собою сукупність заходів, необхідних для доставки товарів прямим або побічним шляхом, самостійно чи за допомогою сторонніх організацій до споживачів,

підприємств, що використовують цей товар для подальшої переробки, або до кінцевих споживачів товару [4, с. 61].

У процесі розробки політики збуту на зовнішньому ринку підприємство має приймати рішення про канали чи шляхи збуту, тобто про свої договірні зв'язки з учасниками процесу збуту, будувати ланцюг товароруку, розробляти систему маркетингової логістики, тобто систему фізичного переміщення товару вибраним каналом збуту.

У процесі формування концепції управління каналами розподілу важливим моментом є вибір оптимального типу збутового каналу на підставі визначення їх особливостей.

У рамках наведеної вище класифікації типів каналів розподілу на особливу увагу заслуговують вертикальні інтегровані системи розподілу. Характерними особливостями таких систем є такі:

- це системи каналів розподілу, що складаються з виробників і посередників;

- такі системи поставлені на професійне керування, результатом якого є підвищення прибутку всього каналу;

- подібна система характерна для зрілих, розвинених ринків;

- усі учасники системи взаємозалежні, максимально використовують свої досвід і можливості; їхні дії спрямовані на підвищення прибутку, кожний виконує свою функцію, що виключає дублювання і призводить до зниження витрат; конфлікти рідкі.

На сьогоднішній день розрізняють три види таких систем: контрактні, керовані і корпоративні [5-7]. Класифікувати ту чи іншу систему дозволяє міра влади учасника, що стоїть на чолі керування.

Якщо говорити про корпоративну ВІСР, то більша частина учасників такого каналу перебуває в одного власника. Переваги цієї системи полягає у концентрації практично всіх повноважень у руках одного учасника, що дозволяє досягти більшої організованості дій від усіх учасників каналу збуту. Одним з недоліків є дорожнеча такого

каналу. Крім того, враховуючи, що у різних учасників повинні бути різні можливості, що приводить до диверсифікованості бізнесу, управляти такою ВІСР досить складно.

Більшою популярністю сьогодні користуються керовані ВІСР, що передбачають юридичну і фінансову незалежність учасників, але при цьому все перебуває під контролем найсильнішого учасника системи. Якщо хтось порушує умови керівника, це може привести до розривання відносин.

Контрактні ВІСР вважаються оптимальними для новачків у галузі. Принцип дії таких систем – договірні відносини між декількома компаніями, а всі права й обов'язки учасників визначаються не за принципом найсильнішого, а за допомогою юридично оформленої угоди.

Таким чином, кожний канал розподілу має свої переваги і недоліки. Вибір оптимального збутового каналу на зовнішньому ринку підприємство може здійснюватись на підставі матриці оцінки переваг різних видів каналів розподілу, зокрема керуючись такими критеріями як:

- економічність каналу;
- можливість досягнення цільових споживачів;
- можливість підкреслити переваги продукту перед аналогами;
- наявність можливості контролю викладення товару в роздріб;
- можливість одержати необхідну звітність.

Після вибору типу каналу збуту здійснюється вибір конкретних посередників (за умови прийняття рішення щодо їх залучення), які реалізуватимуть продукцію підприємства на зовнішньому ринку, з огляду на результати проведених маркетингових досліджень і такі основні критерії:

- наявність у посередника виходу на зовнішній ринок;
- репутація посередника (чи є в його торговельній історії демпінг, порушення умов контракту тощо);
- здатність посередника досягати поставлені поставачальником товару цілі;

– наявність можливості контролю дії посередників, впливу на відносини;

– ступінь зацікавленості посередника у підтримці довгострокових відносин (чи не стане він через деякий час конкурентом, а не партнером);

– здатність посередника до «обіграння» конкурентних переваг товару.

Таким чином, в умовах високої міжнародної конкуренції важливим є вибір оптимального типу каналу розподілу (чи їх поєднання), що визначається, насамперед, обмеженнями, які накладає цільовий зарубіжний ринок, факторами споживчої поведінки, цільовими орієнтирами стратегії міжнародного маркетингу підприємства, особливостями його продукції та низкою інших чинників. Розробка стратегічних засад функціонування й удосконалення структури збутових каналів, а також розробка оперативно-тактичних механізмів інтернаціоналізованої системи розподілу має здійснюватись на основі глибокого науково-теоретичного обґрунтування і використання успішного практичного досвіду.

Перелік посилань:

1. Гречуха А. О. Складові сучасної маркетингової політики розподілу продукції підприємства. *Економіка і суспільство*. 2016. Вип. 4. С. 132–137.

2. Лугунова Д. О., Котова М. В. Шляхи вибору оптимального каналу збуту. *Труди Одеського політехнічного університету*. 2008. Вип. 1 (29). С. 266–269.

3. Циганкова Т. М. Міжнародний маркетинг: теоретичні моделі та бізнес-технології : монографія. Київ, 2004. 400 с.

4. Гоголь Г. П. Міжнародний маркетинг : навч. посіб. Львів : Вид-во Нац. ун-ту «Львівська політехніка», 2004. 148 с.

5. Каніщенко О. Л., Комяков О. О. Структуризація міжнародних каналів розподілу. URL: <http://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/6347/3/276-280.pdf> (дата звернення 15.04.2019)

6. Біловодська О. А. Маркетингова політика розподілу. Київ : Знання, 2011. 495 с.

7. Гарматюк О. В. Ефективність вибору каналів збуту продукції URL: <http://dspace.udpu.org.ua:8080/jspui/bitstream/6789/5154/1/Efektyvnist%27%20vyboru%20kanaliv%20zbutu.pdf> (дата звернення 15.04.2019)

УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Алексєєнко І.А.

Жилінська А.С., здобувач вищої освіти

Національна металургійна академія України, м. Дніпро

Машинобудівна галузь – це основа промислового виробництва будь-якої країни. Від ступеня розвитку машинобудування залежить стійкість та ефективність розвитку інших секторів економіки.

Зростаюча швидкість зміни зовнішнього середовища потребує організаційних змін всередині системи управління підприємством, що проявляється у потребі в управлінні витратами, націленому на швидке реагування на виникаючі зміни.

Витрати підприємства є основою у формуванні його прибутку, а в сучасних ринкових умовах функціонування машинобудівного підприємства неможливе без системи планування та контролю витрат. Мета аналізу витрат діяльності підприємства полягає у всебічній оцінці фактичних даних, їхній оптимізації та обґрунтуванні управлінських рішень щодо подальшої раціоналізації [1].

Основними завданнями управління витратами є:

- підвищення ефективності діяльності підприємства;
- визначення витрат за основними функціями управління;
- розрахунок витрат за окремими структурними підрозділами та підприємством в цілому;
- оцінка структури собівартості; виявлення факторів, що впливають на собівартість продукції; пошук резервів зниження витрат на всіх етапах виробничого процесу і у всіх підрозділах підприємства, аналіз впливу собівартості на величину прибутку;

- розрахунок витрат на одиницю продукції (робіт, послуг) – калькулювання собівартості продукції;
- підготовка інформаційної бази, що дозволяє оцінювати витрати при виборі та прийнятті управлінських рішень щодо вдосконалення виробничих процесів, формуванні асортиментної політики, оптимізації завантаження виробничих потужностей та ін.;
- формування конкурентоспроможних цін на номенклатуру продукції на базі фактичних витрат;
- виявлення раціональних способів контролю і вимірювання витрат.

Для управління витратами спочатку необхідно проаналізувати показники діяльності підприємства. Для аналізу було обране машинобудівне підприємство ПАТ «Дніпропетровський агрегатний завод». Показники його діяльності наведені в таблиці 1.

Таблиця 1

Показники роботи ПАТ «ДАЗ»

| Показники | 2016 рік | | 2017 рік | |
|------------------|----------|-----|----------|------|
| | тис. грн | % | тис. грн | % |
| Дохід | 370545 | 100 | 453877 | 100 |
| Постійні витрати | 88872 | 24 | 120303 | 26,5 |
| Змінні витрати | 234006 | 63 | 293549 | 64,7 |
| Прибуток | 47667 | 13 | 40025 | 8,8 |

З таблиці 1 видно, що у 2017 році порівняно з 2016 дохід підприємства збільшився, а прибуток зменшився. Це відбулось за рахунок збільшення частки собівартості продукції у загальній структурі витрат. Відповідно доля прибутку підприємства скоротилась з 13 % у 2016 році до 8,8 % у 2017 році.

Для управління витратами підприємства необхідно зробити порівняльний аналіз беззбитковості за два роки

(табл. 2). Іншими словами його називають аналіз співвідношення «витрати – обсяг – прибуток» (CVP-аналіз) – заснований на використанні концепції маржинального доходу, який необхідний для покриття постійних витрат, а потім для отримання прибутку.

Таблиця 2

Порівняльний аналіз беззбитковості

| Показники | 2016 рік | | 2017 рік | |
|----------------------|----------|-----|----------|------|
| | тис. грн | % | тис. грн | % |
| Дохід | 370545 | 100 | 453877 | 100 |
| Змінні витрати | 234006 | 63 | 293549 | 64,7 |
| Маржинальний дохід | 136539 | 37 | 160328 | 35,3 |
| Постійні витрати | 88872 | | 120303 | |
| Прибуток | 47667 | | 40025 | |
| Точка беззбитковості | 240195 | | 340802 | |
| Запас безпеки | 130350 | | 113075 | |
| Запас безпеки, % | 35 | | 25 | |
| Операційний важіль | 2,86 | | 4 | |

Маржинальний дохід – різниця між виручкою від реалізації продукції і змінними витратами, або сума постійних витрат та прибутку. У 2017 році маржинальний дохід збільшився у грошовому вимірі, але його частка у структурі витрат дещо зменшилась. Такі показники, як маржинальний дохід, точка беззбитковості, зона безпеки та операційний важіль, були розраховані за формулами, наведеними в літературі [2].

Точка беззбитковості – обсяг продажів, при якому підприємство не має ні прибутку, ні збитку. Зона безпеки показує перевищення обсягу виробництва в даний момент над обсягом виробництва, визначеним для точки беззбитковості.

Результати CVP-аналізу свідчать про те, що значення точки безбитковості зросло майже у 1,4 рази (з 240195 тис. грн. у 2016 році до 340802 тис. грн. у 2017 році). Відповідно, скоротилась зона безпеки підприємства з 35 % у 2016 році до 25 % у 2017 році. Такі зміни свідчать про те, що зараз підприємство себе почуває менш впевнено, ніж раніше, і будь-які зміни у зовнішньому середовищі можуть негативно вплинути на показники його роботи.

Операційний важіль – це показник частки постійних витрат в структурі загальних витрат підприємства, він показує, у скільки разів може змінитися значення прибутку при збільшенні (зменшенні) обсягу продажів. Він залежить від співвідношення постійних і змінних витрат [3]. Розраховані значення операційного важеля свідчать про зростання частки постійних витрат. Це також видно з даних таблиці 1. Високий показник операційного важеля (у 2017 році він дорівнював 4), з однієї сторони, вказує на можливий значний ріст прибутку при збільшенні доходу, але, при скороченні доходу зменшення прибутку буде теж суттєвим.

Отже, при плануванні роботи підприємства необхідно звертати увагу на співвідношення між різними видами витрат, адже правильне управління витратами допоможе одержати бажаний результат.

Перелік посилань:

1. Замураєва Л. Е. Управление затратами : учеб. пособие. Тюмень : Тюменский гос. университет, 2009. 259с.
2. Савчук В. П. Управление финансами предприятия. Москва : БИНОМ. Лаборатория знаний, 2003. 480 с.
3. Лисенко Т. І., Мироненко М. А., Алексєєнко І. А. Управління витратами : конспект лекцій. Дніпро : НМетАУ, 2018. 61 с.

УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Бодра Ю.А., здобувач вищої освіти

Тешнер І.С., здобувач вищої освіти

*Науковий керівник: Болдовська К.П., канд. екон. наук, доцент
Харківський національний автомобільно-дорожній університет*

Сучасні процеси глобалізації світового економічного розвитку, інтеграційні перетворення, загострення конкуренції у міжнародному середовищі й інші фактори спричинюють додатковий ризик під час інтернаціоналізації господарської діяльності підприємств порівняно з оперуванням на внутрішньому ринку.

Відмітимо, що специфіка прояву ризиків зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) пов'язана з тим, що підприємство, яке виконує операції на зовнішньому ринку, опиняється в новому, незнайомому для нього середовищі діяльності. При цьому кожний без винятку зарубіжний ринок має певні особливості, які необхідно враховувати.

Основними ризиками ЗЕД є такі: ризики, пов'язані з вибором країни здійснення зовнішньоекономічної операції (політичні і макроекономічні); ризики, пов'язані з вибором іноземного партнера; маркетингові (галузеві, інформаційні, інноваційні), валютні, комерційні, транспортні, митні тощо.

Серед основних причини, що збільшують ризик ЗЕД, які за ознакою можливості впливу з боку підприємства традиційно класифікуються на внутрішні і зовнішні, найчастіше виділяють: нестабільність економічних процесів у зарубіжних країнах і недостатність інформації про стан їх економіки, торговельне і валютне регулювання, нестабільність державної влади і неефективність проваджуваної нею економічної політики, особливості державного устрою і законодавства, різка поляризація інтересів різних соціальних груп, етнічні і регіональні проблеми, відсутність чітких цілей діяльності суб'єкта ЗЕД тощо.

Відтак, головною особливістю ризик-менеджменту ЗЕД є необхідність урахування різних середовищ діяльності.

Управління зовнішньоекономічними ризиками спрямоване на зменшення невизначеності у діяльності суб'єктів ЗЕД, розробку, прийняття більш точних планів ЗЕД, оптимізацію використання всіх видів ресурсів і, як результат, на підвищення стабільності й ефективності діяльності підприємства як на внутрішньому, так і на зовнішніх ринках.

Загальний концептуальний підхід до управління ризиком ЗЕД підприємства полягає у виявленні можливих ризикових наслідків угод; у розробці засобів, що запобігають чи зменшують розмір збитку від впливу неврахованих ризикових факторів і непередбачених обставин; реалізації такої системи адаптування підприємництва в зовнішньоекономічній сфері до ризиків, яка дозволяє нейтралізувати чи компенсувати негативні ймовірні результати.

В узагальненому вигляді процес управління ризиками ЗЕД передбачає такі етапи: ідентифікація ризиків і розробка стратегії управління ними; обґрунтування і вибір методів управління ризиками; контроль реалізації стратегії, підведення підсумків та оцінка результатів з управління ризиковими випадками. При цьому результати кожного етапу формують вихідні дані для наступних етапів, створюючи, у такий спосіб, систему ухвалення рішень зі зворотнім зв'язком. Така система забезпечує максимально ефективно досягнення зовнішньоекономічних цілей, оскільки одержані на кожному з етапів знання дозволяють коригувати не лише методи, але і самі цілі ризик-менеджменту.

Отже, за сучасних умов господарювання, які характеризуються політичною, економічною і соціальною нестабільністю багатьох економік, для ефективного менеджменту зовнішньоекономічних ризиків необхідно застосувати цілу низку методів, що своєю чергою, потребує розробки комплексного механізму ризик-менеджменту ЗЕД підприємства.

ОСОБЛИВОСТІ РОЗРОБКИ МАРКЕТИНГОВОГО КОМПЛЕКСУ ПІДПРИЄМСТВА, ОРІЄНТОВАНОГО НА ЗОВНІШНІЙ РИНОК

*Болдовська К.П., канд. екон. наук, доцент
Давиденко Д.В., здобувач вищої освіти
Харківський національний автомобільно-дорожній університет*

Сучасний етап розвитку світової економіки характеризується процесами глобалізації й інтернаціоналізації, динамізмом і якісними змінами у всіх сферах господарювання. Нові економічні умови, посилення конкуренції і підвищення рівня споживчих запитів вимагають від підприємств оптимального використання наявних ресурсів і потенційних можливостей у цілях забезпечення стійких конкурентних переваг і завоювання міцних позицій на зарубіжних ринках. При цьому необхідною складовою забезпечення довгострокової й ефективної зовнішньоекономічної діяльності є правильна і ретельна розробка маркетингового комплексу, що зумовлює успішність функціонування підприємства на зарубіжних ринках в аспектах товарної, цінової політик, формування попиту і стимулювання збуту.

У ході вивчення організаційних аспектів міжнародної маркетингової діяльності доведено, що за відсутності належним чином організованого процесу її стратегічного планування та всебічного контролю виконання маркетингових планів підприємство опиняється в ситуації невизначеності, що тягне за собою різного роду ресурсні втрати. Цього можна і потрібно уникати, й одним з найбільш ефективних шляхів виступає розробка маркетингової стратегії зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Показано, що саме в рамках формування і реалізації цієї стратегії передбачається планування маркетингового інструментарію (маркетингового комплексу).

Вважається, що головним засобом досягнення корпоративних цілей на зовнішніх ринках є задоволення потреб закордонних споживачів. Комплексу маркетингу належить в цьому процесі особлива роль – задавати вектор і координати іншим стратегічним напрямками діяльності підприємства: управлінню виробництвом, фінансами, персоналом тощо. Це вказує на важливе значення планування маркетингу-міксу як складової стратегічного планування зовнішньо-економічної діяльності.

Ядро маркетингової діяльності підприємства становить розробка програми маркетингу. При цьому для кожного виду експортної продукції розробляється своя програма, в якій передбачаються всі виробничо-господарські й організаційно-економічні заходи, необхідні для забезпечення її конкурентоспроможності та успішної реалізації на зовнішніх ринках.

Розробка програми міжнародного маркетингу пов'язана з прийняттям рішень щодо кожного з «4Р» маркетингу-міксу: товару, ціни, просування, розподілу. Ці рішення мають указати шлях реалізації стратегії, а в кінцевому підсумку і досягнення маркетингових цілей на зарубіжних ринках. Формування маркетингового комплексу на підприємстві для роботи в міжнародній сфері здійснюється на основі концептуального визначення механізму впливу товаровиробників на ринкову кон'юнктуру для реалізації власних інтересів на зовнішньому ринку.

Відзначимо, що реалізація маркетингового плану є не менш важливим завданням, ніж планування, оскільки план це лише план, який стає реальністю завдяки зусиллям персоналу, узгоджених дій різних підрозділів підприємства. Не останню роль у цьому відіграє відповідність організаційно-управлінської структури маркетингової служби певним цілям і підходам до їх вирішення.

На формування й ефективність реалізації маркетингового комплексу підприємства, орієнтованого на міжнародний ринок, впливає безліч чинників внутрішнього і зовнішнього середовища.

Зовнішнє середовище міжнародного маркетингу представлене сукупністю чинників, що сприяють або перешкоджають набуттю тих чи інших маркетингових можливостей підприємства на зовнішньому ринку, на які (чинники) воно не в змозі впливати.

Динамічний характер основних чинників зовнішнього середовища (політичних, економічних, соціальних, технологічних, правових, регуляторних тощо) визначає актуальність його аналізу, обумовлюючи необхідність проведення регулярного моніторингу чинників, стан і тенденції розвитку яких можуть вплинути на рішення підприємства про вихід на міжнародний ринок і роботу на ньому, створюючи умови виникнення маркетингових можливостей, з одного боку, і формуючи загрози для підприємства на міжнародному ринку, – з іншого.

Так, стан, динаміка і перспективи розвитку чинників зовнішнього середовища впливають на вироблення підприємством певного підходу до організації маркетингової діяльності – вибір і застосування глобальних або локальних стратегій міжнародного маркетингу – при виході чи присутності на зарубіжному ринку. Практично перед підприємством виникають завдання систематичного спостереження за станом і розвитком основних нерегульованих чинників, що характеризують ринкові умови розвитку будь-якої конкретної зарубіжної країни і світового економічного простору в цілому. З цією метою проводиться аналіз міжнародного середовища в контексті відділення ступеня впливу глобальних сил (ємність зарубіжних ринків, поведінка споживачів, рівень конкуренції, потенціал економіки на масштабах) і локальних сил в інтересах адаптації. Тип міжнародної маркетингової діяльності в бік адаптації

визначається впливом локальних сил, до яких у теорії міжнародного маркетингу відносяться: відмінні характеристики зарубіжного середовища; природні, кліматичні, географічні, демографічні, соціальні, культурні умови; показники макроекономічного стану країни; стан розвитку відповідної сфери; правові обмеження тощо.

Маркетингова діяльність на міжнародному ринку є дуже складною, тому що охоплює не лише збут, але й інші сфери діяльності підприємства, в тому числі виробництво, постачання, фінанси тощо. Крім того, при прийнятті рішень керівництво повинно розуміти соціально-економічні та національно-культурні умови, що склалися на ринку країни, де здійснюється експортна діяльність. Тому при реалізації однакового товару на різних ринках можуть відрізнятись канали поширення, методи транспортування і зберігання, законодавче та юридичне забезпечення, митні правила. Всі ці особливості значно підвищують загальний комерційний ризик підприємницької діяльності на міжнародному ринку.

Відтак, зовнішні та внутрішні умови формування маркетингового комплексу підприємства, орієнтованого на зовнішньоекономічну діяльність, вимагають пошуку нових форм комунікації зі споживачами. Зокрема, такою формою можуть стати синтезовані маркетингові комунікації, що забезпечують отримання синтезованого ефекту в довгостроковій перспективі.

Таким чином, стратегічне планування в цілому, формування маркетингової стратегії і розробка комплексу маркетингу зокрема, грають істотну роль у зовнішньоекономічній діяльності підприємства, оскільки використання розмаїття маркетингових інструментів і різновидів стратегій виходу на зарубіжні ринки дозволяє підприємствам досягати необхідної гнучкості у своїй товарній і ціновій політиках, в аспектах розповсюдження товарів і стимулювання їх збуту на зовнішньому ринку.

ІНСТРУМЕНТАРІЙ РОЗБУДОВИ ІННОВАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ КРАЇНИ ЯК ПІДҐРУНТЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЇЇ СТАЛОГО ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

Болдовська К.П., канд. екон. наук, доцент

Лиженков Д.В., здобувач вищої освіти

Харківський національний автомобільно-дорожній університет

Процеси глобалізації вносять зміни в розвиток ринкових структур, в рамках яких виникають модифікації конкурентного простору, з'являється велика кількість нових високотехнологічних підприємств. Інновації як продукт інтелектуальної діяльності людського капіталу формують конкурентні переваги підприємств, таким чином забезпечують конкурентоспроможність високотехнологічної продукції, яка виробляється для ринку споживача.

Україна не є виключенням, й особливу роль у сучасному її суспільному розвитку на шляху до сталого зростання відіграє інноваційна система.

В умовах перехідного періоду за для економічного розвитку і конкурентоспроможності, важливим є вироблення курсу на проведення активної інноваційної політики, яка повинна базуватися на наукових засадах, мати довгострокові цілі й враховувати сучасні світові тенденції та реалії промислово-технологічного розвитку. Тому політика держави повинна бути націлена на реалізацію заходів, спрямованих на спрощення введення інновацій, які, в свою чергу, призводять до підвищення конкурентоспроможності української економіки як фактора забезпечення стабільного та динамічного розвитку, а також активізації міжнародних інтеграційних процесів.

У цьому контексті заслуговує на увагу досвід США, які грають провідну роль у світовому інноваційному процесі завдяки наявності високо розвинутого інноваційного механізму цієї країни, в якому (механізмі) значний і водночас збалансований розвиток отримують усі структурні

елементи і системи його матеріального, інформаційного, кадрового і фінансового забезпечення.

На нашу думку, використання прогресивних зарубіжних технологій та інновацій – це найбільш раціональний спосіб у короткі строки здійснити оновлення основного капіталу, підвищити технічний рівень та здобути конкурентну стійкість вітчизняних підприємств. Доцільно спрямовувати державну підтримку підприємствам, які мають високу базисну кваліфікацію робочої сили і намагаються вийти на ринок з новітньою продукцією.

У розвинених країнах використовуються різні інструменти з розбудови й інтенсифікації інноваційного процесу, такі як виявлення і посилення взаємозв'язків між науковими дослідженнями й інноваційним процесом, створення сприятливих законодавчих, управлінських і фінансових умов, сприяння формуванню інноваційної культури тощо.

Для досягнення позитивних ефектів діяльності високотехнологічних підприємств, національним економікам необхідно підтримувати інноваційні зміни підприємницьких суб'єктів. Державну підтримку інноваційної діяльності підприємств необхідно починати зі створення макроекономічної рівноваги та конкурентного ринкового середовища. В цьому разі перед державою виникає проблема формування цілої системи економічних завдань, вирішення яких дозволить забезпечити оптимальні умови ефективного розвитку народного господарства та національної безпеки, а також досягнути конкурентних переваг на світових ринках.

При цьому в сучасних умовах на передній план виноситься значення державного регулювання інноваційної діяльності, в процесі якої значне застосування знаходять механізми приватно-державного партнерства, що сприяють більш планомірному і сталому розвитку суспільства як на національному, так і регіональному рівнях. Ці механізми широко використовують провідні країни світу, які вже перейшли до інноваційної моделі розвитку, тим самим забез-

печуючи приріст ВВП за рахунок науково-технічної сфери, інтелектуалізації основних факторів виробництва. Побудова інноваційної економіки відбувається в різних країнах не однаково, при цьому кожна країна має свої особливості, пов'язані з її роллю в міжнародному поділі праці, природно-кліматичними умовами, рівнем розвитку науково-технічної бази та ін.

Сучасний етап становлення інноваційної економіки пов'язаний з формуванням нового сегмента господарювання – регіональної інноваційної системи, яка генерує потік інновацій, що відповідають мінливим людським потребам у відповідності з прискоренням науково-технічного розвитку в розрізі регіонів.

Регіональна інноваційна система визначається як сукупність господарюючих суб'єктів та інститутів, які, ефективно взаємодіючи один з одним у ході інноваційного процесу, створюють умови для створення і розповсюдження нововведень в різних сферах людської діяльності в межах окремого регіону, сприяючи підвищенню соціально-економічної ефективності і формуванню системи сталого розвитку населення в ньому.

Основною перевагою формування і подальшого функціонування регіональних інноваційних систем вважаються можливості вирішення спільних соціально-економічних проблем регіону, що забезпечує його стале зростання, та підтримка інноваційних ініціатив окремих регіонів. Процес формування й ефективність функціонування регіональних інноваційних систем визначається двома системоутворюючими факторами: інноваційним потенціалом й інноваційним трансфером.

Іншим необхідним складовим елементом сучасної інноваційної економіки стає інноваційна культура, оскільки успішність інноваційного процесу, його взаємодія з процесом формування економічних знань залежить від рівня інноваційної культури в суспільстві, існування сприйнят-

ливого середовища для отримання нової інформації, її акумуляції, передачі, розповсюдження, засвоєння, та реалізації; лише комплексна взаємодія інноваційної культури та економічних знань може забезпечити необхідний рівень всіх сторін соціально-економічного розвитку країни.

Інноваційна культура може виступити тією силою, яка сприятиме активному введенню у обіг технічних, продуктових, технологічних, організаційних нововведень. Саме ідеї інноваційної культури здатні сформувати основу створення інноваційного простору для широкого використання досягнень науки і техніки для зменшення соціальної нерівності, подолання бідності, забезпечення доступності освіти, високих технологій, якісної продукції, зростання соціальної справедливості. При цьому важливим є наявність елементів інноваційної культури і у інших суб'єктів економіки: споживачів, інвесторів, представників владних структур та й просто пересічних громадян, які мають розуміти, що від впровадження нових знань вони отримають або пряму (у вигляді додаткових доходів) або непряму (покращення екології, нові види діяльності та робочі місця тощо) вигоду.

Безпосереднє формування інноваційної культури відбувається через створення інноваційно-культурного простору, основними характеристиками якого є його всезагальність, тобто значимість основних характеристик незалежно від країни, її соціально-економічного устрою, а також глобальність за масштабами розповсюдження. Інноваційно-культурний простір допомагає розвитку інтелектуального ресурсу суспільства, формуванню людського капіталу на основі впровадження елементів інноваційної культури.

Таким чином, інноваційний процес є джерелом забезпечення сталого розвитку національної економіки, але його продуктивність напряду залежить від наявності ефективного організаційно-економічного механізму реалізації та інструментарію інтенсифікації інноваційної діяльності.

ТРАНСФОРМАЦІЯ ПІДПРИЄМСТВ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Бугріменко Р.М., канд. екон. наук, доцент

Смірнова П.В., канд. екон. наук, доцент

Харківський державний університет харчування та торгівлі

Стратегічна трансформація підприємств роздрібно торгівлі щодо формування принципово нового ринкового простору, ціллю якої є створення безконкурентного середовища відповідно до стратегії блакитних океанів, повинна бути якомога більш контрольованою та плановою з метою підвищення її ефективності та скорочення опору стратегічним змінам як з боку внутрішньої структури підприємства, так і самої економічної системи.

З цієї позиції визначальним є чітке розуміння поточного положення підприємства на ринку, його належність до вже існуючого простору та застосування конкретного інструментарію стратегічного перетворення.

Розробка та впровадження стратегії «блакитних океанів» на підприємствах ритейлу здійснюється під впливом багатьох чинників різних рівнів, тому детального аналізу потребують не лише чинники зовнішнього середовища непрямого впливу, а й чинники мезорівня. Оскільки уся сукупність зовнішніх сил, яка діє на потенційно новий ринковий простір не може бути визначена чітко та однозначно, пріоритетним стають питання визначення кола оптимальних та припустимих умов створення блакитних океанів та їх потенційних «творців».

Питанням, пов'язаними з адаптацією та впровадженням стратегії блакитних океанів у діяльність вітчизняних підприємств присвячено праці як вітчизняних, так і зарубіжних науковців [1-7]. Низка вчених [1-4] основними шляхами переходу підприємства із яскраво червоного до блакитного океану визначає відповідно традиційного під-

ходу: розгляд альтернативних галузей; перегляд основних груп галузі, аналіз ланцюжка покупців. Однак запропоновані вченим пропозиції мають однобічний характер та покликані для створення маркетингових атрибутів, фокусуючись при цьому на самому товарі, ігноруючи при цьому самі ринкові інструменти та діячі конкурентні важелі. Тобто можна впевнено стверджувати, що запропонований в роботі підхід є лише модифікацією бізнес-стратегії «фокусування».

У роботі [5, с.29] автор також пропонує впроваджувати та оцінювати стратегію на основі визначення чинників та критеріїв конкурентоспроможності та їх виокремлення в окрему групу. Однак засобом оцінювання при цьому визначає експертний метод, що значно суб'єктивує результати оцінювання.

Такі науковці як Белова Т.Г, Крайнюченко О.Ф. Безпалько О.В. [6, с. 126] пропонують визначати стратегію «блакитного океану» в складі загального стратегічного набору як проміжну. Хоча в своїй роботі вони наголошують на її специфічності та відмінності від базових стратегій, окремого механізму або порядку застосування у праці не надано. Головний акцент дослідження приходить лише на принциповій умові узгодження всього стратегічного набору підприємства. Однак, враховуючи сутність стратегії блакитних океанів, повна реалізація цього завдання, на наш погляд, неможлива.

Близькою до визначеної є позиція [7, с. 114], згідно якої науковець позиціонує стратегію блакитного океану як певний різновид конкурентної стратегії за критерієм «конкурентна перевага», однак зважаючи на вільність нового ринку від конкуренції, така позиція з точки зору логіки самої стратегії є недоцільною.

Таким чином, аналіз сучасної наукової думки на предмет пошуку методичних підходів виявив, що питання застосування стратегії блакитних океанів є пріоритетним у розвитку теорії стратегічного управління проте головною проблемою залишається відсутність конкретних методичних підходів до її розробки та впровадження.

Ґрунтуючись на основних положеннях розробки та впровадження стратегії «блакитних океанів» доцільним є більш детальний аналіз ситуації у галузі роздрібно́ї торгівлі з метою виявлення ключових стратегічних особливостей ринку та його готовності то структурних модифікацій.

Перелік посилань:

1. Соловйова Т. В. Стратегія «блакитного океану» як нова форма ринкових відносин. *Магістеріум. Економічні студії*. 2014. Вип. 56. С. 102–105.

2. What is Blue Ocean Strategy? URL: <http://guides.wsj.com/management/strategy/what-is-blue-ocean-strategy/> (дата звернення: 20.04.2019).

3. Равлик Н. В. Інновація цінності та методика її реалізації на сучасному ринку. *Галицький економічний вісник*. Тернопіль : ТНТУ, 2014. Том 44. № 1. С. 49–54.

4. Біленький О. Ю. Вплив невизначеності середовища на формування стратегії розвитку комбікормової промисловості. *Економічна стратегія та перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг*. 2011. № 1 (49). С. 325–332.

5. Кочкіна. Н. Ю., Медведєва І. В. Оцінка ефективності стратегії білого океану для виноробної галузі України. *Вісник КНТУ*. 2015. № 8. С. 25–31.

6. Белова Т. Г., Крайнюченко О. Ф., Безпалько О. В. Методичні підходи щодо формування стратегічного набору підприємства. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2014. № 6. С. 123–128.

7. Кіпа Д. В. Обґрунтування вибору конкурентної стратегії підприємства. *Економіка розвитку*. 2014. № 4. С. 110–115.

НОРМАТИВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ПИТАНЬ ЯКОСТІ ПРОДУКТІВ ХАРЧУВАННЯ ЯК ОСНОВНА УМОВА ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

Бурковська А.І., аспірант

Миколаївський національний аграрний університет

Якість тривалий час залишається фактором успішної торгівлі продуктами харчування, через що питання безпеки харчової продукції висувають контроль якості на передній план міжнародних торговельних проблем. Незважаючи на значну поширеність, термін «якість» нелегко визначити. У найбільш загальному сенсі, якість відноситься до поєднання характеристик, які встановлюють прийнятність продукту. У харчовій промисловості це, як правило, комплексний показник чистоти, аромату, текстури, кольору, зовнішнього вигляду та інше [1].

Якість продукції є основним критерієм для отримання доступу до конкурентних ринків, які вимагають стабільного постачання та стабільної якості. Стандарти якості та надійності вже встановлені для сировини та більшості товарів із доданою вартістю на міжнародних ринках агропродовольства. Будь-які продукти, які не можуть досягти відповідних рівнів якості, функціональності або надійності, не зможуть бути конкурентоздатними світових ринках, окрім певних нішевих або етнічних ринків.

Нормативні стандарти зазвичай встановлюються національними урядами і в цілому стосуються безпеки. Ці стандарти часто є обов'язковими і являють собою мінімальні стандарти якості та безпеки. Основною метою стандартизації є забезпечення того, щоб продукти не були фальсифіковані або не мали небезпечного забруднення. Комісія Codex Alimentarius, що налічує понад 180 національних членів, є найбільш широко визнаним міжнародним органом, що встановлює стандарти харчових продуктів [2].

Значний авторитет також мають Міжнародний офіс з епізоотій та Міжнародна конвенція із захисту рослин. Двостороннє призначення Кодексу полягає у тому, щоб захистити здоров'я споживачів і забезпечити справедливу міжнародну торгівлю продуктами харчування. З 1962 року Кодекс випустив численні стандарти, керівні принципи, кодекси практики і рекомендації, а також оцінив безпеку понад 500 харчових добавок і забруднюючих речовин, а також встановив граничні значення залишків для приблизно 2500 поєднань пестицидів [2].

ISO є неурядовою організацією, створеною в 1947 році як всесвітня федерація національних органів з стандартизації із близько 130 країн. Місія ISO полягає у сприянні розвитку стандартизації та пов'язаної з нею діяльності у світі з метою сприяння міжнародному обміну товарами та послугами, а також розвитку співпраці у сфері інтелектуальної, наукової, технологічної та економічної діяльності [3].

Зі зростанням міжнародної торгівлі, стандартизація пронизує всі аспекти ланцюгів постачання агробізнесу та сільського господарства. Міжнародно стандартизований вантажний контейнер, наприклад, дозволяє ефективно взаємодіяти з усіма компонентами транспортної системи: повітряними і морськими портами, залізницями, автомагістралями і т.д. Це, у поєднанні зі стандартизованими документами для визначення чутливих або небезпечних вантажів, робить міжнародну торгівлю дешевшою, швидшою та безпечнішою. Міжнародна стандартизація є ринковою і тому ґрунтується на добровільній участі усіх учасників.

Угода СОТ щодо технічних бар'єрів у торгівлі (ТБТ) має відношення до аспектів управління якістю агробізнесу. Угода покликана сприяти використанню країнами стандартів, технічних регламентів та процедур оцінки відповідності, які базуються на роботі міжнародних органів із встановлення стандартів. У угоді ТБТ термін «стандарт» визнача-

ється наступним чином: документ, затверджений визнаним органом, який забезпечує для загального і багаторазового використання правила, керівні принципи або характеристики для продуктів або пов'язаних з ними процесів і методів виробництва [3].

Угода СОТ 1994 року забезпечує основу для гармонізації та вирішення санітарних та фітосанітарних (СФС) питань. Угода охоплює серед іншого заходи, спрямовані на: захист здоров'я людей або тварин, що виникають внаслідок хвороб, що переносяться тваринами, рослинами або продуктами з них, а також ризиками небезпечних добавок, забруднюючих речовин, токсинів або хвороботворних організмів у продуктах харчування, напоях або кормах [3]. Кожна країна не зобов'язана застосовувати міжнародний стандарт, але повинна мати наукове обґрунтування для встановлення або підтримання більш суворих заходів для задоволення обраного рівня захисту країни, якщо цей захід несправедливо перешкоджатиме торгівлі.

Отже, із зростанням глобалізації торгівлі якість продуктів харчування стає ваговою компонентою угод на внутрішніх ринках, оскільки якість і різноманітність конкурують за увагу покупця, а регуляторні органи прагнуть краще контролювати потенційні загрози продовольчій безпеці.

Перелік посилань:

1. Міляр Л. Ф. Державне регулювання забезпечення продовольчої безпеки: сучасний стан, проблеми та перспективи. *Журнал Науковий огляд*. 2015. Вип. 7 (17). С. 1–14.

2. Желай Я. Л. Державне регулювання розвитку АПК у контексті забезпечення продовольчої безпеки держави. *Кримський економічний вісник*. 2014. Вип. 2. С. 80–82.

3. Тарасюк О. Б. Державне регулювання забезпечення продовольчої безпеки країни. *Актуальні проблеми економіки*. 2012. Вип. 10 (136). С. 58–63.

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ ВИВЧЕННЯ ПРОЦЕСІВ РИНКУ ПРАЦІ

*Вітряк Т.Б., канд. екон. наук
Інститут підготовки кадрів
Державної служби зайнятості України, м. Київ*

Ринок праці є невід'ємною та органічною частиною будь-якої реально діючої ринкової системи. Людський капітал, гармонійно розподілений і ефективно функціонуючий за допомогою ринку праці, створює основу сталого розвитку регіону та країни в цілому.

Сучасна наука має в своєму розпорядженні широкий арсенал відповідних інструментів, серед яких особливе місце займає економіко-математичне моделювання. Саме економіко-математичні методи і моделі покликані допомогти осмисленню сучасної ситуації на ринку праці, відтак вибрати адекватні інструменти для регулювання цього ринку.

Ринок праці як об'єкт економіко-математичного моделювання досить складний і різноманітний. Коло конкретних проблем у галузі вивчення ринку праці дуже широкий. Відповідно формулювання завдань і конкретизація процесів ринку праці, що є об'єктами моделювання, визначають специфіку застосовуваних у дослідженні методів [1].

У разі дослідження закономірностей і взаємозв'язків на основі статистичних даних, що відносяться до процесів ринку праці та дозволяють описувати явища в даній сфері з кількісної сторони, використовуються методи економетрики, в першу чергу моделі і методи регресійного аналізу та аналізу часових рядів.

При постановці оптимізаційних задач, коли з можливих варіантів вирішення потрібно відібрати оптимальний з точки зору обраних критеріїв оптимальності, використовуються різні методи математичного програмування: лі-

нійний, нелінійний, динамічний, стохастичний, цілочисельний і ін [1].

Особливе місце при вивченні ринку праці займають балансові моделі як статичні, так і динамічні. Вони застосовуються для моделювання міжгалузевого балансу витрат праці, при вивченні руху населення і трудових ресурсів і т.ін.

При вирішенні ряду задач в рамках проблематики ринку праці знаходять своє застосування методи і моделі теорії масового обслуговування та теорії ігор. В основі моделювання міжгалузевої та міжрегіональної міграції трудових ресурсів лежать стохастичні моделі на основі марківських процесів [2].

Ринок праці відноситься до класу складних імовірнісних динамічних систем. Основним методом дослідження подібних систем є метод моделювання, тобто спосіб теоретичної і практичної дії, спрямованої на розробку та використання моделей.

Безпосереднім об'єктом дослідження є взаємодія попиту і пропозиції робочої сили на організованому регіональному ринку праці. Для цілей аналізу та прогнозування динаміки попиту і пропозиції робочої сили запропоновано комплекс моделей, представлений на рис. 1.

Структура запропонованого комплексу впливає з наступних міркувань:

- теоретична модель на основі системи нелінійних диференціальних рівнянь в найзагальнішому вигляді відображає сутність процесу взаємодії попиту і пропозиції на різних етапах розвитку регіонального ринку праці;

- сукупність моделей часових рядів основних показників попиту і пропозиції робочої сили на організованому ринку праці представляє первинний рівень обробки та аналізу емпіричних даних;

- узагальнена модель служби зайнятості як системи масового обслуговування (СМО) та її імітація досліджує внутрішню сторону взаємодії пред'явників попиту і пропозиції робочої сили й досить адекватно відображає цей процес.



Рис. 1. Комплекс моделей аналізу та прогнозування попиту і пропозиції робочої сили

Джерело: розроблено автором на основі [3]

Запропонований комплекс моделей має ознаки універсальності, тобто розроблені моделі можуть бути використані і при моделюванні процесів, що протікають як у державному так і в недержавному секторі ринку праці (у роботі кадрових агентств).

Перелік посилань:

1. Приймак В., Возняк О., Ковалевич Н. Оцінювання взаємозв'язку динаміки попиту і пропозиції робочої сили в Україні. *Науковий вісник НЛТУ України* : зб. наук.-техн. пр. Львів : РВВ НЛТУ України, 2011. Вип. 21.6. С. 275–283.

2. Сибірцев В. В. Постановка задачі мультиагентського моделювання інституціонального розвитку національного ринку праці. *Економічний простір* : зб. наук. пр. – Дніпропетровськ. 2014. № 91. С. 73–83.

3. Васильєва Н. Математичний аналіз економічних моделей: модель самоорганізації ринку праці. *Економіка і математичні методи*. 2011. Т. 37. № 2. С. 123.

АСПЕКТИ ВИБОРУ ЗАРУБІЖНОГО ПОСТАЧАЛЬНИКА ЯК ОСНОВИ ЕФЕКТИВНОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ ІМПОРТНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ ПІДПРИЄМСТВА

*Водолазька А.О., здобувач вищої освіти
Болдовська К.П., канд. екон. наук, доцент
Харківський національний автомобільно-дорожній університет*

Умови господарювання вітчизняних підприємств часто характеризуються бідною матеріально-ресурсною базою країни, що робить неминучим розвиток імпортних операцій, оскільки співпраця із зарубіжними постачальниками часто забезпечує можливість досягнення більш прийнятної закупівельної ціни, якості і термінів постачання сировини, комплектуючих і готової продукції.

Важливою причиною здійснення міжнародних закупівель є високий рівень якості продукції зарубіжних постачальників, що забезпечується низкою чинників, зокрема, таких як більш досконалі системи контролю якості й успіх іноземного постачальника в мотивації своєї робочої сили до виконання роботи якісно.

Деякі види товарів розумно отримувати від іноземних постачальників через відсутність необхідної сировини на внутрішньому ринку. Зарубіжні постачальники, використовуючи сучасне транспортне обладнання, забезпечують безперервність постачання і прискорену доставку сировини покупцям.

Важливим фактором вибору зарубіжних виробників (постачальників) є надання гарантійного обслуговування, покращене постачання запчастинами і технічне сприяння покупцям.

У міру спеціалізації національних і зарубіжних компаній, зростає важливість технологічних ноу-хау в конкретних областях. Міжнародні фірми використовують сучасні

технології у виробничому процесі, направляючи більшу частину свого валового національного продукту на закупівлю основних засобів.

Отже, у практиці міжнародних закупівель існує велика кількість причин, які можуть привести до вибору зарубіжного постачальника як пріоритетного джерела постачання, серед них відзначимо:

- відсутність необхідних товарів, сировини на внутрішньому ринку;

- більш високий рівень якості товару зарубіжних постачальників;

- більш сприятливий обмінний курс за кордоном для здійснення закупівель;

- використання закордонними постачальниками як виробничої бази нових технологій, автоматизованих систем, що є більш ефективним, ніж процеси й обладнання, які використовуються вітчизняними підприємствами;

- здатність іноземного постачальника здійснювати доставку сировини з меншим обсягом загальних витрат, ніж вітчизняними компаніями;

- безперервність постачання і прискорена доставка покупцям, що забезпечуються закордонним постачальником щодо використання сучасного транспортного обладнання;

- надання гарантійного обслуговування, покращене постачання запчастин і технічне сприяння покупцям.

Основою для створення стійкої бази імпорتنих закупівель підприємства є ефективні рішення щодо вибору зарубіжного постачальника. Це вимагає серйозної підготовки і розробки стратегії імпоротної діяльності.

Ключем до ефективних закупівель є вибір відповідальних і оперативних постачальників. Отримання необхідної інформації для оцінки зарубіжних постачальників, як правило, дороге і складне. Кращим способом отримання

докладної інформації служить ретельно спланований візит на підприємство постачальника. Якщо кошти і ризики є значними, то візит на підприємство постачальника просто необхідний.

Також надзвичайно важливо, щоб у покупця і продавця існувало однозначне розуміння стандартів якості, оскільки непорозуміння в цій області може дорого обійтись. У разі відмови в прийомі товару через низьку якість, з огляду на відстань, повернення і заміна товару стає складним і таким, що віднімає час, завданням.

При порівнянні іноземного джерела постачання з вітчизняним, деякі види витрат неочевидні. Так, перед зверненням до іноземного постачальника покупець повинен порівняти загальні витрати. При цьому рекомендується такий перелік джерел витрат: ціна, різниця в обмінному курсі, плата за кредит, утримання запасів сировини і матеріалів, документообіг, збільшення терміну доставки та ін.

Для поліпшення процесу імпорتنих закупівель багато підприємств організовують у своєму апараті імпорتنу службу, робота якої спрямована на ефективне вирішення низки найважливіших завдань:

- вибір досвідчених постачальників, які сприяють проведенню оцінки товару прямо на підприємстві;
- пошук прийнятних цін на імпорتنу продукцію;
- здійснення контролю якості шляхом перевірки замовлення на місці;
- збір повної інформації з міжнародних умов закупівель і особливостей закордонного законодавства;
- забезпечення інтересів покупця і продавця при здійсненні спільних угод.

Ефективність проведення міжнародних закупівель досягається шляхом розгляду основних критеріїв оптимального вибору постачальника.

Багаторічна співпраця з закордонними компаніями дозволяє підприємствам здійснювати закупівлі сировини на міжнародному ринку, досягаючи згоди інтересів сторін.

Багаторічний досвід роботи підприємств із зарубіжними постачальниками дозволяє виходити на більш високий рівень довгострокового взаємовигідного співробітництва постачальника і покупця. Разом з тим, підвищення ефективності постачання в області міжнародних закупівель сировини і матеріалів потребує вирішення низки специфічних проблем.

Так, ефективність проведення імпортних закупівель досягається шляхом розгляду основних критеріїв оптимального вибору постачальника – ціни, термінів постачання, транспортних витрат, системи менеджменту якості. Також слід приділити увагу різниці в обмінному курсі, митній політиці країн контрагентів, складнощам і витратам на оформлення необхідної товаросупроводжувальної документації, отриманню і вивченню інформації про відповідальність і сумлінність зарубіжного постачальника.

Отже, оптимальний вибір зарубіжного постачальника залежить від ефективного рішення безлічі специфічних проблем в області імпортних закупівель, при цьому укладання найбільш взаємовигідних угод дозволяє досягати саме багаторічна співпраця з іноземними партнерами.

Таким чином, в практиці міжнародних закупівель існує велика кількість факторів, які можуть призвести до вибору зарубіжного постачальника як пріоритетного джерела постачання. Ефективні рішення щодо вибору джерела постачання є основою для створення стійкої бази закупівель імпортної сировини і матеріалів. Імпортна діяльність підприємства дозволяє закуповувати продукцію на вигідних умовах з найменшими витратами, що вимагає серйозної підготовки, розробки стратегії її реалізації та оцінки її ефективності.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ПЕРЕРОБНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ТА ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ

Войчишена Ю.В., здобувач вищої освіти

Науковий керівник: Клименко Т.А.

*Національний аерокосмічний університет ім. М.Є. Жуковського
«Харківський авіаційний інститут»*

Актуальність сучасних досліджень тенденцій розвитку промислового сектору економіки обумовлена поглибленням конкуренції на ринку промислових товарів унаслідок запровадження зони вільної торгівлі (ЗВТ) між Україною та ЄС. У зв'язку з вступом України до СОТ та ЄС, першочерговим завданням є підтягування харчової та переробної промисловості до світового рівня. Проблема вітчизняного продовольства повинна бути пріоритетною, потрібна корінна реконструкція переробних підприємств, харчових галузей, оснащення їх сучасною технікою, створення принципово нових, енергетично вигідних, екологічно безпечних технологій, що забезпечують глибоку комплексну безвідхідну переробку сільськогосподарської сировини і виробництво харчових продуктів високої якості.

Однак на сучасному етапі розвитку ринкових відносин вітчизняна переробна промисловість не може забезпечити вирішення цих складних завдань в повній мірі з огляду на дії різних факторів і існуючих бар'єрів, що обмежують виробничо-економічний потенціал підприємств переробної галузі. За період проведення ринкових реформ виробництво продукції агропромислового комплексу скоротилося майже вдвічі, в сільському господарстві та переробної промисловості відповідно більш ніж на 40 відсотків. Різкий спад виробництва в рослинництві й тваринництві поставив підприємства переробної промисловості в режим

сировинного дефіциту. Розвиток переробної промисловості визначає стан усього народного господарства, рівень продовольчої безпеки регіону і країни в цілому, соціально-економічну обстановку в суспільстві. Але виникають проблеми досить таки суперечливі й в достатній мірі не вивчені, а перспективні напрямки розвитку потребують систематизації та представляють особливий інтерес. Розвиток переробної промисловості у 2018 р. відбувався під впливом низки позитивних та негативних чинників.

Позитивну роль відігравали наступні чинники:

- активізація інвестиційних процесів;
- реалізація програм модернізації технологічних потужностей;
- зростання кредитної підтримки розвитку промисловості – обсяг кредитів, наданих підприємствам переробної промисловості. Водночас відбувається поліпшення цільової структури наданих кредитних ресурсів;
- часткове зняття обмежень і заборон на ввезення молочної продукції до Росії;
- значне розширення моделей кредитування та придбання непродовольчих товарів довгострокового використання;
- стабільне підвищення доходів населення.

Негативними чинниками розвитку переробної промисловості у 2018 році стали:

- обмеженість сировинного забезпечення підприємств переробної промисловості, зокрема – внаслідок низького врожаю;
- зростання вартості сировинних ресурсів на світовому ринку, зокрема енергетичних ресурсів (нафти й газу);
- зростання витрат підприємств внаслідок зростання вартості газу, збільшення транспортних витрат внаслідок підвищення тарифів на транспортні перевезення, подаль-

шого підвищення рівня заробітної плати найманих працівників;

– як наслідок вищенаведеного, високі темпи зростання оптових цін при виробництві харчових продуктів.

Обсяг реалізації інноваційної продукції залежить від інноваційних витрат, але ці фінансові потоки є, як правило, різночасовими. Динаміка даного показника протягом останніх п'яти років свідчить про нестабільний характер коливань.

Стабільна робота переробних підприємств сприяла підвищенню довіри сільськогосподарських товаровиробників до них, як до великих закупівельників сільськогосподарської продукції, що, в свою чергу, зумовило збільшення частки сільськогосподарської сировини, яку переробні підприємства закуповують безпосередньо у виробників.

Отже, сучасні умови розвитку економіки країни в цілому висунули низку завдань та заходів, спрямованих на підвищення конкурентоспроможності переробної промисловості України, мінімізацію негативного впливу зовнішніх і внутрішніх загроз для її зростання, серед яких:

– визначення пріоритетних напрямків технологічного розвитку;

– розробка Концепції технологічної модернізації промисловості, виокремлення в ній чітких принципів, критеріїв, напрямів та механізмів використання ресурсів на інноваційне оновлення технологій;

– розробка механізму митного стимулювання інноваційних виробництв, зокрема шляхом зниження ставок митного тарифу для ввезення інвестиційного обладнання, що не виробляється в Україні, або параметри якого є значно вищими, ніж у вітчизняних аналогів;

– формування системи спеціалізованого рефінансування комерційних банків під надання довгострокових

кредитів для закупівлі інвестиційного обладнання та інноваційної техніки;

– запровадження диференційованого оподаткування операцій комерційних банків шляхом зниження ставки оподаткування для довгострокового кредитування високо-технологічних проектів;

– удосконалення механізму підтримки експорту шляхом спрощення й прискорення митних процедур, оптимізації механізму відшкодування ПДВ, вдосконалення страхового законодавства;

– запровадження пільгового режиму здійснення інноваційної діяльності;

– податкове та амортизаційне преміювання ресурсозбереження;

– перехід на програмно-цільовий характер реалізації комплексу інвестиційних проектів, фінансованих державним бюджетом, спрямованих насамперед на технологічне оновлення виробництва і розвиток інновацій;

– удосконалення національної системи стандартизації та сертифікації, наближення її до світових норм, поетапне впровадження в Україні технічних регламентів ЄС та промислово розвинених держав-членів СОТ.

Лише комплексне вирішення цих питань дозволить Україні сформувати високорозвинену переробну промисловість агропромислового комплексу, забезпечити власну продовольчу безпеку, підвищити конкурентоспроможність вітчизняних харчових продуктів на внутрішньому та зовнішньому ринках, усуне бар'єри на шляху просування продукції переробки сільськогосподарської сировини на нові європейські та світові ринки збуту.

Перелік посилань:

1. Петрович Й.М. Економіка виробничого підприємництва. Київ : Знання, 2001. 120 с.

2. Економіка підприємства: пошук шляхів розвитку : посібник. Київ : МАУП, 2005. 80 с.

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНКИ РИЗИКУ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ

Волинець Є.Г., здобувач вищої освіти

Колісник В.В., здобувач вищої освіти

*Науковий керівник: Болдовська К.П., канд. екон. наук, доцент
Харківський національний автомобільно-дорожній університет*

Однією з найважливіших задач управління кредитним портфелем комерційного банку є визначення ступеня його ризикованості для розробки рекомендацій та застосування відповідного інструментарію щодо мінімізації ризику.

Фінансова практика показує, що найбільш поширеним для банківських установ є кредитний ризик. Кредитні ризики спричиняються погіршенням фінансового стану позичальника, непередбаченими ускладненнями в його діяльності, несприятливими ринковими обставинами тощо. Падіння попиту на продукцію, неплатоспроможність покупців, економічна криза, некомпетентність або недобросовісність керівництва підприємства – все це також негативно впливає на кредитоспроможність позичальника.

Захиститися від кредитного ризику допомагає систематичний аналіз, у ході якого з'ясовують, як банки встановлюють мінімальну питому вагу кредитних вкладень, що покриваються власними ресурсами; дотримуються нормативу максимального розміру ризику на одного позичальника та нормативу «великих» кредитних ризиків; формують резерви під збитки за позичками; диверсифікують кредитні вкладення за галузями, позичальниками; чи отримують достатнє забезпечення за виданими кредитами тощо.

Середній рівень сукупного ризику кредитного портфеля банку пропонується визначати як середньозважену ризиків його складових:

$$R_{KП} = \sum_{i=1}^n (r_i \cdot w_i), \quad (1)$$

де r_i – ризик окремої кредитної угоди у кредитному портфелі;

w_i – частка i -ї складової (i -го позичальника) у кредитному портфелі, долі од.

i – номер окремої кредитної угоди у кредитному портфелі банку;

n – кількість складових кредитного портфеля (кредитних угод), од.

Оцінку ризику окремої кредитної угоди пропонується ідентифікувати із середнім значенням коефіцієнту фінансового ризику позичальника за розглядуваний період його кредитної історії. Коефіцієнт фінансового ризику традиційно обчислюють за формулою:

$$K_{\phi p} = \frac{3}{BK}, \quad (2)$$

де 3 – зобов'язання підприємства-позичальника;

BK – власний капітал підприємства-позичальника.

Такий вибір пояснюємо тим, що коефіцієнт фінансового ризику вважається одним з основних показників оцінки фінансового стану позичальника, індикатором його залежності від кредиторів, адже має чітке й зрозуміле економічне тлумачення, показуючи, скільки зобов'язань позичальника припадає на 1 грн. його власного капіталу (тобто чи достатньо у позичальника власного капіталу на випадок вимоги кредиторів розрахуватись за всіма боргами одночасно), і, як наслідок, – недискусійне нормативне значення ($K_{\phi p} \leq 1$, що вказує на достатність у підприємства власних коштів у разі настання названих подій).

Відповідно, середнє значення коефіцієнту фінансового ризику i -го позичальника за досліджуваний період його кредитної історії обчислюватиметься у такий спосіб:

$$\bar{K}_{\phi p i} = \frac{1}{T} \cdot \sum_{t=1}^T K_{\phi p i t}, \quad (3)$$

де $K_{\phi p i t}$ – значення коефіцієнту фінансового ризику i -го позичальника у t -й момент часу;

T – кількість періодів досліджуваної кредитної історії i -го позичальника.

Як оцінку ступеня ризикованості за кожною кредитною угодою пропонується використовувати стандартне відхилення значень коефіцієнту фінансового ризику, що обчислюється за квартальною фінансовою звітністю позичальника за останні п'ять років. За аналогією з класичною формулою стандартного відхилення, використовуваний у цілях даного дослідження вираз матиме такий вигляд:

$$\sigma_{K_{\phi p i}} = \sqrt{\sum_{t=1}^T \frac{(K_{\phi p i t} - \bar{K}_{\phi p i})^2}{T-1}}. \quad (4)$$

З огляду на зроблені припущення, ступінь ризикованості кредитного портфеля пропонується визначати як середньозважену величину ступенів ризикованості за кожною кредитною угодою, де мірою виступають питомі ваги сум кредитних угод у загальній сумі кредитного портфеля:

$$\sigma_{K\Pi} = \sum_{i=1}^n (\sigma_{K_{\phi p i}} \cdot w_i). \quad (5)$$

Економічний зміст стандартного відхилення з погляду теорії ризиків полягає в характеристиці максимально можливого коливання досліджуваного параметра від його середнього очікуваного значення. При цьому справедли-

вим є твердження: чим більша величина стандартного відхилення, тим ризикованіше управлінське рішення. Отже, отриманий показник характеризуватиме надійність і ліквідність комерційного банку, тобто його спроможність виконати свої зобов'язання перед вкладниками.

Для підвищення об'єктивності оцінки ступеня ризикованості кредитного портфеля рекомендується при його визначенні враховувати корельованість окремих кредитних угод, а точніше позичальників. Це передбачає визначення взаємопов'язаності видів економічної діяльності позичальників (наприклад, вугільна промисловість та електроенергетика тісно пов'язані між собою) й самих позичальників (чи існують між ними господарські зв'язки і відносини, що відображаються у фінансових розрахунках), результатом чого є коефіцієнт корельованості кожної кредитної угоди з іншими кредитними угодами, який має враховуватися при визначенні ступеня ризикованості кредитного портфеля комерційного банку.

При формуванні й управлінні кредитним портфелем вітчизняних комерційних банків обов'язковою умовою повинно бути використання світового досвіду. Звичайно, банки розвинутих країн працюють в інших економічних умовах, але їх методи роботи можуть бути адаптовані до застосування і в нашій державі. В світовій банківській практиці велика увага приділяється оцінці і мінімізації кредитного ризику на рівні всього кредитного портфеля. Здійснюється оцінка обсягу, структури й якості кредитного портфеля, а вже потім приймаються заходи, які дозволяють оптимізувати його структуру для зменшення ризику.

Таким чином, проведення оцінки ризику кредитного портфеля комерційного банку згідно запропоновано методичного підходу становитиме певне аналітичне підґрунтя для розробки рекомендацій щодо вдосконалення системи кредитного ризик-менеджменту фінансової установи.

ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИОННЫХ И ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ

*Волкова А.Р., соискатель высшего образования
Научный руководитель: Клименко Т.А.
Национальный аэрокосмический университет
им. Н.Е. Жуковского «Харьковский авиационный институт»*

Экономические основы глобализации настраиваются не только на политические интересы национальных хозяйств (протекционизм), но и на технико-экономические ограничения. Политические императивы глобализации преимущественно определяются экономическими принципами; попыткой укрепить мирохозяйственные связи «своего» национального хозяйства, «своих» предприятий, напором более сильных государств и ТНК. Это объясняется активным участием стран в процессах формирования правовой основы глобальных рынков и инвестиционных потоков. Концепция глобализации не тождественна только экономическим основам, она предусматривает специфическое соотношение экономического и политического аспектов. Невозможно описать целостность с экономической точки зрения независимо от политической и наоборот. С точки зрения политики, глобализация включает проблематику теории демократии, с точки зрения экономики глобализация является теорией рынка.

По рейтингам международных экономических организаций Украина по уровню конкурентоспособности занимает одно из последних мест. Курс правительства на либерализацию внешних отношений не оправдал возло-

женных на него надежд и не реализовал конкурентные преимущества нашего государства. Целесообразность либерализации внешнеэкономических отношений должна быть исследована на первых этапах открытия границ, поскольку далеко не одинаковые условия и разногласия оговаривали существенную разницу между экономическими системами Украины от высокоразвитых стран. Показатели развития украинской экономики по сравнению с крупнейшими торговыми партнерами свидетельствуют о неуместности безоговорочного открытия границ. Так, по данным Всемирного банка, ВВП на душу населения в Украине является одним из самых низких в мире (занимает 127 место). Производственно-промышленный комплекс Украины не способен адаптироваться к спросу на мировом рынке, о чем говорит достаточно низкий ВВП на душу населения.

Особое место среди показателей интеграции и глобализации занимает сравнительная динамика цен на одинаковые товары в разных странах. Теоретически, чем меньше барьеров в международной торговле, тем больше должны сближаться и выравниваться цены под давлением конкуренции. Однако значительные различия продолжают сохраняться.

Из-за неконкурентоспособности происходит застой целых отраслей, которые могут перерабатывать сырье, а некоторые из тех, что функционируют, не вполне используют свои производственные мощности.

Объективная необходимость интеграции Украины в мировое хозяйство и развития ее международных экономических отношений непосредственно следует из потребностей ускорения развития регионального экономического пространства страны и рост потребностей общества. В период рыночных трансформаций Украины первостепенное

значение имеет разработка фундаментальных научных исследований относительно вектора развития и регулирования регионального экономического пространства в условиях глобализации мирового хозяйства.

Обобщая классические и современные подходы к конкретизации и систематизации основных групп проблем интеграции субъектов хозяйствования в мировое экономическое пространство, можно выделить в них три основных блока: экономические; управленческие и рыночные. Среди них максимально влияющие проблемы на субъекты хозяйствования это:

- высокий уровень коррупции и экономической преступности;
- внешнеэкономическая политика;
- нестабильность национальной валюты;
- несоответствие нормативно-правового обеспечения стандартам ЕС;
- низкий уровень инвестиционной привлекательности;
- устарелое технико-технологическое обеспечение производственного процесса;
- низкое качество продукции и эффективность предприятий.

Для того, чтобы урегулировать процессы глобализации и интеграции в хозяйствовании Украины, необходимо продолжать изучать объективные и субъективные процессы глобализации. Развивать интеграционные экономические процессы в современном обществе, обозначающие собой экономический процесс взаимного приспособления и объединения национальных хозяйств двух и более государств с однотипным общественным строем. А также совершенствовать систему управления государством для того, чтобы она была адекватна условиям глобализации. Существенным вопросом в этом процессе является подготов-

ка государственных менеджеров, понимающих общие тренды мирового развития; значение при этом будет иметь наличие четкого плана или стратегии развития страны, внешнеэкономической безопасности Украины.

Таким образом, глобализация ведет к росту конкуренции в мировом масштабе, вызывает углубление специализации и разделения труда. Для национальных производителей нет достаточной внутренней мотивации применения инноваций, что позволяет иностранным конкурентам использовать противоречия внутреннего законодательства для уничтожения контрагентов на внутреннем рынке. В такой ситуации интеграция сказывается на разрушении целых отраслей. Сейчас субъекты хозяйствования в Украине не используют все свои конкурентные преимущества (дешевая рабочая сила, достаточная ресурсообеспеченность некоторыми видами сырья, использование выгодного геоэкономического расположения и т.п.), поскольку официальный сектор экономики неэффективен.

Перечень ссылок:

1. Ключко В. Глобализация и ее влияние на страны с переходной экономикой. *Экономика Украины*. 2001. №10. С. 51–58.
2. Яремко Л. А. Фінансова глобалізація і національна економіка. *Фінанси України*. 2007. № 10. С. 45–55.
3. Портер М. Международная конкуренция : пер. с англ. Москва : Междунар. отношения, 1993. 896 с.
4. Стратегія розвитку України у період до 2020 р. : проект / М-во економіки України. – Київ, 2008. 268 с.
5. Малащук Д. В. Вплив інтеграційних зв'язків на конкурентоспроможність української економіки. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2005. № 3. С. 32–38.

КОНЦЕПЦІЯ УПРАВЛІННЯ ВАРТІСТЮ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

*Воляк О.О., канд. техн. наук, доцент
Національний аерокосмічний університет ім. М.С. Жуковського
«Харківський авіаційний університет»*

Розвиток світової економіки в даний час обумовлено дією глобалізаційних та інтеграційних процесів, основною метою яких є зростання ефективності виробництва всередині кожної країни-учасниці об'єднання і створення оптимальної структури їх національної економіки. В умовах таких перетворень відбуваються принципові зміни в системі управління підприємств і організацій. Наслідком таких змін стають нові підходи до якості управління вартістю.

Останнім часом серед економістів все більшої популярності набуває ідея перетворення з метою впровадження у себе системи управління, орієнтованої на вартість бізнесу. При проведенні реструктуризації практично всі ініціатори заявляють про максимізацію вартості компанії як головної мети.

Компаніям, що бажають впровадити у себе систему управління вартістю можна запропонувати кілька методів в залежності від існуючого стану бізнесу. В українській практиці найбільш поширене вузьке уявлення про управління вартістю, яке зводиться до її оцінки. У розвинених ринкових економіках існує системне уявлення про управління вартістю, що носить масштабний характер і охоплює стратегію, фінанси, організаційну структуру і бізнес-процеси. З огляду на те, що українським підприємствам і корпораціям доводиться все тісніше інтегруватися в світову економічну систему, очевидно, що підхід до управління вартістю повинен відповідати світовому рівню. Для цього

необхідно розглядати перехід до управління вартістю не як одноразовий проект, а як довгостроковий процес перетворень. При цьому багато українських бізнес-системи ще не пристосовані до впровадження вартісного управління.

Таким чином, особливу важливість і практичну значимість набуває реструктуризація цих бізнес-систем, орієнтована на вартість і впровадження вартісної системи управління [1].

Одним з ефективних методів вартісної системи управління підприємства є метод функціонально-вартісного аналізу (ФВА). Функціонально-вартісний аналіз – це метод системного дослідження функцій об'єкта (виробу, процесу, структури), спрямований на мінімізацію витрат у сферах проектування, виробництва і експлуатації об'єкта при збереженні (підвищенні) його якості та корисності [2]. Оцінка виконується як для функцій, що збільшують вартість послуги або продукту, так і з урахуванням додаткових функцій, які цієї цінності не змінюють.

Традиційні методи обчислюють витрати на деякий вид діяльності лише за категоріями витрат. ФВА показує вартість виконання всіх етапів процесу. ФВА досліджує всі можливі функції з метою найбільш точно визначити витрати на надані послуги, а також забезпечити можливість модернізації процесів і підвищення продуктивності праці.

Традиційні системи обліку витрат орієнтуються на кінцевий продукт. Всі витрати приписуються виробу, так як вважається, що на виготовлення кожного елемента продукції споживається певна кількість ресурсів, пропорційно обсягу виробництва. Тому в якості джерел витрат для розрахунку накладних витрат використовуються кількісні параметри продукту (робочий час, машинні години, вартість матеріалів і т.д.). Однак кількісні показники не дозволяють врахувати різноманітність продукції за розміром і складні-

стю виготовлення. Крім того, вони не виявляють пряму залежність між рівнями витрат і обсягом продукції і мають два самих суттєвих недоліки [4]:

- неможливість досить точно передати витрати виробництва окремого продукту;

- неможливість забезпечити зворотний зв'язок – інформацію для менеджерів, необхідну для оперативного управління.

В результаті менеджери компаній, що продають різні види виробів, приймають важливі рішення, що стосуються установки цін, поєднання продуктів і технології виробництва, на основі неточної інформації про витрати.

Метод ФВА використовує інший підхід. Тут спочатку визначаються витрати на виконання окремих функцій, а потім, в залежності від ступеня впливу різних функцій на виготовлення конкретного виробу, ці витрати співвідносяться з виробництвом всієї продукції. Тому, при обчисленні накладних витрат в якості джерел витрат враховуються і такі функціональні параметри, як час налаштування обладнання, кількість конструкторських змін, число процесів обробки і т.д.

Отже, чим більше буде функціональних параметрів, тим докладніше буде описано виробничий ланцюжок і, відповідно, точніше оцінено реальну вартість продукції.

Мета ФВА полягає в розвитку корисних функцій об'єкта при оптимальному співвідношенні між їх значимістю для споживача й витратами на їх здійснення.

Ціль ФВА в аналітичному вигляді має вигляд [5]:

$$З / ПС \Rightarrow \min \text{ або } ПС / З \Rightarrow \max,$$

де З – витрати на досягнення необхідних споживчих властивостей;

ПС – сукупність споживчих властивостей об'єкта.

Хотілося б відзначити, що в традиційних методах, призначених для оцінки запасів, відслідковуються тільки внутрішні виробничі витрати. Теорія ФВА відкидає даний підхід. Розрахунок вартості товару повинен враховувати всі функції – як пов'язані з підтримкою виробництва так і з доставкою товарів й послуг споживачеві (кінцевому користувачеві). Прикладом даних функцій є виробництво, розробка технології, логістика, розповсюдження продукції, сервісне обслуговування, інформаційна підтримка, фінансове адміністрування та загальне управління [3].

З точки зору управління складною системою мета, застосування методу ФВА зводиться до оцінки, аналізу та підвищення ефективності системи або за рахунок зниження витрат, або за рахунок підвищення значимості системи, або і того і іншого.

Висновки. Методологія ФВА постійно вдосконалюється і в даний час являє собою цілісну систему приватних методик дослідження. ФВА є невід'ємною частиною процесу управління собівартістю на багатьох українських підприємствах.

Перелік посилань:

1. Управление качеством / Ильенкова С. Ю. и др. ; под ред. С. Д. Ильенковой. Москва : ЮНИТИ, 2010. 207 с.
2. Моисеева Н. К., Карпунин М. Г. Основы теории и практики функционально-стоимостного анализа : учеб. пособ. М., 2012. 191 с.
3. Ивлев В., Попова Т. ВИП Анатех. Концепция контроллинга и функционально-стоимостной анализ. URL: <http://www.user.cityline.ru/~anatech>.
4. Функционально-стоимостной анализ. Подготовлено: по материалам зарубежных сайтов. URL: https://www.cfin.ru/management/controlling/iso_abc.shtml

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Грунська Т.В., здобувач вищої освіти

Науковий керівник: Клименко Т.А.

*Національний аерокосмічний університет ім. М.С. Жуковського
«Харківський авіаційний інститут»*

Харчова промисловість завжди вважалася для України пріоритетною і стратегічно важливою галуззю, яка здатна забезпечити не тільки потреби внутрішнього ринку, а й важливе місце держави серед інших світових країн-лідерів з виробництва продуктів харчування. Доступність харчових продуктів і їх якість впливає на рівень продовольчої безпеки держави, виступають індикаторами її соціальної стабільності. Харчова промисловість сприяє розвитку інших галузей.

В Україні, на сучасному етапі розвитку, харчова промисловість входить в першу п'ятірку галузей по наповненню державного бюджету і робить істотний внесок у виробництво валового внутрішнього продукту. Вона здатна забезпечити внутрішні потреби в продовольчих товарах і зайнятість населення, а також сприяє залученню в країну іноземних інвестицій.

До 2016 року харчова промисловість демонструє одні з найвищих темпів зростання обсягів виробництва продукції серед інших галузей економіки (рис. 1). Негативні тенденції протягом 2016-2018 років пояснюються впливом глобальної фінансово-економічної кризи і зниженням купівельної спроможності населення. Харчова промисловість тісно пов'язана з сільським господарством. Неврожаї, кон'юнктурні коливання цін на сільськогосподарську сировину й матеріали впливають на ефективність діяльності підприємств харчової промисловості, приводять до коли-

вань попиту та пропозицій на окремі види продукції, обумовлюють обсяги виробництва й впливають на вартість продовольства для населення України. На ефективність роботи та розміщення виробничих потужностей підприємств харчової промисловості впливає наявність і розвиненість сировинної бази, ємність споживчого ринку, структура ринку праці та наявність енергетичних і фінансових ресурсів.



Рис. 1. Індеси промислового виробництва України у 2013-2018 рр.

Також до основних факторів, що гальмують розвиток харчової промисловості можна віднести: незадовільний стан матеріально-технічної бази значної частки підприємств, їх техніко-технологічна відсталість і низька конкурентоспроможність її продукції; нестача коштів для закупівлі сировини; недостатня потужність для переробки або первинної обробки сільськогосподарської сировини в місцях її виробництва, відсутність виробництв з технологіями глибокої безвідходної переробки сільськогосподарської сировини; зниження купівельної спроможності значної ча-

стини населення; прискорення інфляційних процесів. Найбільший негативний вплив на розвиток харчової промисловості надає інфляція, яка формує передумови зниження попиту на продовольчому ринку, викликає уповільнення оновлення основних засобів підприємств, створює бар'єри для структурних перетворень в харчовій промисловості.

Підвищення конкурентоспроможності харчової промисловості та зміцнення її експортного потенціалу можливо тільки шляхом інноваційного розвитку. Необхідна модернізація і технічне переозброєння виробництва, впровадження сучасних технологій і систем управління якістю, введення у виробництво нових видів продукції. До основних факторів, що підвищують ефективність діяльності підприємств харчової промисловості, слід віднести:

- збільшення інвестицій у виробництво конкурентоспроможної продукції для продовження терміну зберігання й поліпшення якості продукції;
- розробка заходів щодо зниження витрат на виробництво та збут продукції;
- оптимальне ціноутворення й цінові пропозиції для різних категорій споживачів;
- удосконалення системи дистрибуції, розвиток власної торгової мережі, інвестиції в рекламу, просування бренду;
- впровадження інноваційних технологій і енергетичних проектів;
- орієнтація на диверсифікацію ринків з урахуванням потреб внутрішнього і зовнішнього ринків, розширення ринків збуту, в тому числі за рахунок експорту;
- створення і розвиток власної сировинної бази.

Перелік посилань:

1. Державний комітет статистики України. Офіційний сайт. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

ПРОБЛЕМИ ВРЕГУЛЮВАННЯ НЕПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

*Демиденко М.С., здобувач вищої освіти
Науковий керівник: Жадан Т.А., канд. екон. наук, доцент
Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»*

«Doing Business» – це наймасштабніший проект групи Світового банку, який дозволяє об'єктивно оцінювати легкість ведення бізнесу не тільки у 190 країнах, але й в окремих містах на регіональному рівні. Оцінювання легкості ведення бізнесу в країні здійснюється за 10 основними показниками: реєстрація підприємств, отримання дозволів на будівництво, підключення до електромереж, реєстрація власності, отримання кредитів, захист міноритарних інвесторів, оподаткування, міжнародна торгівля, забезпечення виконання контрактів та врегулювання неплатоспроможності.

На сьогоднішній день Україна посідає в загальному рейтингу «Doing Business» лише 71 місце. На такий досить низький рейтинг нашої країни, найбільше вплинув показник «врегулювання неплатоспроможності». Так, за даним показником Україна у 2019 р. посідає 145 місце серед 190 країн світу, відстаючи від таких країн як: Соломонові острови (144), Гондурас (143), Папуа-Нова Гвінея (141), Малаві (141), Самоа (140) [1].

Показник врегулювання неплатоспроможності є ключовим індикатором визначення інвестиційного клімату країни, оскільки іноземні інвестори не бажають втрачати свої інвестиції через високу ймовірність настання банкрутства того чи іншого підприємства. Він враховує скільки центів на долар вдається стягнути заявникам вимог (кредити-

торам, податковим органам і співробітникам) з неплатоспроможного підприємства чи компанії, тривалість процедури банкрутства у роках, та витрати на саму процедуру у відсотках від вартості майна боржника.

У країнах, які мають високий рівень доходу, іноземний інвестор може отримати понад 70 центів на долар кредиторської заборгованості, в Україні ж даний показник становить 9,6 центів, що майже в 9 разів нижче ніж в країнах з провідною економікою.

Що стосується витрат на процедуру проведення банкрутства, то в країнах з високим рівнем доходу вартість даної процедури складає в середньому 9 % від вартості майна підприємства-боржника. В нашій країні такі витрати становлять значно вищий відсоток – 40,5%.

Третій параметр, який враховує тривалість процедури банкрутства, в середньому становить 1,7 року для країн, з високий рівень доходу та 2,3 року для країн Європи та Центральної Азії. За цим показником Україна майже наближається до європейських та азіатських країн, її показник становить – 2,9 року [1].

Отже, можна сказати, що на даний час існує значна кількість проблем, пов'язаних з врегулюванням неплатоспроможності підприємств в Україні. Ігнорування даних проблем є основною причиною низького рейтингу легкості ведення бізнесу в Україні, що у свою чергу негативно відбивається на формуванні позитивного інвестиційного клімату в країні.

Перелік посилань:

1. Doing Business : веб-сайт. URL: <http://russian.doingbusiness.org/ru/doingbusiness> (дата звернення: 26.04.2019).

ВАРТІСНО-ОРІЄНТОВАНЕ УПРАВЛІННЯ ЯК КРИТЕРІЙ ЕФЕКТИВНОСТІ РОБОТИ ПІДПРИЄМСТВА

Кириченко Г.В.

Національний транспортний університет, м. Київ

Нинішнє ринкове середовище, яке характеризуються глобалізацією, невизначеністю, динамізмом, ризиками та посиленням конкурентної боротьби стало важливим поштовхом до зміни в управлінні підприємствами. В останні роки більшість підприємств акцентують свою увагу не на забезпеченні операційної ефективності роботи підприємства, пошуку шляхів підвищення прибутковості, конкурентоспроможності, а на збільшенні доходів внаслідок зростання його вартості.

Вагомий вклад у вивчення питань, що стосуються особливостей управління вартістю підприємства, здійснили О. Мендрул, Г. Філіна, В. Аранчій, І. Бланк, А. Раппопорт, М. Міллер, Ф. Модільяні, Ф. Котлер, Т. Коупленд, Томас А. Стюарт, А. Харитонов, Н. Шевчук, Т. Момот, С.М. Пилипенко, Л. Воротіна, Р. Костирко, Н. Тертична, І. Яремко, Н. Чухрай та ін.

За останні роки в економіці України через освоєння фінансових ринків (поглинання, злиття, реструктуризація, викуп власних акцій тощо) акцентується увага на вартісно-орієнтованому управлінні.

Такі умови господарювання створюють підґрунтя для обрання оптимальних критеріїв та показників ефективності, що не тільки дають змогу бути на ринку, а й працювати ефективно. До них відносять прибутковість, інноваційність, продуктивність, конкурентоспроможність, економічність, технологічність, положення на ринку, якість трудового життя, платоспроможність, виробничу, ринкову та фінансові складові, показники зростання вартості підпри-

емства тощо. У закордонних компаніях використання вартості як критерію ефективності є основою управління і застосовується з 60-х рр. XX століття.

Для ефективного функціонування підприємства із застосуванням вартісно-орієнтованого управління використовують такі найважливіші показники зростання вартості підприємства, що підвищують значущість вартісного підходу: EVA (Economic Value Added) – економічна додана вартість, ROE (Return On Equity) – рентабельність інвестицій, ROI (Return on investment) – окупність інвестицій, ROCE (Return on capital employed) – рентабельність робочого капіталу, MVA (Market Value Added) – ринкова додана вартість, SVA (Shareholder Value Added) – акціонерна додана вартість, CVA (Cash Value Added) – додана вартість грошового потоку, MCVA (Modified Cash Added) – модифікована додана вартість грошового потоку, ОПТ – оцінка реальних опціонів, ЕВО – модель Едварда-Белла-Ольсона, ЕВІТДА (Earnings before interest, taxes, depreciation and amortization) – прибуток до виплати відсотків, податків та дивідендів, NPV (Net present value) – чиста теперішня вартість, BSC (Balanced ScoreCard) – збалансована система показників, CFROI (Cash Flow Return on Investment) – доходність інвестицій на основі грошового потоку (грошовий потік віддачі на інвестований капітал), МВО – метод цільового управління.

Вартість тут доцільно розглядати як важіль, що підвищує конкурентоспроможність, сприяє залученню капіталу, є мірою ефективної діяльності підприємства, інвестиційної привабливості, що враховує як внутрішні так і зовнішні фактори. За допомогою перерахованих показників, розробляється відповідний механізм управління – сукупність взаємопов'язаних елементів, що спрямовані на максимізацію вартості підприємства.

ОСОБЕННОСТИ КОРПОРАТИВНОЙ СТРАТЕГИИ И РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕСА SONY CORPORATION

*Ковешников Н.Л., соискатель высшего образования
Научный руководитель: Болдовская Е.П., канд. экон. наук, доцент
Харьковский национальный автомобильно-дорожный
университет*

В настоящее время компания Sony Corporation, «Sony» (Сони) является одной из крупнейших японских транснациональных корпораций (входя в топ-100 самых крупных ТНК мира), которая занимается выпуском высокотехнологичной электроники, а также является одним из крупнейших в мире медиаконгломератов, владея звукозаписывающей маркой Sony Music Entertainment, киностудиями Columbia Pictures, TriStar Pictures и полным архивом фильмов компании MGM. Штаб квартира компании находится в Токио.

Основными регионами деятельности Sony являются Япония, США, Китай и страны Европы (рис. 1).

Компанией-прародительницей Sony была Токийская телекоммуникационная инженерная корпорация (Токуо Tsushin Kogyo К.К.), основанная 7 мая 1946 года инженером Масару Ибука и физиком Акио Морита [1]. В основу стратегии начинающей фирмы был положен принцип «разделяй и властвуй»: М. Ибука отвечал за разработку новых продуктов, а А. Морита, занимался вопросами сбыта. На тот момент в штате компании было всего 20 работников. В дальнейшем развитии структуру компании существенно укрепила система пожизненного найма, возрожденная США на японских предприятиях в послевоенное время (но решались переводы с одной работы на другую в пределах компании).

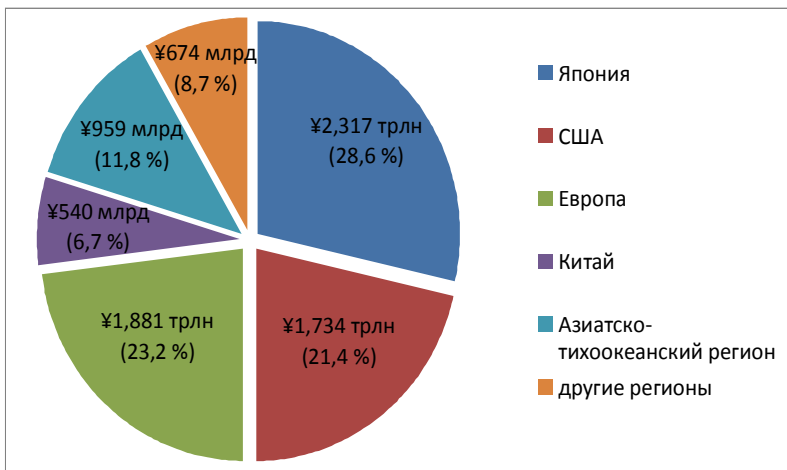


Рис. 1. Географическое распределение выручки Sony Corporation в 2016 году

Ребрендинг компании с труднопроизносимого «Токио цусин когё» на уже привычное «Сони» компания осуществила в 1950 г., когда вышла на мировой рынок и выяснила, что торговая марка ТКК уже занята. Однако логотип Sony не использовался на продуктах вплоть до 1958 года, когда компания превратилась в Sony Corporation.

Основными этапами в развитии продуктового набора компании Sony являются [1]:

- «мощный мегафон» (1947 г.);
- первый японский пленочный магнитофон (1950 г.);
- карманный радиоприёмник «TR-63» (1955 г.);
- цветной телевизор с кинескопом «Тринитрон» (1968 г.);
- получение премии Emmy за Trinitron'ы (1973 г.);
- портативный кассетный плеер Walkman (1979 г.);
- первые компакт-диски (1983 г.);
- приобретение звукозаписывающих компаний CBS Records Inc. (1988 г.) и Columbia Pictures Entertainment Inc. (1989 г.);

- игровая приставка PlayStation (1994);
- создание совместного предприятия Sony и Ericsson (2001 г.); выкуп Sony Ericsson (2011 г.);
- телевизоры «BRAVIA» (2005); 1-ое место в мире по продажам плазменных телевизоров (2006 г.).

Главные операционные сегменты корпорации Sony представлены на рис. 2.

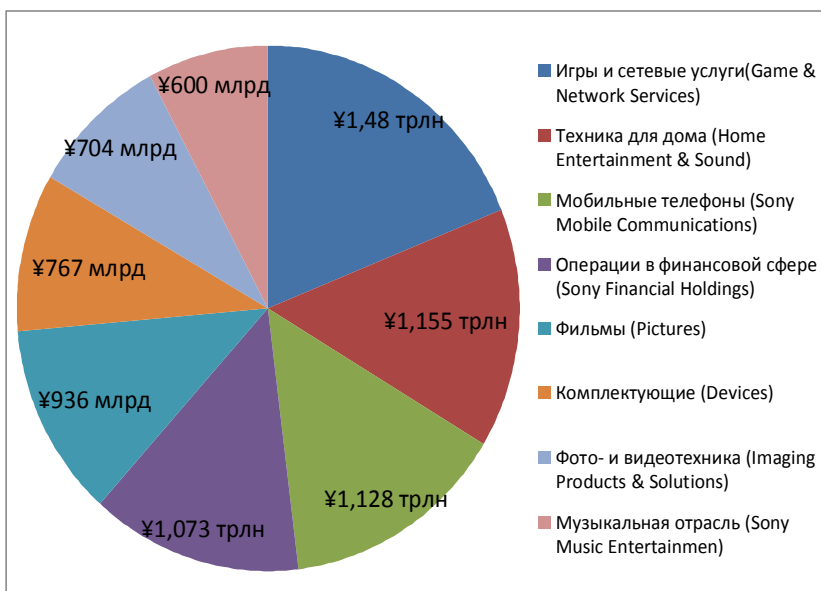


Рис. 2. Основные операционные сегменты Sony Corporation

Вместе с тем, в начале XXI века влияние ряда негативных факторов отрицательно сказалось на прибыльности компании Sony Corporation, в частности:

- выход на рынок электроники компаний азиатских стран (Южная Корея, Тайвань, КНР), с дешевой рабочей силой;

– землетрясение в Японии, которое привело к простоям предприятия (2011 г.);

– укрепление национальной валюты, увеличившее стоимость экспортной продукции компании.

В 2000 году стоимость акций Sony достигла исторического максимума (\$149,71 за акцию), а затем стала стремительно снижаться, достигнув исторического минимума в ноябре 2012 года (\$9,74). На сегодняшний день акции Sony Corporation котируются на бирже по курсу около \$50.

Для финансирования программы по реструктуризации бизнеса Sony Corporation продала некоторые принадлежащие ей офисные здания. Также для снижения издержек сокращено 5 тысяч рабочих мест, а также продано подразделение по выпуску компьютеров и ноутбуков Vaio.

Вместе с тем, за период 2015-2017 гг. основные показатели деятельности компании Sony стабильны и характеризуются положительной тенденцией динамики (рис. 3 – рис. 5).

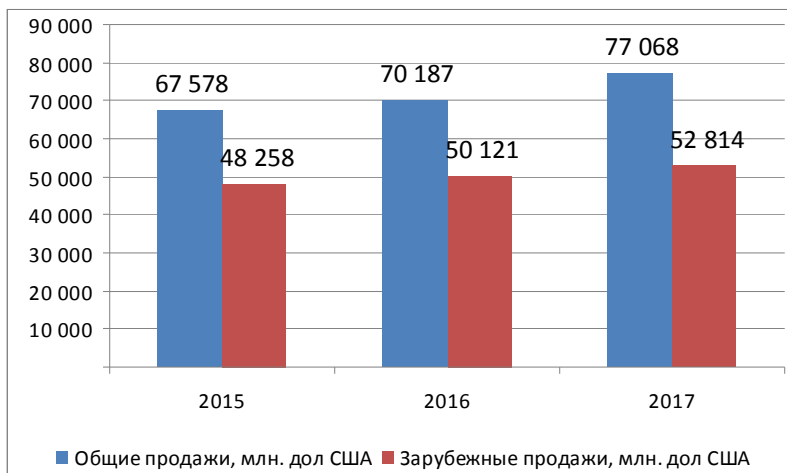


Рис. 3. Динамика объема продаж Sony Corporation

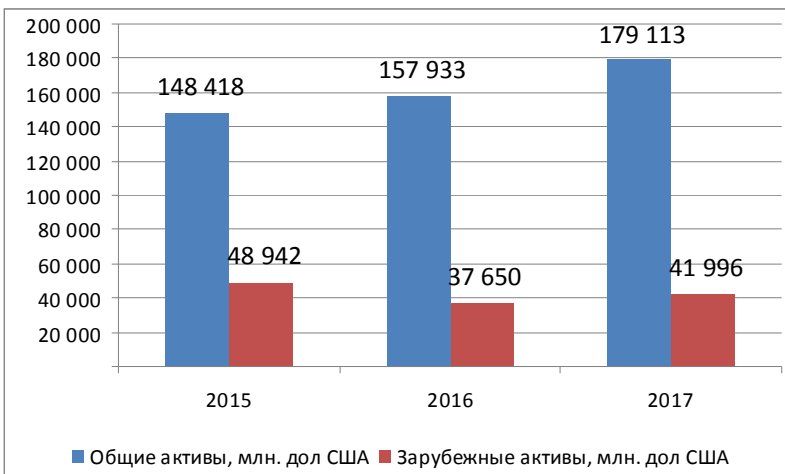


Рис. 4. Динамика активов Sony Corporation

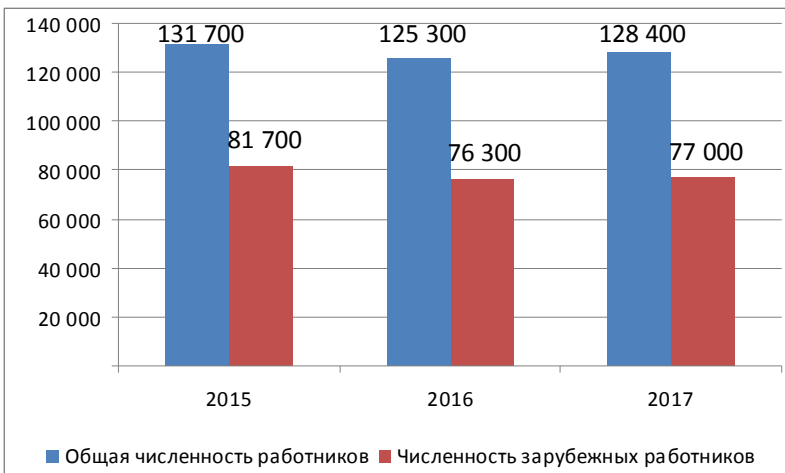


Рис. 5. Динамика численности работников Sony Corporation

Также отметим, что согласно значению индекса транснационализации Sony Corporation, примерно половина деятельности компании приходится на зарубежье (рис. 6.), причем за рассматриваемый период значение данного показателя несколько снизилось (на 0,0483).

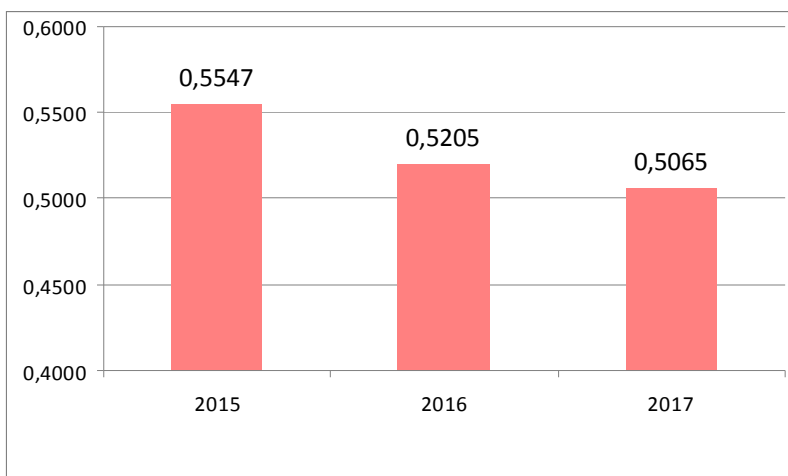


Рис. 6. Динамика значения индекса транснационализации Sony Corporation

В настоящее время еще одним преимуществом Sony Corporation является участие в глобальном проекте Eco-Patent Commons, созданного для решения экологических проблем. Sony вообще относится к одной из наиболее экологично-ориентированных компаний. Так, в 2013 г. в рейтинге «Самые «зеленые» бренды», составленном агентством Interband на основе 83 критериев, компания заняла 11 место.

Перечень ссылок:

1. Sony. Сделано в Японии : пер. с англ. / Акио Морито ; при участии Э. М. Рейнголда, Мицуко Симомуры. Москва : Альпина Бизнес Букс, 2006. 289 с.

БЕНЧМАРКІНГ У ДІЯЛЬНОСТІ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Копитко М.І., д-р екон. наук, професор

Яцкевич В.Р., здобувач вищої освіти

Львівський державний університет внутрішніх справ

В умовах глобалізації світової економіки і загострення конкурентної боротьби щораз більш актуальним стає пошук оптимальних способів ведення бізнесу. Останнім часом виявлення кращих управлінських рішень в сфері бізнесу та використання цих напрацювань у власній практиці – бенчмаркінг – набуває все більшої значущості для успішної діяльності підприємств, зокрема у страховій сфері, і широко застосовується при розробці заходів щодо підвищення ефективності поточної діяльності, а також здійснення стратегії суб'єктів господарювання.

Бенчмаркінг можна трактувати як один з найбільш ефективних способів порівняння ключових характеристик однієї компанії з компаніями – лідерами ринку. Бенчмаркінг – це метод використання чужого досвіду, передових досягнень кращих компаній для підвищення ефективності виробництва, вдосконалення бізнес-процесів, який ґрунтується на аналізі конкретних результатів та їх використання у власній діяльності [1]. Під бенчмаркінгом можна розуміти також обмін позитивним досвідом між підприємствами в різних сферах діяльності (наприклад, бенчмаркінг застосовують в сфері управління персоналом для посилення ефективності оплати праці, функціонування компенсаційних систем і програм утримування персоналу). При цьому враховується не тільки позитивний, а й негативний досвід порівнюєш фірми (фірми-еталона в даній сфері вивчення досвіду і порівняння), а також можливість безпосереднього ознайомлення співробітників підприємства з цінним досвідом в різних сферах діяльності в процесі цільової стажування [2].

У діяльності страхових компаній на вітчизняному ринку доцільно використовувати бенчмаркінг різних видів:

- внутрішній бенчмаркінг, орієнтований на порівняння параметрів продукції, процесів, систем управління та інших елементів діяльності підприємства, а також їх удосконалення в межах одного підприємства (його підрозділів);

- бенчмаркінг, орієнтований на конкурентів. При цьому порівняння параметрів продукції, процесів, елементів систем і інших об'єктів порівняння здійснюється з аналогічними об'єктами різних суб'єктів господарювання однієї галузі або стратегічної групи;

- функціональний бенчмаркінг, який розглядає проблемні питання, орієнтовані на порівняння параметрів процесів, функцій, технологій, методів управління суб'єкта господарювання, що не входять в дану галузь (можуть розглядатися: система управління в цілому, системи управління якістю продукції, процесами; оцінка якості та оплата праці, просування персоналу та інші сфери діяльності, в яких у нашого підприємства виникли проблеми);

- конкурентний бенчмаркінг, що дозволяє порівняти показники аналізованого підприємства з аналогічними показниками конкурентів, що сприятиме виявленню проблемних функцій, показників якості продукції, технологічних процесів тощо;

- загальний бенчмаркінг, який об'єднує всі перераховані вище типи бенчмаркінгу і дозволяє створити цілісне бачення проблем підприємства. На основі такого аналізу, після проведення ранжування проблем і визначення джерел фінансування розроблених заходів, можна вносити зміни в поточні та перспективні плани підприємства, коригувати його стратегію [2].

Бенчмаркінг у страховій компанії доцільно проводити з врахуваннями наступних параметрів: частка ринку,

якість і ціна страхових продуктів, технологія виробництва, собівартість і рентабельність страхових послуг, рівень продуктивності праці, обсяг продажів і канали збуту страхових послуг, якість процесу управління, інноваційні продукти і співвідношення внутрішніх та світових цін (або цін в регіоні), репутація страхової компанії-конкурента [3].

Процес бенчмаркінгу передбачає використання концепції аналізу переваги, що є допоміжним засобом для збору інформації з метою постійного підвищення продуктивності, а також для покращення якості страхових продуктів з метою випередження конкурентів [4]. Аналіз переваги здійснюється з метою побудови в компанії відповідної організаційної структури.

Аналіз переваги конкурента та порівняння з ним власних позицій здійснюється на основі визначення кращих результатів провідних компаній, аналізу власної роботи, виявлення недоліків у функціонуванні, виявленні можливостей для розвитку, загроз та слабких сторін діяльності, створення мотивації до постійного покращення надання послуг.

Перелік посилань:

1. Практичний маркетинговий аналіз. URL: https://stud.com.ua/45493/ekonomika/praktichniy_marketingoviy_analiz
2. Баринов М. В. Бенчмаркинг как инструмент повышения конкурентоспособности предприятия. *Молодой ученый*. 2015. № 20. С. 202-205. URL: <https://moluch.ru/archive/100/22618>
3. Управление страховыми компаниями посредством бенчмаркинга. URL: <https://uchebnik.online/uslugi-strahovanie/upravlenie-strahovyimi-kompaniyami-posredstvom-43847.html>
4. Ліпкан В. А. Національна безпека України : навч. посіб. Київ : Кондор, 2008. 552 с. URL: https://pidruchniki.com/17481012/politologiya/printsiipi_metodi_benchmarkingu

МОДЕЛЬ ЯК МЕХАНІЗМ ВИРІШЕННЯ ПРОБЛЕМ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Коротка О.І., здобувач вищої освіти

*Науковий керівник: Плотнікова М.Ф., канд. екон. наук, доцент
Житомирський національний агроекологічний університет*

Питання розвитку суб'єктів господарювання тісно пов'язане з механізмами та інструментами, що уможливають систему позитивних змін. Серед базових можна виділити бухгалтерський облік, менеджмент, маркетинг та інші. Найбільш часто вживаним за вказаних систем є моделювання діяльності бізнесових структур, що знайшло своє як нормативно-правове, так і математичне вираження. Так, планування й організація діяльності суб'єктів підприємництва за допомогою моделей розглядається в працях вітчизняних й зарубіжних вчених, сприяючи прийняттю стратегічних управлінських рішень, організацій та моніторингу, а також оптимізації та розвитку економічних відносин, зокрема з позиції стандартизації вітчизняної системи обліку й її приведення до кращих міжнародних зразків. Моделі перебуваючи у статусі найактуальніших та найпопулярніших управлінських систем набули поширення в системі електронного бізнесу та ІТ-технологіях [1-3].

Можливість зручної координації бізнесу, активізації діяльності стартапів, розвитку інновацій підприємств модельний підхід дозволяє створювати цінність за рахунок відповідності потреб користувачів та клієнтів, сприяючи обґрунтуванню управлінських рішень та управлінню інформаційними, грошовими та комунікаційними потоками. Використання їх суб'єктами господарювання у бухгалтерському обліку, посилює кожен з компонентів бізнесової ос-

нови управління, а також може бути використана для наукових досліджень. Огляд літератури дозволив виділити такі групи моделей: формування цінності пропозиції, зайняття сегменту ринку, формування каналу розподілу, управління вартістю, управління ресурсами, управління діяльністю партнерів, фінансове управління (табл. 1).

Таблиця 1

Моделі управління діяльністю суб'єктів господарювання

| Вид моделі | Представники |
|------------------------------------|---|
| 1) формування цінності пропозиції | Ye, G.; Wan, Q.; Chen, J.; Weiner, N.; Weisbecker, A. |
| 2) зайняття сегменту ринку | Nenonen, S.; Storbacka, K.; McCarthy |
| 3) формування каналу розподілу | Weiner, N.; Weisbecker, A. |
| 4) управління вартістю | Ye, G.; Wan, Q.; Chen, J.; Weiner, N.; Weisbecker, A. |
| 5) управління ресурсами | Jupesta, J.; Harayama, Y.; Parayil, G.; Ramanauskas J.; Stasys R.; Sandal J.-U.; Yakobchuk V., Lytvynchuk I., Plotnikova M. |
| 6) управління діяльністю партнерів | Kandampully, J. |
| 7) фінансове управління | Ye, G.; Wan, Q.; Chen, J. |

Джерело: сформовано на основі [4-12].

Створення бізнес-моделі вартості можливе на всіх рівнях управління, навіть в умовах лінійної структури управління суб'єктом господарювання (фізична особа підприємств, приватне підприємство). Це означає, що бізнес вибирає модель з урахуванням внутрішніх сильних та слабких сторін, можливостей та загроз у зовнішньому середовищі, створює цінність і отримує дохід на основі цього вибору. Базова бізнесова структура може мати управлінську модель відмінну від моделей управління її структурними

елементами та конкурентами. Будь-який учасник ринкових відносин обирає найкращу для моделі поведінки і ефективно її реалізує, що дозволяє набувати переваг у сфері торгівлі та конкуренції.

Моделі є різновидом теорій і мають три загальні характеристики: 1) модель повинна ґрунтуватися на фактах; 2) модель відображає тільки важливі характеристики і не враховує неважливі характеристики; 3) модель повинна бути розроблена для практичного використання в реальній діловій конкуренції [9-11].

Бізнес-модель – це модель, яка має кілька параметрів вимірювання, кожен з яких дозволяє формувати стратегію розвитку на основі визначених критеріїв сучасного стану суб'єкта господарювання та параметрів виявлених слабких і сильних сторін, можливостей і загроз зовнішніх середовищ. Вибір цих параметрів називається «дизайном моделі», оскільки кілька підприємств можуть бути побудовані за різними доступними параметрами вимірювання. Підприємства, які свідомо чи несвідомо, обрали деякі варіанти для кожного аспекту своєї моделі розвитку формують власне унікальне середовище діяльності, виживаючи в умовах конкуренції.

Таким чином, свідоме проектування бізнес-моделі означає свідомий вибір доступних варіантів (інструментів та механізмів управління) відповідно до обраного модельного підходу. Це дозволяє підприємствам розглядати сферу своєї діяльності (вимірювання і доступні варіанти для кожного з вимірів в бізнес-моделі) в якості ключових точок і динамічно проводити комбінаторних оптимізацію, яка зберігає їх бізнес-моделі в актуальному стані і функціонує з максимально можливою ефективністю.

Перелік посилань:

1. Móricz P. Üzleti modellezés és az internetes üzleti modellek. *Vezetéstudomány*. 2007. 38(4): 14–29.
2. Barakonyi K. Üzleti modellek. *Vezetéstudomány*. 2008. 39(5): 2–14.
3. Prysiazhniuk O., Buluy O., Plotnikova M. Cluster approach in administration of rural areas. *Management Theory And Studies For Rural Business And Infrastructure Development*. 2018. 40(2), 118–127.
4. Ye, G.; Wan, Q.; Chen, J. Political Resources, Business Model and Headquarters Location of Private eEnterprises. *Nankai Business Review International*. 2011. 2(2). 15–25.
5. Weiner, N.; Weisbecker, A. A Business Model Framework for the Design and Evaluation of Business Models in the Internet of Services. *Annual SRII Global Conference*, Stuttgart, Germany. 2011. 45–47.
6. Nenonen, S.; Storbacka, K. Business Model Design: Conceptualizing Networked Value Co-Creation. *International Journal of Quality and Service Sciences*. 2010. 2(1). 211–221.
7. McCarthy, B. Case Study of an Artists' Retreat in Ireland: an Exploration of its Business Model. *Social Enterprise Journal*. 2008. 4(2). 119–123.
8. Jupesta, J.; Harayama, Y.; Parayil, G. Sustainable Business Model for Biofuel Industries in Indonesia. *Sustainability Accounting, Management and Policy Journal*. 2011. 2(2), pp. 231-247.
9. Ramanauskas J., Stasys R., Plotnikova M. Innovative approaches to rural development. *Sustainable Development of Rural Areas* : monograph / ed. prof. T. Zinchuk, prof. J. Ramanauskas. Klaipėda : Klaipėda University; Kyiv : Centre of Educational Literature. 2019. 80–99.
10. Plotnikova M. Conceptual Basis for Ukrainian Rural Development. *Regional Formation and Development Studies*. 2015. № 3. P. 134–144.
11. Sandal J.-U., Yakobchuk V., Lytvynchuk I., Plotnikova M. Institutions for Forming Social Capital In Territorial Communities. *Management Theory and Studies for Rural Business and Infrastructure Development*. 2019. Vol. 41. No. 1: 67–76.
12. Kandampully, J. The New Customer-Centred Business Model for the Hospitality Industry. *International Journal of Contemporary Hospitality Management*. Ohio, USA. 2006. 18(3). 116–119.

LEGISLATIVE PROVISION OF ECONOMIC SECURITY OF THE FUNCTIONING OF UKRAINIAN ENTERPRISES

Levkovets N.P.

National Transport University, Kiev

The legal regulation of the security of the functioning of business entities is one of the effective tools for increasing the stability and effectiveness of the development of the domestic economy and one of the means of ensuring national security. The objective need for proper legal regulation of the corporate security of enterprises is due to the complexity and threats of the emergence of market mechanisms in our country and the peculiarities of the transitional period of the development of the domestic economy. Therefore, the lack of due attention to issues of legal protection of business can negatively affect the development of the domestic economy, social life, social and legal sphere, international relations.

At the beginning of the XXI century, in connection with the globalization of economic, political, social processes, as well as the increase in the manifestations of terrorism, the problem of ensuring the security of development has become one of the most urgent. Many countries, after september 11, 2001, over the course of several months revised most of the national legislation on personal security, property, organization, enterprises and society as a whole.

Although it can not be argued in general that there is a complete lack of legal and regulatory framework for ensuring corporate security of business entities in Ukraine, it is worth noting that existing disparate, unsystematized legal acts are not able to provide an adequate level of security for the functioning of domestic enterprises.

We will analyze the level of corporate security provision of Ukrainian enterprises from a legal point of view and define

the necessary steps to improve the legal framework for guaranteeing the safety of the operation of business entities in Ukraine [2].

The need to consider this issue is primarily due to the fact that law, being the regulator of social relations, is one of the effective tools for ensuring the safety of the business entities. The regulatory framework provides an opportunity for the subject of active business activity, identifies the institutions and means of its implementation, norms and levels of responsibility for violation of the right of the subject to safe economic activity.

The system of legal and regulatory support for enterprise corporate security, which is a set of laws and regulations, in our opinion, consists of three levels.

To the first level it is appropriate to attribute normative legal acts that define the general means of legal protection of the safety of citizens and organizations. The list of these documents should primarily include the Constitution of Ukraine, 3, 16, 17, 42, 43, 44 of the articles of which defines the rights of individuals, organizations and entrepreneurial activities, their protection and the guarantee of security by the state. In addition to the Constitution, the laws of Ukraine «On the judiciary in Ukraine», «On the prosecutor's office», «On the status of judges», «On the police», «On the security service of Ukraine», «On operational investigations activity», «On fighting corruption», «On state tax service in Ukraine», «On the council of national security and defense of Ukraine» and others [1].

In our opinion, to the second level of the system of normative-legal support of corporate security of the enterprise should include normative acts that directly create the legal basis for the activities of specialized security organizations and security services of enterprises, as well as legally regulate the process of providing comprehensive security of business entities. The list of these normative documents includes the

laws of Ukraine «On entrepreneurship», «On patenting certain types of entrepreneurial activity», «On limiting monopolies and preventing unfair competition in entrepreneurial activities», «On information», the CMU resolution «On the list of information that does not make commercial secrets», instructions «On the procedure for issuance of licenses for the provision of services for the protection of collective and private property, as well as protection of citizens, installation, repair and preventive maintenance of alarm systems», «On the conditions and rules for the maintenance of entrepreneurial activities related to the development, production and implementation of special technical means for the secret reception of information and control over their observance», article 231, 232 of the Criminal code, etc. [2].

To the third level of the system of normative-legal provision of corporate security of the enterprise can include internal corporate documents, which directly determine the powers, functions, responsibilities, relationships between the security service of the enterprise and other units. The list of these documents should primarily include the Regulations on the security of the enterprise, the department of regime and protection, the department of processing documents bearing the stamp «commercial secret», the department of engineering and technical security and information and analytical activities, job descriptions of specialists of these departments, as well as separate provisions of the company's charter, collective agreement, rules of internal labor regulations. The constituent documents of the enterprise should provide for the possibility of creation and the main tasks of the enterprise corporate security service.

Law is the regulator of public relations is one of the effective tools for ensuring the safety of enterprises. The regulatory framework provides an opportunity for the subject of active business activity, defines the institutions and means of

its implementation, norms and levels of responsibility for violating the right of the subject to safe economic activity. Although it can not be argued in general that there is a complete lack of legal and regulatory framework for ensuring corporate security of business entities in Ukraine, it is worth noting that existing distinctions and unstimulated legal acts fail to provide an adequate level of security for the functioning of Ukrainian enterprises.

The study of the regulatory framework in the field of ensuring the security of the development of business entities allows to state that there are no laws of direct action on corporate security of an enterprise, provision of security services, detective activity, protection of commercial secrets and confidential information; inconsistency of the regulatory framework with the realities of today and the declarativeness of existing documents; lack of a clear institutional mechanism for monitoring, scientific expertise of the legal security of the functioning of business entities.

In order to improve and reform the legal and regulatory framework for providing enterprise corporate security, we propose the earliest development, adoption and enactment of the Law of Ukraine «On Commercial Secrets Protection», the implementation of the legal regulation of search and analytical (detective) and security activities of enterprises, drafting and passing the law. direct action on the corporate security of an entity that clearly defines the nature and purpose, functions and responsibilities, rights and responsibilities of the security services enterprises'.

References:

1. Dikan V. L., Volovelskaya I. V., Makovoz O. V. Economic security of the enterprise: training. manual. – Kharkiv : UkrDazT, 2011. 266 p.
2. Fundamentals of Economic Security / O. M. Bandurka, V. Ye. Dukhov, K. Ya. Petrova, I. M. Chervyakov. Kharkiv : NUVS, 2003. 236 p.

МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ІМПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ ПІДПРИЄМСТВА

*Маренич А.О., здобувач вищої освіти
Болдовська К.П., канд. екон. наук, доцент
Харківський національний автомобільно-дорожній університет*

Головною умовою здійснення імпоротної операції є ефективність, відтак, її проведення потребує дуже ретельного опрацювання. Як показує практика, недостатність техніко-економічного обґрунтування ефективності імпортних операцій, відсутність в ньому оцінок об'єктивно існуючих ризиків, а також неоптимальність схем їх проведення часто призводять до значних збитків.

Ефективність імпортних операцій багато в чому закладається на етапі планування і попередньої підготовки до проведення, а оцінюється за результатами фінансового аналізу. Останній зводиться до аналізу двох взаємопов'язаних процесів: вкладення фінансових коштів в імпортну операцію, тобто витрати; отримання доходів від імпоротної операції.

Залежно від виду імпортних операцій, ці процеси можуть відбуватися по-різному: одночасно чи за чергою, безперервно чи інтервалами, з різною швидкістю інтенсивністю, формуючи тим самим складні потоки фінансових платежів.

Інтенсивність результуючого потоку платежів формується як різниця між інтенсивністю витрат та інтенсивністю доходів у кожен період часу. Слід зазначити, що витрати і доходи, рознесені за часом, особливо для масштабних операцій, пов'язаних з інвестиціями, лізингом або давальницькою сировиною, необхідно приводити до деякого базового моменту часу. Як такий може розглядатися дата підписання зовнішньоекономічного контракту чи початку виконання операції. Процедуру приведення різночасових платежів до базового моменту доцільно здійснювати на

основі підходів дисконтування, широко застосовуваних у практиці фінансового аналізу.

Для оцінки ефективності імпорتنих операцій можуть застосовуватися загальноприйняті в практиці економічного аналізу показники результативності.

З урахуванням структури імпорتنих операцій наразі найкращим вважається аналіз їх ефективності за критерієм ефективності витрат. Це пов'язано з тим, що проміжний результат імпорتنих операцій досягається після здійснення митного очищення товару. Цей результат, що визначає згодом підсумкову ефективність всієї операції, може бути досягнутий за різних модифікацій імпорتنих операцій.

Оцінка ефективності імпорتنих операцій на підприємствах потребує організації відповідного обліку, який забезпечить отримання достовірної інформації про продажі (закупівлі) в абсолютному і натуральному виразі, а також про витрати і доходи, пов'язані з реалізацією (закупівлею) товарів на зовнішньому ринку в розрізі окремих країн.

Систематизація результатів проведеного аналізу зовнішньоторговельної діяльності комерційних підприємств-імпортерів дозволяє констатувати, що наразі відсутня порівнянність результатів і витрат при здійсненні ними імпорتنих операцій, що не забезпечує достовірну оцінку їх ефективності. Крім того, не існує єдиних критеріїв оцінки ефективності для різних користувачів і рівнів управління економічних суб'єктів. Так, держава, власники, інвестори, менеджери переслідують свої фінансові інтереси, внаслідок чого існує неоднозначність оцінки ефективності бізнесу конкретної організації. Разом з тим існує і загальний інтерес, що їх об'єднує, – зростання ефективності діяльності в цілому, для оцінки якої необхідне формування цілісної системи критеріїв фінансового і нефінансового характеру і використання адекватних методів і методик економічного аналізу.

Зазначимо також, що об'єктивна оцінка досягнутого рівня ефективності імпорتنих операцій та її динаміки буде недостатньою без установлення і кількісного виміру впливу різних чинників. Звідси випливає, що аналіз ефективності імпортного бізнесу можливий лише на основі комплексного дослідження показників економічного зростання.

Спираючись на поняття економічної ефективності, пропонується система показників оцінки ефективності імпорتنих операцій, яка включає три групи [1-3].

Показники першої групи характеризують динаміку імпорتنих операцій і дають кількісну оцінку економічного ефекту імпортної діяльності підприємства.

Коефіцієнт зміни обсягу імпорту, частка нових товарів в імпорті, частка імпорту в загальній стоимості товару враховують вплив таких чинників, як кількість імпортного товару, контрактні ціни, собівартість товару, що дає можливість визначити їх вплив на економічний результат імпортної діяльності за допомогою факторного аналізу.

- вартісний обсяг імпорту (характеризує вартісний обсяг закупівель на зовнішніх ринках);

- коефіцієнт зміни обсягу імпорту (характеризує динаміку імпортних закупівель);

- частка імпорту в загальній вартості товару (характеризує рівень продажів імпортного товару в загальному обсязі товару);

- частка імпортного товару на внутрішньому ринку (характеризує рівень присутності підприємства у відповідному сегменті внутрішнього ринку – регіонального, галузевого тощо);

- частка нових товарів в імпорті (характеризує рівень поновлення імпортного асортименту);

- коефіцієнт продажів імпортного товару (характеризує співвідношення темпів зміни імпорту і продажів підприємства).

Показники другої групи характеризують економічний ефект від імпорту товарів, що виражається у розмірі та частці прибутку від імпортованих операцій в загальному фінансовому результаті підприємства-імпортера:

- прибуток від продажів імпортованого товару на внутрішньому ринку;

- коефіцієнт зміни прибутку (характеризує динаміку прибутку, отриманого від продажу імпортованого товару на внутрішньому ринку);

- частка прибутку від імпорту в загальному прибутку підприємства, отриманому від основної діяльності (характеризує роль імпорту в досягненні кінцевого результату від усієї економічної діяльності);

- економічний ефект імпорту з метою продажу імпортованого товару на ринку (характеризує кінцевий результат діяльності підприємства-імпортера).

Показники третьої групи дають оцінку економічній ефективності імпортованої діяльності на основі показників рентабельності й ефективності імпортованої операції:

- рентабельність витрат (характеризує рівень прибутку з гривні витрат на закупівлю імпортованого товару);

- рентабельність продажів (характеризує рівень прибутку, одержуваної з гривні продажів імпортованого товару);

- коефіцієнт ефективності імпортованої операції (характеризує економічну ефективність імпортованого контракту).

Таким чином, наведена система показників дозволить комплексно оцінити ефективність імпортованих операцій підприємства і може бути використана для аналізу і контролю.

Перелік посилань:

1. Вічевич А. М., Максимець О. В. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності. Львів : Афіша, 2004. 140 с.

2. Дурицька Г. В. Проблеми комплексної оцінки зовнішньоекономічної діяльності підприємств. *Регіональна економіка*. 2007. № 4. С. 209-217.

3. Логистика, эффективность и риски внешнеэкономических операций / К. В. Захаров и др. Киев : Эльга, Ника-Центр, 2004. 360 с.

ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ МЕХАНІЗМІВ ВЕНЧУРНОГО ФІНАНСУВАННЯ В ІННОВАЦІЙНОМУ ПРОЦЕСІ

Матвійченко В.В., здобувач вищої освіти
Болдовська К.П., канд. екон. наук, доцент
Харківський національний автомобільно-дорожній університет

Здійснення інноваційної діяльності, як усередині країни, так й у міжнародному середовищі, може бути пов'язане із створенням фондів венчурного фінансування. Фонди ризикового (венчурного) фінансування пов'язані як з управлінням окремими підприємствами, так і з організацією самостійних ризикових підприємств – інвесторів.

Як показує світова практика, основною метою формування фондів венчурного фінансування є підтримка стартових наукоємних підприємств (венчурів), в основі яких лежать новітні науково-технічні розробки.

Використання механізмів венчурного фінансування сприяє поглибленню інтеграційних процесів в економіці, розвитку її структурної трансформації. Розвиток венчурного капіталу стимулює інноваційні та інвестиційні процеси, що, своєю чергою, є чинником пришвидшення розвитку науково-технічного прогресу.

Венчурний капітал є відносно новим інструментом фінансування діяльності підприємств і стимулювання науково-технічного прогресу. Венчурне фінансування відрізняється від інвестиційного і банківського кредитування, перш за все тим, що воно пов'язано з підвищеним ризиком, оскільки фінансові ресурси надаються не під відсотки, а під певну частину приросту капіталу або під частину акціонерного капіталу майбутнього підприємства.

Зацікавленість венчурних компаній в участі у міжнародному технологічному обміні обумовлена такими факторами:

- недостатня фінансова й економічна потужність;
- необхідність максимального наближення терміну одержання віддачі від успішно проведених науково-дослідних робіт;
- наявність сильних суперників;
- підвищений ризик, пов'язаний із широким експортом нової продукції;
- продажем ліцензій як найменш ризикований метод торгівлі технологічними знаннями.

Здійснення венчурного фінансування пов'язане зі значним ризиком. Тому основним принципом венчурного фінансування є розподіл ризику за рахунок:

- попередньої акумуляції фінансових коштів у загальних фондах, не пов'язаних з конкретним інноваційним проектом;
- організації фонду у формі партнерства;
- управління кількома фондами-партнерствами, що знаходяться на різних стадіях розвитку.

Отже, венчурне підприємство є важливою складовою економіки, розвивається шляхом застосування принципів венчурного фінансування на підставі венчурного капіталу. Розвиток венчурного капіталу стимулює інноваційні та інвестиційні процеси, що, своєю чергою, є чинником пришвидшення розвитку науково-технічного прогресу. У період трансформації економіки широке застосування механізмів венчурного фінансування у процесі реалізації інвестиційних проектів не лише активізує інноваційну діяльність, а й сприяє структурній трансформації економіки, поглибленню інтеграційних процесів в економіці, створенню додаткових робочих місць.

АНАЛІЗ ТЕНДЕНЦІЙ РИЗИКІВ ФІНАНСУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ АПК

*Мельничук О.О., аспірант
Національний науковий центр
«Інститут аграрної економіки», м. Київ*

Ризики фінансування (фінансові ризики) – це ймовірність виникнення непередбачуваних фінансових, а також інших втрат, які можна оцінити, у ситуації невизначеності умов діяльності підприємства [1; 3]. Для аграрних підприємств ризики фінансування посилюються ще й природно-сезонними факторами.

Найбільш повно ризики проявляються у фінансових результатах, можна вважати, що останні напряму залежать від перших. За наслідками господарювання аграрних підприємств у 2010-2017 рр. (табл. 1), спостерігається тенденція до зниження частки збиткових підприємств з 2014 року. Так, якщо у 2010 на них припадало 30,5 %, то починаючи з 2014 р. частка збиткових не перевищує 15 %.

Таблиця 1
Фінансові результати до оподаткування аграрних підприємств за 2010-2018 рр., млн грн

| Роки | Фінансовий результат | Підприємства прибуткові | | Підприємства збиткові | |
|------|----------------------|-------------------------|----------|-----------------------|---------|
| | | у % | млн грн | у % до | млн грн |
| 2010 | 17291,8 | 69,5 | 22306,1 | 30,5 | 5014,3 |
| 2011 | 25565,9 | 83,0 | 30615,2 | 17,0 | 5049,3 |
| 2012 | 26992,7 | 78,3 | 33906,7 | 21,7 | 6914,0 |
| 2013 | 15147,3 | 79,9 | 26496,5 | 20,1 | 11349,2 |
| 2014 | 21677,4 | 84,2 | 52171,0 | 15,8 | 30493,6 |
| 2015 | 103137,6 | 88,5 | 128880,2 | 11,5 | 25742,6 |
| 2016 | 91109,5 | 87,8 | 103942,2 | 12,2 | 12832,7 |
| 2017 | 69344,1 | 86,2 | 89876,7 | 13,8 | 20532,6 |
| 2018 | 60131,1 | 89,0 | 86424,2 | 11,0 | 26291,1 |

Джерело: за даними Державної служби статистики України

За цей же період частка збиткових підприємств по економіці займає 27 %, тому аграрна галузь може вважатися відносно стійкою до ризиків, але для досягнення стабільного ефекту процес потребує управління.

Господарники при оцінці факторів, що стримують сільськогосподарську діяльність [2], у 2019 році 35 % відводять фактору, що діяльність нічого не стримує (у 2010 році він був 10 %); на 25% стримуючим фактором нині вважають погодні умови, і рівень впливу його незмінний; на 20 % впливають фінансові обмеження (у 2010 р. на них припадало 45 %); 10 % – недостатність попиту (було 20 %), 5 % – недостатність робочої сили (фактор стабільний); 3 % фактор недостатності матеріалів (було 15 %). Таким чином, з точки зору виробників, саме ці фактори є найбільш вагомими ризиками здійснення діяльності.

Свою чергою, державна політика регулювання ризиків фактично відсутня, донедавна вона обмежувалась підтримкою аграрного страхування, у нових бюджетних програмах підтримки наявні лише програми пільгового кредитування з досить обмеженим фінансуванням. Тобто, на макрорівні відсутня система визначення ризиків фінансування сектору і методів їх упередження.

Розкриття тенденції ризиків фінансування має опиратися на максимальне врахування чинників внутрішнього і зовнішнього середовища, що стосуються процесів оцінки зовнішнього середовища, формулювання цілей діяльності аграрних підприємств, створення конкурентних переваг, здатних забезпечити прибутковість у довгостроковій перспективі [3, с. 125].

Аналіз тенденції ризиків фінансування підприємств АПК має врахувати: рівень забезпеченості підприємств ресурсним потенціалом, а в його складі – фінансовими ресурсами; баланс структури капіталу та активів, фінансових потоків та зобов'язань підприємств; активність інвестицій-

них та інноваційних процесів; зміну ринкової вартості підприємств через покращання показників фінансової стійкості; потенціал управління через можливість зниження рівня фактичних та потенційних ризиків і загроз. Такий аналіз здійснюється з метою реалізації фінансової стратегії розвитку підприємств АПК.

Висновки. Таким чином, визначення та оцінка тенденції фінансових ризиків є здатністю підприємств АПК протидіяти наявним і можливим ризикам, загрозам та дії несприятливих факторів внутрішнього та зовнішнього середовища з метою формування фінансової безпеки та довгострокової фінансової стратегії розвитку підприємств АПК.

Перелік посилань:

1. Васильківський Д. М. Методи управління ризиками господарської діяльності підприємств АПК. *Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету*. 2018. № 1 (36). С. 237–244.

2. Очікування сільськогосподарських підприємств у I кварталі 2019 року щодо перспектив розвитку їх ділової активності. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2019/fin/rp/selo/selo_I_2019.pdf

3. Хоменко О. А. Фінансова безпека підприємств агропромислового комплексу та організаційне забезпечення її управління. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Сер. Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2016. Вип. 6(3). С. 124–126.

ДЕКОМПОЗИЦІЙНА МОДЕЛЬ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

*Нікітіна А.В., канд. екон. наук, доцент
Харківський національний автомобільно-дорожній університет*

Проблема інтеграції економіки України до світового економічного простору на паритетних умовах ставить перед вітчизняною економікою низку завдань, що полягають, в першу чергу, у формулюванні принципів та методів по-

єднання національних та інтернаціональних інтересів. Першочерговими завданнями суб'єктів господарювання економіки України є завдання відпрацювання адаптивних механізмів, що здатні швидко реагувати на зміни, що відбуваються у глобальному середовищі, та вміло до них пристосовуватися. Досконала національна внутрішня інституціональна, фінансово-економічна структура, в тому числі і на мікроекономічному рівні – є запорукою інтегрування до світового фінансово-економічного простору на паритетних засадах.

Аналіз глобалізаційних та інтернаціоналізаційних процесів світової економіки вказує на глибинний та все більш інтенсивніший взаємозв'язок між країнами. Так, за даними Всесвітньої організації торгівлі з початку 2017 року об'єми міжнародної торгівлі товарами та послугами становлять понад 6,5 трлн дол. США, що перевищує аналогічний показник більше ніж на 8 % у попередньому році [11]. Як й у минулому році лідером зростання експорту товарів є Китай, в абсолютному значенні експорт цієї держави становив 1,05 трлн дол. США. Щодо показників міжнародної торгівлі ринку Європейського союзу (ЄС), то варто наголосити на помірні показники темпів зростання на рівні 5 %. У цілому сальдо зовнішньої торгівлі ЄС змінило своє значення з профіциту у розмірі 7 млрд дол. США у січні-червні 2016 року на дефіцит у розмірі 3 млрд дол. США. Крім того, за прогнозами Конференції ООН з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД) глобальні прямі іноземні інвестиції, основними реципієнтами яких стануть США, Китай й Індія, у 2017 році зростуть на 5 % або в абсолютному вираженні майже до 1,8 трлн дол. США, основними причинами такого збільшення є очікувані високі темпи економічного зростання у найбільших регіонах, відновлення підйому світової торгівлі та корпоративних прибутків [12].

Проведене дослідження дає змогу стверджувати, що управління економічною безпекою підприємства займає особливе місце в системі управління організацією, оскільки в ринковій економіці саме воно підсилює адаптивність, конкурентоспроможність бізнесу, забезпечуючи інтеграцію економічних процесів на підприємстві та зв'язуючи разом внутрішні ресурси й зовнішнє середовище.

На підґрунті виваженого аналізу інструментарію управління приходимо умовиводу, що управління економічною безпекою підприємств за умов появи інформаційних сигналів про небезпеку зниження ефективності функціонування підприємства, недосконалості методів планування, корегування, організації виробництва, невідповідності існуючих цілей підприємства й вимог зовнішнього середовища повинно включати у себе таку дієву підсистему інформаційно-аналітичного обслуговування, яка б була направлена на підвищення якості і результативності управління за рахунок розстановки пріоритетів. Тому вважаємо доцільним впровадити систему управління економічною безпекою підприємства, котра передбачає інтеграцію всіх функцій управління, забезпечує методичну й інструментальну базу для управління ЕБ АТП, що представлено у рис. 1.

Крім того, поєднуючи у собі цілеспрямовані підсистеми аналізу стану і динаміки розвитку підприємства та маючи на меті завчасне попередження небезпеки і вживання необхідних заходів захисту і протидії загрозам та успішного функціонування у майбутньому, управління економічною безпекою підприємства передбачає проведення діагностики стану підприємства, що дозволяє достатньо дослідити комплекс чинників, які загрожують діяльності підприємств.

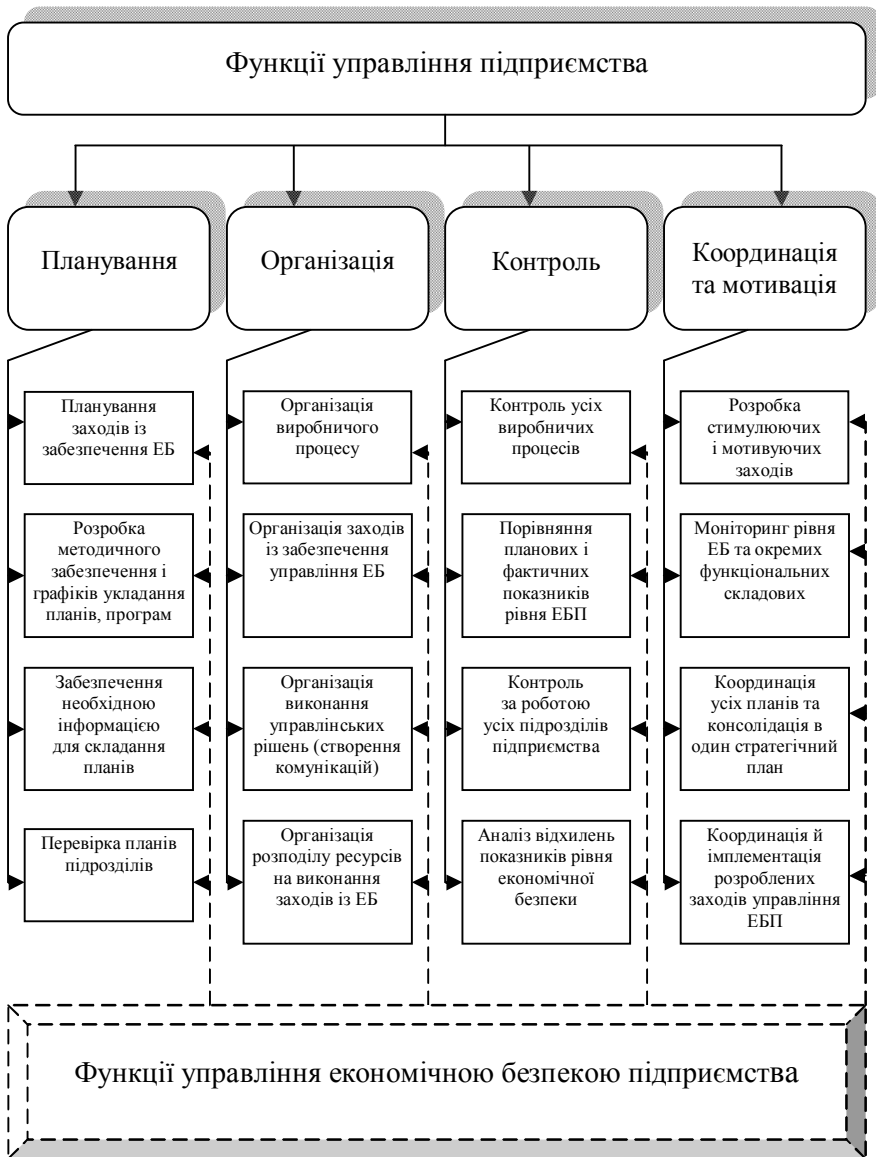


Рисунок 1 – Взаємозв’язок функцій управління економічною безпекою та управління підприємства

Зауважимо, що необхідно погоджувати систему заходів із забезпечення ЕБП з цілями його діяльності і ресурсами, які є на конкретному підприємстві. Однаково направленими повинні бути вектори основних цілей та комплексу заходів із забезпечення рівня його ЕБ.

Визначено, що управління економічною безпекою підприємства займає особливе місце в системі управління підприємством, оскільки в ринковій економіці саме воно підсилює адаптивність, конкурентоспроможність бізнесу, забезпечуючи інтеграцію економічних процесів на підприємстві та зв'язуючи разом внутрішні ресурси й зовнішнє середовище.

Перелік посилань:

1. World trade organization : веб-сайт. URL: <http://www.un.org/>
2. UNCTAD : веб-сайт. URL: <http://unctad.org/>
3. Козаченко А. В. Ляшенко О. М. Декомпозиція управління економічною безпекою підприємства. *Вісник Хмельницького національного університету. Сер. Економічні науки*. 2009. № 4. С. 34–38.
4. Methodological bases of estimating the efficiency of economic security management of the enterprises in the global environment / D'yakonova I., Nikitina A., Sukhonos V., Zhuravka F. *Investment Management and Financial Innovations*. 2018. № 15. Вип. 2. URL: <https://businessperspectives.org/journals/geopolitics-under-globalization-2/issue-284/improvement-of-the-enterprise-economic-security-management-in-global-environment>

MAIN PRINCIPLES AND TYPES OF PORTFOLIO INVESTMENT UNDER GLOBALIZATION CONDITIONS

*Nikitina A.V., PhD, Associate Professor
Kadygrob Yu.Yu., student
Kharkiv National Automobile and Highway University*

In the conditions of permanent development of economic relations it becomes very important to learn and use the portfolio investment. Nowadays it is difficult to find the

security with high profitability, safety and liquidity. Every single security can have maximum two of these features. The essence of portfolio investment includes distribution of investment potential among different groups of assets. Depending on what aims and tasks the investor puts during the formation of this or that portfolio, particular per cent correlation is chosen between different types of assets being a part of investor's portfolio. It is good to take into consideration the investor's requirements and form the portfolio of assets combining its the reasonable risk and acceptable profits – it is the main manager's task of any financial institution.

It is necessary to underline that Economic development of any country requires the possibility of mobilization, distribution and redistribution of resources, capitals and other production factors. Such processes are realized on securities market. It's a complicated market system on which supply and demand in different means of payment are concentrated [1].

The market condition and investor's possibilities determine the choice of his investment strategy. The portfolio investment has a lot of specific characteristics and advantages among other kinds of investments. As a rule portfolio is a particular set of cooperate stocks, obligations with different rate of provision and risk and also security with fixed incomes guaranteed by the government, or it means security with minimum risk of losses of the principle and current incomes.

The portfolio investment allows to plan, control and value final results of whole investment activity in different sectors of stock market. The task of bourse is improvement of investment conditions giving the security groups such investment characteristics which investor could not get by a single particular security. It becomes possible only in such combination.

New investment features with necessary characteristics can be achieved only during the process of portfolio formation. That's why security portfolio is considered to be the instrument which provides necessary stability of income with minimum risk for an investor [2].

During investment portfolio formation manager has to manage the following principles:

- investment safety meaning investment invulnerability from shocks on the investment capital market,
- stability of profits,
- liquidity of investment, meaning their ability of transformation into cash to participate in immediate purchase of products (works, services) quickly and without losses in price.

None of investment assets have all characteristics. If security is reliable, profits will be low because those who prefer safety will offer high price and reduce incomes.

The main advantage of portfolio investment is the possibility to choose the portfolio for solving specific investment tasks. Different portfolios of securities in which the unique balance will be between existing acceptable risk for portfolio owner and expected profits in particular time period are used for this. Correlation of these factors allows determining the type of security portfolio. The type of security portfolio is considered to be its investment characteristic based on correlation of profits and risk. Besides, during classification of the portfolio types the important feature is the way profits were earned and the origin of those profits.

Two main types of portfolio are known (Fig. 1).

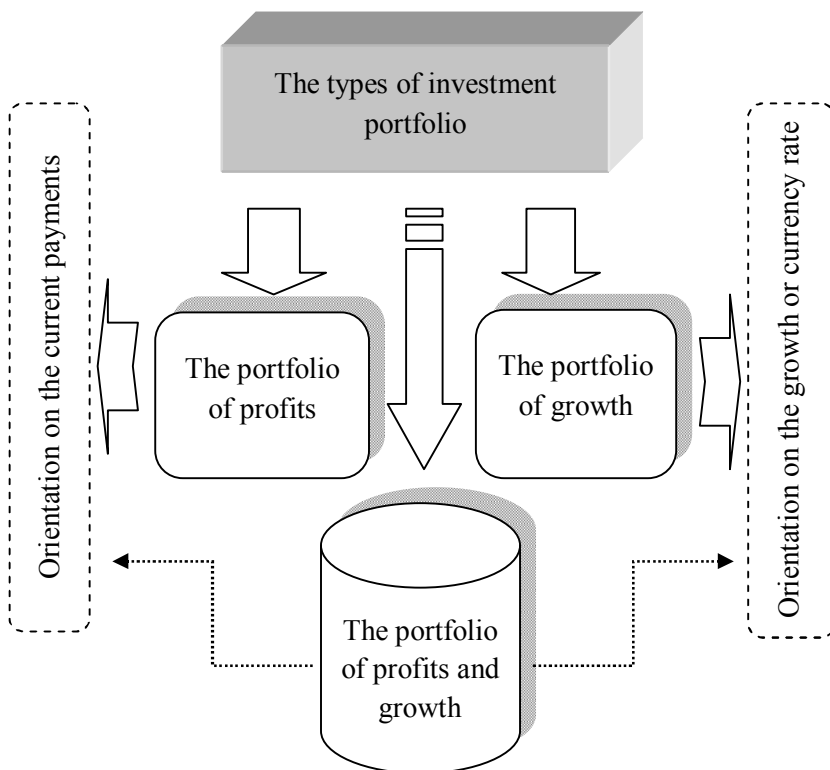


Fig. 1. The types of investment portfolio

Firstly, it's a portfolio oriented on getting profits mostly on account of interest and dividends. It is called the portfolio of profits. And secondly, a portfolio directed on increase of currency rate value of investment assets of particular portfolio. It is the portfolio of growth. It would not be complete understanding of the portfolio theory if the portfolio were considered to be some homogeneous group of securities. For example the growth portfolio is oriented on stocks whose investment characteristic is growth of Forex rate cost. But it could also include securities having other investment features. That's why the portfolio of growth and profits is considered too [3].

Let's look at some important characteristics of the types of portfolio investment. The growth portfolio is formed of company stocks whose rate cost increases. The aim of this portfolio is the growth of capital value of portfolio together with receiving dividends. However dividend payments are small in size that's why the growth rate of stocks groups cost included in the portfolio determines the type of portfolio.

The growth portfolio is oriented on getting high current profit – interest and dividends payments. As a rule this portfolio consists of securities and obligations characterized with high income. The specific feature of growth portfolio is the purpose of its creation; the purpose being getting income whose rate will be not lower than the rate of minimal risk acceptable for a conservative investor. That's why the objects of such investment are safety instruments of stock market with high correlation of stable interest and currency rate.

And the last type of portfolio is the combination of the previous two types of portfolio. The formation of such portfolio is realized to avoid possible losses on stock market both because of fall of currency rate and low dividends or interest payments. One part of the portfolio brings its owner the growth of capital cost, another part gives the stockholder his income. The loss of one of them could be compensated by the increase of the other part.

Перелік посилань:

1. Кравченко Ю. Рынок ценных бымаг. СПб : Питер. 2005. 542 с.
2. Шарп У., Александер Г., Бэйли Дж. Инвестиции : пер. с англ. Москва : ИНФРА-М, 2004. 1024 с.
3. Міжнародні фінанси / О.І. Рогач та ін. ; за ред. О.І. Рогача. Київ : Либідь, 2003. 784 с.

КЛАСИФІКАЦІЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ ЯК ВАЖЛИВЕ ТЕОРЕТИЧНЕ ПІДГРУНТЯ ДЛЯ ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ МІЖНАРОДНИМИ ІНВЕСТИЦІЯМИ

*Нікітіна А.В., канд. екон. наук, доцент
Лиженков Д.В., здобувач вищої освіти*

Харківський національний автомобільно-дорожній університет

Під час процесу трансформації інвестиційної діяльності в світі, та зокрема в Україні, важливим і необхідним кроком постають питання кількісних змін у багатьох напрямках, а саме: міжгалузевих, міжрегіональних і міждержавних. При чому особливу увагу і роль треба приділити обґрунтуванню, розробці, управлінню і кінцевій ефективній реалізації інвестиційних проектів, тобто проектному менеджменту, зокрема дослідженню питання класифікації інвестиційних проектів як важливої форми формування і реалізації інвестиційного потенціалу.

В економічній літературі розуміння інвестиційного проекту більшість науковців трактує у двох визначеннях [5]:

– як комплект документів, що містять формулювання мети майбутньої діяльності й визначення комплексу дій, спрямованих на її досягнення;

– як сам цей комплекс дій(робіт, послуг, придбань, управлінських операцій і рішень), спрямованих на досягнення сформульованої мети(тобто як документацію і як діяльність).

У сучасній літературі, присвяченій теорії інвестування, науковці висвітлюють багато різних класифікацій інвестиційних проектів, тобто їх поділ на види за різними ознаками (рис. 1) [1-5].

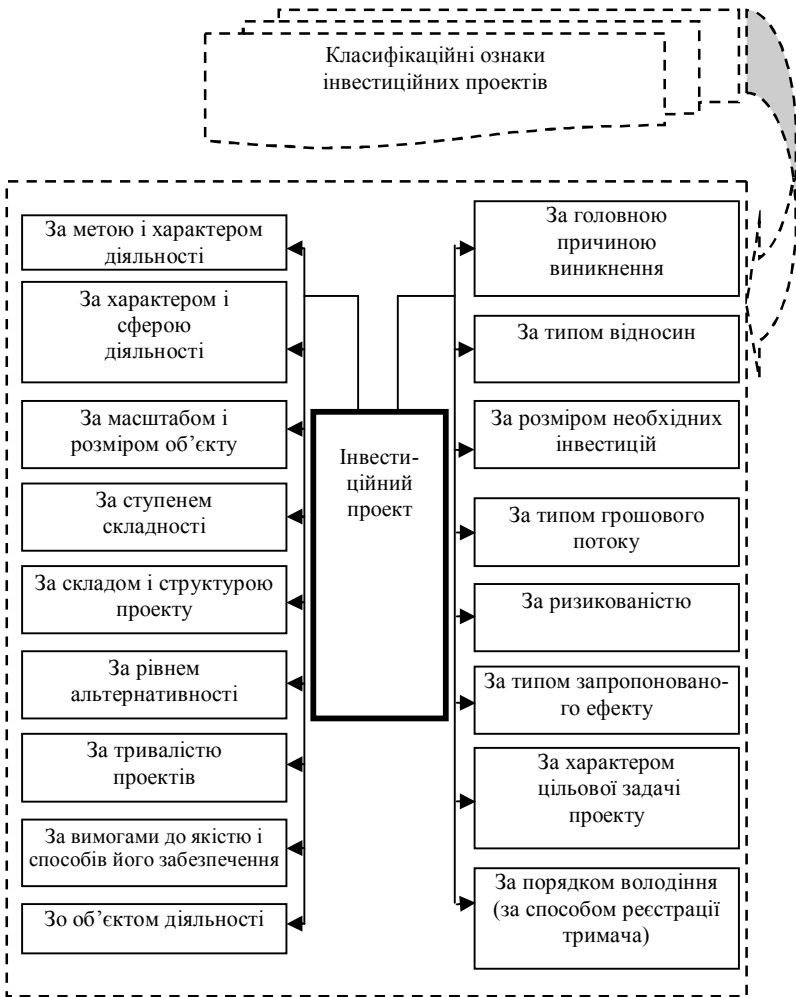


Рис. 1. Основні класифікаційні ознаки інвестиційних проектів

Особливої уваги, на наш погляд, потребує подана класифікація у [2] за рівнем цілей проекту, що останній формулює і вирішує (рис. 2).

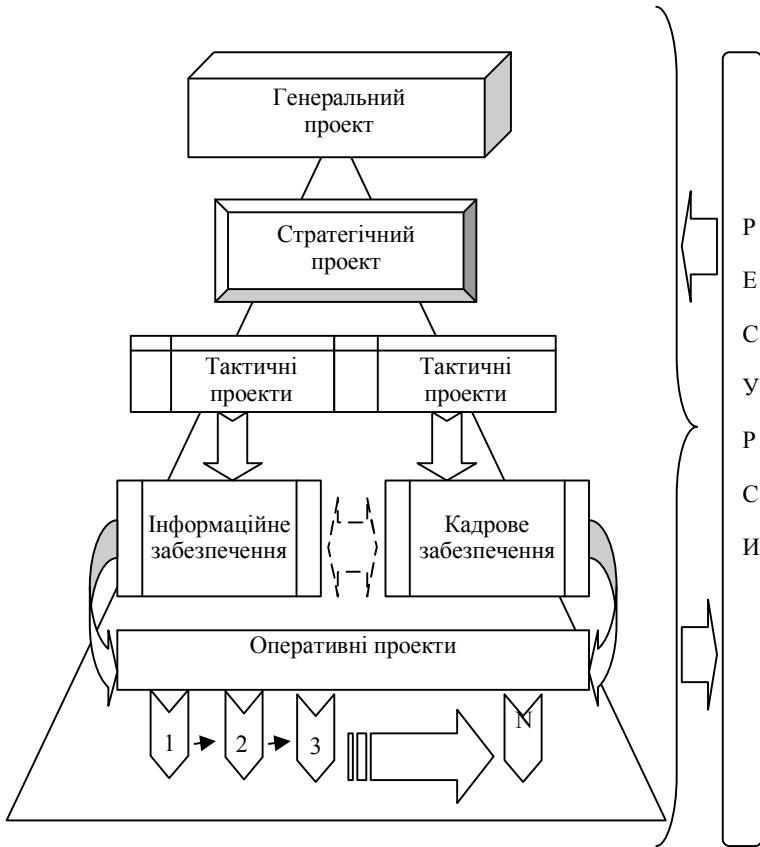


Рис. 2. Класифікація проектів за цільовим рівнем

Окремий проект відповідає кожній з цілей. Так, науковці відокремлюють генеральний проект, генеральною метою якого називають місією проекту, тобто чітко вираженою причиною його існування. Під стратегічним проектом розуміють центральну ланку напрямків дій, які спрямовані на одержання призначених місією і системою цілей результатів проекту. Підсистемами управління проектами строком існування від 1 до 3 років є тактичні проекти, а

оперативними називають ті проекти, які являють собою реалізацію конкретних поточних завдань відповідних підсистем управління проектом.

У сучасних умовах розвитку і поглиблення економічних відносин система управління інвестиційною діяльністю в Україні, її функціонування вимагають моделювання як бізнес-процесів, так і бізнес-систем на основі досвіду практичної роботи з управління інвестиційною діяльністю, його наукового узагальнення, переходу до стрункої методології аналізу і проектування процедур управління інвестиційною діяльністю.

Узагальнюючи, на нашу думку, вважаємо доцільним наголосити, що класифікація інвестиційних проектів є важливим теоретичним підґрунтям інвестиційного менеджменту, який можна визначити наступним чином: це свідомий і чітко цілеспрямований процес, що передбачає управління інвестиціями в єдності своїх сутнісних сторін, а саме: змісту й технології управлінських функцій і процедур, та дослідження всіх економічних і фінансових відносин, які виникають у процесі управлінських дій та які тим чи іншим чином впливають на об'єкт управління (інвестиції підприємства, систему взаємопов'язаних складових частин його інвестиційної діяльності, які утворюють інвестиційний процес), включаючи, як чинники зовнішнього, так і внутрішнього середовища.

Перелік посилань:

1. Мартиненко В.Ф. Державне управління інвестиційним процесом в Україні: монографія. Київ : Вид-во НАДУ, 2005. 296 с.
2. Пересада А. А., Майорова Т. В., Ляхова О. О. Проектне фінансування : підручник. Київ : КНЕУ, 2005. 736 с.
3. Бирман Г., Шмидт С. Экономический анализ инвестиционных проектов. Москва : ЮНИТИ, 1997. С. 279-307.
4. Шеремет В. В., Павлюченко В. М., Шапиро В. Д. Управление инвестициями. Москва : Высшая школа, 1998. 928 с.
5. Непомнящий Е. Г. Инвестиционное проектирование. Таганрог : Изд-во ТРТУ, 2003. 342 с.

ФОРМУВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНОГО РЕСУРСУ – СТРАТЕГІЧНИЙ НАПРЯМОК РОЗВИТКУ СУЧАСНИХ ПІДПРИЄМСТВ

*Онiщенко М.Л., канд. екон. наук, доцент
Дутченко О.О., канд. екон. наук
Сумський державний університет*

На сьогодні однією з найбільш характерних особливостей сучасного розвитку є інформатизація суспільства. Багато вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів приділяють, значну увагу, проблемам створення, функціонування та розвитку інформатизованого суспільства. Інформація та знання відіграють визначну роль у всіх сферах життєдіяльності людини.

Основною ознакою інформатизації економіки є те, що в сучасному світі інформація та знання здійснюють вплив на всі галузі як виробничої, та і невиробничої сфери економіки.

Інтелектуальною основою інформатизації економіки є досягнення фундаментальних та прикладних наук, які знаходять своє втілення в нових інформаційних технологіях і засобах виробництва, що в свою чергу, стає основою для подальшого удосконалення науково-технічних і технологічних розробок із застосуванням принципово нових, прогресивних інформаційних інструментів наукових досліджень.

Активний вплив на процес суспільного відтворення інформаційна система починає впливати, коли вона із фактора виробництва перетворюється в безпосередню виробничу силу, яка стає самостійною галуззю економіки – інформаційний комплекс, який виробляє інформаційний продукт, надає різні інформаційні послуги на базі принципово нових інформаційних технологій.

Інформація виступає таким же основним ресурсом, як матеріали та енергія, відповідно до цього ресурсу повинні бути сформульованими критичні питання: хто їм володіє, хто в ньому зацікавлений, на скільки він доступний, можливості комерційного використання.

Сучасний стан розвитку економіки, свідчить про те, що виробник вже не може використовувати більше енергії для підвищення продуктивності – занадто дорого. Замість цього він повинен бути винахідником в своїй справі, і в тому йому допоможе інформатизація економіки. Тобто, на сьогодні, сутність економічних відносин у суспільстві визначає не капітал, а процес накопичення та використання знань.

Інформатизація економіки здійснює вплив на різні сфери суспільного життя:

- підприємства матеріального виробництва, забезпечення необхідною, сучасною та якісною інформацією безпосередніх виробників кінцевого продукту;

- підприємства обслуговуючих галузей, передача від людини до обчислювальних пристроїв функцій при створенні індустрії послуг;

- організація в сфері інтелектуальної та творчої діяльності, звільнення інтелектуальної праці від нетворчих рутинних функцій при створенні духовних цінностей;

- управління виробництвом і суспільством, зміни в структурі та функціях управління.

Вище наведене буде сприяти: підвищенню ефективності суспільного виробництва, зростанню кількісних та якісних параметрів економічних суб'єктів; досягненню найбільш вищого рівня сфери послуг, підвищення якості життя населення; поліпшення умов для інтелектуальної та творчої діяльності; створення матеріальної основи для автоматизації управлінських операцій.

Ефективний розвиток ринкових відносин тісно пов'язаний з системою «організація-інформаційна інфраструктура». Тому сучасні стратегічно-орієнтовані підприємства створюють великі інформаційні структури, які дозволяють гнучку реагувати та адаптуватися до мінливого середовища організації. Основним завданням цих структур є: технічне, математичне, програмне, інформаційне, організаційне та правове забезпечення діяльності підприємства.

При здійсненні стратегічного управління потрібен збір інформації за всіма підсистемами організації. Це свідчить про те, що необхідно всі отримані дані систематизувати для формування ефективної системи стратегічної інформації. Саме цей процес дасть можливість впорядковувати та відбирати інформацію для розробки та реалізації стратегічних напрямків розвитку підприємства [2].

Стратегічне обстеження включає в себе два етапи: 1) збір інформації; 2) уточнення, і аналіз інформації.

Зібрані матеріали обстеження повинні включати в себе:

- мету і завдання функціонування об'єкта;
- відомості про організаційну структуру (відділи, цехи, склади, господарські служби і т.п.);
- перелік функцій, які виконуються в кожному підрозділі;
- відомості про технологічні процеси обробки управлінської та економічної інформації (документообіг, методи обліку і планування);
- відомості про матеріальні потоки і процеси їх обробки, включаючи наявні ресурсні обмеження.

Аналіз зібраної інформації проводиться для вирішення наступних завдань: визначити кількісні та якісні характеристики інформаційних потоків, отримати опис їх структури і місць обробки; уточнити обсяги виконуваних операцій і трудомісткість кожної з них; оцінити якість функціонування об'єкта і виявити проблеми, вирішення яких можливе засобами автоматизації; дослідити ринок програмного забезпечення на предмет наявності пропозицій інформаційних систем, проблеми які вирішуються. На основі проведеного аналізу формулюються попередні вимоги до ІС (з точки зору аналітиків і майбутніх користувачів), встановлюються обмеження допустимих витрат на її розробку і впровадження, оцінюється очікуваний економічний ефект. Все це викладається в звіті про виконану роботу і / або заявці на створення ІС (тактико-технічному завданні).

Отже, для більшості стратегічно-орієнтованих підприємств важливим є створення свого інформаційного ресурсу. Інформація як різновид національного ресурсу являє собою певну споживчу вартість, яка задовольняє потреби всіх сфер суспільного життя. Інформаційний продукт і послуга набувають значення стратегічного ресурсу економічного розвитку.

Перелік посилань:

1. Василенко В. А. Ткаченко Т. І. Стратегічне управління : навч. посібник. Київ : ЦУЛ, 2003. 396 с.

2. Стойловська О. М. Інформаційне забезпечення стратегічного управління та планування на підприємстві. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2012. № 4. Т. 3. С. 265–266.

ПРОЦЕДУРА БАНКРУТСТВА: НОВЕЛИ ЗАКОНОДАВСТВА

*Остапенко О.Г., канд. юрид. наук, доцент
Харківський національний автомобільно-дорожній університет*

18 жовтня 2018 року Верховною Радою України було прийнято Кодекс України з питань банкрутства, але Президентом він був підписаний 19 квітня 2019 р. Цей нормативний акт відповідно до його Перехідних та прикінцевих положень набирає чинності з 20 квітня 2019 р., а вводиться в дію через шість місяців з дня набрання чинності Кодексом, тобто з 20 жовтня 2019 р. Положення, що визначають створення електронної торгової системи та авторизації електронних майданчиків, вводяться в дію через три місяці з дня набрання чинності Кодексом, тобто з 20 липня 2019 р.

Пропонуємо проаналізувати окремі новели прийнятого Кодексу.

Кодексом, як і Законом України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» передбачено, що боржник зобов'язаний у місячний строк звернутися до господарського суду із заявою про відкриття провадження у справі у разі, якщо задоволення ви-

мог одного або кількох кредиторів призведе до неможливості виконання грошових зобов'язань боржника в повному обсязі перед іншими кредиторами (загроза неплатоспроможності), та в інших випадках, передбачених Кодексом. Однак Кодекс закріплює умови солідарної відповідальності керівника боржника. Так, у разі виникнення ознак банкрутства керівник боржника зобов'язаний надіслати засновникам (учасникам, акціонерам) боржника, власнику майна (органу, уповноваженому управляти майном) боржника відомості щодо наявності ознак банкрутства (ч. 2 ст. 4 Кодексу). Якщо керівник боржника допустив порушення цих вимог, він несе солідарну відповідальність за незадоволення вимог кредиторів. Питання порушення керівником боржника зазначених вимог підлягає розгляду господарським судом під час здійснення провадження у справі. У разі виявлення такого порушення про це зазначається в ухвалі господарського суду, що є підставою для подальшого звернення кредиторів своїх вимог до зазначеної особи (ч. 6 ст. 34 Кодексу).

Кодексом також передбачена субсидіарна відповідальність третіх осіб у зв'язку з доведенням боржника до банкрутства. Так, під час здійснення своїх повноважень ліквідатор має право заявити вимоги до третіх осіб, які відповідно до законодавства несуть субсидіарну відповідальність за зобов'язаннями боржника у зв'язку з доведенням його до банкрутства. Розмір зазначених вимог визначається з різниці між сумою вимог кредиторів і ліквідаційною масою. У разі банкрутства боржника з вини його засновників (учасників, акціонерів) або інших осіб, у тому числі з вини керівника боржника, які мають право давати обов'язкові для боржника вказівки чи мають змогу іншим чином визначати його дії, на засновників (учасників, акціонерів) боржника – юридичної особи або інших осіб у разі недостатності майна боржника може бути покладена субсидіарна відповідальність за його зобов'язаннями. Стягнені суми включаються до складу ліквідаційної маси і можуть бути використані

лише для задоволення вимог кредиторів у порядку черговості, встановленому Кодексом (ч. 2 ст. 61 Кодексу).

Отже, внаслідок невиконання обов'язку керівником боржника, у разі загрози неплатоспроможності, звернутися у місячний строк до господарського суду із заявою про відкриття провадження у справі про банкрутство боржника керівником якого є така особа, він несе солідарну відповідальність за зобов'язаннями боржника, керівником якого він є. Ліквідатор є особою, яка заявляє вимоги до третіх осіб, які відповідно до законодавства несуть субсидіарну відповідальність за зобов'язаннями боржника у зв'язку з доведенням його до банкрутства. Суб'єктами відповідальності тут можуть бути винні засновники (учасники, акціонери) боржника або інші особи, (керівник боржника), які мають право давати обов'язкові для боржника вказівки чи мають змогу іншим чином визначати його дії, на засновників (учасників, акціонерів) боржника – юридичної особи або інших осіб у разі недостатності майна боржника.

Кодексом (ч. 4 ст. 28 Кодексу) визначено підстави для відсторонення арбітражного керуючого від виконання повноважень господарським судом за клопотанням учасника провадження у справі або за власною ініціативою. Ними є: 1) невиконання або неналежне виконання обов'язків, покладених на арбітражного керуючого; 2) зловживання правами арбітражного керуючого; 3) подання до суду неправдивих відомостей; 4) відмова арбітражному керуючому в наданні допуску до державної таємниці або скасування раніше наданого допуску; 5) припинення діяльності арбітражного керуючого; 6) наявність конфлікту інтересів. Комітет кредиторів має право в будь-який час звернутися до господарського суду з клопотанням про відсторонення арбітражного керуючого від виконання повноважень незалежно від наявності підстав. За наявності підстав для відсторонення арбітражного керуючого від виконання повноважень або за клопотанням комітету кредиторів господарський суд протягом

14 днів постановляє ухвалу про відсторонення арбітражного керуючого від виконання повноважень.

Кодексом передбачено, що провадження у справі про банкрутство юридичної особи не підлягає зупиненню (ч. 17 ст. 39 Кодексу), що запобігає затягуванню провадження у справі про банкрутство і дотримання строків судових процедур.

Слід також наголосити на появі такої норми в законодавстві про банкрутство, яка передбачила можливість одночасного погашення боргів кредиторів з прощенням неустойки. Так, ч. 7 ст. 41 Кодексу закріпила, що боржник, власник майна (орган, уповноважений управляти майном) боржника, власник корпоративних прав боржника, а у випадках, передбачених законодавством, – третя особа протягом провадження у справі про банкрутство з метою погашення вимог кредиторів та закриття провадження у справі мають право задовольнити всі вимоги конкурсних кредиторів відповідно до реєстру вимог кредиторів, крім неустойки (штрафу, пені). Для одночасного погашення всіх вимог кредиторів арбітражний керуючий зобов'язаний надати особі, яка виявила намір погасити вимоги кредиторів, реєстр вимог кредиторів. У разі задоволення всіх вимог кредиторів, крім неустойки (штрафу, пені), господарський суд ухвалою закриває провадження у справі про банкрутство. Вимоги щодо неустойки (штрафу, пені) вважаються погашеними, про що господарський суд зазначає в ухвалі.

Ще одна новела стосується черговості погашення вимог кредиторів у разі пропущення 30-денного строку заявлення вимог. Так, згідно з ч. 1 ст. 45 Кодексу конкурсні кредитори за вимогами, що виникли до дня відкриття провадження у справі про банкрутство, зобов'язані подати до господарського суду письмові заяви з вимогами до боржника, а також документи, що їх підтверджують, протягом 30 днів з дня офіційного оприлюднення оголошення про відкриття провадження у справі про банкрутство. Відлік строку на за-

явлення грошових вимог кредиторів до боржника починається з дня офіційного оприлюднення оголошення про відкриття провадження у справі про банкрутство. Крім того, ч. 4 ст. 45 Кодексу закріплює, що для кредиторів, вимоги яких заявлені після закінчення строку, встановленого для їх подання, усі дії, вчинені у судовому процесі, є обов'язковими так само, як вони є обов'язковими для кредиторів, вимоги яких були заявлені протягом встановленого строку. Вимоги кредиторів, заявлені після закінчення строку, встановленого для їх подання, задовольняються в порядку черговості, встановленої Кодексом. Кредитори, вимоги яких заявлені після завершення строку, визначеного частиною першою цієї статті, є конкурсними, однак не мають права вирішального голосу на зборах та комітеті кредиторів. Якщо кредитор заявив вимоги після здійснення розрахунків з іншими кредиторами, то сплачені таким кредиторам кошти поверненню не підлягають. Конкурсні кредитори, вимоги яких заявлені після закінчення строку, встановленого для їх подання у зборах кредиторів боржника можуть брати участь із правом дорадчого голосу (ч. 1 ст. 48 Кодексу).

Новелами Кодексу є також норми про продаж майна боржника на аукціоні відбувається в електронній торговій системі (ст. 68 Кодексу), обов'язок ліквідатора здійснювати всю повноту дій, спрямованих на виявлення та повернення активів боржника (абз. 3 ч. 1 ст. 65 Кодексу), закриття провадження у справі про банкрутство, якщо господарським судом не встановлені ознаки неплатоспроможності боржника (ст. 90 Кодексу). У цьому випадку, закриття провадження з цієї підстави може відбутися на всіх стадіях провадження у справі про банкрутство (до та після визнання боржника банкрутом).

Істотним моментом у вдосконаленні законодавства у сфері банкрутства є поява інституту неплатоспроможності фізичної особи – підприємця і визнання його банкрутом (книга 4 Кодексу).

Таким чином, новий Кодекс України з процедур банкрутства істотно змінив нормативно-правове регулювання інституту банкрутства, що сприятиме подальшому вдосконаленню правозастосовчої діяльності та судової практики у цій сфері.

Перелік посилань:

1. Кодекс України з питань банкрутства. *Голос України*. 2019. 20 квіт. № 77.

ОСОБЛИВОСТІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА

*Перепелюкова О.В., канд. екон. наук, доцент
Новіченко О.І., здобувач вищої освіти
Харківський національний економічний університет
імені Семена Кузнеця*

В ринкових умовах господарювання механізм стратегічного управління сільськогосподарськими підприємствами перебуває на етапі становлення. Нестабільність зовнішнього середовища підприємств сприяє появі нових методів, систем і підходів до управління. На сьогодні більшість вітчизняних сільськогосподарських підприємств працюють у середовищі, що швидко змінюється та важко передбачається, саме тому гостро стоїть потреба використання у практичній діяльності методів стратегічного управління. Разом з тим, враховуючи низький рівень інформованості та заінтересованості в побудові й управлінні стратегічним розвитком аграрних формувань з боку керівництва, використання старих підходів до управління, практична реалізація стратегічного підходу в управлінні зовнішньоекономічною діяльністю в багатьох сільськогосподарських підприємств не здійс-

нюється взагалі. У більшості сільськогосподарських підприємств не здійснюється розробка ефективної системи стратегічного управління, а існує лише орієнтація на розмиті цілі. Рівень стратегічного управління зовнішньоекономічною діяльністю у сільськогосподарських підприємствах знаходиться на досить низькому рівні. У сучасних умовах його можна назвати задовільним, оскільки він забезпечує виживання господарств, проте, для подальшого розвитку аграрного сектору та їх розширеного відтворення керівництву підприємств необхідно головну увагу зосередити саме на стратегічному управлінні зовнішньоекономічною діяльністю підприємств. Це обумовлює актуальність дослідження [1].

Головним фактором розвитку будь-якого підприємства є правильно сформована керівництвом стратегія, яка дає можливість досягти чіткої поставленої мети. В умовах жорсткої конкуренції, яка посилюється на вітчизняному ринку сільськогосподарської продукції, коли непрофесійні дії керівництва можуть коштувати великих втрат, а в окремих випадках і банкрутства підприємства, поволі проходять часи інтуїтивного ухвалення рішень на основі суб'єктивного вибору напрямів і шляхів розвитку учасників ринку. Все частіше жорстко ставиться проблема вибору чіткої та погодженої стратегії, політики стратегічного управління і планування як для кожного підприємства окремо, так і для галузі в цілому.

Стратегічне управління зовнішньоекономічною діяльністю сільськогосподарського підприємства – це сукупність заходів з попереднім аналізом сильних і слабких сторін, а також внутрішнього та зовнішнього середовища сільськогосподарського підприємства, направлених на реалізацію обґрунтовано поставлених завдань, пов'язаних з високою ефективністю діяльності даного підприємства, що здійснюється на інноваційній основі та з покращенням соціальної сфери на селі. Одним з напрямів стратегічного управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємств

тва є аналіз конкурентів [2]. Аналіз дій конкурентів полягає у виявленні стратегічних і тактичних цілей, якими вони керуються. Отримана інформація дозволить підприємству коректно спрогнозувати можливі дії суперників, що їх останні можуть прийняти у відповідь на маркетингові акції. У процесі розробки конкурентної стратегії важливим є аналіз цільового ринку, котрий можна розділити на наступні етапи: сегментація; визначення ємкості, тенденції розвитку, позиції організації; аналіз потреб; побудова профілю покупців; визначення умов обслуговування.

Стратегічне планування необхідно розглядати з погляду впливу його на майбутній успіх підприємства. Необхідним є визначення ключових чинників успіху аграрного підприємства в цілому [3]. Необхідним є передбачення стійкості підприємства до ризиків, поліпшення якості продукту, розширення ринків збуту, зменшення собівартості. Обслуговуючі підприємства повинні звернути особливу увагу на спектр послуг, можливість їх вдосконалення та оплату. Важливим етапом роботи підприємства, що здійснює зовнішньоекономічну діяльність, є вибір каналів дистрибуції. Для збуту своєї продукції підприємства можуть використовувати міжнародну оптову й роздрібну торгівлю. Аналіз вітчизняного досвіду свідчить, що впродовж останніх років сільськогосподарські підприємства України практично не використовують такий потужний маркетинговий засіб, як міжнародна фірмова торгівля. Важливу роль в управлінні збутом продукції підприємств відіграють критерії вибору каналу її розподілу. До найбільш поширених критеріїв вибору каналів збуту, які використовують при обґрунтуванні стратегії розподілення, належать: витрати, зокрема, оплата поточної діяльності посередників; контроль фірми за діяльністю посередника і, відповідно, його контроль за станом охоплення ринку. У міжнародній практиці

сукупність цих критеріїв дістала назву концепції «ЗС» збуту: cost – витрати, control – контроль, coverage – охоплення.

Для розробки стратегічного управління зовнішньо-економічною діяльністю необхідний комплексний аналіз діяльності підприємства [4]. Він включає фінансово-економічний аналіз, який чітко виявить внутрішні можливості підприємства, а також аналіз зовнішнього середовища: постачальників, конкурентів, споживачів. Після проведення аналізу економічної діяльності підприємства складається перелік стратегічних заходів, тобто, система стратегій з розрахунком вірогідності їх запровадження задля досягнення загальної мети.

Таким чином, на основі проведеного дослідження було встановлено, що стратегія являє собою набір рішень, що в перспективі забезпечать вихід підприємства на нові ринки збуту та дадуть змогу визначити можливі шляхи негативного впливу та вжити заходів щодо їх запобігання. Для того щоб сформувати та реалізувати стратегію розвитку зовнішньоекономічної діяльності, підприємству необхідно врахувати фактори зовнішнього та внутрішнього середовища і чинники, що впливають на стратегію. Ефективна експортна стратегія дасть підприємству змогу адаптуватися до зовнішнього середовища та забезпечити конкурентні переваги у сферах, де є найбільші шанси на успіх.

Перелік посилань:

1. Головня Ю. І. Організація стратегічного управління на підприємствах перероблення сільськогосподарської продукції. *Агросвіт*. 2010. № 6. С. 32–36.
2. Легеца Д. Г. Конкурентоспроможність сільськогосподарських підприємств : монографія. Київ : ННЦ ІАЕ, 2011. 396 с.
3. Маталка С. Ф. Управління ефективністю зовнішньоекономічної діяльності підприємств : монографія. Луганськ : Ноулідж, 2011. 210 с.
4. Лупенка Ю. О., Месель-Веселяка В. Я. Стратегічні напрями розвитку сільського господарства України на період до 2020 року. Київ : ННЦ ІАЕ, 2012. 182 с.

МІЖНАРОДНО-ЕКОНОМІЧНИЙ ДОГОВІР У СИСТЕМІ МІЖНАРОДНОГО ЕКОНОМІЧНОГО ПРАВА

*Перунова О.М., канд. юрид. наук, доцент
Харківський національний автомобільно-дорожній університет*

Збільшення інтернаціональних зв'язків міжнародного товариства – держав, міжнародних міжурядових і неурядових організацій, корпорацій, у тому числі створення і діяльність багатонаціональних корпорацій, спілкування між індивідами приводить до розширення сфери міжнародно-правового регулювання [1].

Сучасність міжнародних відносин між держава, глобалізація та інтеграція формування спільного ринку економічної свободи сприяє все більшому вивченню проблематики взаємозв'язку міжнародних економічних категорій, серед яких одним із основних є складання та оформлення міжнародних економічних договорів між державами.

Система міжнародних норм і принципів, яка регулює відносини між державами і міжнародними організаціями, процес організації і здійснення міжнародного економічного співробітництва становить самостійну галузь міжнародного публічного права – міжнародного економічного права. Де міжнародний договір уявляє зовнішній прояв міжнародних відносин у сфері міжнародних економічних відносин між державами.

Між міжнародним договором розуміють добровільну угоду між двома або кількома рівноправними державами чи міжнародними організаціями щодо їх взаємних прав і обов'язків. Їх укладення безперечно впливає на ефективність економічного розвитку, задоволення суспільних потреб народного господарства і населення відповідної країни, розширює можливості співпраці на взаємовигідній основі.

Історично, так склалося, що саме поняття договору виникло, ще у Римській Імперії у Законах XII таблиць у

II столітті до н.е.(поняття зобов'язального права). Потім шляхом рецепції римського права трансформувалось і поширилось на усю Європу, і потім при Наполеоні у 1804 р., поняття договору остаточно закріпилося у міжнародних економічних відносинах того часу.

Немає необхідності доводити, що відокремлення економіки будь – якої країни від світового господарства не сприяє її соціально – економічному розвитку, зростанню добробуту людей. Міжнародний економічний договір слід розглядати не лише, як правову форму відповідних економічних зв'язків між різними країнами, а також як джерело міжнародного економічного права, а й як основне джерело зобов'язань, що впливають з міжнародних економічних договорів. Його слід також розглядати, як інструмент виявлення волі сторін, відповідно до чого встановлюються, змінюються або припиняються відносини, пов'язані із зобов'язаннями [2].

Отже, специфіка цього міжнародного економічного права, зобов'язального права у тому, що воно виникає з різноманітності предметів, які лежать в основі цих відносин, а саме договори в галузі торгівлі, фінансів, транспорту, промислового й сільськогосподарського співробітництва, науково – технічного прогресу та ін..

Тому, можливо зробити висновок, що міжнародні економічні відносини уявляють собою дуже складну систему зобов'язального права, яке засновується на складанні міжнародного економічного договору у різній сфері, і тому дуже важко регулюється і має у своїй основі елементи звичаєвого права.

Серед нормативних актів в Україні, за допомогою яких можливо регулювати складення міжнародних економічних договорів є Закон України від 29 червня 2004 р. «Про міжнародні договори України». Одним із найважливіших нормативних актів, який регулює зовнішньоекономічну діяльність, є Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16 квітня 1991 р.

Безперечно національна правова система повинна підтримувати формування міжнародних економічних відносин за допомогою законодавчої бази, але інтеграція і глобалізація застосування загальних правил використання міжнародних правових норм різних держав при підписанні різних контрактів диктує нам уніфікацію і максимальне приближення до міжнародної правової системи інших держав (Європейського Союзу) при укладанні цих мирових взаємовигідних зв'язків.

Міжнародні договори (угоди) мають першочергове значення у справі організації міжнародного співробітництва у політичній, економічній, соціальній, культурній та гуманітарних сферах. До міжнародно-правових актів, що стосуються укладення міжнародних договорів між державами, а також між державами та міжнародними економічними організаціями, належать Віденська конвенція про право міжнародних договорів від 23 травня 1969 р. [3] та Віденська конвенція про право договорів між державами та міжнародними організаціями від 21 травня 1986 р. [4]

Згідно з Конвенцією [3], під договором слід розуміти міжнародну угоду, яка укладена між державами у письмовій формі і регулюється міжнародним правом, незалежно від того, міститься така угода в одному, двох чи кількох взаємозв'язаних між собою документах, а також незалежно від її назви.

Тобто, кожна держава наділена правоздатністю укладати договори. Від її імені можуть укладати договори особи, які уповноважені на це. До них належать глави держав, глави урядів, міністри закордонних справ, глави дипломатичних представництв, представники, які уповноважені державами представляти їх на міжнародних конференціях або міжнародних організаціях.

Тексти та зміст договорів приймаються за згодою всіх держав, які беруть участь у його складанні, Якщо ж договір приймається на міжнародній конференції, то за нього повинно проголосувати дві третини держав, які при-

сутні на ній і беруть участь у голосуванні. Згода держави на обов'язковість для неї договору може бути виражена підписанням договору, обміном документами, які становлять договір, його ратифікацією. Прийняттям, затвердженням, приєднанням до нього, або іншим способом.

Договір набирає чинності, як правило, у порядку і строк, який передбачено у ньому, або погоджено між державами, що брали участь у переговорах.

Кожен чинний міжнародний договір є обов'язковим для його учасників і повинен ними добросовісно виконуватися. Держава учасник договору не може посилається на положення свого внутрішнього права для виправдання невиконання цього договору, але договір може бути змінений за згодою його учасників.

Але, міжнародні договори можуть бути визнані не дійсними, це можливо у тих випадках, коли вони були укладені внаслідок помилки, обдурювання, підкупу представника держави або міжнародної організації, їх примусу, погрози силою або шляхом її застосування. Договір також є не чинним, якщо на момент укладення його він суперечить нормі загального міжнародного права.

Припиняються ці міжнародні відношення за згодою його учасників або відповідно до положень договору, а також у зв'язку з денонсацією або виходом із договору. Крім того, підставою для або виходу з нього є неможливість його виконання, якщо ця неможливість є наслідком безповоротного зникнення або знищення об'єкта, який необхідний для виконання договору.

Таким чином, одною з важливіших умов успішності держави у міжнародних економічних відносинах є практичні навички і вміння у складанні правильного міжнародного економічного контракту (договору). Держава повинна домагатися розумного поєднання своїх інтересів з інтересами іншої країни, що певним чином буде сприяти майбутнім взаємовигідним відносинам і виконання цієї міжноро-

дної згоди закріпить позицію України, яка державу стабільності у економічній міжнародній співпраці.

Міжнародні економічні договори мають надзвичайно важливе значення як для економіки країн, що беруть у них участь, так і для світового господарства в цілому.

Перелік посилань:

1. Черкес М. Ю. Міжнародне право : підручник. 5-те вид., випр. і доп. Київ : Знання, 2006. 397 с.

2. Міжнародне економічне право : підручник. вид. 2-ге, перероб. і доп. Київ : КНЕУ, 2003. 311 с.

3. Віденська конвенція про право міжнародних договорів від 23 травня 1969 року. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_118

4. Віденська конвенція про право договорів між державами та міжнародними організаціями або між міжнародними організаціями. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_a04

СУЧАСНИЙ СТАН ТЕХНІКО-ТЕХНОЛОГІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ЧЕРКАСЬКОЇ ОБЛ.

*Плигач К.Д., аспірант
Черкаський державний технологічний університет*

Матеріально-технічні ресурси, які є базою техніко-технологічного потенціалу, значним чином впливають на масштаби та вектори розвитку сільськогосподарського виробництва та конкурентоспроможність і ефективність функціонування галузі в цілому. Під впливом неузгодженості амортизаційної політики та потреб сільськогосподарських товаровиробників у відтворенні основних засобів, а також суттєвого спаду інвестиційної діяльності, в умовах сьогодення, рівень матеріально-технічного забезпечення залишається недостатнім, що й надає обраній темі актуальності.

Серед сільськогосподарських підприємств Черкаської обл. простежується пряма залежність між зміною обсягу освоєних капітальних інвестицій та витратами на ремонт техніки і обладнання (рис. 1).

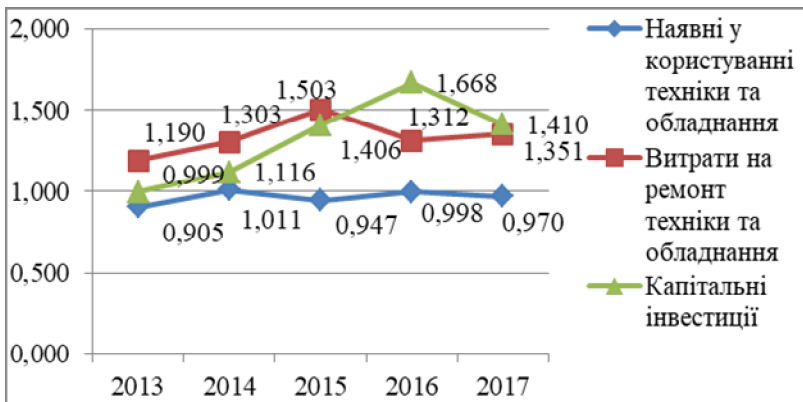


Рис. 1. Динаміка індексу зростання показників технічного оснащення сільськогосподарських підприємств Черкаської обл. за 2013-2017 рр., %

Джерело: складено автором за даними [1]

Значення темпів щорічного зростання обсягу освоєних капітальних інвестицій у галузі (зокрема, 59,5 % інвестицій по області у 2017 р. спрямовано на модернізацію та оновлення транспортних засобів, машин та обладнання) у 2016 та 2017 рр. перевищує значення темпів зростання витрат на ремонт сільськогосподарської техніки та обладнання. Однак, чисельність наявної у користуванні сільськогосподарських підприємств регіону техніки має тенденцію до щорічного скорочення, що демонструє зниження технічної оснащеності виробництва.

Сільськогосподарськими підприємствами області у 2017 р. списано близько 2 % наявного обладнання, а закуплено лише близько 6 % [1]. Тому, для підвищення техніко-технологічного потенціалу галузі сільського господарства важливим є уповільнення процесу списання машинно-транспортного парку при стимулюванні відновлення та збереження кількісного складу наявного обладнання, зок-

рема, завдяки здійсненню відновлювальних ремонтів разом з модернізацією сільськогосподарської техніки. Це сприятиме зменшенню її експлуатаційного вибуття та збільшенню терміну використання [2, с. 146].

За останні роки відбувається зниження рівня технічного забезпечення сільськогосподарських підприємств області у галузі рослинництва. У середньому на 1 тис. га посівних площ, що перебувають у користуванні юридичних осіб, припадає 50 одиниць техніки, що, для порівняння, на 5 % менше порівняно з 2013 р. Основним чином це відбулося під впливом зменшення кількості бурякозбиральних і кукурудзозбиральних машин (на 48 % та 31 % відповідно), вантажних автомобілів (на 23,8 %) та борон (на 23,7 %). Збільшення навантаження на одиницю устаткування спричиняє зростання тривалості збору урожаю і, як наслідок, підвищення втрат.

При цьому, лише 4,6 % домогосподарств області мають техніку для здійснення сільськогосподарських робіт, що значно нижче середнього значення по Україні (19 % за результатами 2017 р). До того ж, це переважно техніка, яка використовується у галузі рослинництва: трактор (52,1 % зазначеної категорії домогосподарств), плуг (51 %), борона (38,7 %). Це пояснюється виробничою зорієнтованістю господарств населення, які забезпечують 23,2 % обсягу продукції рослинництва у регіоні [1].

Рівень технічного оснащення за останні роки погіршується і у галузі тваринництва Черкаської обл. (зокрема, птахівництва). У галузях м'ясного та молочного скотарства спостерігається протилежна тенденція. Так, у 2017 р. на 1 тис. голів рогатої худоби та свиней припадає майже 2 одиниці техніки, що на 33,78 % більше порівняно з 2013 р. У галузі молочного скотарства аналогічний показник складає майже 26 одиниць техніки на 1 тис. голів худоби, що на 9,75 % більше за 2013 р. Однак, дане зростання відбулося на фоні скорочення як поголів'я молочної худоби, так і зменшення доїльних установок у користуванні підприємств.

Не зважаючи на підвищення рівня технічного забезпечення галузі м'ясного скотарства, сформована технічна база використовується не ефективно, на що вказує зниження фондівіддачі на 8,62 % за аналізований період. Парадоксальним є зростання обсягу освоєних капітальних інвестицій у галузі (значна частина яких спрямовується на оновлення машин та обладнання) та перевищення частки закупленого обладнання над списаним, при одночасному зниженні ефективності його використання (особливо у галузі свинарства, де обсяг вирощеної свинини за 2014-2017 рр. скоротився майже на 5 %) [1]. Причиною цього є наявність на підприємствах значної кількості зношеної техніки, серед якої поява нового та продуктивного обладнання, через недостатню його питому вагу у загальному обсязі, не викликає очікуваного ефекту.

Отже, проведене дослідження статистичних даних, які характеризують рівень технічного оснащення сільськогосподарської галузі Черкаської обл., дозволяє зробити висновок про недостатній рівень використання техніко-технологічного потенціалу галузі. Для подолання зазначеного важливим є забезпечення уповільнення процесу списання машинно-транспортного парку при стимулюванні відновлення та збереження кількісного складу наявного обладнання. Це сприятиме скороченню її експлуатаційного вибуття та збільшенню терміну використання і, як наслідок, покращення фінансових показників діяльності сільськогосподарських виробників.

Перелік посилань:

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України : веб-сайт. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>
2. Ішук С. М. Машинно-тракторний парк сільськогосподарських підприємств: стан та використання. *Вісник ЖНАЕУ*. 2011. № 1, т. 2. С. 143–150.

СКЛАДОВІ ТА ПРОБЛЕМИ ПРОВЕДЕННЯ ДЬЮ ДІЛІДЖЕНСУ В УКРАЇНІ

Полінкевич О.М., д-р екон. наук, професор

Романюк А.Ю., здобувач вищої освіти

*Східноєвропейський національний університет
імені Лесі Українки, м. Луцьк*

В умовах циклічного розвитку економіки підприємства для того, щоб зберегти або відновити свої позиції на ринку, змушені здійснювати операції зі злиття і поглинання. Тому для підприємства як потенційного покупця постає питання щодо визначення його реального стану. Для збору повної, достовірної та об'єктивної інформації про фінансовий стан, ринкової позиції і правового статусу компанії-контрагента можна використовувати спеціальну процедуру комплексної перевірки під назвою «due diligences».

«Due diligences» – це процедура формування об'єктивного уявлення про об'єкт інвестування, що має інвестиційні ризики, незалежну оцінку об'єкта інвестування та інші чинники.

Найчастіше виділяють п'ять основних складових «due diligence» [1; 2]:

– фінансовий аналіз (Financial due diligence) – концентрує увагу на здатності приносити дохід. Інколи він проводиться одночасно з аудитом;

– податковий аналіз (Tax due diligence) проводиться з метою оцінювання податкового навантаження, а також для виявлення можливості оптимізації податкового тягаря;

– аналіз правових аспектів комерційної діяльності (Legal due diligence) направлений на перевірку діяльності відповідно до нормативних актів у сфері цивільного, трудового права, а також інших законів;

– аналіз інформаційного забезпечення (IT due diligence);

– аналіз екологічної безпеки, де проводиться аналіз впливу на довкілля (Environmental due diligence), у рамках якого визначаються й оцінюються ризики, пов’язані із забрудненням довкілля і з природоохоронними діями уряду.

Однією з головних проблем проведення «due diligence» в Україні є те, що її часто сприймають за звичайний аудит. Основною відмінністю «due diligence» від аудиту є те, що «due diligence» оцінює не тільки основні засоби компанії, її ліквідність, а й позицію компанії на ринку, її «брендовість», перспективи розвитку і здатність приносити реальні доходи [1].

Надання послуги «due diligence» вимагає залучення значних ресурсів: трудових, фінансових, матеріальних тощо, дозволить підприємствам вийти на нові ринки діяльності, що досить добре в посткризовий період. Тому «due diligence» є новою ланкою у процесах злиття і поглинання та в діяльності суб’єктів господарювання загалом.

При проведенні «due diligence» слід враховувати таке: результати дослідження є дійсними виключно на дату аналізу, не можуть бути використані інакше, ніж відповідно до цілей і завдань, викладених у договорі між замовником та виконавцем даної перевірки, виконавець не несе відповідальності за рішення, які були прийняті замовником, згідно інформації про результати дослідження.

Перелік посилань:

1. Назаренко І. М., Орехова А. Л. «Дью ділідженс»: сутність, призначення та послідовність проведення. *Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету*. Економічні науки. 2011. Вип. 20, ч. 1. С. 360–366.

2. Сітарчук А. Ю. Сутність due diligence і можливості використання в Україні. *Вісник університету банківської справи Національного банку України*. 2013. № 1 (16). С. 267–269.

ІНТЕГРАЦІЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ В СИСТЕМУ ФІНАНСОВОГО УПРАВЛІННЯ КОМПАНІЄЮ

*Притуляк Н.М., канд. екон. наук, доцент
ДВНЗ «Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана»*

В умовах бурхливого розвитку високих технологій та стрімкого збільшення на ринку наукомістких товарів індивідуальне лідерство у все більшій мірі стає наслідком ефективного використання унікальних за своєю природою ресурсів нематеріального характеру, що складають основу так званого інтелектуального капіталу. З цих причин системне дослідження процесу його формування, нагромадження та ефективного використання набуває все більшої актуальності для активізації нематеріальних факторів зростання ринкової вартості вітчизняних підприємств.

Розглядаючи процес управління інтелектуальним капіталом, можна зробити висновок про те, що питання формування та використання його активів¹, а також визначення ступеня їх впливу на ефективність функціонування підприємницької структури та її економічне зростання визначають основний зміст відповідної підсистеми фінансового менеджменту. Остання передбачає створення та розвиток внутріфірмової системи управління інтелектуальними активами, забезпечення умов для її ефективного функціонування, оцінку її результативності та пошук шляхів подальшого удосконалення процесу управління цим унікальним ресурсом. Здійснення управління інтелектуальними акти-

¹ Не всі елементи інтелектуального капіталу є власністю компанії (виключення складають, наприклад, некодифіковані знання, що належать працівникам), а тому, інтелектуальний капітал не можна ототожнювати з інтелектуальними активами.

вами підприємства має бути підпорядковано довгостроковим цілям його розвитку, які мають бути сформульовані з урахуванням сучасного стану його ресурсної бази, положення на ринку, товарного асортименту тощо.

Управління інтелектуальним капіталом передбачає сукупність дій і заходів, спрямованих на забезпечення процесів формування, розвитку і використання інтелектуальних активів підприємства, а також мотивацію процесів їх накопичення і примноження. Ефективне управління інтелектуальними активами надає реальну можливість суттєво підвищити безпеку, конкурентоспроможність, ринкову вартість і доходність бізнесу, відкрити нові перспективи його динамічного росту і розвитку. В цьому зв'язку метою управління цими унікальними цінностями компанії є досягнення максимального результату від використання інтелектуальних активів при мінімізації витрат, що виникають на різних стадіях їх утворення.

Задачі управління інтелектуальним капіталом в цілому включають: створення атмосфери інноваційної сприйнятливості, забезпечення розвитку працівників, спонукання їх мотивації до накопичення та примноження інтелектуальних активів; створення, оцінку та включення інтелектуальних активів в структуру капіталу підприємства; розробку та розвиток внутріфірмових механізмів їх використання; а також здійснення ефективної комерціалізації інтелектуальних продуктів.

Виділяють два основних напрями управління інтелектуальним капіталом: управління формуванням та управління використанням (комерціалізацією) інтелектуальних активів [1, с. 72].

Інтелектуальний капітал, як і фізичний, створюється і нагромаджується завдяки інвестиціям. Нелінійність взаємодії компонент даного феномену потребує комплексних

зусиль для його нарощення. Унаслідок того, що жодна із складових інтелектуального капіталу не спроможна замінити будь-який інший його елемент, вкладення коштів має здійснюватися у відповідності із структурою даного феномену, щоб обумовити можливість досягнення синергетичного ефекту.

Формування інтелектуального капіталу – це процес творення продуктивних здібностей людини за допомогою інвестицій у конкретні процеси її життєдіяльності. До інвестицій в інтелектуальний капітал відносять кошти, які компанія вкладає у знання, уміння, навички, професійну підготовку та підвищення кваліфікації своїх робітників; в зміцнення їх здоров'я та вирішення певних соціальних питань, а також в розвиток системи мотивації і стимулювання творчої, ініціативної праці. Саме ці параметри формують як рівень інноваційної активності персоналу, так і інші результати його інтелектуальної діяльності. Активізація останньої необхідна для безперервного генерування технічних і технологічних ідей; створення нових методик вивчення ринку; технологій отримання, обробки та аналізу інформації; удосконалення процедур управління потоками різноманітних ресурсів; механізмів стимулювання працівників і т. ін. Все це в кінцевому підсумку приводить до прирощення інтелектуальних активів, подальше використання яких обумовлює виникнення конкурентних переваг компанії.

Управління комерціалізацією інтелектуальних активів передбачає забезпечення умов для отримання максимальної вигоди від включення інтелектуальних активів в економічний оборот. Це, перш за все, передбачає розробку фінансової стратегії і визначення напрямків використання інтелектуальних активів.

Особливий характер створення інтелектуальної продукції обумовлює наявність наступних складнощів управління активами інтелектуального капіталу підприємства: необхідність підготовки висококваліфікованих працівників для наукових, виробничих та управлінських процесів; потреба в значних інвестиціях в процесі створення інтелектуальних активів; складність визначення ринкової вартості конкретних інтелектуальних активів, а також їх внеску у формування вартості кінцевого продукту; необхідність координації чисельних функцій управління інтелектуальними активами в процесі створення і виробництва наукомісткої продукції; складність визначення тривалості її життєвого циклу; динамічність інноваційних процесів, що обумовлюють швидке оновлення всіх видів інтелектуальних активів і внесення постійних коригувань в системи забезпечення процесу управління інтелектуальними активами; проведення патентування об'єктів інтелектуальної власності, збереження виключних прав і забезпечення заходів запобігання несумлінній конкуренції; необхідність інформатизації бізнес-процесів, в т.ч. створення розгалужених баз даних, які дозволяють контролювати процес управління інтелектуальними активами; висока ступінь ризику при прийнятті рішень в галузі управління інтелектуальними активами.

Перелік посилань:

1. Лукичева Л. И., Егорычев Д. Н. Внутрифирменное управление интеллектуальными активами. Москва : ООО «Омега-Л», 2014. 192с.

МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ ВНЕШНЕ- ТОРГОВОГО АППАРАТА ПРЕДПРИЯТИЯ

Сарыева А., соискатель высшего образования

Базарова З., соискатель высшего образования

Научный руководитель: Болдовская Е.П., канд. экон. наук, доцент

*Харьковский национальный автомобильно-дорожный
университет*

Важной проблемой эффективной организации экспортной деятельности предприятия является формирование адекватного масштабам, специфике и формам ее осуществления внешнеэкономического аппарата. При этом для оценки степени соответствия последнего поставленным целям и задачам необходимо наличие релевантного методического обеспечения.

В настоящее время методические аспекты оценки эффективности экспортной деятельности предприятия в научной экономической литературе выделены достаточно широко, в то же время проблеме оценки эффективности организации экспортной деятельности, т.е. результативности работы внешнеторгового аппарата предприятия, уделено недостаточно внимания. Ввиду отсутствия единой общепринятой методики оценки эффективности работы организационной структуры управления экспортной деятельностью (ОСУЭД), на предприятиях разрабатываются собственные критерии. Нередко такая оценка ограничивается анализом только одних показателей сбыта экспортной продукции – денежного потока от реализации, рентабельности отдельных видов продукции, доходов от экспортной деятельности. Такая оценка не в полной мере отражает цели и задачи, поставленные перед экспортной службой предприятия. Изложенное указывает на необходимость и актуальность дальнейшего совершенствования методиче-

ского подхода к оценке эффективности работы ОСУЭД предприятия.

В качестве аналитических показателей для оценки эффективности работы внешнеэкономического аппарата предприятия могут выступать показатели, источниками формирования которых являются такие структурные подразделения (бюро) экспортной службы, как маркетинговое бюро, бюро сбыта, валютно-финансовое бюро, бюро транспортного обеспечения экспорта, бюро таможенного обеспечения экспорта, бюро по решению торговых споров [1-2].

В частности, для характеристики работы маркетингового бюро экспортной службы предлагается использовать следующие показатели:

- коэффициент качества составления прогнозов и планов по объемам продаж экспортной продукции;
- коэффициент качества составления прогнозов и планов по ценам на экспортную продукцию.

Для характеристики работы бюро сбыта предлагается использовать следующие показатели:

- количество заключенных договоров на поставку экспортной продукции;
- объем поставки по каждому договору в натуральном и стоимостном измерении;
- доля «дорогих» контрактов в общем объеме заключенных договоров;
- количество не возобновленных договоров.

Для характеристики работы валютно-финансового бюро предлагается использовать следующие показатели:

- средний срок оформления контрактов на поставку экспортной продукции;
- эффективность разработанных схем валютно-финансового обеспечения экспортной деятельности предприятия.

Для характеристики работы бюро транспортного и таможенного обеспечения предлагается использовать следующие показатели:

- расходы на транспортировку и таможенное оформление экспортных поставок;
- количество не поставленной в срок продукции;
- эффективность разработанных схем транспортировки продукции;
- средняя продолжительность таможенного оформления экспортных поставок.

Для характеристики работы бюро по решению торговых споров предлагается использовать следующие показатели:

- доля торговых споров, решенных в пользу предприятия;
- сумма полученных штрафов за нарушение договорных обязательств со стороны партнеров предприятия;
- суммы квот на поставки экспортной продукции по сравнению со среднеотраслевыми.

Отметим, что описанные показатели характеризуют функционирование подразделений внешнеэкономического аппарата предприятия по отдельности. Оценку его эффективности в целом предлагается проводить на основе расчета интегрального показателя эффективности работы организационной структуры управления экспортной деятельностью предприятия, значение которого определяется как произведение следующих частных показателей:

- коэффициент качества составления планов по объемам продаж экспортной продукции;
- коэффициент качества составления планов по ценам на экспортируемую продукцию;
- коэффициент выполнения плана по заключению экспортных контрактов;
- доля «дорогих» контрактов в общем их количестве;

- доля возобновленных контрактов в общем их количестве;
- доля поставленной в срок продукции в общем количестве экспортной продукции;
- коэффициент выполнения штрафных санкций;
- коэффициент резервирования квот;
- доля выигранных торговых споров.

Интерпретация значения интегрального показателя эффективности работы ОСУЭД предприятия такова: если значение показателя больше единицы, то ОСУЭД эффективна, если меньше единицы – неэффективна. При этом, чем выше положительная оценка – тем лучше организована экспортная деятельность предприятия.

Таким образом, использование предложенного методического подхода для анализа эффективности организации экспортной деятельности предприятия позволит оценить качество работы его внешнеэкономического аппарата и может служить основой для принятия обоснованных управленческих решений в сфере кадровой политики экспортной службы и организации управления экспортной деятельностью в целом. Отметим также, что предложенную методику оценки эффективности работы собственной экспортной службы предприятия целесообразно применять при незначительной роли посредников в реализации экспортной продукции или самостоятельном выходе предприятия на внешние рынки.

Перечень ссылок:

1. Барышева Е.А. Определение направлений повышения эффективности внешнеэкономической деятельности предприятий. *Российское предпринимательство*. 2013. № 12 (234). С. 32–38.

2. Дем'янченко А. Г. Оцінка ефективності організаційної структури експортної діяльності. *Механізм регулювання економіки*. 2009. № 1. С. 130–137.

ФОРМУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ ТОВАРНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА НА ЗАРУБІЖНИХ РИНКАХ

*Севрук І.М., канд. екон. наук
Київський національний торговельно-економічний університет*

В умовах жорсткої конкуренції між підприємствами на міжнародному ринку розробка і реалізація маркетингової політики традиційними методами не здатна відобразити в повній мірі особливості функціонування підприємств в сучасних ринкових умовах. Необхідність вирішення цієї проблеми пов'язана з підготовкою методичних підходів до розробки маркетингової політики, здатної враховувати особливості функціонування підприємств на міжнародному ринку.

Товарна політика підприємства займає одне з центральних місць в управлінських рішеннях щодо маркетингових заходів, навколо якого формуються інші рішення, пов'язані з якістю, асортиментом, розповсюдженням товару, умовами його придбання, методами просування від виробника до кінцевого споживача [1].

Основою формування маркетингової товарної політики підприємства щодо зарубіжних ринків виступає виробнича програма, тобто сукупність всіх товарних ліній, вироблених підприємством-суб'єктом ЗЕД. При формуванні товарної політики підприємства-суб'єкта ЗЕД необхідно враховувати, на яку групу споживачів на кожному конкурентному ринку воно орієнтуватиметься. З огляду на це, до стандартного алгоритму формування товарної політики обов'язково включаються наступні елементи, які дозволяють максимально наблизити її до стратегічних цілей підприємства: обґрунтування оптимального асортименту у відповідності з попитом населення, розробку структури асортименту, організацію ефективних господарських зв'язків з постачальниками обладнання і комплектуючих і, зокрема, постачальниками на зовнішніх ринках.

Розглядаючи процес формування товарної політики як головний елемент системи міжнародного маркетингу, необхідно відзначити, що важливу роль у забезпеченні результативності товарної політики відіграє не лише ретельне обґрунтування доцільності включення до асортименту кожної з товарних груп, але і моніторинг ефективності продажу товарів та оцінка динаміки даного показника в часі та просторі. Це ще раз вказує на те, що процес формування товарної політики є перманентним і вимагає постійного корегування відповідно до ринкової ситуації [2].

Розробка товарної політики підприємств, зорієнтованих не лише на внутрішній, але і на зовнішні ринки – це один з найскладніших процесів господарської діяльності. Формування товарної політики – це реалізація комплексу функцій управління, тобто планування, організація та контроль за процесом виробництва з метою забезпечення найбільш повного задоволення попиту населення в певний період часу [2].

Процес формування товарної політики є динамічним, оскільки асортимент підприємства є відображенням конкурентної ситуації на ринку. Забезпечення умов для досягнення запланованого обсягу товарообороту значною мірою залежить від ефективності асортиментної політики торговельного підприємства з підбору для реалізації окремих видів та різновидів товарів, планування та регулювання асортиментної структури товарообороту. Формування оптимального асортименту, що сприяє оптимізації та збереженню бажаного прибутку на довгостроковий період, дуже актуально для підприємств, які намагаються сьогодні бути конкурентоспроможними [3].

Оновлення продукції або впровадження інновацій у товарному асортименті відбувається у напрямі диференціації та диверсифікації. Диференціація товару являє собою процес розробки ряду істотних модифікацій товару, які роблять його відмінним від товарів-конкурентів. Диференціація заснована на поліпшенні привабливості товару за рахунок його розмаїтості. Концептуально диференціація – це

розробка різних варіантів товарної пропозиції на двох рівнях: між конкурентами по однотипних товарах і між товарами одного виробника, орієнтованими на різні сегменти ринку.

Таким чином, товарна політика – це складова маркетингової діяльності підприємства, спрямована на розвиток асортименту, створення нових товарів, виключення з виробничої програми товарів, які втратили споживчий попит, поліпшення упаковки товару, розробку яскравого найменування і виразного товарного знаку. З урахуванням особливостей кожного окремого виду продукції неможливо виробити єдиний підхід щодо формування стратегії, тактики та структури товарної політики. Зазвичай, до основних її складових відносять: планування і розроблення нової продукції; управління життєвим циклом товару; визначення оптимального асортименту продукції; формування та реалізацію стратегій упаковки і дизайну товарів; сервісне обслуговування; створення та підтримання стійкого позитивного іміджу продукції. Сучасні тенденції в розвитку споживчого ринку показують, що звичні та стандартні для більшості підприємств підходи до формування маркетингової товарної політики виявляються недієвими та застарілими, що вимагає нових маркетингових підходів і напрямів в реалізації маркетингової політики підприємства-суб'єкта ЗЕД. Зазначене дозволить виявити різноманіття внутрішніх взаємозв'язків та сприятиме розвитку інноваційних тенденцій у формуванні успішної маркетингової товарної політики підприємства на міжнародній арені.

Перелік посилань:

1. Калініченко О. О. Формування маркетингової товарної політики підприємства в сучасних економічних умовах. *Економіка. Управління. Інновації*. 2017. Вип. № 1 (20). URL: nbuv.gov.ua/j-pdf/eui_2017_1_2.pdf

2. Міжнародний маркетинг : підручник / за ред. А.А. Мазаракі, Т.М. Мельник / Т.М Мельник, Л.П. Кудирко, О.В. Кам'янецька, К.С. Пугачевська [та ін.]. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2018. 450 с.

3. Добрянська В. В., Мірошніченко В. Т., Передерій Я. О. Формування асортименту торговельної організації як складова маркетингової товарної політики. *Ефективна економіка*. 2018. № 5. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6301>.

РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА МЕЖДУНАРОДНОМ РЫНКЕ В РАМКАХ СИСТЕМЫ МАРКЕТИНГ-МЕНЕДЖМЕНТА ВЭД

Тисленко В.И., соискатель высшего образования

Васильченко А.И., соискатель высшего образования

Научный руководитель: Болдовская Е.П., канд. экон. наук, доцент

*Харьковский национальный автомобильно-дорожный
университет*

В современных условиях развития мировой экономики существенным конкурентным преимуществом, необходимым для полноценного функционирования компании в международной среде и обязательным условием ее выживания на зарубежном рынке, является наличие эффективной системы маркетингового управления внешнеэкономической деятельностью (ВЭД).

Определяя сущность маркетинг-менеджмента следует отметить, что данное понятие охватывает:

– целенаправленную координацию и формирование всех мероприятий фирмы, связанных с рыночной деятельностью на уровне предприятия, на уровне рынка и на уровне общества в целом;

– управленческую деятельность, связанную с осуществлением планирования, организации, координации, контроля, аудита, стимулирования всех подразделений службы (управления) маркетинга предприятия;

– совокупность принципов, методов, средств и форм управления маркетингом в целях интенсификации процесса формирования и воспроизводства спроса на товары и услуги, увеличения прибыли.

Маркетинговое управление ВЭД предприятия направлено определения направления его развития или развития отдельного бренда с целью лучшего удовлетворения потребностей потребителей и максимизации его прибыли. В рамках маркетинг-менеджмента разрабатываются долгосроч-

ные планы компании, анализируются тенденции развития отрасли, дается прогноз развития рынка, описываются конкурентные преимущества, а также выбирается и обосновывается эффективное позиционирование предприятия на рынке.

В частности, современной парадигмой экономической науки маркетинговое управление внешнеэкономической деятельностью рассматривается в качестве практической реализации тщательно продуманной и всесторонне обоснованной стратегии предприятия на международном рынке. Вместе с тем, формирование данной стратегии отечественными предприятиями связано с множеством проблем, решение которых зависит, прежде всего, от понимания со стороны руководства необходимости работы по маркетинговым концепциям и важности стратегического управления. Таким образом, переход предприятий на маркетинговые принципы деятельности обуславливает необходимость определения роли маркетингового менеджмента в процессе формирования стратегии в качестве эффективного инструмента управления ВЭД предприятия.

Успех маркетинговой деятельности на внешнем рынке во многом определяется наличием обоснованной стратегии международного маркетинга, которая является неотъемлемым элементом системы планирования ВЭД в рыночных условиях.

Разработка и реализация стратегии международного маркетинга является составной частью процесса стратегического управления деятельностью предприятия на зарубежных рынках. При этом факт функционирования в международном экономическом пространстве большого количества компаний, каждая из которых стремится победить в борьбе за потребителя, рост требований самих потребителей все более актуализирует вопрос разработки конкурентоспособных маркетинговых стратегий.

Разработка стратегии международного маркетинга относится как к корпоративным, т.е. общим организацион-

ным вопросам, так и к вопросам маркетинговой проблематики, и включает анализ, планирование и проведение мероприятий, направленных на достижение определенных маркетинговых целей.

Впрочем, проблема формирования стратегий международного маркетинга для отечественных предприятий, ориентированных на внешнеэкономическую деятельность, находится в данный момент на стадии актуализации. В Украине теория и практика стратегического маркетингового управления еще не заняли должной ступени. Отечественным предприятиям трудно применять стратегическое управление из-за сложных условий хозяйствования, недостатка необходимых ресурсов, не совсем честных форм конкурентной борьбы и т.п. Тем не менее, на этапе стабилизации экономики бизнес и его инструменты (в том числе и маркетинг) становятся более цивилизованными. Так, вместе с пониманием того, что происходит насыщение некоторых рынков, приходит понимание того, что необходимо иметь план действий по достижению своих целей в целом и приобретения конкурентных преимуществ в частности. Поэтому вопрос разработки маркетинговых стратегий из чисто теоретического трансформируется в сугубо прикладной.

Систематизация разнообразия видов стратегий предприятия на зарубежных рынках, изучение их назначения и особенностей, преимуществ и недостатков, а также анализ основных подходов к их формированию не позволяет выделить оптимальной из них. Поэтому при выборе стратегии международного маркетинга, прежде всего, целесообразно руководствоваться особенностями конкретной рыночной ситуации, возможностями предприятия и имеющейся информацией.

Поскольку эффективная маркетинговая деятельность предприятия на внешних рынках невозможна без организации соответствующих управленческих структур, каждому предприятию, планирующему выйти на международный

рынок, необходимо, в первую очередь, принять решение о структуре маркетинговой службы.

Изучение, анализ и систематизация теоретико-организационных аспектов формирования системы маркетинг-менеджмента, в частности, различных схем процесса формирования маркетинговой организационной структуры предприятия, а также определение особенностей концепций организации маркетинга на предприятии и выяснение назначения, преимуществ и недостатков типовых моделей построения интегрированной маркетинговой структуры на предприятии показывает, что при выборе любой из типовых структур, маркетинговая служба должна выполнять координационные, плановые и контрольные функции производственно-сбытового управления на принципах маркетинга.

В процессе рассмотрения теоретических аспектов маркетингового управления установлено, что инструментарий маркетинг-менеджмента предприятия на зарубежном целевом рынке образует определенный маркетинговый комплекс (маркетинг-микс), или систему маркетинговых мероприятий, которая содержит маркетинговые политики в отношении продукции предприятия, ценообразования, распределения (сбыта) и продвижения (коммуникаций).

Таким образом, формирование стратегии международного маркетинга является процессом, позволяющим предприятию осмыслить свое положение на внешнем рынке, лучше понять своего потребителя, его потребности и требования к продукту. Следовательно, маркетинговая стратегия является залогом успеха предприятия, его конкурентоспособности и приобретает особое значение при выходе на зарубежные рынки, поскольку рационально проводимый международный маркетинг повышает прибыльность операций благодаря снижению степени риска и неопределенности на внешнем рынке, значительно высшей, чем на национальных.

ПРАВОВІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ЛОГІСТИЧНИХ КЛАСТЕРІВ В УКРАЇНІ

*Трушкіна Н.В., канд. екон. наук, чл.-кор. АЕН України
Інститут економіки промисловості НАН України, м. Київ*

На даний час актуалізуються проблеми формування й розвитку логістичних кластерів як дієвої форми партнерства. І, в першу чергу, це стосується правових аспектів. У результаті дослідження встановлено, що діюча законодавча та нормативно-правова база з регулювання розвитку транспортно-логістичної системи в Україні є недосконалою. Як правило, в законодавчих і програмних документах застосовуються такі терміни, як «транспортна інфраструктура», «мережа кластерів» і «стратегічні об'єкти інфраструктури» (залежно від видів транспорту). У деяких актах розглядаються лише види транспорту.

У Проекті Концепції створення кластерів в Україні [1], розробленому Кабінетом Міністрів України у 2008 р., зазначено про транспортно-логістичні кластери, які включають у себе комплекс інфраструктури і компаній, що спеціалізуються на зберіганні, супроводженні та доставці вантажів, а також організації з обслуговування об'єктів портової інфраструктури, транспортні компанії, логістичні центри. Однак ця Концепція так і не набрала чинності.

У Національній транспортній стратегії України на період до 2030 року [2] сказано про створення мережі мультимодальних транспортно-логістичних кластерів і логістичних центрів, а у проекті Плану заходів на 2019-2021 роки з реалізації даної стратегії [3] – про виконання аналізу на основі Програми розвитку мультимодальних перевезень щодо логістичних кластерів і створення мережі мультимодальних транспортно-логістичних кластерів.

У Стратегії розвитку морських портів України на період до 2038 року [4] зазначено про створення мережі кла-

стерів у морських портах шляхом залучення приватних інвестицій. Разом з тим не розроблено необхідного механізму інституційного, організаційно-економічного, фінансового та інформаційного забезпечення розвитку логістичних кластерів.

На основі аналізу стратегічних документів соціально-економічного розвитку регіонів на прикладі Дніпропетровської, Запорізької, Кіровоградської, Полтавської, Сумської та Харківської областей встановлено, що в них не розроблено відповідних регіональних програм і стратегій розвитку логістичних кластерів. Лише в 2012 р. були спроби розробки проєктів Концепції створення транспортно-логістичного кластеру в Харківській області та Стратегії розвитку регіональної системи на базі формування транспортно-логістичного кластеру Харківської області. Однак у цих документах не прописано механізму інвестиційно-фінансового забезпечення розвитку транспортно-логістичної системи в регіоні.

Зараз у Полтавській, Сумській, Харківській, Дніпропетровській, Запорізькій і Кіровоградській областях діють Стратегії розвитку на період до 2020 року, які ґрунтуються на засадах Закону України «Про стимулювання розвитку регіонів» [5] і Державної стратегії регіонального розвитку України до 2020 року [6] і реалізуються в рамках Проєкту ЄС «Підтримка політики регіонального розвитку в Україні».

Наприклад, у Стратегії розвитку Полтавської області на період до 2020 року серед операційних цілей визначено «Розвиток транспортної інфраструктури». У Стратегії розвитку Сумської області на період до 2020 року до пріоритетних завдань стратегічної цілі «Розвиток економічного потенціалу регіону» включено «Розвиток логістично-транспортного потенціалу на основі вивчення товарно-транспортних потоків, концепції і ТЕО створення логістичного центру». Стратегія розвитку Харківської області на період до 2020 року містить стратегічну ціль «Конкурентоспроможність економіки та зростання ВРП».

У Стратегії розвитку Дніпропетровської області на період до 2020 року зазначено про розвиток міжрегіональної та внутрішньорегіональної транспортної мережі. У Стратегії регіонального розвитку Запорізької області до 2020 року до завдань оперативної цілі «Стимулювання залучення інвестицій» віднесено підвищення рівня логістично-транспортного потенціалу шляхом передпроектної підготовки до створення логістичних центрів, реконструкції аеропортів, розвитку інфраструктури річкових і морських портів.

До стратегічних напрямів розвитку Кіровоградської області включено підвищення транспортно-транзитного потенціалу на основі створення транспортно-логістичних вузлів у ключових містах області та об'єктів транспортної інфраструктури. Серед інтегральних стратегічних цілей Кіровоградської області визнано запровадження сучасних моделей та успішних практик управління та формування інфраструктури шляхом створення мережі інститутів розвитку і кластеризації основних галузей регіональної економіки.

Узагальнюючи вищеперелічені стратегічні документи, виявлено, що вони не включають завдань із залучення внутрішніх фінансових ресурсів і зовнішніх іноземних інвестицій для розвитку регіональної транспортно-логістичної системи.

Отже, у діючих законодавчих і нормативно-правових актах України відсутнє визначення поняття «логістичний кластер», не прописано загальних засад функціонування та розвитку логістичних кластерів, не затверджено Концепцію створення логістичних кластерів.

У зв'язку з цим доцільним є доопрацювання Стратегії регіонального розвитку в частині інституційного, інвестиційно-фінансового, організаційно-економічного й інформаційного забезпечення створення й функціонування логістичних кластерів з використанням кластерного підходу. Крім цього, облдержадміністраціям разом з обласними радами необхідно приділити увагу розробці Концепції ство-

рення логістичних кластерів і Стратегій комплексного розвитку логістичних кластерів як складової регіональної транспортно-логістичної системи.

Перелік посилань:

1. Концепція створення кластерів в Україні (проект). URL: <http://me.gov.ua/cgi-bin/law>.

2. Національна транспортна стратегія України на період до 2030 року : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 30 трав. 2018 р. № 430-р. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/430-2018-p>.

3. План заходів на 2019-2021 роки з реалізації Національної транспортної стратегії України на період до 2030 року (проект). URL: <https://mtu.gov.ua>.

4. Стратегія розвитку морських портів України на період до 2038 року : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 11 лип. 2013 р. № 548-р (із змін., редакція від 10 лют. 2017 р.). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/548>.

5. Про стимулювання розвитку регіонів : Закон України від 08 вер. 2005 р. № 2850-IV (із змін., редакція від 02 груд. 2012 р.). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show>.

6. Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2020 року : Постанова Кабінету Міністрів України від 06 серп. 2014 р. № 385 (із змін., редакція від 12 січ. 2018 р.). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/385>.

МОДЕЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ

Хорошилова І.О., канд. екон. наук

Старенков Д.О., здобувач вищої освіти

Харківський національний автомобільно-дорожній університет

Банки відносяться до числа найбільш швидко і ефективно розвиваються нових ринкових структур в економіці України перехідного періоду. Вони стали вельми вагомим фактором ділового та політичного життя суспільства, з їх діяльністю ув'язується рішення широкого спектра проблем розвитку економіки. Однак в прикладних моделях цілісних

економічних систем банківський сектор найчастіше не виділяється окремо, а його функції розподіляються між іншими агентами. Це обумовлює необхідність у розробці більш досконаlih методів моделювання фінансової діяльності банків з урахуванням вимог завтрашнього дня і розширенням процесів глобалізації та інтеграції фінансових ринків. Особлива увага, що сьогодні залучається до моделювання банківської діяльності, пов'язане з тим, що моделі банку є основним елементом системи підтримки прийняття рішень в процесі оптимізації фінансової стратегії кредитної організації. Фінансове моделювання та прогнозування дає можливість ефективного аналізу складних і невизначених ситуацій, пов'язаних з прийняттям стратегічних рішень, являє собою інструмент банківських менеджерів, який дозволяє розглянути велике число варіантів в припущенні «що буде, якщо?» і прожити їх без втрати вкладених коштів.

В українській дослідницькій літературі описано низку методів та підходів до оцінки стану банківської системи. Одним із підходів до моделювання банківської діяльності є використання потокової моделі банку, де фінансовий потік являє собою певний об'єм коштів за ціною часу.

Ціноутворення в банківській діяльності актуальна і складна для вирішення проблема через наявність великої кількості кредитних та депозитних продуктів банку із різними термінами та умовами. Одним із підходів до вирішення цієї задачі є використання математичних моделей банку, зокрема, розробленої авторами потокової моделі банку.

В роботах науковців [1] було запропоновано розглядати банк з точки зору теорії керування, а от Гришин О.Г. [2] описав вхідні та вихідні потоки банку. В роботі Осіпенко Д.В. [3] зокрема було описано потокову модель з лінійними функціями кредитів та депозитів та розглянуто задачі оптимального керування кредитною та депозитною ставкою за умови, що всі залученні депозити видаються як кредити.

Так, як головну роль на українському фінансовому ринку відіграють комерційні банки, тому для покращення фінансового стану країни важливим є підвищення ефективності функціонування комерційних банків, а саме визначення оптимальних відсоткових ставок за кредитами та депозитами. Беручи за основу потокову модель будується оптимізаційна задача, метою якої є максимізація власного капіталу банку, достатнього для начислення кредитного району. Для цього моделюється депозитно-кредитні потоки, Розмір яких залежить від коригування відсоткових ставок. Всі грошові потоки уявляють собою знеособлену масу, тобто залученні депозити та повернені кредити розміщуються всередині і вже після цього загальна грошова маса використовується для подальших операцій. Грошовий потік являє собою певний об'єм коштів на одиницю часу.

Така категорія як фінансова стійкість комерційного банку є дуже важливим як для забезпечення безперебійного та ефективного функціонування банку, при забезпеченні високих її показників, а також важлива і для діагностики загального фінансового стану комерційного банку. "Фінансова стійкість" комерційного банку, як якісну характеристику його фінансового стану, який відзначається достатністю, збалансованістю і оптимальним співвідношенням фінансових ресурсів і активів в умовах підтримки на достатньому рівні ліквідності і платоспроможності, зростання прибутку і мінімізації ризиків, і який здатний витримати непередбачені втрати і зберегти стан ефективного функціонування [3].

Оскільки термін «фінансова стійкість» включає в себе всі характеристики діяльності банківської установи, так і оцінка і визначення даного показника повинно базуватися на аналізі та оцінці показників діяльності банку, як можна ширше характеризують його фінансовий стан. Такими основними напрямками аналізу є наступні:

- ліквідність комерційного банку;
- платоспроможність банківської установи;
- прибутковість діяльності банку;
- ризикованість діяльності, зазвичай оцінюється кредитний ризик як основний серед групи ризиків, оскільки основною сферою діяльності банківської установи є кредитування клієнтів і інших банків.

Для проведення оцінки фінансової стійкості банків було розглянуто кілька підходів і обрана модель оцінки фінансової стійкості банків на основі функції Харрінгтона [4]. Показники, що використовуються в моделі можуть бути прораховані, використовуючи фінансову звітність комерційних банків, оскільки всі параметри, необхідні при розрахунку показників моделі є представлені в звітності.

Шкала інтерпретації результатів також досить доступною, оскільки виділяє 5 рівнів фінансової стійкості: від «дуже погано» до «дуже добре», і результат оцінки лежить в межах від 0 до 1, що значно покращує наочність результатів.

Дослідження та співставлення української та зарубіжної наукової літератури з моделювання банківської системи дозволяє зробити висновок про те, що більшість методів, використовуваних за нормальних умов функціонування економіки, є непридатними для вживання під час кризи через відносно статичний характер зазначених методів та нестабільність у вхідних даних в умовах високої волатильності ринкового середовища, викликані збуреннями в економіці.

Перелік посилань:

1. Постановка задачі оптимізації управління комерційним банком / Гришин А. Г., Козак Д. В., Умрик А. В., Іваненко В. І. *Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут»*. Харків : НТУ «ХПІ», 2001. Ч. 2, С. 154–157.

2. Гришин О. Г. Стратегічне планування та керування діяльністю банківської установи на основі математичної моделі комерційного банку. *Економіка та підприємництво*. Київ : КНЕУ, 2004. Вип. 12. С. 261–266.

3. Осіпенко Д. В. Динамічна модель комерційного банку. *Фінанси України*. 2005. № 11. С. 87–92.

4. Дрозд А. О., Капустян В. О. Керування кредитною та депозитною ставками комерційного банку з капіталом достатнім для задоволення попиту на кредити. *Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут»*. Київ. 2014. № 11. С. 548–563.

МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ Й ІНСТРУМЕНТАЛЬНІ ПРОЦЕДУРИ ПРОЦЕСУ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ВИХОДУ ПІДПРИЄМСТВА НА ЗОВНІШНІЙ РИНОК

*Цубера Р.С., здобувач вищої освіти
Лиженков Д.В., здобувач вищої освіти*

*Науковий керівник: Болдовська К.П., канд. екон. наук, доцент
Харківський національний автомобільно-дорожній університет*

В умовах посилення глобалізації й інтернаціоналізації економічної діяльності практичним інструментом опанування зовнішньоекономічного простору і забезпечення довгострокового й ефективного перебування у ньому є стратегія виходу підприємства на зовнішній ринок. Відтак, теоретично-методичні аспекти її розробки потребують поглибленого вивчення і розвитку.

Останнім часом проблеми стратегічного управління зовнішньоекономічною діяльністю (ЗЕД) підприємств перебувають у центрі уваги багатьох учених-економістів. Питання розробки зовнішньоекономічної стратегії широко висвітлені, насамперед у зарубіжній науковій літературі. Втім, незважаючи на наявне розмаїття наукових праць і ґрунтовність розробок у них окремих питань цілісний логічно-структурований і формалізований підхід до обґрунтування вибору зовнішнього ринку і розробки стратегії виходу підприємства на нього наразі залишається відсутнім.

Як уже йшлося, на сучасному етапі ефективним інструментом перспективного управління ЗЕД підприємств на основі наукової методології передбачення її перспектив та тенденцій розвитку є зовнішньоекономічна стратегія. При цьому формуванню стратегії виходу на зовнішній ринок передує обґрунтування його вибору.

На підставі проведеного аналізу наукових розробок з питань привабливості зовнішнього ринку пропонується визначення останньої як міри відповідності стану факторів ринкового середовища (ринкової доступності) можливості реалізації сукупного економічного інтересу підприємства, пов'язаних із виходом і стратегією його діяльності на ньому.

При цьому показник ринкової доступності зовнішнього ринку може бути визначений як відношення експертних оцінок можливостей проникнення підприємства на нього до експертних оцінок ринкових загроз.

Своєю чергою, показник можливості реалізації сукупного економічного інтересу підприємства на зовнішньому ринку може бути визначений як інтегрований показник, що узагальнює можливості реалізації часткових інтересів підприємства на цьому ринку з огляду на імовірність їх реалізації та з урахуванням їх вагомості для підприємства.

Подальший аналіз передбачає побудову матриці «ринкова доступність – можливість реалізації економічного інтересу підприємства» і нанесення на неї розрахованих значень наведених вище показників для кожного потенційного зовнішнього ринку із визначенням у такий спосіб найпривабливішого з них.

На наступному етапі процесу розробки стратегії виходу підприємства на зовнішній ринок пропонується використання процедури кластерного аналізу для сегментації обраного ринку (виділення сегментів, або кластерів, за обраними критеріями) та упорядкування цих сегментів за рівнем привабливості шляхом інтегрального оцінювання їх характеристик для подальшої оптимізації структури зовнішнього ринку підприємства.

Так, привабливість сегменту зовнішнього ринку пропонується оцінювати за інтегральним показником, що узагальнює у собі такі часткові показники (з урахуванням їх вагомості) як потенційний обсяг експорту, рентабельність експорту підприємства, його ринкова частка, а також рівень маркетингового супроводження продукту підприємством на цьому сегменті зовнішнього ринку.

Узагальнення існуючих підходів до побудови зовнішньоекономічних стратегій [1, 2] дозволяє запропонувати такі базові їх види: стратегії зростання, стратегії стабілізації, перехідні стратегії, стратегії скорочення й аутосорсингу.

Для вибору певного орієнтованого на міжнародну діяльність варіанту реалізації розглянутих базових стратегій підприємство може скористатись технологією формування стратегії виходу на зовнішній ринок, що базується на побудові тривимірної моделі зі складовими: експортний потенціал підприємства, стратегічний потенціал підприємства, зовнішнє середовище (потенціал оточення).

Для формування конкретного варіанту стратегії виходу на зовнішній ринок використовуються базові зовнішньоекономічні стратегії й якісні оцінки показників, які відбивають виміри у моделі. Для отримання якісних оцінок названих потенціалів можливе використання шкали вимірювання, в якій застосований статистичний метод, що базується на гіпотезі нормального розподілу оцінок, які для отримання однорідних результатів зведені до нормованого вигляду, а саме: від 0 до 0,33 – низький потенціал; від 0,34 до 0,66 – середній потенціал; від 0,67 до 1 – високий потенціал.

Особливості господарювання підприємств при прийнятті рішення про вихід на зовнішній ринок зумовлені організаційно-економічними механізмами, що не досить ефективно застосовуються сьогодні на вітчизняних підприємствах і не зручні у використанні. Ці механізми потребують істотної трансформації, реорганізації і реструктуризації, ґрунтуючись на принципах економіки сталого

розвитку і ринкових засадах. Зокрема, організаційно-економічний механізм управління стратегією виходу підприємства на зовнішній ринок має об'єднувати в собі п'ять взаємопов'язаних елементів системи, тобто підсистем: інформаційного забезпечення, аналізу і планування, організації, мотивації і контролю. Вони, своєю чергою, взаємодіють з макро- та мікросередовищем підприємства і відповідають за збалансованість і ефективність стратегії, враховуючи всі її цілі і спрямування.

Отже, процес формування стратегії виходу підприємства на зовнішній ринок має зводитись до таких основних етапів:

- вибір привабливого зовнішнього ринку (на підставі дослідження ринкової доступності цільових ринків і можливості реалізації економічного інтересу підприємства на них);
- сегментація цільового зовнішнього ринку і вибір найбільш привабливих для експортної діяльності сегментів;
- вибір варіанту стратегії виходу на зовнішній ринок з-поміж базових зовнішньоекономічних стратегій;
- ресурсне обґрунтування стратегії виходу на зовнішній ринок;
- формування механізму управління стратегією виходу на зовнішній ринок;
- оцінка ефективності стратегії виходу на зовнішній ринок.

Таким чином, використання запропонованих теоретично-методичних положень дозволить підприємствам формувати ефективні стратегії виходу на зовнішній ринок в умовах нестабільності глобальної економіки.

Перелік посилань:

1. Баула О. В., Сачук А. В. Особливості формування стратегії зовнішньоекономічної діяльності підприємства в сучасному глобалізаційному просторі. *Настоящи изследованиа и развитие – 2013* : матеріали ІХ міжнар. наук-практ. конф. София : Бял ГРАД-БГ. 2013. Т. 7. С. 64–68.
2. Слабоспицька О. Ю. Формування зовнішньоекономічної стратегії вітчизняними підприємствами в умовах економічної нестабільності росту. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2010. Т. 3 (150). № 2. С. 27–31.

ОСОБЛИВОСТІ СУЧАСНОГО СТАНУ РОЗВИТКУ МЕТАЛУРГІЙНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

*Шломчак Г.Г., д-р техн. наук, професор
Мироненко М.А., канд. техн. наук, доцент
Національна металургійна академія України, м. Дніпро*

Підприємства гірничо-металургійного комплексу України були і залишаються локомотивами економіки держави. Та останніми роками дещо зміщуються акценти у їхньому розвитку. Саме на цих особливостях і буде зосереджена увага у цій статті.

За даними Державної служби статистики у 2018 році зростання реального ВВП країни склало 3,3% у порівнянні з 2,5 % роком раніше. Цей показник зростання є найбільшим за останні сім років. На 2019 рік передбачається уповільнення темпів зростання ВВП до рівня 2,5-3 % [1].

Такі результати господарської діяльності виглядають досить позитивно. Але для кращого розуміння стану справ наведемо та проаналізуємо показники експорту продукції товарів та послуг за цей же період у порівнянні з таким же показником 2013 року (табл. 1).

Таблиця 1
Обсяг експорту товарів та послуг з України у 2013 та 2016-2018 роках [адаптовано за джерелами 2 та 3]

| Рік | Обсяг експорту товарів та послуг з України |
|------|--|
| 2013 | 63 млрд. дол. |
| 2016 | 36 млрд. дол. |
| 2017 | 43 млрд. дол. |
| 2018 | 49 млрд. дол. |

Як впливає з інформації, наведеної у таблиці 1, обсяг експорту товарів та послуг з України у 2018 році на 14 млрд. дол. менший за аналогічний показник 2013 року. Але

якщо збережеться тенденція до поступового збільшення обсягів торгівлі хоча б у 4-5 млрд. дол., то до початку 2022 року буде досягнуто результатів 2013 року.

У той же час варто звернути увагу на те, чим саме торгує Україна і на ринках яких країн. Подібний аналіз варто зробити на прикладі металургійної галузі України.

У таблиці 2 наведено інформацію щодо обсягів випуску сталі в Україні у 2013-2018 роках за даними World Steel Association.

Таблиця 2

Обсяг випуску сталі в Україні у 2013 та 2016-2018 роках та його частка від загальносвітового за даними World Steel Association [4-6]

| Місце у рейтингу | Країна | 2013, млн. тон | 2016, млн. тон | 2017, млн. тон | 2018, млн. тон |
|--|---------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| 10-13 | Україна | 32,8 | 24,2 | 22,7 | 21,1 |
| Частка від загальносвітового виробництва сталі | | 2,0 | 1,5 | 1,35 | 1,18 |

Починаючи від 2013 року в Україні спостерігається стійка тенденція до скорочення обсягів випуску сталі на понад 10 млн. тон. В Китаї за той же період часу було введено виробничих потужностей майже на 150 млн. тон (табл. 3). Таким чином, можливо констатувати, що нині Україна на загальносвітовому металургійному ринку є класичним спотовим гравцем, головне завдання якого – задоволення попиту за умов форс-мажорних обставин на дуже короткому відрізкові часу.

Оскільки шанси наздогнати лідерів за обсягами випуску сталі майже нульові, то українським металургам варто зосередитися на розвиткові тих підгалузей металургії, які є найбільш високомаржинальними. До таких підгалузей належить труба.

Таблиця 3

Обсяг випуску сталі в Китаї у 2013 та 2016-2018 роках та його частка від загальносвітового за даними World Steel Association [4-6]

| Місце у рейтингу | Країна | 2013, млн. тон | 2016, млн. тон | 2017, млн. тон | 2018, млн. тон |
|--|--------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| 1 | Китай | 779,0 | 786,9 | 831,7 | 928,3 |
| Частка від загальносвітового виробництва сталі | | 2,0 | 48,5 | 49,0 | 49,2 |

За обсягами випуску трубної продукції Україна досі не досягла показників 2013 року, але відбулася певна зміна на ринках збуту, що наведено у таблиці 4.

Таблиця 4

Обсяг експорту труб з України до Росії та США у 2013 та 2016-2018 роках за даними асоціації «Укртрубопром» [4,7]

| Країна | I півріччя 2013, тис. тон | 2016, тис. тон | 2017, тис. тон | 2018, тис. тон |
|--------|---------------------------|----------------|----------------|----------------|
| Росія | 166,0 | 143,5 | 144,2 | 68,0 |
| США | 61,3 | 30,2 | 89,6 | 132,1 |

На ринку країн-покупців української трубної продукції за останні п'ять років відбулася дзеркальна за обсягами поставок зміна лідерів. Якщо у 2013 році беззаперечним лідером була Росія, то у 2018 році головним торговельним партнером стали США. Єдина особливість полягає в тому, що у абсолютних цифрах обсяги 2013 року подано за півріччя, а у 2018-му – за рік.

Та все ж не варто применшувати значення виходу української трубної продукції на американський ринок, адже це країна з високою купівельною спроможністю споживачів і неабиякою конкуренцією. Саме ці фактори будуть спонукати вітчизняних виробників трубної продукції підвищувати її якість та зменшувати собівартість.

Перелік посилань:

1. URL: <https://mpulse.top/news/5c948976ce8d01624b28f15e>
2. URL: http://news.enovosty.com/news_economy/full/1809-zona-svobodnoj-torgovli-s-es-chto-priobrela-ukraina
3. URL: <https://ukraine-eu.mfa.gov.ua/ua/ukraine-eu/trade-and-economic/ukraine-eu-trade>
4. Особливості розвитку трубних підприємств, що входять до об'єднання «Укртрубопром» / Ксаверчук Л. П., Гриньов А. Ф., Король Р. М., Мироненко М. А. *Металургическая и горнорудная промышленность*. 2017. № 4 (307). С. 42–48.
5. URL: <http://uaprom.info/news/162595-ukraina-2017-godu-vypala-top-10-rejtinga-mirovyh-proizvoditelej-stali.html>
6. URL: https://biz.censor.net.ua/news/3108342/ukraina_opustilas_na_13_mesto_v_reytinge_krupneyishih_proizvoditeleyi_stali_v_2018_godu
7. Сучасний стан розвитку трубних підприємств, що входять до об'єднання «Укртрубопром» / Ксаверчук Л. П., Гриньов А. Ф., Король Р. М., Мироненко М. А. *Металургическая и горнорудная промышленность*. 2018, № 3 (312). С. 27–33.

ДЛЯ ПОДАТОК

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ОБЛІКУ, ОПОДАТКУВАННЯ ТА МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

Збірник матеріалів
Всеукраїнської науково-практичної конференції,
31 травня 2019 р.

Відповідальний за випуск

В.В. Маліков

Авторська редакція

Підп. до друку _____ Формат _____
Папір офсетний. Друк RISO.
Ум.-друк. арк. 11,2 Обл.-вид. арк. 11,8
Тираж 100 прим. Зам. № _____

ВИДАВНИЦТВО

Харківського національного автомобільно-дорожнього університету

**Видавництво ХНАДУ, 61002, Харків-МСП, вул. Ярослава Мудрого, 25.
Тел./факс: (057) 700-38-64; 707-37-03, e-mail: rio@khadi.kharkov.ua**

Свідоцтво Державного комітету інформаційної політики, телебачення та радіомовлення України про внесення суб'єкта видавничої справи до Державного реєстру видавців, виготівників і розповсюджувачів видавничої продукції, серія ДК № 897 від 17.04 2002 р.