

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЧЕРКАСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ ТЕХНОЛОГІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ВСЕУКРАЇНСЬКА ГРОМАДСЬКА ОРГАНІЗАЦІЯ
УКРАЇНСЬКА АСОЦІАЦІЯ ЕКОНОМІСТІВ-МІЖНАРОДНИКІВ
МІЖНАРОДНИЙ ЧОРНОМОРСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ
м. ТБІЛІСІ, ГРУЗІЯ
ГАВАРСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
м. ГАВАР, ВІРМЕНІЯ
БАТУМСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ШОТА РУСТАВЕЛІ
м. БАТУМІ, ГРУЗІЯ
ЦЕНТР ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ОСВІТИ ГРУЗІЇ
м. ТБІЛІСІ, ГРУЗІЯ

IV МІЖНАРОДНА НАУКОВО-ПРАКТИЧНА КОНФЕРЕНЦІЯ

СТРАТЕГІЇ ГЛОБАЛЬНОЇ
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ:
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ВИМІРИ

17 березня 2017 р.

Черкаси 2017

УДК 33(063)

ББК 65.5

С 83

Стратегії глобальної конкурентоспроможності: соціально-економічні виміри: матеріали IV міжнародної науково-практичної конференції «Стратегії глобальної конкурентоспроможності: соціально-економічні виміри». – Черкаси: Черкаський державний технологічний університет, 2017 – 131 с.

В збірнику представлені матеріали IV міжнародної науково-практичної конференції «Стратегії глобальної конкурентоспроможності: соціально-економічні виміри», яка була організована кафедрою міжнародної економіки та бізнесу Черкаського державного технологічного університету разом з ВГО «Українська асоціація економістів-міжнародників», Міжнародним чорноморським університетом, Гаварським державним університетом, Батумським державним університетом та Центром європейської освіти Грузії.

Розглянуті інституційні, технологічні, інноваційні та інвестиційні аспекти забезпечення глобальної конкурентоспроможності, визначено роль глобального партнерства як інструменту забезпечення конкурентоспроможності, окреслено можливі шляхи розв'язання сучасних проблем теорії і практики забезпечення конкурентоспроможності на рівнях країни, регіону та підприємства.

Організаційний комітет

- Рудніцький В. М. д.т.н., професор, в.о.проректора з науково-дослідної роботи та міжнародних зв'язків Черкаського державного технологічного університету
- Петкова Л. О. д.е.н., професор, завідувач кафедри міжнародної економіки та бізнесу ЧДТУ
- Бучашвілі Г. PhD, проректор Міжнародного чорноморського університету
- Апроян А. Dr., проректор Гаварського державного університету
- Дідманідзе І. д.ф.-м.н., професор, керівник напрямку інформаційних технологій центру мов та інформаційних технологій
- Чачанідзе Г. Dr., Prof., директор Центру європейської освіти Грузії, президент Глобального Союзу вчених для миру в Грузії, президент Міжнародної академії наук інформатизації освіти
- Манн Р. В. д.е.н., професор, завідувач кафедри економіки та підприємництва ЧДТУ
- Коломицева О.В. д.е.н., професор, завідувач кафедри економічної кібернетики та маркетингу ЧДТУ
- Гончаренко І. Г. д.н.держ.упр., професор, завідувач кафедри фінансів ЧДТУ
- Гавриленко В. О. к.е.н., доцент, завідувач кафедри бух. обліку, аналізу і аудиту ЧДТУ
- Паламарчук Д. М. к.е.н., ст. викладач кафедри міжнародної економіки та бізнесу ЧДТУ

*Матеріали подані в авторській редакції. Відповідальність за достовірність фактів, цитат, власних імен та інших даних несуть автори.

ТЕОРИЯ ТА МЕТОДОЛОГИЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТИ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

Чемпас Ян

доктор економічних наук, професор ЕС
Економічний університет в Катовице
г. Катовице, Польща

ДЕТЕРМИНАНТЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ГОРОДОВ

Города, регионы или страны, которые хотят добиться успеха в новом экономическом пространстве через процессы глобализации, новые технологии информации и телекоммуникации, не имеют иного выбора, кроме как быть конкурентоспособными [1]. В существующей рыночной экономике организации, желающие улучшить свою деятельность должны быть подвергнуты конкуренции, характеризоваться конкурентоспособностью и иметь потенциал для наращивания конкурентных позиций [2]. Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) определяет конкурентоспособность как способность предприятий, городов, регионов или стран создавать сравнительно высокий уровень доходов и заработной платы для населения, оставаясь открытыми для международной конкуренции [3].

По словам А. Klasika, конкурентоспособность – это преимущество одних городов над другими, и самыми конкурентными среди них считаются те, что владеют наиболее привлекательными предложениями для существующих и потенциальных клиентов, проживающих или приезжающих в город, то есть: компаний, предпринимателей или жителей. Города конкурируют между собой по следующим критериям: за получение средств из Европейского Союза или других международных финансовых институтов; за доступ к международным рынкам; за выполнение обширных социальных, инфраструктурных планов и программ защиты окружающей среды; за поиски поставщиков туристов или инвесторов, как отечественных, так и зарубежных; за организацию мероприятий высокого ранга и встреч государственной и даже международной важности; за подходящее место для штаб-квартир значимых учреждений и их отделов [4]. Конкурентоспособность является соперничеством субъектов между собой за поиск и достижение соответствующих целей таким образом, чтоб начатые действия были достигнуты через одних субъектов и сделали невозможными или затруднили их достижение через других участников рыночных процессов [5].

Конкурентоспособность можно рассматривать в двух направлениях - как статический и динамический элементы системы. Статическое направление относится к оценке конкуренции между территориальными единицами в определенный момент времени, динамическое направление исследует, какие факторы влияют на способность конкурентных единиц конкурировать в долгосрочной перспективе [6].

На конкурс городов можно смотреть с разных точек зрения: можно наблюдать, как соревнующиеся между собой города справляются с привлечением инвесторов на свою территорию или как им удается привлечь людей, которые захотят жить в

их границях. Конкурентоспособность городов определяется, в основном, такими факторами, как [7] медицинское обслуживание и условия отдыха, уровень образования, гибкость предприятий и перспективы сотрудничества, скорость внедрения новых технологий и инноваций, стоимость и структура услуг, институциональная среда, возможности и условия инвестирования, преимущества окружающей среды, качество экономической (технической) инфраструктуры, производственные и общественные отношения на местном уровне.

Территориальная конкурентоспособность происходит на нескольких уровнях. Первым полем соревнования являются государственные и зарубежные публичные средства (общественные фонды). Вторым уровнем конкуренции является конкуренция за инвесторов. Инвестиции являются одним из важнейших источников развития: благодаря им создаются новые рабочие места, выпускаются качественные продукты, внедряются новые технологии и методы производства, активизируется предпринимательство, основанное на новых инвестициях – все это ведет к увеличению государственного бюджета. Следующим уровнем конкуренции является клиент - область обогащается, когда он продает свою продукцию с ее территории [8].

Конкурентоспособность – это доминирование одних городов над другими. Конкуренция возможна, во-первых, за счет привлекательности предложения услуг для потенциальных и существующих клиентов, следовательно жителей, бизнеса, инвесторов, приезжих гостей, и ее генезисом является современная инфраструктура. Во-вторых, благодаря атрибутам, наиболее сильной стороной данной территории может быть (как уже упоминалось), например, образовательная система, инфраструктура или окружающая среда. Следующим преимуществом городов может быть связь между потенциалами, которыми владеет данное пространство и экономическими секторами, которые хотят его использовать. К самому важному принадлежит человеческий потенциал и социальное развитие. Последним атрибутом является экспортная сила – услуги и продукты, что положительно сказываются на имидж города [9].

Большое влияние на конкурентоспособность оказывает привлекательность города. Территориальная привлекательность заключается у владении атрибутами, которые вызывают любопытство и интерес своей естественностью, уникальностью и неповторимостью, а также другими региональными и местными обусловленностями, характеристикой региональных или местных социальных, экономических и природных условий [10]. Можно считать, что город привлекает на свою территорию потенциальных клиентов, когда его предложение интересно для них. Каждый подходит к этому индивидуально и для каждого интерес может становить что-нибудь другое [11]. Для хозяйственных субъектов это может быть, среди прочего, хорошо развитое (обжитое) пространство, доступ к средствам производства и квалифицированному персоналу, а также существующий рынок. Для будущих жителей города это будет высокий уровень сетевой инфраструктуры города, а также доступ к высококачественным общественным услугам [12]. А.Класик считает, что в настоящее время уровень привлекательности территориальной единицы будет обеспечиваться за счет следующих факторов:

- смена старшего поколения человеческого капитала на новых и более творческих молодых людей, которые только входят в рабочий возраст;
- внимание на создание и развитие новых функций экологического и культурного наследия города;

- модернізація і совершенствование существующего в городе профессионального оборудования и сетевой инфраструктуры, забота об их состоянии;
- наличие хорошего качества пространства для активного и творческого человеческого капитала нового поколения, а также креативного бизнеса;
- инвестиции в инфраструктуру, образование, культурный и научный потенциал;
- наличие в пределах города творческой среды, а также групп предприимчивых людей.

Субъект является привлекательным для кого-то во время соревнования с кем-то [14]. Многие авторы утверждают, что соответствующие органы власти несут ответственность за создание привлекательности каждого города. Они считают, что процесс в этом направлении должен быть сосредоточен на выполнение именно такой цели, а не стать результатом других маргинальных акций, власти должны стимулировать структуры и субъекты, которые участвовали бы в организации мероприятий, направленных на повышение привлекательности на определенной территории [15].

Вывод: Привлекательность определяют четыре основных элемента, образующих единое целое: люди, инфраструктура, пространство и активность. Эти взаимовлияющие элементы предрешают, станут ли города привлекательными в будущем. На решение влияют прежде всего координация, партнерство, а также сотрудничество различных субъектов, действующих в городах и агломерациях. Успехом в конкурентной борьбе между субъектами является объединение наибольшего количества факторов конкурентоспособности – только один отдельно взятый фактор не может определять конкурентоспособность субъекта в целом.

Список использованной литературы

- 1 Региональная конкурентоспособность. Концепции, стратегии, примеры. Издание Е. Łażniewska, M. Gorynia. PWN, Варшава 2012, стр. 13
- 2 М. Leśniewski: Еко-развитие источника конкурентоспособности муниципальных образований в Польше. CeDeWu.pl, Варшава 2013, стр. 145
- 3 А. Ruciński: Авиатранспорт как фактор конкурентоспособности и развития польских регионов. В: Аэропорты против политики открытого неба. Под ред. А. Ruciński развития, Университет Гданьска, Гданьском 2006, стр. 8
- 4 А. Klasik: Конкурентоспособность Силезии по сравнению с другими регионами. Обзор. В: Силезии. Интеграция, конкурентоспособность, новые инициативы, II Силезский форум местного и регионального развития. АЕ и Верхнесилезского академия им. К. Goduli, Катовице 2001.
- 5 Е. Łażniewska: Конкурентоспособность городов в теории и практике. В: Управление городом - изучение экономических и организационных вопросов. Под ред. М. И. Новак, Т. Skotarczak, CEDEWU.pl, Варшава 2010, стр. 273
- 6 А. Jewtuchowicz. Территория и современные дилеммы его развития. Университет Лодзь, Лодзь 2005, стр. 102
- 7 М. Гец: Конкурентоспособность региона как результат его привлекательности, формообразующей через имеющиеся компетенции - датский пример. В: конкурентоспособность регионов. Роль информационных и коммуникационных технологий. Под ред. М. Runiewicz, WSPiZ, Варшава 2006, стр. 200
- 8 Творческие города и городские районы. Тематические исследования. Издание А. Klasik. Экономический университет в Катовице, Катовице 2009, стр. 142
- 9 Duczkowska-Piasecka М.: Территориальный маркетинг. Как подойти к развитию на благо всех. Difin, Варшава 2013, стр. 75

10 Конкурентоспособность городов и регионов, предпринимательство и структурные изменения. Издание А. Klasik. Экономический университет в Катовице, Катовице, 2001, стр. 99-100

12 Творческие города и агломерации..., цит., Р. 143

13 Е. Wyskokowicz: Конкурентоспособность и привлекательность городов силезской агломерации. Сравнительный анализ в творческих городах и городских районах..., цит, стр. 142-143

14 Е. Wyskokowicz соч. соч., стр. 142

15 А. Klasik: Творческий и привлекательный город. соч. соч., стр. 21

Загоруйко Іван Олексійович

кандидат економічних наук, доцент

Черкаський державний технологічний університет

м. Черкаси, Україна

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ МОДЕЛЮВАННЯ ФІНАНСОВИХ ПОТОКІВ В СТАНІ ЗАГАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ РІВНОВАГИ

Загострення старих та виникнення нових міждержавних конфліктів – економічних, воєнних, соціальних – формує у світової спільноти розуміння сучасності як епохи глобальної нестабільності. Будучи невід’ємною складовою сучасної світової економіки, фінансовий ринок в останні роки створює нові ризики для реального сектору. Усе це вимагає поглибленого теоретичного аналізу взаємодії цих секторів. За своєю сутністю світовий фінансовий ринок є «надбудовою» світової економіки, яка являє собою сукупність взаємодіючих та конкуруючих національних економік. Таким чином, будь-який теоретичний аналіз глобальних економічних процесів має спиратися на відповідну модель національної економіки. Цій вимозі найбільше відповідають моделі динамічної загальної рівноваги.

У попередніх роботах автора [1,2] розглядався детерміністський підхід до моделювання загальної рівноваги приватної економіки. Такий підхід дозволив змоделювати рух реальних ресурсів – праці та капіталу – між національними економіками. В даній роботі зосередимося на теоретичному аналізі національних фінансових потоків та їх впливі на реальний сектор економіки.

З теоретичної точки зору закриту приватну економіку можна представити у вигляді двох взаємодіючих секторів – сектору фірм - власників основних фондів та сектору домашніх господарств - власників робочої сили. В такій моделі фірми-власники надають основні фонди в оренду виробничим фірмам і купують у них інвестиційні товари. Така абстракція дозволяє розмежувати мотиви поведінки інвесторів та виробників. У нерівноважних моделях попит не дорівнює пропозиції, і розбіжності між ними покриваються за рахунок зміни товарних запасів. У рівноважних моделях попит на товари дорівнює їх пропозиції, товарні запаси відсутні, а прибуток виробничих фірм дорівнює нулю. У рівноважних моделях це дозволяє абстрагуватися від виробничих фірм. Що стосується домашніх господарств, то вони виступають як продавці робочої сили і покупці споживчих товарів.

Без урахування фінансового ринку та ролі держави грошові запаси лише перерозподіляються між фірмами-власниками та домашніми господарствами. Їх загальна величина є, таким чином, сталою:

$$M_K + M_L = M = const, \quad (1)$$

де M_K , M_L – готівкові грошові запаси відповідно інвестиційних фірм (власників капіталу) та домашніх господарств (власників робочої сили).

Динаміка їх грошових запасів описується рівняннями:

$$dM_K / dt = RK - PI, \quad dM_L = WL - PC, \quad (2), (3)$$

де: R , W – ставки орендної та заробітної плати; K , L – задіяні обсяги основних виробничих фондів та робочої сили; I , C – обсяги попиту відповідно на інвестиційні та споживчі товари; P – рівень цін у національній економіці.

Сумуючи ці два рівняння, дістанемо основну макроекономічну тотожність, в якій грошові доходи дорівнюють номінальним видаткам:

$$RK + WL = PI + PC. \quad (4)$$

У реальному вираженні ця тотожність описує розподіл валового продукту на споживання та інвестиції:

$$Y = C + I \quad (5)$$

Застосування виробничої функції Леонтьєва

$$Y = K / b_K = L / b_L, \quad (6)$$

де сталі b_K , b_L – фондо- та трудомісткість валового продукту, дозволяє записати аналогічне рівняння для розподілу ціни валового продукту на доходи власників ресурсів

$$P = b_K R + b_L W. \quad (7)$$

Виробничі ресурси завжди обмежені. Тому як би не зростали ставки їх оплати, обсяги задіяних ресурсів K_{\max} , L_{\max} не можуть перевищити їх наявних величин:

$$\tau_R R (K_{\max} - K) = M_K, \quad \tau_W W (L_{\max} - L) = M_L, \quad (8), (9)$$

де τ_R , τ_W – сталі, що мають розмірність часу. Грошові запаси у правих частинах цих рівнянь відображають поведінку власників ресурсів, які погоджуються на гірші умови (або вимагають кращих умов) в залежності від стану свої грошових запасів.

Величина наявних грошових запасів визначає також поведінку споживачів та інвесторів:

$$\tau_C PC = M_L, \quad \tau_I PI = M_K \exp(\tau_I N), \quad (10), (11)$$

де τ_C , τ_I – сталі, що мають розмірність часу; N – норма прибутку інвестиційних фірм. Ці рівняння показують, що за відсутності грошових запасів попит на відповідні товари дорівнює нулю. Поточний прибуток інвестиційних фірм дорівнює приросту вартості їх активів:

$$\Pi = dA_K / dt = d(M_K + PK_{\max}). \quad (12)$$

Звідси норма прибутку (з урахуванням зміни рівня цін) дорівнює відношенню прибутку до вартості основних фондів:

$$N = \Pi / (PK_{\max}). \quad (13)$$

Доповнимо тепер цю модель рівняннями, описують фінансовий ринок. Для спрощення припустимо, що власники ресурсів можуть безпосередньо позичати кошти один в одного. Кошти кожного з секторів, що надані у борг («депозити» – D), можна розглядати як від'ємні суми отриманих позик (кредитів – K):

$$D_K = -K_K, \quad D_L = -K_L. \quad (14), (15)$$

Суми депозитів (або кредитів) обох секторів дорівнюють нулю:

$$D_K + D_L = K_K + K_L = 0. \quad (16)$$

Таким чином, власні фінансові активи (накопичені заощадження) кожного з секторів складаються з запасів готівки та депозитів:

$$F_K = M_K + D_K, \quad F_L = M_L + D_L \quad (17), (18)$$

З іншого боку, запаси готівки розподіляються на власні та запозичені:

$$M_K = F_K + K_K, \quad M_L = F_L + K_L. \quad (19), (20)$$

У випадку від'ємної величини заощаджень, запозичені кошти перевищують наявний обсяг готівки. За наявності фінансового ринку, рівняння динаміки грошових запасів (2), (3) замінюються на відповідні рівняння динаміки заощаджень:

$$dF_K / dt = RK - PI + iD_K, \quad dF_L / dt = WL - PC + iD_L, \quad (21), (22)$$

де i – номінальна ставка відсотка. Вартість активів інвестиційних фірм тепер дорівнює:

$$A_K = M_K + D_K + PK_{\max}. \quad (23)$$

Відсотки за кредит погіршують стан власників ресурсів, а їх сума за певний період не може перевищувати наявного запасу готівки. Ці обставини змінюють попередні рівняння пропозиції ресурсів (8), (9):

$$\tau_R R(K_{\max} - K) = M_K - \tau_R i K_K, \quad \tau_W W(L_{\max} - L) = M_L - \tau_W i K_L. \quad (24), (25)$$

Рівняння інвестиційного та споживчого попиту не змінюються, оскільки видатки на ці товари здійснюються за рахунок виключно готівкових грошей.

Останніми з рівнянь, що описують фінансовий ринок, є рівняння попиту та пропозиції фінансових коштів. Оскільки у пропонованій моделі власники ресурсів позичають кошти один в одного, то відповідні рівняння мають бути симетричними відповідно до заміни кредитів на депозити. Те, що для одного сектору є кредитом, для іншого буде депозитом. При цьому сума депозитів не може перевищувати величини власних фінансових активів у даний момент часу, а сума кредитів – майбутньої суми готівки, за рахунок якої доведеться повертати позику. З урахуванням цих припущень рівняння, наприклад, попиту інвесторів на фінансові ресурси та пропозиції цих ресурсів домогосподарствами матимуть наступний вигляд:

$$i\theta_K M_K = \Gamma_K - K_K, \quad i\theta_L (F_L - D_L) = \Phi_L, \quad (26), (27)$$

де Γ_K – майбутня сума готівки інвестиційних фірм, Φ_L – майбутня величина власних фінансових активів домогосподарств; θ_K , θ_L – сталі, що мають розмірність часу. Дані рівняння показують, що теперішня сума готівки M та сума майбутніх заощаджень Φ повинні бути додатними. Як і для теперішніх величин, для майбутніх запасів готівки та заощаджень можна записати аналогічні балансові рівняння:

$$\Phi_K = \Gamma_K + D_K \Leftrightarrow \Gamma_K = \Phi_K + K_K, \quad \Phi_L = \Gamma_L + D_L \Leftrightarrow \Gamma_L = \Phi_L + K_L. \quad (28), (29)$$

Майбутній запас готівки можна визначити з таких міркувань. Припустимо, що власники ресурсів (наприклад, капіталу) очікують через час θ_K мати запас готівки Γ_K , більший, поточний запас M_K . Тоді (у найпростішому випадку) очікувана швидкість зростання поточного запасу готівки буде дорівнювати $(\Gamma_K - M_K) / \theta_K$. При цьому поточний запас готівки фактично змінюється зі швидкістю dM_K / dt , яка може не збігатися з очікуваною швидкістю. Якщо фактична швидкість зростання запасу готівки перевищує очікувану, то прогнозований запас готівки має бути збільшений на величину різниці цих швидкостей:

$$d\Gamma_K / dt = dM_K / dt - (\Gamma_K - M_K) / \theta_K, \quad d\Gamma_L / dt = dM_L / dt - (\Gamma_L - M_L) / \theta_L. \quad (30), (31)$$

Ці рівняння можна представити в балансовій формі:

$$\Gamma_K + \theta_K \cdot d\Gamma_K / dt = M_K + \theta_K \cdot dM_K / dt, \quad \Gamma_L + \theta_L \cdot d\Gamma_L / dt = M_L + \theta_L \cdot dM_L / dt. \quad (32), (33)$$

У такому вигляді вони показують, що сума майбутнього запасу готівки, що прогнозується зараз, і його приросту за період θ дорівнюють аналогічній сумі для фактичного запасу готівки. Таким чином, наприкінці періоду θ прогнозована та фактична величина запасів готівки мають збігатися.

Висновок: Отже, запропонована модель загальної економічної рівноваги дозволяє описати розподіл та динаміку фінансових активів макроекономічних суб'єктів та вплив цих фінансових потоків на реальний сектор національної економіки. За допомогою цієї моделі можна також аналізувати вплив держави та світового фінансового ринку, що має бути предметом спеціального дослідження.

Список використаних джерел

1. Загоруйко І.О. Методологія моделювання загальної економічної рівноваги: детерміністський підхід // Збірник наукових праць ЧДТУ. Серія: Економічні науки. Випуск №39 / М-во освіти і науки України, Черкас. держ. технол. ун-т. – Черкаси: ЧДТУ, 2015. – Частина I. – С.90-97.
2. Загоруйко І.О. Методологічні аспекти моделювання міждержавного руху ресурсів // Стратегії глобальної конкурентоспроможності: соціально-економічні виміри: матеріали III міжнародної науково-практичної конференції (Черкаси, 22 березня 2016 р.). – Черкаси: ЧДТУ, 2016. – С. 5-7.

Марущак Дарія Юрївна

кандидат економічних наук

Черкаський державний технологічний університет

м. Черкаси, Україна

ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

При оцінці ефективності діяльності інтеграційних угруповань важливим етапом є формування та реалізації стратегії подальшого розвитку. Тому, комплексний аналіз основних показників розвитку інтеграційного об'єднання дає можливість визначити рівень інтеграційних процесів і створити передумови для обґрунтованості програм розвитку. Стабільна динаміка розвитку та конкурентоспроможність регіональних об'єднань сприяє збільшенню залучених іноземних інвестицій до національних економік.

У сучасних умовах трансформації широкого поширення набули системи показників для моніторингу світових та регіональних економічних процесів. Проте, комплексної методики дослідження процесу інтеграції на всіх етапах їх здійснення не розроблено.

Дослідження існуючих підходів оцінки ефективності інтеграційних процесів господарюючих суб'єктів свідчить про відсутність цілісної методології, що враховує вплив на результативність інтеграції сукупності чинників зовнішнього і внутрішнього економічного середовища об'єднання.

Оцінка якісної інтеграції не повинна обмежуватися виміром тільки економічних показників. Очевидно, що економічна інтеграція легше піддається виміру в кількісному відношенні, ніж інтеграція інституційна. Оцінка інституційної інтеграції є значно складнішим завданням, по-перше, через відсутність чітких і недвозначних критеріїв діяльності регіональних інтеграційних структур і, по-друге, через необхідність кількісного вираження

характеристик інтеграційної взаємодії. У число показників, з даного аспекту, можуть входити: участь в регіональних угодах; число нормативних актів різного типу (угод, актів наддержавних органів) в рамках даного проекту; діяльність інтеграційних організацій (структура, бюджет, в тому числі в процентному вираженні до ВВП, прийняття і виконання рішень); число дипломатичних візитів країн певного об'єднання. Однак, очевидно, що описувані показники можуть дати лише обмежене уявлення про ці процеси [1, с. 41].

Таблиця 1

Основні індикатори конвергенції Світового банку

Група індикаторів	Індикатори
Глобальних інтеграційних зв'язків	<ul style="list-style-type: none"> • зовнішньоторговельний оборот (по відношенню до ВВП); • експорт та імпорт послуг (по відношенню до ВВП); • різниця в темпах зростання реальної торгівлі та реального ВВП; • сукупний рух приватного капіталу (по відношенню до ВВП); • чистий відтік і приплив прямих іноземних інвестицій (по відношенню до ВВП); • міграційне сальдо; • міжнародні грошові перекази працівників (по відношенню до ВВП).
Регіональних інтеграційних зв'язків	<ul style="list-style-type: none"> • сукупний експорт; • внутрішній експорт; • відсоткова частка у світовому експорті; • відсоткова частка внутрішнього експорту торгових блоків у їх сукупному експорті.
Торгової інтеграції	<ul style="list-style-type: none"> • відношення сукупної торгівлі товарами та послугами до ВВП; • відсоткова частка внутрішнього експорту торгових блоків у їх сукупному експорті; • відсоткова зміна частки країни у світовій торгівлі; • сукупна частка країни на світових ринках товарів і послуг; • торговий баланс, зовнішньоторговельний баланс і баланс послуг по відношенню до ВВП; • баланс зовнішньої торгівлі товарами по відношенню до ВВП.
Світової торгівлі	<ul style="list-style-type: none"> • товарний експорт (імпорт); • сільськогосподарський експорт (імпорт); • несільськогосподарський експорт (імпорт); • експорт (імпорт) продукції добувної промисловості та мінерального палива; • експорт (імпорт) послуг; • експорт (імпорт) транспортних послуг; • експорт (імпорт) інших послуг.

*Джерело World Development Indicators [Electronic source] // The World Bank. – Access: <http://data.worldbank.org/indicator/all> [7]

Серед основних методичних розробок зазначеного розділу варто також відмітити такі статистичні дослідження міжнародних організацій:

- 1) проект ОЕСР «Вимірювання глобалізації» [2];
- 2) система індикаторів Євразійської інтеграції ЄАБР;
- 3) спеціальна програма Університету ООН «Порівняльні дослідження регіональної інтеграції» [3];
- 4) методологія статистичних довідників UNCTAD та WTO [4;5;6];
- 5) статистичні видання Світового банку «Індикатори світового розвитку» [160] та ін.

Більшість із них засновані на чотирьох групах індикаторів, що використовує Світовий банк у власних дослідженнях (табл. 1).

Такий підхід має універсальний характер, він характеризує стан зовнішньоекономічної діяльності та готовність до поглиблення інтеграційних процесів.

Ключовим фактором, що визначає ефективність економічної взаємодії країн в рамках регіонального блоку і з третіми країнами, є інноваційна діяльність.

Країна, яка ініціює новації, забезпечує собі на світовому ринку сталі позиції і високі доходи. Це підвищує її конкурентоспроможність і зміцнює національну валюту, формує розвиток країни в режимі сталого економічного зростання.

Висновок: Виходячи з досліджених теоретичних основ, ефективність міжнародних інтеграційних процесів є надзвичайно синтетичною економічною категорією, що відображає багатовимірні відносини, які формуються між країнами. Показники, що були відібрані, забезпечують розуміння важливих аспектів економічної інтеграції, на яких може бути побудована політика.

Таким чином, міжнародна економічна інтеграція є дедалі зростаючим фактором світового господарства. З огляду на це, слід врахувати вигоди, що отримує національна економіка від участі в інтегральних процесах, а також втрати, яких вона може зазнати.

Список використаних джерел:

1. Система Індикаторів Євразійської Інтеграції / Є. Ю. Винокуров, А. М. Лібман, Ф. де Ломберде, Н. В. Максимчук, Е. М. Молдабеков. - Ал-мати: ЄАБР, 2009. - 160 с.
2. OECD Economic, Environmental and Social Statistics [Електронний ресурс]. – Режим доступу:
http://www.oecd.org/document/0,3746,en_2649_201185_46462759_1_1_1_1,00.html.
3. Comparative Regional Integration Studies (UNU-CRIS) [Електронний ресурс] // Annual Report – 2008. – Brugge, Belgium: United Nations University-Comparative Regional Integration Studies, 2008. – 37 p. – Режим доступу:
<http://www.cris.unu.edu/Annual-Reports.63.0.html>.
4. UNCTADSTAT: Methodology and Classification [Електронний ресурс]. – Режим доступу:
<http://unctadstat.unctad.org/UnctadStatMetadata/Classifications/Methodology&Classifications.html>.
5. WTO International Trade Statistics [Електронний ресурс]. – Режим доступу:
http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its_e.htm.
6. Concepts and definitions [Електронний ресурс] // Eurostat metadata. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/eurostat/ramon/nomenclatures/index.cfm?TargetUrl=LST_NOM&StrGroupCode.
7. World Economic Forum report [Електронний ресурс] // WEF. – Режим доступу:
www.weforum.org.

Крот Юлія Миколаївна

кандидат економічних наук

Черкаський державний технологічний університет

м. Черкаси, Україна

РОЛЬ І ЗНАЧЕННЯ СУДОВО-БУХГАЛТЕРСЬКОЇ ЕКСПЕРТИЗИ В СУДІ

Оскільки, згідно з чинним законодавством, суд має обґрунтовувати свій вирок тільки на підставі тих доказів, які були розглянуті на судовому засіданні, судово-бухгалтерська експертиза може бути призначена і в суді. Під час судового розгляду експерт повинен уважно досліджувати все, що стосується предмета експертизи, і виявляти необхідну активність у реалізації своїх прав, передбачених чинним

законодавством. Тому необхідно щоб дії експерта були логічно послідовними та точними, що і визначає актуальність досліджуваного питання.

Теоретичним підґрунтям дослідження даної теми стали роботи вчених економічного та юридичного профілю, зокрема: М.І. Камлик, Г.Г. Мумінова-Савіна, А.М. Ромашкова, М.Ф. Базась та багатьох інших, в працях яких висвітлені питання методології становлення і розвитку напрямків судово-експертної діяльності.

Метою даного дослідження є визначення сутності поняття судово-бухгалтерської експертизи та дослідження особливостей методології її проведення в суді.

Порядок призначення судової експертизи визначений Кримінально-процесуальним, Цивільно-процесуальним та Господарсько-процесуальним кодексами України, Законом України «Про судову експертизу» від 25.02.1994 № 4038-ХІІ, Інструкцією про призначення та проведення судових експертиз, затвердженою наказом Міністерства юстиції України від 08.10.1998 № 53/5 та зареєстрованою в Міністерстві юстиції України 03.11.1998 за № 705, та іншими нормативно-правовими актами з питань судової експертизи.

Експертиза — це дослідження будь-якого питання обізнаною особою-експертом (від лат. *expertus* — досвідчений)[1].

Судово-бухгалтерська експертиза виступає в якості однієї з слідчих дій, за допомогою якої отримують докази в здійсненні злочинів, які розглядаються.

Предметом дослідження вказаного виду експертизи виступає виробнича та фінансово-господарська діяльність суб'єкта підприємницької діяльності, відображена в документах бухгалтерського обліку, облікових регістрах та інших документах з обліку діяльності господарюючого суб'єкта.

Підставою проведення судово-бухгалтерської експертизи є неможливість вирішення питань, що виникли, необхідність використання спеціальних знань в галузі бухгалтерського обліку та аналізу економічної діяльності.

Експерт, який проводив експертизу на стадії попереднього слідства, може бути викликаний для проведення цієї самої експертизи на судовому засіданні, якщо суду й учасникам процесу важко розібратися в матеріалах експертизи без допомоги самого експерта.

Вирішення питання про виклик експерта до суду здійснюється в процесі підготовки справи до розгляду. Причому виклик експерта до суду не є обов'язковим, а здійснюється лише за необхідності.

Якщо на досудовому розслідуванні висновок експертизи складений кількома експертами одночасно, то до суду може бути викликаний лише один експерт[1].

Проведення експертизи в суді повинно здійснюватися з дотриманням правил, передбачених статтями 310, 311 КПК, статтями 57-61, 190 ЦПК.

Відповідно до ст. 273 КПК чи ст. 232 ЦПК ухвала суду (постанова судді) повинна бути складена як окремий документ з наведенням у ній мотивів прийнятого рішення про призначення експертизи та чітким викладенням питань, що стосуються предмета останньої.

У разі коли провести експертне дослідження в судовому засіданні неможливо, суд, керуючись статтями 273 і 310 КПК, виносить ухвалу про проведення експертизи і направляє її з необхідними матеріалами до судово-експертної установи для виконання в порядку, передбаченому ст. 198 КПК. При цьому залежно від тривалості експертних досліджень і складності справи суд може або оголосити перерву, або відкласти слухання справи, або продовжити судове слідство і досліджувати інші докази [5].

Судово-бухгалтерську експертизу експерт проводить, як правило, у приміщенні суду. Суддя вправі бути присутнім під час проведення експертизи. Таким самим правом користуються й інші учасники процесу в разі подання ними відповідних клопотань. Суд також може дати дозвіл для виконання своїх обов'язків експертом і за межами приміщення суду, якщо для складання висновку не потрібні матеріали справи.

Завершивши дослідження наданих йому матеріалів, експерт складає письмовий висновок або повідомлення про неможливість дати висновок. Цей висновок оголошується експертом у суді й разом з ухвалою суду про призначення експертизи долучається до справи.

У висновку повинно бути зазначено: коли, де, ким (прізвище, освіта, спеціальність, учений ступінь і звання, посада експерта), на якій підставі була проведена експертиза, хто був присутній при проведенні експертизи, питання, що були поставлені експертові, які матеріали експерт використав та які провів дослідження, мотивовані відповіді на поставлені питання.

Коли при проведенні експертизи експерт виявить факти, які мають значення для справи і з приводу яких йому не були поставлені питання, він вправі на них вказати в своєму висновку. Висновок підписується експертом.

Після оголошення експертом бухгалтером висновку йому можуть бути поставлені запитання в усній формі для роз'яснення певних положень висновку. Усні відповіді експерта бухгалтера заносяться до протоколу судового засідання.

Після надання висновку експертом, його допиту, заслухавши думки обвинувача, підсудного й інших учасників процесу і їхніх представників, суд може звільнити експерта від дальшої присутності в суді.

У разі поновлення судового слідства суд може вдруге викликати експертів бухгалтерів у тому самому складі.

Висновок: На підставі проведених досліджень, слід зробити висновок про те, що підставою проведення судово-бухгалтерської експертизи є неможливість вирішення питань, що виникли, необхідність використання спеціальних знань в галузі бухгалтерського обліку та аналізу економічної діяльності. При цьому експерт може бути викликаний для проведення експертизи на судовому засіданні, якщо суду й учасникам процесу важко розібратися в матеріалах експертизи без допомоги самого експерта, висновок експерта є суперечливим або на судовому засіданні необхідно провести додаткову судово-бухгалтерську експертизу.

Список використаних джерел

1. Мумінова-Савіна Г.Г. Судово-бухгалтерська експертиза: Навчально-методичний посібник для самостійного вивчення дисципліни. - К.: КНЕУ, 2004. - 268 с.
2. Рудницький В.С. та ін. Судово-бухгалтерська експертиза економічних правопорушень (опорний конспект). Навчальний посібник. – К.: ВД “Професіонал”, 2004. – 304 с.

Бразілій Наталія Миколаївна
кандидат економічних наук, доцент
Хавроненко Ольга Миколаївна
студентка

Черкаський державний технологічний університет
м. Черкаси, Україна

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ

В сучасних умовах господарювання особлива увага приділяється бухгалтерському обліку фінансових результатів, які є одним з найважливіших складових діяльності підприємств. На сьогодні проблеми формування фінансових результатів набувають актуальності і це обумовлює необхідність поглибленого вивчення зарубіжного та вітчизняного досвіду, пошуку напрямів удосконалення обліку та посилення контролю за повнотою отримання доходів, економією витрат та формуванням прибутку (збитку).

Питання, пов'язані з формуванням фінансових результатів діяльності знайшли своє відображення у роботах таких вітчизняних та зарубіжних авторів, як: Ф.Ф. Бутинець, М.І. Ковальчук, П.П. Борщевський, Г.Г. Кірейцев, Л.А. Лахтіонова, Є.В. Мних, В.М. Жук, В.О. Шевчук, В.В. Сопко, М.О. Кізім, Е.М. Коротков, І.О. Бланк, А.П. Градов. Однак, питання формування фінансових результатів на підприємстві потребує подальшого глибшого дослідження.

Фінансові результати суб'єктів господарської діяльності відображають ефективність господарювання підприємства за всіма напрямками його діяльності: виробничою, збутовою, постачальницькою, фінансовою і інвестиційною, вони становлять основу економічного розвитку підприємства і зміцнення його фінансових відносин з партнерами. Зростання фінансового результату створює фінансову основу для самофінансування діяльності підприємства, здійснюючи розширене відтворення. Фінансовий результат господарювання підприємства, що виступає у формі прибутку або збитку, відображає ефективність його операційної, фінансової, інвестиційної діяльності та служить основним критерієм стратегії суб'єкта господарювання.[1.355с.]

Визначається фінансовий результат діяльності підприємства за звітний період як різниця між доходами, які відносяться до звітного періоду, і витратами, що відносяться до того ж звітного періоду.

На сьогоднішній день існує два принципові підходи до розрахунку фінансових результатів підприємства:

1) метод порівняння доходів і витрат (метод «витрати-випуск») – передбачає визначення прибутку (збитку) згідно принципу нарахування та відповідності доходів і витрат, тобто як різниця між доходами і витратами звітного періоду. Отже порівнюються доходи з витратами, які були понесені для отримання цих доходів. Визначення фінансового результату за методом «витрати – випуск» передбачає існування двох способів:

- перший спосіб називають «лінійним», тобто він передбачає порівняння випуску з минулими витратами з відображенням знову створеної вартості загальною сумою з наступною деталізацією.

- другий спосіб використовується у бухгалтерському обліку з відображенням по дебету споживання підприємством минулої праці і сторонніх витрат та знову створеної вартості за її елементами.

2) метод порівняння капіталу (або метод зміни чистих активів) – передбачає визначення приросту власного капіталу у звітному періоді як різниці між сумою власного капіталу на кінець і на початок звітного періоду, тобто розраховується різниця, тобто якщо власний капітал на кінець звітного періоду збільшується, то підприємство отримує прибуток, а якщо навпаки – збиток.[2, 265с.]

Прибуток – найважливіший оціночний показник діяльності підприємства в сфері підприємництва і бізнесу. Формування прибутку як фінансового результату роботи підприємства, що відображається в обліку суб'єкта господарювання, залежить від встановленого порядку визначення фінансових результатів діяльності; обчислення собівартості продукції; загальногосподарських витрат; визначення прибутків (збитків) від фінансових операцій, іншої діяльності. [3, 201с.]

На формування абсолютної суми прибутку підприємства впливають: результати, тобто ефективність його фінансово – господарської діяльності; сфера діяльності; установлені законодавством умови обліку фінансових результатів.

Прибуток можна розглядати з різних сторін, наприклад, як кінцевий результат поточної інвестиційної і фінансової діяльності за певний період часу, який може бути визначено двома способами:

- згідно теорії статичного балансу, фінансовий результат визначається як нарощування капіталу за відповідний період, скорегований на приріст капіталу за рахунок емісії фінансових інструментів, переоцінки основних засобів і операцій по викупу власних акцій;

- згідно теорії динамічного балансу, визначення за відповідний період доходів і пов'язаних з ними витрат дає фінансовий результат діяльності організації в цьому періоді.

Прибуток як кінцевий фінансовий результат діяльності підприємства складає різницю між загальною сумою доходів і витратами на виробництво й реалізацію продукції, а збитком вважається перевищення суми витрат над сумою доходів, для отримання яких здійснювалися витрати.

Визначення фінансового результату згідно першої теорії може здійснюватися з використанням даних бухгалтерського балансу (форма №1). Але на практиці широко використовують другий спосіб визначення фінансових результатів. З метою розкриття і надання зацікавленим користувачам інформації про порядок формування фінансових результатів діяльності підприємства складають Звіт про фінансові результати (форма №2).

На сьогоднішній день вагомим значення при визначенні фінансового результату господарської діяльності підприємства набуває нормативно- правова база, адже саме вона регулює методику визначення фінансових результатів від різних видів діяльності, прямо впливає на величину кінцевого прибутку.

Для обліку фінансових результатів використовують рахунки 79 «Фінансові результати» та 44 «Нерозподілені прибутки (непокриті збитки)». Якщо рахунок 79 «Фінансові результати» є номінальним і на кінець звітного періоду закривається (сальдо немає), то рахунок 44 «Нерозподілені прибутки (непокриті збитки)» є пасивним і його сальдо відображається в балансі. [4, 56с]

Основними джерелами інформації про доходи і витрати підприємства є його бухгалтерський облік та бухгалтерська звітність.

Звіт про фінансові результати є головним джерелом інформації про формування і використання прибутку. В ньому показані статті, які формують фінансовий результат від усіх видів діяльності. Звіт дає змогу користувачам, як зовнішнім, так і внутрішнім, оцінити результати діяльності підприємства в минулому, його прибутковість, можливість ефективно використовувати ресурси або ступінь ризику недосягнення очікуваної рентабельності діяльності.

Якщо підприємство в цілому націлено на високі темпи розвитку, ріст обсягу продажів, завоювання частки ринку, максимізацію прибутку, то метою формування фінансових результатів є високі темпи їх росту. Якщо підприємство стабілізує свою діяльність, задовольняючись мінімальним рівнем рентабельності або просто беззбитковою діяльністю, то управління фінансовими результатами повинне бути сконцентровано на забезпеченні такої їх суми, що забезпечує поточну платоспроможність.

Висновки: Узагальнюючи все вищесказане, відмітимо, що фінансові результати в діяльності господарюючих суб'єктів – це або прибуток, або збиток підприємства за звітний період. Фінансові результати відображають мету підприємницької діяльності, її доходність, і є вирішальними для підприємства. Отже, дослідження питань щодо формування та обліку фінансових результатів діяльності є досить актуальними і багато в чому їх вирішення вплине на зміцнення економічного стану підприємства.

Список використаних джерел

1. Бутинець Ф. Ф. Економічний аналіз: навч. посіб. / Франц Францович Бутинець. – Житомир: Рута, 2014. – 680с.
2. Фецович, Т.Р. Формування фінансових результатів підприємств [Текст] / Т.Р. Фецович // Вісник Львівської комерційної академії. – 2015. - №36. – С. 405- 410.
3. Базілінська О.Я. Фінансовий аналіз: теорія та практика навч. посіб. / Олена Яківна Базілінська. – 2-ге вид.. – К. : Центр учбової літератури, 2015. – 398с.
4. Власова Н. О. Ефективність формування фінансових результатів роздрібною торгівлі: монографія / Н. Власова, І. Мелушова. – Харків: Харківський державний університет харчування та торгівлі, 2016. – 259 с.

Жовтанецька Ярина Всеволодівна
аспірант

ДУ «Інститут регіональних досліджень
імені М.І. Долішнього НАН України»
м. Львів, Україна

МЕТОДИЧНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ ОЦІНЮВАННЯ ОЗНАК КРИЗОВОГО СТАНУ У ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ УКРАЇНИ

Фінансова діяльність банків України характеризується збільшенням величини збитків, які спричинені недостатнім рівнем капіталізації, незбалансованою ліквідністю, погіршенням якості активів. В умовах сьогодення банківський сектор функціонує під впливом як зовнішніх, так і внутрішніх загроз, що актуалізує потребу застосування системного підходу до формування антикризової стійкості банків й розробки інструментарію ідентифікації ознак кризового стану.

Необхідно відмітити, що на думку сучасних учених системний підхід визначається як методологія дослідження об'єктів, систем, які мають зовнішнє оточення, а також внутрішню структуру. Така позиція дозволяє нам

констатувати, що системний підхід ґрунтується на взаємозв'язку та взаємозалежності елементів системи й окреслює базові принципи антикризового управління банками.

Вітчизняні дослідники сформували низку концептуальних підходів до формування системи критеріїв і показників антикризового управління фінансовою діяльністю банківських установ. Авторами монографії "Регулювання діяльності банків в умовах глобальних викликів" запропоновано визначати інтегральний показник ефективності банківської діяльності на основі низки технічних показників, які розподілені на 2 групи: показники операційної ефективності та показники рентабельності й ранжування показників на основі попарного порівняння темпів зростання й співставлення еталонного та фактичного значення показників, що є основою для розрахунку динамічного нормативу, значення якого коливається в діапазоні від 0 до 1 [1, с. 341-350].

Правомірним вважаємо підхід В. Кисельова, який обґрунтовує основні вимоги до формування системи індикаторів банківських криз, які повинні оцінювати, по-перше, поточний фінансово-економічну ситуацію і визначати стан банківської кризи, по-друге, передбачати ймовірність виникнення кризи в майбутньому й своєчасно сигналізувати про її симптоми [2].

Огляд теоретичних напрацювань щодо оцінювання рівня антикризового управління дозволяє виокремити низку підходів, зокрема:

- дуальний – суть якого полягає у використанні специфічного інструментарію оцінювання, що дозволяє виокремити в банківському секторі економіки як антикризовий, так і потенціал до зростання;
- системно-цільовий – коли антикризовий менеджмент запроваджується як сукупність елементів багаторівневої системи, що має чітко визначену мету, інструменти, методи, важелі та принципи реалізації;
- критеріальний – в основі якого лежить система показників та коефіцієнтів оцінювання рівня й динаміки фінансової стабільності банківської системи і виявлення латентних, реальних й потенційних загроз та небезпек.

На основі виявлених проблемних аспектів діяльності банківських установ виникає необхідність здійснення аналізу та оцінювання фінансової діяльності банків в контексті діагностики кризових явищ і загроз, що передбачає оцінку кризових явищ та ситуацій, ідентифікацію загроз і небезпек, типу й глибини кризи та існуючого рівня якості антикризового менеджменту. Аналітичний інструментарій оцінювання фінансово-економічної діяльності банків вважаємо за доцільне представити у розрізі методичного підходу, який включає 6 груп показників, які систематизовані за предметною ознакою і дозволяють ідентифікувати реальні й потенційні кризові явища й загрози, зокрема: 1) рівень капіталізації; 2) якість активів; 3) кредитно-інвестиційна діяльність; 4) ліквідність; 5) депозитна база банків; 6) прибутковість та ефективності банківської діяльності.

Показники оцінювання рівня капіталізації банків охоплюють визначення таких коефіцієнтів: платоспроможності, співвідношення регулятивного капіталу до активів, залежності від акціонерів, співвідношення власного капіталу до валюти балансу, співвідношення регулятивного й балансового капіталу, мультиплікатора капіталу, фінансового важеля. Такий підхід забезпечує ідентифікацію проблем у рівні капіталізації установ та корпоративного управління, пов'язаних із необхідністю нарощення рівня капіталу за рахунок внутрішніх і зовнішніх джерел його залучення та планування додаткових емісій акцій.

Показники якості активів базуються на визначенні таких коефіцієнтів: ризикості

активів, витратності активів, ділової активності банку, вартості працюючих активів, співвідношення дохідних активів до балансового капіталу. Ці показники дозволяють передбачати "життєспроможність" активів, а також їх здатність до продукування прибутку із врахуванням ліквідності та ризиків.

До показників кредитно-інвестиційної діяльності банків віднесено коефіцієнти: кредитної активності, проблемних кредитів, співвідношення наданих кредитів та залучених депозитів, недіючих кредитів без урахування резервів до капіталу, недіючих кредитів до сукупних валових кредитів, кредитів в іноземній валюті до сукупних валових кредитів, інвестиційної активності, вкладень в цінні папери до сукупних активів. Оцінювання дохідності й ризику кредитно-інвестиційної діяльності банків дозволяє охарактеризувати масштабність, галузеву спрямованість та рівень диверсифікації й концентрації кредитних вкладень з позицій їх проблемності.

Показники ліквідності ґрунтуються на визначенні низки коефіцієнтів, таких як: співвідношення ліквідних до сукупних активів, співвідношення ліквідних активів до короткострокових зобов'язань, загальної ліквідності установ. Оцінка кризових явищ діяльності банківських установ у сфері їх ліквідності є визначальною з позицій подальшого ідентифікування проблем ліквідності та прибутковості.

Показники депозитної бази банків охоплюють низку коефіцієнтів: співвідношення депозитів клієнтів до сукупних валових кредитів (крім міжбанківських), залучених ресурсів до сукупних зобов'язань, зобов'язань в іноземній валюті до сукупних зобов'язань, депозитів фізичних осіб до зобов'язань, депозитів юридичних осіб до зобов'язань, строкових депозитів до сукупних зобов'язань банку, строкових та депозитів до запитання, міжбанківських кредитів до зобов'язань, міжбанківських кредитів отриманих та наданих. Дані показники є важливими для оцінювання кризових явищ в аспекті забезпечення стабільності ресурсної бази банків в умовах загострення кризових явищ на макро- й мікрорівнях.

Показники прибутковості та ефективності банківської діяльності охоплюють такі коефіцієнти як: прибутковість активів, прибутковість капіталу, співвідношення процентної маржі до валового доходу, непроцентних витрат до валового доходу, вартості ресурсів, ефективності використання платних пасивів, ефективності використання сукупних зобов'язань, дієздатності банків, чиста процентна маржа, чистий спред. Ці узагальнюючі показники дозволяють констатувати рівень прибутковості чи збитковості банківської діяльності в абсолютному та відносному вимірах й миттєво реагувати на кризові явища.

На підставі отриманих розрахункових значень коефіцієнтів здійснюється порівняння їх значень з оптимальними та розрахунковими і визначається тип та глибина кризи, яка, на нашу думку, може бути: 1) потенційною в умовах стабільності функціонування банків; 2) прихованою (латентною) у разі наявних деструктивних значень аналітичних коефіцієнтів, що потребує розробки антикризових програм, які базуються на використанні превентивних методів антикризового управління банківською діяльністю; 3) гострою у випадку критичних значень більшості аналітичних коефіцієнтів, що підтверджують проблемність у всіх ключових сферах банківського бізнесу та вимагають розробки програм й застосування реактивних методів антикризового менеджменту; 4) критичною у разі настання ситуації глибокої фінансової неспроможності та нежиттєздатності й критичного значення аналітичних коефіцієнтів.

Висновок: Запропонований підхід ґрунтується на комплексному аналізі індикаторів фінансової стабільності банків з виявленням реальних та потенційних

кризових явищ і загроз та може використовуватися для інтегральної оцінки рівня кризового стану як банківської системи, так і окремих установ.

Список використаних джерел

1. Регулювання діяльності банків в умовах глобальних викликів: монографія / [Л. О. Примостка, М. І. Диба, О. О. Чуб та ін.]; за ред. Л. О. Примостки. – К. : КНЕУ, 2012. – 459 с.

2. Киселев В. Моделирование системы индикаторов банковских кризисов на глобальном и локальном уровне / В. Киселев / [Электронный ресурс]. – режим доступа: https://www.hse.ru/data/2013/09/26/1278849257/Презентация_Киселев_25.09.2013%20НИС.pdf 1.pdf.

Вовкотруб Наталія Олегівна

студентка

Черкаський державний технологічний університет

м. Черкаси, Україна

УКРАЇНА В РЕЙТИНГУ ГЛОБАЛЬНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

Індекс глобальної конкурентоспроможності є показником, який щорічно розраховує Всесвітній економічний форум для того, щоб «оцінити конкурентоспроможність 140 економік, забезпечивши розуміння чинників їхньої продуктивності та процвітання».

Починаючи з видання звіту за 2006/2007 рік, звіт вимірює конкурентоспроможність у 12 сферах (якість інституцій, інфраструктура, макроекономічне середовище, здоров'я та початкова освіта, вища освіта та професійна підготовка, ефективність ринку товарів, ефективність ринку праці, розвиток фінансових ринків, технологічний розвиток, розмір внутрішнього ринку, рівень розвитку бізнесу та інновації), узагальнюючи їх у єдиний показник, що відображає загальну конкурентоспроможність економіки [1].

Відповідно до нещодавно опублікованого дослідження Всесвітнього економічного форуму, Україна за Індексом глобальної конкурентоспроможності 2016-2017 посіла 85-е місце серед 138 країн світу, втративши у 2014 три позиції, а в 2015 опустившись ще на 5 позицій.

Вже багато років поспіль рейтинг очолюють Швейцарія та Сінгапур. Цього року до десятки найконкурентоспроможніших країн також увійшли США, Нідерланди, Німеччина, Швеція, Великобританія, Японія, Гонконг і Фінляндія. Україна змогла випередити такі країни як Греція, Сербія, Молдова, Єгипет та Ємен, що посів найгірше місце у рейтингу.

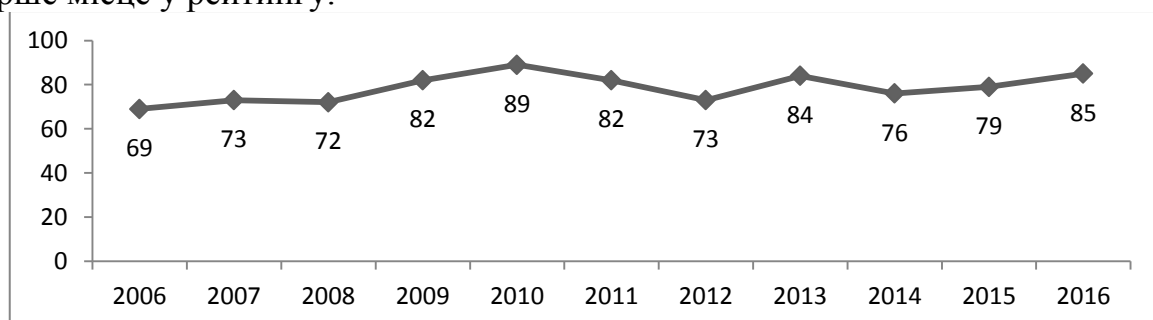


Рис. 1. Динаміка змін позицій України в рейтингу за Індексом глобальної конкурентоспроможності

За останні 11 років гірше місце в рейтингу в Україні було тільки у 2010 році – 89. Найнижче 69 місце Україна займала у 2006 році. У 2012 вона була 73-ю зі 144 країн, у 2013 провалилася на 84-ту позицію зі 148 країн, після Революції гідності піднялася одразу на 76-те місце зі 144 країн, проте через рік відкотилася на 79-ту позицію зі 140 країн.

Індекс глобальної конкурентоспроможності складається з більш ніж 100 змінних, що згруповані у 12 контрольних показників за 3 основними групами субіндексів: «Основні вимоги», «Підсилювачі продуктивності» та «Інновації та фактори вдосконалення».

Таблиця 1

Позиції України за основними складовими Індексу глобальної конкурентоспроможності

Індекс глобальної конкурентоспроможності (позиції України за основними складовими)	2014-2015 (144 країни)	2015-2016 (140 країн)	2016-2017 (138 країн)
	76	79	85
Основні вимоги	87	101	102
Інституції	130	130	129
Інфраструктура	68	69	75
Макроекономічне середовище	105	134	128
Охорона здоров'я і початкова освіта	43	45	54
Підсилювачі продуктивності	67	65	74
Вища освіта і професійна підготовка	40	34	33
Ефективність ринку товарів	112	106	108
Ефективність ринку праці	80	56	73
Розвиток фінансового ринку	107	121	130
Технологічна готовність	85	86	85
Розмір ринку	38	45	47
Інновації та фактори вдосконалення	92	72	73
Відповідність бізнесу сучасним вимогам	99	91	98
Інновації	81	54	52

Згідно з даними дослідження Україна погіршила позиції у 7 з 12 показників. Найгірша ситуація із розвитком фінансового ринку - 130, інституціях - 128 та макроекономічному середовищі - 128 серед 138 країн світу. За деякими позиціями країна «очолює» списки з кінця, зокрема, за міцністю банків нам другий рік поспіль присвоєно останнє місце серед оцінюваних країн світу, з поміж 138 країн за регулюванням фондових бірж ми отримали передостаннє місце; за інфляційними змінами – 136, за якістю доріг – 134. Водночас конкурентними перевагами нашої країни є наявність у країні інженерів та науковців – 33, обсяг внутрішнього ринку – 47 та інновації – 52 місця.

За думкою більшості експертів, найбільш проблемними чинниками, що впливають на ведення бізнесу в Україні є: корупція, політична нестабільність, інфляція, неефективна урядова політика, а також рівень доступу до фінансування [2].

Висновок: Основним механізмом підвищення конкурентних переваг України є здійснення внутрішніх реформ та трансформація векторів зовнішньоекономічної політики. Також зусилля держави слід спрямувати на формування сприятливого бізнес-середовища, яке дозволить реалізувати наявний інноваційний та людський потенціал та стане передумовою поступового підвищення міжнародної конкурентоспроможності України у світових рейтингах.

Список використаних джерел

1. Портал конкурентоспроможності України [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.feg.org.ua/ua/cms/opisanie_indeksov.html

2. Охота, В. І. Конкурентоспроможність України на світовій економічній арені [Текст] / Віталій Іванович Охота // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2015. – Том 19. – № 1. – С. 84-90. – ISSN 1993-0259.

Захарченко Інна Олександрівна

студентка

Черкаський державний технологічний університет

м. Черкаси, Україна

АНАЛІЗ РИНКУ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ

На сьогоднішній час ринок освітніх послуг в Україні функціонує самостійно, майже не співпрацюючи із ринком праці. Лише деяка частка країн світу здійснює оцінювання функціонування ринку освітніх послуг, яке повністю вимірює рівень освіченості населення та ілюструє реальну ситуацію на ринку, а саме, його відповідність потребам в економіці. Нажаль в Україні спостерігається значна невідповідність обсягів освітніх послуг потребам ринку праці. У зв'язку з цими проблемами подальшого вдосконалення потребує механізм функціонування ринку освітніх послуг, його взаємозв'язки та взаємообумовленість з ринком праці. Останнім часом структура випускників вищих та середньо-технічних навчальних закладів освіти вже багато років не відповідає потребам ринку праці в частині необхідної структури зайнятості за освітнім рівнем та різних видах економічної діяльності.

На мою думку, потрібно звернути увагу саме на основні причини дисбалансу попиту та пропозиції на ринку праці, що включають невідповідність структури та обсягів випускників вищих навчальних закладів потребам економіки України та її економічній політиці, неможливість ринку освітніх послуг.

Також було б доцільно порівняти ринок освітніх послуг в Україні з більш розвиненими країнами світу, щоб більш ретельно вивчити та аналізувати тенденції розвитку освіти в нашій країні. Так, у Китаї розвиток освітньої галузі на сучасному етапі регламентується Державною програмою «План розвитку освіти на 11 – п'ятирічку і на період до 2015 р.», «Проектом 985» і «Проектом 211». А у Великобританії - «Національні цілі навчання», що декларуються Національною консультативною радою з цілей розвитку освіти та професійної підготовки (NACETT) [1,2,3]. В цілому, у всіх розвинених країнах Європи на сьогоднішній день існують органи, що відповідають за регулювання ринку освітніх послуг.

Згідно вище сказаного слід зазначити, що для досягнення стану збалансованості вітчизняного ринку освітніх послуг необхідно проводити безперервний моніторинг відповідності структури освітніх послуг, що надаються потребам ринку праці. Основною метою даного моніторингу має бути підготовка спеціалістів задля ефективного функціонування економіки країни.

Висновок: Слід зробити висновок, що важливість розвитку системи вищої освіти та використання певних механізмів управління щодо організаційно-інформаційного забезпечення та інноваційної активності ВНЗ України, їх ретельне вивчення та

аналіз є актуальним завданням на сьогоднішній час, адже до якості підготовки фахівців з вищою освітою висуваються все більш високі вимоги знання своєї справи. У зв'язку з цим дуже велике значення в сучасному світі набуває міжнародний обмін студентами, підготовка фахівців для зарубіжних країн, міжнародне наукове співробітництво у сфері вищої освіти, з метою подальшого покращення якості роботи у своїй країні, за рахунок здобуття нових знань та досвіду запозичених у більш розвинених країнах.

Список використаних джерел:

1. Левченко О.М. Економіка знань: управління розвитком людських ресурсів Великобританії. – К.: Видавничий дім «Корпорація», 2005. – 292 с.
2. Управління забезпеченістю національної економіки фахівцями з вищою освітою: досвід перетворень, теоретико-інструментальне підґрунтя: монографія / під наук. ред. докт. екон. наук, проф. В.С. Пономаренка, докт. екон. наук, проф. Раєвнєвої О.В., канд. екон. наук, проф. Єрмаченка В.Є. – Х.: ФОП Александрова К.М., 2014. – 288 с.
3. Щетинін В.П. Ринок освітніх послуг в сучасній Росії / В.П. Щетинін // Школа. – 2007. – №3. – С. 25-28.

Кришня Таїсія Олександрівна

студентка

Черкаський державний технологічний університет

м. Черкаси, Україна

СІНГАПУРСЬКЕ ДИВО: УРОКИ ДЛЯ УКРАЇНИ

Використання досвіду інших країн, які здобули значних досягнень в тій чи іншій сфері дасть можливість уникнути багатьох помилок та „підводних каменів”, які лежать на шляху розвитку України. Особливо актуальним, на погляд автора, є аналіз шляху до успіху тих країн, які здійснили так зване „економічне диво”. Однією з таких країн є Сінгапур. Практично за півстоліття ця країна пройшла шлях від малорозвиненої британської колонії до розвинутого наукового та інформаційного світового центру. Цікаво проаналізувати, які дії сінгапурської влади сприяли цьому і чи може бути використаний її досвід у нашій країні.

До 1965 року Сінгапур був колонією Великобританії, потім увійшов у федерацію Малайзії, але в тому ж році отримав незалежність. З ресурсів Сінгапур мав лише вигідне положення. Країна на початку свого шляху повинна була вирішити на що бути орієнтованою і в якому напрямку розвиватись.

Сінгапур вирішує розвивати в першу чергу наукомісткі галузі, орієнтуватись на розвиток високих технологій, інтеграцію у світову економіку та використання природних ресурсів інших країн. Для досягнення поставлених завдань потрібні інвестиції, потрібно, щоб країна стала інвестиційно-привабливою. Цьому сприяла політика у сфері оподаткування та введення англійської як однієї з державних мов. Але Сінгапур також надавав підтримку національному виробнику та розвитку власного бізнесу.

У Сінгапурі налічується близько 130 тисяч підприємств малого і середнього бізнесу. Це – 92% всіх підприємств країни. На них припадає близько 35% доданої вартості продукції, що випускається і більше 25% ВВП країни. Крім того, 7% приросту зайнятості в рік також забезпечує малий і середній бізнес [1].

Не дивлячись на вільний ринок та демократичність у сфері економіки, Сінгапур навіть сьогодні має дуже жорсткі закони та державну цензуру, що благотворно впливає на збереження моральних та культурних цінностей сінгапурської спільноти.

За даними низки провідних міжнародних дослідницьких центрів, країна займає шосте (після Швейцарії) місце серед найбільш “глобалізованих” країн світу, перші позиції за рівнем свободи економічної діяльності (табл.1.), входить в 10-ку найменш корумпованих держав(табл.2). Зазначене та ще багато лідируючих позицій світу у різних сферах та відповідно до різних класифікацій було досягнуто завдяки відповідній економічній політиці уряду країни, яка полягає, головним чином, у наданні всілякого сприяння розвитку бізнесу, низьким рівнем державного втручання в його діяльність. Одним з основних напрямків розвитку Сінгапура є розвиток у сфері високих технологій, проведення комп’ютеризації, створення сучасної науково-технічної бази. Влада цієї країни на даний момент намагається зайняти лідерство не стільки в тих галузях, які прибуткові сьогодні, а в тих, які будуть прибуткові завтра.

Таблиця 1

Індекс глобалізації країн світу

*Складено автором на основі публікації Швейцарського економічного інституту (KOF

№	КРАЇНА (2015 р.)	КРАЇНА (2016 р.)
1	Ірландія	Нідерланди
2	Нідерланди	Ірландія
3	Бельгія	Бельгія
4	Австрія	Австрія
5	Сінгапур	Швейцарія
6	Швеція	Сінгапур
7	Данія	Данія
8	Португалія	Швеція
9	Швейцарія	Угорщина
10	Фінляндія	Канада
42/41	Україна	Україна

SwissEconomicInstitute) [3]

Одним з важливих кроків для України може стати створення незалежних антикорупційних судів. Процес має бути максимально прозорим та за участі громадськості. Концепції вже розроблені, потрібно намагатись їх запускати в дію.

Таблиця 2

Рейтинг найменш корумпованих країн світу

2016 Rank	Country	2016 Score	2015 Score	2014 Score	2013 Score	2012 Score	Region
1	Denmark	90	91	92	91	90	EuropeandCentralAsia
1	NewZealand	90	88	91	91	90	AsiaPacific
3	Finland	89	90	89	89	90	EuropeandCentralAsia
4	Sweden	88	89	87	89	88	EuropeandCentralAsia
5	Switzerland	86	86	86	85	86	EuropeandCentralAsia
6	Norway	85	87	86	86	85	EuropeandCentralAsia
7	Singapore	84	85	84	86	87	AsiaPacific
8	Netherlands	83	87	83	83	84	EuropeandCentralAsia
9	Canada	82	83	81	81	84	Americas
10	Germany	81	81	79	78	79	EuropeandCentralAsia
10	Luxembourg	81	81	82	80	80	EuropeandCentralAsia
10	UnitedKingdom	81	81	78	76	74	EuropeandCentralAsia

Джерело:TransparencyInternational[5]

Багато економічних індексів та індикаторів сьогоднішнього Сінгапуру - на рівні або навіть вище найбільш розвинених країн Європи і навіть США.

На дату отримання незалежності Сінгапур був бідною країною. Не було ніяких ресурсів, доводилося імпортувати навіть воду. Але зараз у ньому немає корупції, і це в Азії, де корупція традиційна; у ньому легкі і прозорі умови ведення бізнесу, невеликі податки, постійний величезний приплив іноземних інвестицій. Гроші там генеруються в найбільш привабливих галузях: фінансовій сфері, фармацевтиці, торгівлі, електроніці, біотехнологіях, транспортній сфері.

Там існують жорсткі покарання. За злочини - смертна кара через повішення, за адміністративні проступки - величезні штрафи.

На початку будівництва нового Сінгапуру економічна ситуація була важкою. "Ми мали лише працюючих людей, гарну інфраструктуру і уряд, який вирішив бути чесним", - згадує Лі Куан Ю[4]. А Україна неймовірно багата природними ресурсами та має неабиякий інтелектуальний капітал.

Проте, в 2011 році журнал Forbes помістив Україну на четверте місце після Гвінеї в рейтингу десяти найгірших економік світу.

Хоча Україна має багаті землі, мінеральні ресурси, розумних людей і може стати провідною європейською економікою, її ВВП на душу населення знаходиться далеко позаду багатьох країн. Держдепартамент США відзначає такі недоліки України: складні закони та постанови, погане корпоративне управління, слабке здійснення договірних прав судами, високий рівень корупції. Тут хочеться зазначити, що Україна має все ж кращі стартові умови для економічного «дива», ніж в свої часи мав Сінгапур[4].

Одним з перших завдань влади Сінгапуру була ліквідація корупції. Для України це теж проблема. Знаючи її рівень, важко повірити, що це можна подолати. Проте, досвід Сінгапуру показує, що можна. Для цього в Сінгапурі зробили наступні кроки: 1) спрощення процедур прийняття рішень і видалення двозначності в законах, видання простих правил, аж до відміни дозволів; 2) різке збільшення зарплати суддів, після люстрації на суддівські посади були залучені кращі приватні адвокати; 3) заміна особового складу міліції; 4) жорстке пригнічення мафіозних угруповань; 5) збільшення зарплати держслужбовців, які займають відповідальні пости; 6) створення незалежного органу для боротьби з корупцією у вищих ешелонах влади.

Якщо розглянути ці пункти, виникають сумніви в їх здійсненості в Україні. Деякі речі зробити складно, але можливо. До здійснених відносяться: спрощення процедур і прийняття ясних законів, люстрація, створення незалежного органу по боротьбі з корупцією.

Податки в Сінгапурі цілком порівнянні з українськими. Більшість експертів погоджуються з тим, що податкове навантаження в Україні цілком прийнятне. Безумовно, тут є місце для вдосконалення, але основна проблема в іншому: заплутаності податкового законодавства, складності ведення обліку та адміністрування, корупції.

На що ще необхідно звернути увагу при аналізі сінгапурського дива: Лі Куан Ю робив все можливе для залучення інвестицій та поліпшення інвестиційного клімату.

Висновок: Отже, основні кроки, які потрібно зробити Україні, враховуючи досвід Сінгапуру, зрозумілі. Проте в Україні найближчим часом зробити це не вийде. На це є певні причини: 1) ситуація неоголошеної війни – одна з головних причин; 2) різниця в менталітетах: Сінгапур - Азія, Україна – Європа; для Європи звичні і обов'язкові принципи демократії, у Сінгапурі такого немає, тому що Лі Куан Ю не вважав, що європейська демократія є необхідністю;

3) МВФ: Україна отримує значне фінансування від МВФ, а там - свої умови, багато в чому несумісні з сінгапурської практикою.

На думку автора, Україні потрібно йти більш "європейським шляхом", по можливості вчитись і переймати досвід у Сінгапуру. Польща, Угорщина, Чехія, країни Балтії також показали хороше економічне зростання. Швидше за все, істина десь посередині, тому що кожна країна має свої особливості: національну ідентичність, географічне положення, свою історію, економіку, ринки і т.д. Кожна держава зараз знаходиться на своєму щаблі розвитку, тому потрібно підходити до своєї економіки індивідуально, але звичайно враховуючи досвід та помилки інших.

Список використаних джерел

1. Сайт міністерства торгівлі та розвитку Сінгапуру [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.mti.gov.sg>
2. Сайт служби економічного розвитку Сінгапуру [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.edb.gov.sg/edb/sg/en_uk/index/about_edb.html
3. Індекс глобалізації країн світу Сінгапуру [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://globalization.kof.ethz.ch>
4. Вихід з кризи чи піде Україна курсом Сінгапуру [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrreal.info/ru/statti/67954-vikhid-z-krizi-chi-pide-ukraina-kursom-singapuru>
5. Corruptionperceptionsindex 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.transparency.org/news/feature/corruption_perceptions_index_2016

Моторна Тетяна Олександрівна

студентка

Черкаський державний технологічний університет
м. Черкаси, Україна

ВЕДЕННЯ БІЗНЕСУ ЯК ПОКАЗНИК ПОЗИТИВНОГО ІМІДЖУ КРАЇНИ

Світовим банком опубліковано глобальне дослідження Doing Business-2017 та супроводжуючий його рейтинг щодо створених у країнах світу умов для ведення бізнесу. Дослідження оцінює регуляторний клімат в країні, або як впроваджуються зміни у законодавство з метою покращення умов для підприємницької діяльності (без оцінки якості інфраструктури, кваліфікації працівників, рівня корупції, макроекономічної політики, коливання валютних курсів).

Рейтинг охоплює 190 країн і умови для ведення бізнесу протягом II півріччя 2015 – I півріччя 2016 років. Традиційно, в межах дослідження здійснена оцінка за 10-ма компонентами, що характеризують умови: реєстрації підприємства; отримання дозволу на будівництво; підключення до систем енергозабезпечення; реєстрації власності; отримання кредиту; захисту прав міноритарних інвесторів; оподаткування; міжнародної торгівлі; забезпечення виконання контрактів; вирішення проблем неплатоспроможності [1].

У цьогорічному дослідженні Світовим банком дещо змінено методологію складання рейтингу. Зокрема, враховано гендерні аспекти за деякими індикаторами індексу. Крім того, розширено індикатор «Оподаткування». Тепер він охоплює процеси після подачі звітності та сплати податків, включаючи повернення податків, податковий аудит і апеляцію за адміністративними податками.

Таким чином, враховуючи ретроспективне застосування, наша країна за рік покращила свою позицію в рейтингу легкості ведення бізнесу лише на 1 позицію,

піднявшись з 81 місяця на 80 місце. Позитивні зрушення експертами відзначено лише в 2 з 10 основних компонентів дослідження - «Захист прав міноритарних інвесторів» та «Забезпечення виконання контрактів». Всі інші зміни фактично відбулися за рахунок зміни методології та динаміки інших країн. За рівнем сприятливості умов для ведення бізнесу Україна зайняла місце між Сан-Марино (79) та Боснією і Герцеговиною (81) [2].

В цьому році лідером за сумарним значенням сприятливих умов для підприємницької діяльності стала Нова Зеландія, посунувши на друге місце Сінгапур, який очолював рейтинг 10 років поспіль.

Також, в першу десятку країн із найбільш сприятливими умовами для ведення бізнесу увійшли: Данія, Гонконг (Особливий адміністративний район Китаю), Південна Корея, Норвегія, Великобританія, США, Швеція та Македонія.

У повідомленні представництва Світового банку в Україні йдеться про те, що "Новий звіт групи Світового банку визначає, що в нормативно-правовій базі, яка регулює розвиток бізнес середовища в Україні, все ще залишається багато проблем. В результаті, у відповідності до нового звіту, Україна займає 80 місце серед 190 країн світу", - йдеться у повідомленні. "Наближеність до передових практик покращилася з 63.04 до 63.9. Однак, покращення частково відбулися завдяки методологічним змінам, зокрема введенню гендерного компоненту та розширенню показників в сфері оподаткування."

За середнім підрахунком експертів Світового банку, один пункт в рейтингу Doing Business, приносить державі близько 500-600 млн дол інвестицій [3].

Для покращення становища України в рейтингу необхідно:

- більш рішуче впроваджувати реформи з дерегуляції, оскільки Україна значно поступається сусіднім країнам: Румунія знаходиться на 36 місці, Білорусь на 37, Молдова на 44, РФ на 40, Туреччина на 69;

- здійснення необхідних законодавчих ініціатив, які дозволять Україні поліпшити позиції в Doing Business і увійти в перші 50 кращих країн рейтингу в 2017 році, і 20 - в 2018 році.

Висновок: Отже, розвиток України в контексті ведення бізнесу повинен витікати з об'єктивних умов економічного розвитку, враховувати внутрішні та зовнішні фактори впливу і глобальну перспективу, базуватись на попередніх комплексних оцінках можливих позитивних і негативних наслідків. Для обґрунтування такої політики необхідна інтенсифікація наукових досліджень і практична реалізація їх результатів.

Список використаних джерел

1. Арсененко А.Ю. Формування механізму рейтингового управління інвестиційним кліматом України: Дис... канд. екон. наук: 08.00.03. – Сімферополь, 2013. – 208 с.

2. Doing Business 2017 [Електронний ресурс]. - Режим доступу: www.doingbusiness.org

3. Офіційний сайт Світового банку [Електронний ресурс]. - Режим доступу: web.worldbank.org

ТЕХНОЛОГІЧНІ, ІННОВАЦІЙНІ ТА ІНВЕСТИЦІЙНІ АСПЕКТИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

Бережна Леся Віталіївна

кандидат економічних наук, доцент

Снитюк Оксана Іванівна

кандидат економічних наук, доцент

Черкаський державний технологічний університет

Черкаси, Україна

ПРОГНОЗУВАННЯ ПЕРЕЛІКУ КРАЇН СВІТУ – ОСНОВНИХ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПАРТНЕРІВ УКРАЇНИ НА 2017 РІК ЗА ІНДЕКСОМ РЕОК

Як відомо, однією із характеристик стану валютного ринку України є реальний ефективний курс (РЕОК) гривні до іноземних валют. РЕОК (real effective exchange rate (REER) – розрахунковий валютний курс, який є індикатором зміни цінової конкурентоспроможності вітчизняних товарів по відношенню до продукції основних торговельних партнерів країни [1] Економічний зміст РЕОК полягає у відображенні зміни обмінного курсу, відкоригованого на рівень інфляції в країнах – торговельних партнерах.

Увага до показників реального ефективного обмінного курсу особливо загострюється в кризовий та навколокризовий періоди. Це пояснюється турбулентністю, стрибкоподібними коливаннями обмінного курсу, обвальною девальвацією національних валют, значними змінами макроекономічних факторів, і звідси – можливістю прослідкувати характер зв'язку між динамікою обмінного курсу, макроекономічними показниками, міжнародною конкурентоспроможністю країни за обмежений часовий інтервал. Аналіз динаміки зміни РЕОК здійснюється стосовно внеску курсової та цінової (інфляційний диференціал) складових в зміну РЕОК гривні. Це пов'язано з тим, що основними чинниками, які формують і визначають зміну РЕОК, є номінальний обмінний курс до валют країн-партнерів і співвідношення рівня інфляції в країні до масштабу цін у країнах-партнерах.

Відповідно до міжнародних стандартів Національний банк України із березня 2015 р. щомісячно визначає індекс РЕОК спираючись на методику розрахунку індексів реального ефективного обмінного курсу та номінального ефективного обмінного курсу гривні [2, 3]. Її основу становлять методології Банку міжнародних розрахунків, Європейського центрального банку та Міжнародного валютного фонду. Необхідно відмітити, що відповідна методика МВФ отримала назву «моделі багатостороннього обмінного курсу» і передбачає такі етапи [1]:

- 1) вибір базового року, до якого будуть перераховуватись усі індекси валютних курсів;
- 2) вибір способу усереднення валютного курсу за рік;
- 3) визначення країн – головних торговельних партнерів даної держави;
- 4) визначення частки кожної з них у торговельному обороті цієї країни;
- 5) розрахунок індексів середньорічних обмінних курсів національної валюти до валют країн – головних торговельних партнерів по відношенню до базового року;
- 6) зважування їх за часткою цих країн у торговельному обороті даної країни.

Оприлюднення у зручному форматі даних щодо динаміки номінального ефективного обмінного курсу дозволяє аналітикам оцінити зміну вартості гривні відносно кошику валют наших основних торговельних партнерів. А дані щодо РЕОК,

тобто показника з урахуванням інфляції, дозволяє порівнювати зміну вартості споживчого кошику в Україні та за кордоном.

Потрібно зазначити, що для обчислення РЕОК та НЕОК використовуються вагові коефіцієнти, які відображають середню за останні три роки питому вагу країн - основних торговельних партнерів України в її загальному зовнішньому товарообороті.

При цьому критерієм включення країни до переліку основних торговельних партнерів слугує її частка в загальному зовнішньоторговельному обороті України. На поточний час значення критерію встановлено на рівні 0,5% (раніше 1%).

Для того, щоб врахувати поточні зрушення у географічному спрямуванні товарних потоків України та зрозуміти стан та перспективи РЕОК необхідно визначити актуальних на сьогодні країн-партнерів України. За даними 2014 -2016 рр. [4] були здійснені відповідні розрахунки, результати яких наведено в табл. 1, 2.

Таблиця 1

Країни світу – основні торговельні партнери України за географічними напрямками на 2017 р.

Країни СНД	Країни Європи	Країни Азії	Країни Африки	Країни Америки
Російська Федерація	Німеччина	Китай	Єгипет	США
Білорусь	Польща	Туреччина		
Казахстан	Італія	Індія		
Республіка Молдова	Угорщина	Саудівська Аравія		
	Франція	Ізраїль		
	Іспанія	Республіка Корея		
	Нідерланди	Японія		
	Чехія	Ісламська Республіка Іран		
	Румунія	Ірак		
	Велика Британія	Індонезія		
	Литва	Таїланд		
	Словаччина	Грузія		
	Австрія			
	Швейцарія			
	Бельгія			
	Болгарія			
	Норвегія			
	Греція			

Таблиця 2

Регіональний розподіл країн світу – основних торговельних партнерів України за індексом РЕОК

Країни	Кількість країн	Кількість валют	Частка в ЗТО 2016 р., %	Загальний ЗТО у 2016 р., тис. дол. США
Країни СНД	4	4	18,23	13783802,17
Країни Європи	18	9	39,13	29587811,16
Країни Азії	12	12	23,31	17626380,24
Країни Африки	1	1	3,06	2314877,11
Країни Америки	1	1	2,80	2114466,37
Разом	36	27	86,53	65427337,05

Висновок: Індекс РЕОК гривні у 2017 році має розраховуватися за кошиком з 27 валют 36 країн - основних торговельних партнерів України. Сукупний обсяг експорту та імпорту товарів та послуг з цих 36 країн, що враховуються при обчисленні РЕОК гривні, становить 86,5% від загального зовнішньоторговельного обороту України. При цьому, найбільша частка в ЗТО 2016 року припадає на країни Європи, Азії та СНД, а основними валютами, які формують кошик індексу РЕОК є євро, долар США, російський рубль та юань. Таким чином, стратегії зовнішньоекономічної діяльності України у 2017 році мають враховувати

відповідні поточні зрушення у географічному спрямуванні товарних потоків України.

Список використаних джерел

1. Міщенко В.І. Банківські операції: Підручник /В.І. Міщенко, Н.Г. Слав'янська, О.Г. Коренева. – 2-е вид., переробл. і доп. – К. : Знання, 2007. – С. 177 – 205.
2. <https://bank.gov.ua/doccatalog/document;jsessionid=CEBC34F36BB1B128E251FC4EFA1AFE4?id=15141238> – Основні методичні положення розрахунку індексу реального ефективного обмінного курсу (РЕОК) та номінального ефективного обмінного курсу (НЕОК) гривні
3. http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=15141245 – прес-реліз Національного банку України
4. <http://www.ukrstat.gov.ua> – дані Держкомстату України щодо експорту та імпорту товарів і послуг.

Бразілій Наталія Миколаївна
кандидат економічних наук, доцент

Іванченко Інна Вікторівна
студентка

Черкаський державний технологічний університет
Черкаси, Україна

АВТОМАТИЗАЦІЯ ОБЛІКУ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ

Підприємства усіх форм власності та галузей економіки для здійснення виробничо-господарської діяльності використовують найбільш важливу і значну частину активів підприємства - виробничі запаси.

Вони займають важливе місце у складі майна та головні позиції у структурі витрат підприємств різних сфер діяльності. Виробничі запаси є складовою частиною групи матеріальних ресурсів, які формують економічні (виробничі) ресурси [2].

Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» визначаються методологічні основи формування в бухгалтерському обліку інформації про запаси й розкриття їх у фінансовій звітності.

Згідно П(С)БО 9 «Запаси», запаси – це активи, які:

1. утримуються для подальшого продажу за умов звичайної господарської діяльності;
2. перебувають у процесі виробництва з метою подальшого продажу продукту виробництва;
3. утримуються для споживання під час виробництва продукції, виконання робіт та надання послуг, а також управління підприємством.

Від правильності їх оцінки та обліку виробничих запасів залежать показники фінансового стану підприємства, на підставі яких приймаються управлінські рішення[1].

На сьогодні вдосконалення управління і покращення якості економічної інформації сприяє використання засобів комп'ютерної техніки для обліку, аналізу господарської діяльності та планування виробництва.

Спеціалісти з інформаційних систем, бухгалтери та менеджери працюють над однією і тією ж проблемою – проблема комп'ютерних інформаційних систем бухгалтерського обліку.

Проблеми досліджували такі фахівці: Рапинець В. І., Терещенко Л. О., Івахненко С. В., Бутинець Ф. Ф., Васьковська Ю. М., Ситник М. М., Сопко В. В., Шквір В. Д. та інші вітчизняні, російські та зарубіжні вчені [2]. Ці дослідження ускладнюються тим, що потребують знань дослідника як у бухгалтерському обліку, так і в сучасних інформаційних системах і технологіях. Як наслідок, більшість науковців і практиків почали цікавитися проблемами комп'ютерних систем обліку.

Метою статті є доведення переваг комп'ютерної форми обліку запасів, яка допоможе: зробити їх оприбуткування своєчасним і повним; правильно документувати надходження й використання запасів; поліпшити контроль за їх зберіганням; дотримуватись встановлених норм витрат запасів та їх використання за цільовим призначенням; вірно визначати повну собівартість придбаних запасів; правильно провести інвентаризацію й виявити запаси, що не використовуються в господарстві; контролювати відображення операцій з руху запасів в облікових регістрах.

Об'єктом даної статті є організація та ведення обліку виробничих запасів з застосування комп'ютерної техніки.

Предметом є теоретичне, методичне та практичне забезпечення ведення бухгалтерського обліку виробничих запасів.

Без застосування в обліку комп'ютерних технологій не можливе раціональне управління виробничими запасами, яке потребує своєчасного оперативного обліку за їх надходженням і використанням.

Інформаційні технології (система методів і способів пошуку, збору, накопичення, зберігання й обробки інформації на основі застосування обчислювальної техніки) допомагають вирішити ці проблеми [3].

Використання обчислювальної (комп'ютерної) техніки та створення автоматизованих робочих місць складських працівників, та працівників обліку забезпечить: зменшення обсягу робіт з однаковими операціями; пришвидшення опрацювання даних первинних документів; автоматизацію формування звітних форм; деталізацію аналітичного рівня обліку запасів; відмову від використання типографських бланків первинних документів і звітності [2].

Варто зазначити, що введення в дію бухгалтерських програм буде вважатись удосконаленням обліку тільки тоді, коли в результаті такого впровадження підвищиться ефективність і покращиться якість ведення бухгалтерського обліку на підприємстві [3].

Автоматизація обліку дає позитивні зміни до роботи бухгалтерії, операції може виконати одна особа, і тільки вона відповідає за результати своєї роботи. Введення бухгалтерських операцій за допомогою автоматизованої інформаційної системи дозволяє відразу прискорити весь процес бухгалтерського обліку. Коли вносяться корективи до даних на будь-якому робочому місці, результати стають доступними для всіх користувачів, які працюють у цій системі. Отже, у процесі такої організації повинна бути сувора дисципліна користувачів. Також є обов'язковою відповідна кваліфікація всіх співробітників, які вносять інформацію до загальної бази даних.

Спільна інформаційна база надає можливість спільно користуватися такою нормативно-довідковою інформацією, як довідники: зовнішніх організацій, структурних підрозділів, статей обліку, допустимої кореспонденції рахунків, номенклатури-цінника виробничих запасів; типових господарських операцій тощо [2].

У результаті використання комп'ютерних програм удосконалення обліку може бути вираженим в:

- упорядкуванні бухгалтерського обліку;
- збільшенні обсягу інформації, одержуваної з бухгалтерського обліку;
- підвищенні економічності бухгалтерського обліку;
- підвищенні оперативності бухгалтерського обліку;
- зниженні числа бухгалтерських помилок;
- інших чинниках, що залежать від специфіки кожного конкретного підприємства[4].

Спеціалізовані бухгалтерські програми дозволяють:

- складати оборотну відомість і баланс при будь-якій кількості введених господарських операцій і в будь-який час. Це дає можливість в процесі обліку складати кілька проміжних оборотних відомостей для визначення собівартості продукції, враховуючи незавершене виробництво, обороти по реалізації, прибуток, окремі податки;
- в будь-який момент часу змінювати господарські операції (коригувати суму, дату, зміст і коментарі);
- додавати в журнал операцій нові операції в будь-якому місці й порядку;
- створювати різні звіти на основі журналу операцій[4].

Висновок: Всі підприємства зацікавлені у створенні конкурентоспроможної продукції та її реалізації на внутрішньому та зовнішньому ринках, отриманні прибутку і забезпеченні стабільного фінансового становища. Щоб досягти цієї мети беруть участь виробничі запаси. Вони створюють безперервний процес виробництва та реалізації продукції. Виробничі запаси є основною статтею оборотних коштів та основою життєдіяльності підприємства. Тому правильний облік їх на підприємстві є обов'язковою частиною управління, без якого неможливо досягти короткострокових та довгострокових цілей підприємства. Це досягається завдяки запровадженню на підприємстві комп'ютерної форми обліку запасів.

Список використаних джерел

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» від 20.10.1999 р. №246 (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99>.
2. Бухгалтерський фінансовий облік: Підручник для студентів спеціальності «Облік і аудит» вищих навчальних закладів./За редакцією проф. Ф.Ф. Бутинця. -5-е вид., доп. і перероб. – Житомир: ПП «Рута»,2003. -726 с.
3. Войтюшенко Н.М., Інформаційні системи і технології в обліку [Текст] : навч.посіб. – Донецьк: ДонНУЕТ, 2009 – 340с.
4. Тарахтий О.П. «1С:Бухгалтерия 7.7 для України. Теория и практика. – Шепетовка: «Аспект», 2006.-100с.

Vdovychenko Yuriy

Phd

Cherkasy State Technological University

Cherkasy, Ukraine

KNOWLEDGE ECONOMY IN THE MODERN INFORMATION SOCIETY

At the present time innovations are generally considered the main source of competitiveness. Innovations should be the competitive advantage of developed countries. Knowledge is one of the prerequisites for implementing innovations. Knowledge is recognized as the driver of productivity and economic growth and it leads

to enhancing the significance of information, technologies and learning for economic performance. In connection with this we talk about knowledge economy (or knowledge -based economy).

The knowledge-based economy is different from the traditional economy in several aspects. The main source of growth in the knowledge economy is not mineral resources or land but knowledge. The OECD defines the knowledge economy by following way: knowledge-based economies are economies which are directly based on the production, distribution and use of knowledge and information. Knowledge -based economies are characterized by growth in high-technology investments, high-technology industries, more highly-skilled labor and associated productivity gains. Also the knowledge economy consists in creation of added value on the basis of knowledge use (not only on the basis of manual work) and in this economy the importance of learning and applications of scientific findings for global competitiveness is growing. Knowledge is considered the ultimate economic renewable and the stock of knowledge is not depleted by being used. In other words, the value of knowledge to an economy comes from sharing with others. In spite of the fact that enterprises try to retain knowledge, knowledge is essentially a public good because knowledge leaks and it is very difficult for an enterprise to retain knowledge just for its own advantage for any length of time.

From the various definitions of knowledge economy it is possible to formulate its general characteristic as follows: it is the economy which is directly based on the production, distribution and use of knowledge and information. Knowledge -based economy is characterized by a high and growing intensity of ICT usage by well -educated workers.

There is a wide range of options to evaluate knowledge economy. These assessments are especially carried out by the World Bank and the OECD. The OECD has created a composite indicator that is called investment in knowledge. This indicator involves investment in research and development, investment in higher education and investment in ICT and software. On the basis of this indicator the OECD countries were divided into three groups: high knowledge investment economies (they invest about 6 % of GDP into knowledge); middle knowledge investment economies (3–4 %); low investment economies (2–3 %). The lack of adequate data is the main barrier for measuring knowledge economy. According to the OECD it is necessary to improve indicators for knowledge economy and the indicators should focus on: measuring knowledge inputs; measuring knowledge stocks and flows; measuring knowledge outputs; measuring knowledge networks and measuring knowledge and learning.

The countries of the European Union generally dominate in the ranking of knowledge economies. From the point of view of the Knowledge index, the best knowledge economies in the world are in Sweden, Denmark, the Netherlands and Finland.

The development of the European Union by 2020 should be significantly influenced by the strategy —Europe 2020. Europe 2020 puts forward three mutually reinforcing priorities:

- Smart growth: developing an economy based on knowledge and innovations.
- Sustainable growth: promoting a more resource efficient, greener and more competitive economy.
- Inclusive growth: fostering a high-employment economy delivering social and territorial cohesion.

In the framework of this strategy the Smart growth means enhancing of innovations and knowledge as stimuli for the future growth. The starting point for the

creation of competitive knowledge economy is functioning of such a system of tertiary education that is able to flexibly respond to the needs of regions and employers and simultaneously use the latest results of research and development. The key factors of sustainable growth in post-industrial society are systematic development of human potential (enhancing the ability to obtain new knowledge and skills, flexible labor market and flexible workforce), development of research potential, cooperation between research institutes and the business sphere and the quality and availability of transport and communication networks, especially availability of modern technologies.

Conclusions: Knowledge is considered the driver of productivity and economic growth and it leads to enhancing the significance of information, technologies and learning for economic performance. In connection with this we talk about knowledge economy (or knowledge-based economy). The knowledge-based economy is different from traditional economy in several aspects. The main source of growth in the knowledge economy is not mineral resources or land but knowledge.

References

1. European Commission (2010), Europe 2020. A European strategy for smart, sustainable and inclusive growth, European Commission. Brussels. URL: <http://ec.europa.eu/eu2020/pdf/COMPLET%20EN%20BARROSO%20%20%20007%20-%20Europe%202020%20-%20EN%20version.pdf>
2. World Bank (2009a), KEI and KI Indexes (KAM 2009). URL: <http://siteresources.worldbank.org/KFDLP/Resources/461197-1170257103854/KEI.pdf>

Квіта Галина Миколаївна

кандидат економічних наук, доцент

Шіковець Катерина Олексіївна

кандидат економічних наук, доцент

Київський національний університет технологій та дизайну
м. Київ, Україна

ЗАСТОСУВАННЯ МЕТОДІВ АНАЛІЗУ НЕСТРУКТУРОВАНИХ ДАНИХ ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Для забезпечення конкурентоспроможності підприємств важливим є володіння персоналом сучасними методами обробки великих об'ємів даних, як структурованих, так і неструктурованих.

Останнім часом у різних засобах масової інформації все частіше і частіше зустрічається термін «Великі Дані», і пов'язані з ним повідомлення про початок «Ери великих даних». Зараз усе людство виробляє близько 2.5 квінтільйонів байт інформації в день і це занадто багато для того, що б обробити всю інформацію силами персонального комп'ютера, тому видобуток корисної інформації в цій величезній горі інформаційного сміття є однією з найбільших проблем, що стоять перед сучасним суспільством.

Сьогодні зовсім не важко зібрати і накопичити величезні кількості даних, їх можна брати з будь-яких доступних джерел, із засобів масової інформації: Інтернету, квитанцій онлайн-продажів і навіть від зчитувачів RFID-ідентифікаторів. Варто зазначити, що мережа супермаркетів Walmart генерує щодня запису про 1 мільйон продажів, відомий сервіс Twitter генерує в добу 12 терабайт інформації, а експерименти на Великому Адронному Колайдері (БАК) за 2010, стали джерелом 13 петабайт даних. І ось, саме такі справді величезні набори різноманітних даних

маються на увазі під універсальним терміном "Великі Дані". Отже, великі дані (Big Data) в інформаційних технологіях - серія підходів, інструментів і методів обробки структурованих і неструктурованих даних величезних обсягів і значного різноманіття. Сюди включають засоби масово-паралельної обробки невизначено неструктурованих даних, насамперед, рішеннями технології NoSQL, алгоритмами MapReduce, програмними каркасами та бібліотеками проекту Hadoop.

До методів і технік аналізу великих даних можуть бути застосовані:

- методи класу Data Mining - навчання асоціативним правилам (association rule learning), класифікація (методи категоризації нових даних на основі принципів, раніше застосованих до вже наявним даними), кластерний аналіз, регресійний аналіз;

- краудсорсинг - категоризація і збагачення даних силами широкого, невизначеного кола осіб, залучених на підставі публічної оферти, без вступу в трудові відношення;

- змішання та інтеграція даних (data fusion and integration) - набір технік, що дозволяють інтегрувати різнорідні дані з різноманітних джерел для можливості глибинного аналізу, як приклади таких технік, складових цей клас методів наводяться цифрова обробка сигналів та обробка природної мови (включаючи тональний аналіз);

- машинне навчання, включаючи навчання з учителем і без учителя, а також Ensemble learning - використання моделей, побудованих на базі статистичного аналізу або машинного навчання для отримання комплексних прогнозів на основі базових моделей (constituent models), зі статистичним ансамблем у статистичній механіці;

- штучні нейронні мережі, мережевий аналіз, оптимізація, в тому числі генетичні алгоритми; розпізнавання образів; прогнозна аналітика; імітаційне моделювання;

- просторовий аналіз (Spatial analysis) - клас методів, що використовують топологічну, геометричну і географічну інформацію в даних;

- статистичний аналіз, як приклади методів наводяться A/B-тестування та аналіз часових рядів;

- візуалізація аналітичних даних - подання інформації у вигляді малюнків, діаграм, з використанням інтерактивних можливостей і анімації як для отримання результатів, так і для використання в якості вихідних даних для подальшого аналізу.

Одним із методів аналізу великих даних є контент-аналіз, що може бути реалізований в IBM Content Analytics. Сучасне тлумачення контент-аналізу полягає в формалізованому методі вивчення текстової і графічної інформації, що полягає в переведенні інформації, що вивчається, в кількісні показники та її статистичній обробці. Класичний контент – аналіз є суто кількісний метод, основним і центральним інструментом якого виступає система категорій. Найпростішим видом оцінювання категорій є підрахунок числа появи категорії (припускається, що між частотою появи змісту і значенням існує взаємозв'язок). Суть контент-аналізу полягає в тому, щоб систематизувати ці інтуїтивні відчуття, зробити їх наочними і такими, що перевіряються і розробити методіку цілеспрямованого збору тих текстових свідочств, на яких ці відчуття ґрунтуються. Метод контент-аналізу полягає у фіксації певних одиниць вмісту, який вивчається, а також у квантифікації отриманих даних. Об'єктом контент-аналізу може бути вміст різних друкованих

видань, радіо- і телепередач, кінофільмів, рекламних повідомлень, документів, публічних виступів, матеріалів анкет тощо.

Рішення IBM Content Analytics with Enterprise Search (ICAwES) являє собою пошуково-аналітичну платформу яка використовує аналіз збагаченого (форматованого) тексту для отримання нових застосовних на практиці знань з різних джерел і типів текстового контенту включаючи корпоративний контент, web-контент (в тому числі контент соціальних медіа), повідомлення електронної пошти і бази даних.

На практиці IBM Watson Content Analytics (WCA) може безпосередньо виконувати аналітичних оглядів WCA для швидкого отримання знань з великих наборів контенту. Такі огляди часто оперують з фасетами, де фасети - це важливі аспекти документів, отримані або з метаданих які вже структуровані (наприклад, дата, автор, теги), або з понять витягнутих з текстового контенту. Витяг інформаційних об'єктів або понять для використання в аналітичному огляді або в інших підсумкових рішеннях. Типовими прикладами є: складання звітів з результатами медичних лабораторних аналізів для заповнення історій хвороби пацієнтів; витяг іменованих об'єктів-сутностей і зв'язків для застосування в дослідному програмному забезпеченні; визначення типології настроїв, які висловлюються в соціальних мережах, для більш точного статистичного аналізу поведінки споживачів.

Варто зазначити, що WCA використовує технологію обробки текстів на природній мові (Natural Language Processing, NLP) для добування інформації з неструктурованих даних (або текстів). Ця інформація може вилучатись в наступних формах: елементарні поняття або інформаційні об'єкти, такі як особистості, місця, компанії, деталі авіаційної техніки, виробничі операції; сполучення вищевказаної інформації, що відображають, як правило, певний рівень взаємозв'язків між поняттями. Приклади таких комбінацій: людина і його робота, компанія і її сфера діяльності, операція технічного обслуговування певного вузла літака, анамнез пацієнта з описом сімейних зв'язків і проблем зі здоров'ям.

Висновок: Сучасні фахівці з бізнес аналітики, що користуються попитом на ринку праці мають володіти цілою низкою інструментів по аналізу великих об'ємів даних, як структурованих, так і неструктурованих. Застосування цих сучасних інструментів в практичній діяльності дозволить підвищити конкурентоспроможність сучасних підприємств.

Список використаних джерел

1. Аверьянов, Л.Я. Контент-анализ. – М. КноРус, 2009. – с. 451.
2. Барсегян, А.А. Анализ данных и процессов. – БХВ-Петербург, 2009. – с. 512.
3. Мартин Фаулер, Прамодкумар Дж. Садаладж. NoSQL: новая методология разработки нереляционных баз данных. – М.: «Вильямс», 2015. – с. 192.
4. Облачные сервисы. Взгляд из России. Под ред. Е. Гребнева. – М.: CNews, 2011.
5. Тюрин, Ю.Н. Анализ данных на компьютере. – М. ИНФРА-М, 2013. – с. 544.
6. Zikopoulos P.C., Eaton C., De Roos D., Deutsch T., Lapis G. Understanding Big Data. Analytics for Enterprise Class Hadoop and Streaming Data. – McGraw-Hill, 2012.
7. Krippendorff K. Content analysis. – Los Angeles SAGE Publications, 2013. – 440 p.

Лещенко Марина Миколаївна

кандидат економічних наук

Черкаський державний технологічний університет

м. Черкаси, Україна

ОСОБЛИВОСТІ ГЕОГРАФІЇ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ СУЧАСНИХ ТНК

Прямі іноземні інвестиції (ПІІ) є одним з найважливіших індикаторів, що характеризують динаміку розвитку світової економіки. Крім того, показники обсягів ПІІ, їх географічного та галузевого розподілу дають можливість зробити висновок про рівень економічного розвитку країни чи регіону, а також оцінити рівень їх конкурентоспроможності на світовому ринку капіталів.

За даними Конференції ООН з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД) протягом 2015 року спостерігалася висока динаміка відновлення потоків ПІІ. Так, глобальні потоки прямих іноземних інвестицій зросли у відносному значенні на 38%, досягнувши позначки 1,76 трлн. дол. США, що стало найвищим рівнем після глобальної фінансово-економічної кризи 2008-2009 рр. Важливо відзначити, що головним фактором такого відновлення став стрибок міжнародних злиттів і поглинань з боку ТНК, обсяг яких сягнув 721 млрд. дол. США в порівнянні з 432 млрд. дол. США в 2014 році [2]. Крім того, певна частина зростання ПІІ була викликана зміною конфігурації корпорацій.

З боку регіонального розподілу залучених іноземних інвестицій, важливо відзначити їх різке зростання у групі розвинутих країн – до 962 млрд. дол. США в порівнянні з 522 млрд. дол. США в 2014 році (на 84 %) [2]. Дана тенденція стала новою за останні п'ять років, коли основними одержувачами ПІІ були країни, що розвиваються і країни з перехідною економікою.

Одночасно зросли і показники міжнародного виробництва ТНК. Так, у 2015 р. обсяг продажів і додана вартість іноземних підрозділів ТНК збільшилися на 7,4% і 6,5%, відповідно, а число зайнятих на іноземних філіях досягло 79,5 млн. осіб [2].

В той же час, особливо актуальними постають питання географії сучасних міжнародних компаній, як особливого напрямку досліджень. Так, все більше сучасних дослідників приділяють увагу аналізу розміщення ТНК: локалізації їх штаб-квартир, розподілу підрозділів за країнами та регіонами світу, географічним аспектам внутрішньої організації ТНК і регіональним моделям управління ними. Зокрема, пропонується поглиблювати аналіз регіональної структури зовнішньоекономічних зв'язків за рахунок дослідження географії інвестиційних зв'язків окремих ТНК [1].

Проте, дані дослідження ускладнюються питаннями «громадянства» іноземних інвесторів. Так, більше 40 % іноземних філіалів ТНК характеризуються складними схемами участі в капіталі, в яких задіяно щонайменше три юрисдикції. Це означає, що державна приналежність інвесторів і власників філій іноземних компаній стає все більш розмитою.

У просторі діяльності сучасних ТНК спостерігається велика асиметрія: дуже велика група компаній мають просту структуру, в якій кілька філій безпосередньо і повністю належать материнській компанії. На дуже невелику групу ТНК доводиться значна частка філій іноземних компаній. Менше 1% ТНК мають понад 100 філій, але на них припадає понад 30% всіх зарубіжних філій і майже 60% глобальної доданої вартості транснаціональних корпорацій.

Варто відзначити, чим більшою є сама корпорація, тим складнішою постає її внутрішня структура. Так, за показниками індексу транс націоналізації 100 найбільших ТНК мають в середньому понад 500 філій більш ніж в 50 країнах, сім ієрархічних рівнів в їх структурі власності (тобто філії можуть потенційно мати декілька юрисдикцій – до семи), близько 20 холдингових компаній, які володіють філіями в декількох юрисдикціях, і майже 70 структур в офшорних інвестиційних центрах.

Довгострокові тенденції, які викликають все більшу концентрацію міжнародного виробництва в найбільших ТНК, також, швидше за все, приведуть до зростання складності структур власності МНП у всьому світі.

На рівні національної політики широко поширені правила і норми регулювання іноземної власності. Все частіше іноземна участь в акціонерному капіталі обмежується в секторах послуг, зокрема в секторах засобів масової інформації, транспорту, зв'язку, комунальних послуг і фінансових і ділових послуг. Разом з тим, з 2010 року спостерігається тенденція лібералізації заходів, пов'язаних з регулюванням власності, у вигляді скасування обмежень, збільшення дозволеної частки іноземних інвесторів в акціонерному капіталі, спрощення порядку надання дозволів і допуску.

В цілому ж, зростаюча складність мереж власності ТНК є беззаперечним наслідком глобалізації. Практичні труднощі визначення кінцевих власників, які контролюють іноземні філії, ставлять під сумнів результативність деяких заходів інвестиційної політики, заснованих на критерії власності. Директивним органам слід оцінити обґрунтованість правил і норм регулювання іноземної власності та їх відносну результативність, в порівнянні з альтернативною політикою (наприклад, конкуренції або промислового розвитку), де це доцільно і можливо. Деяким країнам може знадобитися допомога, в тому числі з боку міжнародних організацій, для створення необхідного нормативного та інституційного потенціалу.

Висновок: таким чином, транснаціональні корпорації здійснюють величезний вплив на світове виробництво, світову торгівлю і розвиток національних економік, в яких базуються їх штаб-квартири та філії. З кожним роком географія діяльності міжнародних корпорацій продовжує розширюватися за країнами та регіонами світу. Вони нарощують диверсифікацію виробництва в суміжних галузях, розбудовуючи виробничо-збутові мережі, тим самим зміцнюючи свій вплив в у країнах базування, а результуючі масштаби діяльності сучасних ТНК набувають наднаціонального рівня.

Список використаних джерел

1. Кузнецов А.В. Особенности анализа географии зарубежных инвестиций транснациональных корпораций // Балт. рег.. 2016. №3. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-analiza-geografii-zarubezhnyh-investitsiy-transnatsionalnyh-korporatsiy>
2. World Investment Report 2016. Investor Nationality: Policy Challenges. UNCTAD URL: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2016_en.pdf

Лобода Наталія Олександрівна
кандидат економічних наук, доцент
Львівський національний університет ім. І. Франка
м. Львів, Україна

АПГРЕЙД ОБЛІКОВОЇ ПАРАДИГМИ ЯК КОНКУРЕНТНА ПЕРЕВАГА В ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЦЕСАХ

Одна з головних проблем, що сьогодні заважає підприємству розвиватися - є відсутність фінансування як поточної діяльності, так і перспективної. Від уміння інвестувати залежить розквіт власного виробництва, можливості вирішення соціальних й екологічних проблем, сучасний рівень і потенційний динамізм фізичного, фінансового та людського капіталів. Без надійних основ інвестиційної діяльності, якими професійно володіли спеціалісти відповідно профілю, важко сподіватися на сталий розвиток вітчизняного виробництва, науково-технічний тощо.

Слід зазначити, що фінансові інвестиції хоча і набувають все більшого поширення, однак і на сьогоднішній день залишаються відносно новим та недостатньо дослідженим явищем у діяльності суб'єктів господарювання. Ситуація ускладнюється і тим, що в Україні дане питання отримало недостатньо уваги у науковій та професійній літературі. В сучасних умовах головною умовою процвітання вітчизняного підприємництва повинна стати узгодженість вітчизняної нормативно-правової бази з міжнародною, стабільне законодавство, кваліфікована підготовка бухгалтерів-практиків, а також впровадження ефективних нововведень.

Термін "інвестиція" походить від лат. invest, що означає "вкладати". Нині інвестиції - це вкладання капіталу з метою подальшого його збільшення. Приріст капіталу в результаті його інвестування є компенсацією за ризик втрат від інфляції та неодержання процентів від банківських вкладень капіталу. У сучасній зарубіжній літературі термін "інвестування" часто трактується як придбання цінних паперів (акцій, облігацій). В Україні цей термін ідентифікується з терміном "капітальні вкладення". Інвестиції в цьому разі розглядаються як вкладання у відтворення основних фондів (споруд, обладнання, транспортних засобів). Водночас інвестиції можуть спрямовуватись на поповнення обігових коштів, придбання нематеріальних активів (патентів, ліцензій, ноу-хау). Окремі автори, визначаючи термін "інвестиції", вважають, що останні існують тільки у грошовій формі. Але інвестування капіталу може здійснюватися також у будь-якій іншій майновій формі або у формі немайнових активів (досвіду роботи, пакетів програм, інших форм інтелектуальної власності); сукупності технічних, технологічних, комерційних та інших знань; виробничого досвіду; права використання землі, води, ресурсів, споруд, а також інших майнових прав. Визначення терміна "фінансові інвестиції" - це активи, які утримуються підприємством з метою збільшення прибутку (відсотків, дивідендів тощо), зростання вартості капіталу або інших вигод для інвестора. Тобто фінансові інвестиції - це вкладення одного підприємства в цінні папери та капітал інших підприємств. Отже, фінансові інвестиції визначаються як активи, що утримуються з метою: одержання доходів (прибутку) у вигляді дивідендів, відсотків; набуття вигідних відносин з іншими підприємствами (взяття участі в управлінні їхньою діяльністю або контроль над їхньою діяльністю); отримання майбутніх вигод від зростання вартості здійснених інвестицій.

Стандарти обліку інвестиційних операцій є міжнародно-уніфікованими. Однак, під час здійснення реформи бухгалтерського обліку і звітності, потрібно враховувати той факт, що трактування міжнародних стандартів значною мірою відрізняється у різних країнах з перехідною економікою. Причинами цього є відмінності політичного і економічного середовища в якому здійснюється господарська діяльність, різні традиції бухгалтерського обліку, інвестиційна діяльність відбувається в умовах невизначеності. Крім того, гострими є проблеми неузгодженості або відсутності законодавчої і нормативно-правової бази; відсутності активного ринку багатьох фінансових інструментів; узгодження бухгалтерського обліку, що ґрунтується на МСФЗ, і податкової звітності, обумовлену фіскальною політикою держави.

Сьогодні в Україні національні стандарти бухгалтерського обліку, розроблені щодо обліку інвестиційних операцій, не в повній мірі задовольняють потреби користувачів. Зберігаючи основні положення відповідних МСФЗ, вони повинні конкретизувати їх з урахуванням рівня економічного розвитку України.

Розвиток всесвітнього ринку інвестицій сприяє розробці загальних принципів обліку і звітності, тобто впровадженню міжнародних стандартів фінансової звітності. В міжнародних стандартах регламентуються основні моменти того напрямку обліку, який розглядається в певному стандарті та які використовуються при розробці національних стандартів. Саме тому П(С)БО 12 "Фінансові інвестиції" має ряд спільних моментів з МСФЗ та МСБО. Однак поряд з цим можна виділити й певні відмінності, а саме:

1. В національних П(С)БО є два стандарти, присвячені обліку фінансових інвестицій та фінансових інструментів: П(С)БО 12 "Фінансові інвестиції" та П(С)БО13 "Фінансові інструменти".

В міжнародній практиці бухгалтерського обліку було прийнято МСБО 28 "Інвестицій в асоційовані підприємства"; МСБО 38 "Нематеріальні активи" (щодо інвестицій у нематеріальні активи); МСБО 39 "Фінансові інструменти: визнання та оцінка" (щодо інвестицій у боргові цінні папери та інвестиції у власний капітал), МСБО 40 "Інвестиційна нерухомість" (щодо інвестиційної нерухомості).

2. Загальні рекомендації щодо відображення в бухгалтерському обліку інвестицій у дочірні підприємства, асоційовані компанії і спільні підприємства викладені в МСБО 27 "Консолідовані та окремі фінансові звіти" (визначено вимоги щодо підготовки і надання консолідованої фінансової звітності підприємств, які знаходяться під контролем материнської компанії) та МСБО 28 "Інвестиції в асоційовані компанії" (встановлено вимоги з розкриття інформації щодо обліку інвестицій в асоційовані компанії).

3. Результати переоцінки довгострокових фінансових інвестицій, доступних для продажу, як фінансових інструментів згідно МСФЗ слід відображати у складі власного капіталу, згідно П(С)БО 12 "Фінансові інвестиції" - у складі доходів або витрат.

Проаналізувавши праці провідних вітчизняних та зарубіжних науковців та економістів, зокрема І.А. Бланк [1], Дж. М. Кейнса [2], П. Массе [3], Я.Д. Крупка [4], У.Ф. Шарп [5] та інші, вважаємо, що для адаптації та підвищення ефективності бухгалтерського обліку фінансових інвестицій необхідно:

- 1) обирати інструменти облікової політики фінансових інвестицій, виходячи зі статуту об'єкта, що інвестує, та виду об'єктів інвестицій;
- 2) використовувати рекомендовані методи оцінки фінансових інвестицій, які сприяють трансформації вітчизняного обліку у світову систему відповідно до вимог

міжнародних стандартів;

3) удосконалити методикау обліку фінансових інвестицій у системі рахунків (субрахунків), яка правильно відображає рух фінансових інвестицій;

4) удосконалювати методикау оцінки якості бухгалтерського обліку фінансових інвестицій, яка дозволить оперативно здійснювати контроль за дотриманням законодавства, складанням звітності, забезпеченням усіх споживачів достовірною інформацією.

Висновок: Отже, враховуючи результати проведеного дослідження можна зробити висновок, що фінансові інвестиції хоча і набувають все більшого поширення, однак і на сьогоднішній день залишаються відносно новим та недостатньо дослідженим явищем у діяльності суб'єктів господарювання. Тому необхідно здійснити приведення національних систем обліку і звітності до вимог міжнародних стандартів, що сприятиме розвитку фінансових ринків через надання користувачам зрозумілої фінансової інформації; розвитку інформаційних технологій для забезпечення обліку нових фінансових інструментів; гармонізації та інтернаціоналізації обліку.

Список використаних джерел

1. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент [Текст] / И.А. Бланк. - К.: Эльга-Н "Ника-Центр", 2001. - 448 с.
2. J.M. Keynes. General Theory of Employment, Interest and Money. Collected Writings of Jjhn Maynard Keynes, vol. VII, London- Macmillan, 1973.
3. Массе П. Критерии и методы оптимального определения капиталовложения [Текст] / П. Массе. - М., 1971. - 27 с.
4. Крупка Я. Д. Інвестиційна діяльність підприємств: порядок визнання та подання у фінансовій звітності / Я. Д. Крупка // Вісник Тернопільського національного економічного університету. – 2008. – Вип. 3. – С. 92-99.
5. Шарп У. Ф. Инвестиции / У. Ф. Шарп, Г. Дж. Бэйли. - М.: Инфра, 1977. – 1042 с.

Пасенко Владислав Михайлович

кандидат економічних наук, доцент

Черкаський державний технологічний університет

м. Черкаси, Україна

РОЗВИТОК ТРУДОВИХ ВІДНОСИН В УМОВАХ ІНФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ

Процеси розвитку сучасної інноваційно-інформаційної економіки, як світової, так і національної, визначаються не простим зростанням обсягів виробництва у всіх секторах, а тією його частиною, яка породжується різними інноваційними та якісними зрушеннями в процесі виробництва товарів і послуг. В умовах глобалізації, яка посилила конкуренцію на світових ринках актуалізують проблему конкуренції новизни і якості, інновації перетворилися в головний вектор економічного розвитку.

Розвиток ринку праці на основі інформаційних технологій призводить до модернізації трудових відносин шляхом надання їм мережевих форм. На сьогодні, у сфері використання дистанційних контактів між роботодавцями та виконавцями спостерігається активний розвиток технічних засобів і формування нових можливостей для окреслення норм поведінки сторін. Одним з наслідків

формування горизонтальних економічних структур є децентралізація трудової діяльності в часі та просторі.

Вченими і практиками вже з'ясовано, що роль матеріальних чинників стає все більш опосередкованою, залежною від органічно включеного в народногосподарську структуру процесу створення людиною нових ідей організаційного, наукового, технічного характеру. Інтелектуальний капітал стає необхідною передумовою для включення фірм і країн в світовий економічний простір з найбільшою вигодою для країни і рівня життя її громадян.

Недарма, серед чотирьох основних детермінант, включених М. Портером в «національний ромб» конкурентоспроможності, фактор людського капіталу є обов'язковою його частиною, що визначає конкурентоспроможність країни в світовій економічній системі [1]. Відзначимо, що повноцінна і продуктивна участь країни в новій інформаційній економіці, неможлива без сучасного якісного людського капіталу, а ефективна реалізація людського капіталу в умовах глобалізації економічного життя – неможлива без включення в інноваційні мережі, які є особливістю глобальної системи поділу праці.

В той же час, цифрові технології, зміни в демографічному складі персоналу і швидке інноваційний розвиток змушують компанії переглядати організаційну структуру, розвивати моделі керівництва і стимулювати створення культури, орієнтованої на співробітників.

Нові технології і перебої в діяльності сучасних компаній ведуть до необхідності створення оновленої організації. Більшість провідних компаній зайнялися модернізацією своєї організаційної структури та переходять від ієрархічних функціональних бізнес-моделей до багатофункціональних команд, створеним за мережевим принципом, прагнучи стати більш активними, націленими на спільну роботу і орієнтованими на клієнта

Новий соціальний контракт, обумовлений потребами в швидкому кар'єрному зростанні і гнучкому робочому графіку, а також зростанням числа співробітників, що працюють за контрактом і в режимі неповної зайнятості, істотно змінює характер відносин між роботодавцем і працівником. Новий світ цифрових технологій сприяє прискоренню таких змін. Так, в якості основного пріоритету управління персоналом в новій цифровій реальності є повний переклад інструментів і послуг в цифровий формат та оптимізація систем управління кадрами для підтримки «мобільного» і своєчасного навчання співробітників.

В результаті, визначальним фактором розвитку нового типу суспільства і сучасної економіки стає домінуюча роль висококваліфікованої творчої праці. Сьогодні успіх сучасного підприємства визначається не стільки чисельністю персоналу, скільки наявністю фахівців, здатних створити новий товар або послугу, знайти новий спосіб організації виробництва, вловити процес формування нових потреб в ринковій сфері і адекватно відреагувати на нього. З'являються нові форми людської діяльності, динамічно формується людський капітал, що виражається в постійно вдосконалюваних знаннях і навичках.

На практиці доведено, що інвестиції в інновації в сучасних компаніях неминуче впливають на продуктивність праці (рис. 1).

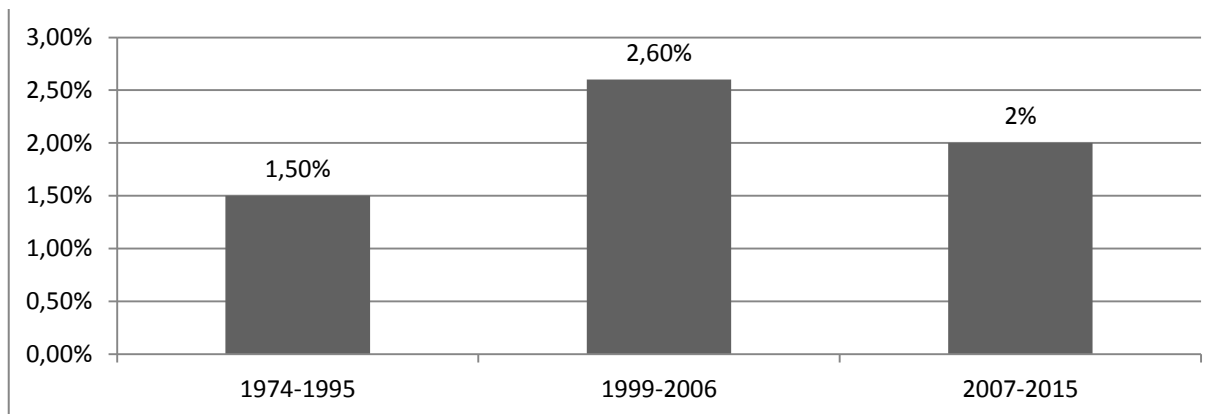


Рис. 1. Середньорічні темпи продуктивності праці у світі, % [2]

Інноваційні цифрові технології були спрямовані в основному на споживчі товари і розважальні цифрові програми, а не на модернізацію виробництва і поширення нових знань, що не підвищило ефективність робочої сили на тлі сумнівів з приводу глобального економічного зростання. Тобто, можемо говорити про те, що у найближчі роки в світовому економічному розвитку природні ресурси і фізична праця перестануть відігравати колишню активну роль, а на зміну їм прийдуть інноваційні інформаційно-інтелектуальні продукти в глобальному виробництві.

Висновок: стрижнем розвитку сучасних конкурентоспроможних країн є наявність інноваційних систем та людського потенціалу, здатного ці системи підтримувати і розвивати. Незважаючи на концептуальну незавершеність теорії людського капіталу, причинно-наслідковий зв'язок між рівнем освіти, здоров'я та мобільності людського ресурсу і рівнем конкурентоспроможності національної економіки науково обґрунтований і визнаний світовим співтовариством. Відповідно незаперечним залишається той факт, що вдосконалення людського потенціалу країни відбувається в соціальній сфері, за функціонування якої в повній мірі несе відповідальність держава.

Список використаних джерел

1. Портер М. Конкуренція. – С-Пб.: Издательский дом «Вильямс», 2002. – 495с.
2. Report McKinsey Global Institute «Can long-term global growth be saved?»: January 2015, URL: http://www.mckinsey.com/insights/growth/can_long-term_global_growth_be_saved

Галясовська Ольга Володимирівна
аспірант
Науковий керівник: д.е.н. **Осадча Н.В.**
Університет митної справи та фінансів
м. Дніпро, Україна

ДЕЯКІ АСПЕКТИ ПИТАНЬ ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ ЯК СКЛАДОВОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

Неефективність використання енергії, що виробляється паливно-енергетичними ресурсами є дуже актуальним питанням економічної безпеки держави, яка в свою чергу виступає важливою складовою національної безпеки, що можна визначити як стан захищеності економіки, коли сукупність державних і суспільних гарантій

забезпечує її сталий розвиток, захист пріоритетних інтересів народу, джерел його матеріального і духовного розвитку від внутрішніх і зовнішніх загроз [1].

Згідно ст. 7 Загрози національним інтересам і національній безпеці України Закону України «Про основи національної безпеки України» «на сучасному етапі основними реальними та потенційними загрозами національній безпеці України, стабільності в суспільстві є: ... в економічній сфері: ... неефективність використання паливно-енергетичних ресурсів, недостатні темпи диверсифікації джерел їх постачання та відсутність активної політики енергозбереження, що створює загрозу енергетичній безпеці держави» [2]. Тому, автором було запропоновано як одну із складової частини пріоритетних напрямів енергетичної політики м. Кам'янське пропозиції щодо вирішення питання децентралізації теплопостачання.

Через недостатній рівень якості послуг централізованого теплопостачання та відключення централізованого гарячого водопостачання, починаючи з 2001 року, населення міста активно переходить на індивідуальне опалення власних квартир в житлових будинках. Кількість абонентів споживачів централізованого теплопостачання серед населення міста скоротилася майже в 3 рази. Відповідно, якщо встановити автономні системи, обладнані сучасними котлами з ККД 92-95%, вони будуть більш економічні, ніж централізовані системи [3]. Сучасні автономні автоматизовані котельні обслуговуються незначною кількістю персоналу, дозволяють здійснювати їх монтаж і введення в експлуатацію в короткі терміни їх розміщення не потребує спеціальних територій.

При цьому, по-перше необхідно визначити сфери і об'єкти для впровадження нових систем, технологій енергозбереження і підвищення енергоефективності вже існуючих, а саме: об'єкти комунальної власності: - відносяться до соціальної сфери (школи, лікарні тощо), - інші, в тому числі, об'єкти в якому розташовані органи місцевого самоврядування, установи, об'єкти комерційного та промислового призначення, об'єкти комунальних підприємств тощо; - об'єкти промислових підприємств, невиробничих організацій і об'єкти іншого комерційного призначення; - об'єкти, що відносяться до житлового фонду (ЖБК, ОСББ, інші багатоквартирні будинки, в тому числі що знаходяться в комунальній власності, об'єкти приватного сектора, в тому числі що знаходяться в комунальній власності.

По-друге є модернізація системи теплопостачання, що включає реконструкцію котельних з заміною зношеного котельно-допоміжного обладнання, заміну зношених ділянок теплотраси на попередньо ізольовані, ремонт абонентських введів і гідравлічну наладку теплової мережі і по-третє є відмова від централізованого опалення та гарячого водопостачання шляхом заміни їх пристроями локальних газових або електричних водонагрівачів, а зменшення протяжності існуючих теплових мереж можливо за рахунок обладнання систем теплової енергії споживачів автоматизованими блочними індивідуальними тепловими пунктами.

Але це дуже затратні заходи, вони потребують інвестування і як один із варіантів виходу із даної ситуації є часткове субсидювання проектів з обласного та державного бюджетів, а також фінансування з місцевого бюджету, але щоб місцеві бюджети мали достатньо ресурсів на раціональне використання щодо подальшого розвитку регіону необхідно змінити парадигму підходів щодо формування місцевих бюджетів, що передбачає підвищення бюджетної і фінансової самостійності місцевих бюджетів.

В ході дослідження оптимальна децентралізації теплопостачання автором було надане власне визначення терміну «децентралізації», а саме децентралізація – це

ряд дій, спрямованих на передачу місцевим органам самоврядування ряду функцій, повноважень і контролю в області фінансової діяльності (руху фінансових потоків), впорядкування територіального устрою, вирішення екологічних проблем, проблем в соціально-культурній сфері, в вирішенні проблем енергозбереження.

Висновок: В роботі запропоновано такі заходи підвищення ефективності комунальної енергетики як: стимулювання за енергозбереження; модернізація систем централізованого теплопостачання, що включає реконструкцію котельних з заміною зношеного котельно-допоміжного обладнання, заміну зношених ділянок теплотрас, ремонт абонентських ввідів і гідравлічну наладку теплової мережі; оптимальна децентралізація теплопостачання; впровадження нетрадиційних відновлювальних джерел енергії (НВДЕ) та інноваційних технологій.

Список використаних джерел

1. Медвідь Ф. Економічна безпека: небезпеки і загрози національним та національно – державним інтересам України // Юридичний вісник України. – 2007. – 3-16 березня.
2. Закон України «Про основи національної безпеки України».
3. Борисенко В.П. Котли і теплові мережі.- Київ : Основа, 2002.- 143с.

Марчук Юлія Віталіївна

здобувач

Східноєвропейський національний університет ім. Лесі Українки
м. Луцьк, Україна

РОЛЬ ІННОВАЦІЙНОЇ КОМПОНЕНТИ ЕКОНОМІКИ У ПІДВИЩЕННІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ДЕРЖАВИ

Як показує світовий досвід, основним способом підвищення конкурентоспроможності країни є активізація інноваційної компоненти її економіки. Цього можна досягнути за рахунок стимулювання всебічного розповсюдження нових технологій, розширення міжгалузевих взаємозв'язків між науковими організаціями й виробництвом, оскільки різноманіття наукових і технологічних знань, зв'язків полегшує комбінування факторів виробництва і є передумовою виникнення інновації. У рамках внутрішньо виробничих і внутрішньо регіональних зв'язків інтегруються наукові дослідження та розробки, здійснюється їх матеріальне і фінансове забезпечення; відбувається орієнтація на постійне оновлення асортименту продукції і технологій; стимулюється підвищення мотивації на стадіях від виготовлення інновації на основі диверсифікованості міжгалузевих зв'язків [1].

Розкриваючи сутність інноваційної компоненти звернемо увагу на модель потрійної спіралі територіального розвитку. Як стверджував Маршалл А., модель розвитку є біполярною та базується на ефективній взаємодії двох основних гравців ринку: місцевих фірм та державних інститутів [2]. Модель «потрійної спіралі» територіального розвитку побудована на основі введення до біполярної моделі третьої складової – науково-дослідних інститутів. Ця модель ілюструє взаємодію та взаємозв'язки, що виникають між фірмами, науково-дослідними інститутами і державними органами в процесі створення та розвитку інноваційної системи. При чому саме ефективність роботи дослідницьких структур визначає рівень інноваційної спроможності локальних інноваційних систем [3].

Таким чином, постає необхідність забезпечення утворення ефективної інноваційної системи, яка передбачає кооперацію в галузі інноваційної діяльності між фірмами та організаціями, що створюють та розповсюджують знання: університетами, коледжами, науково-дослідними інститутами, агентствами з технологічних трансфертів, фінансовими установами тощо.

Крім того, варто відмітити, що досконала інноваційна система повинна базуватися на взаємодії бізнесових структур, органів місцевого самоврядування та держави у вигляді науково-дослідних установ, які співпрацюють з метою генерації інновацій, їх розповсюдження та використання шляхом перетворення у продукти, послуги та технології [4, с. 138].

З метою досягнення максимально ефекту підвищення конкурентоспроможності держави, інноваційна система повинна бути спрямована на: зростання рівня виробництва інноваційного продукту на території євро регіону; організаційну та фінансову підтримку в проведенні інноваційних заходів; забезпечення трансферу технологій і системи взаємодії підприємців з науковими установами; створення умов для розвитку інноваційного підприємництва; мотивацію до проведення інноваційної діяльності; ініціювання мережі зв'язків між фірмами, адміністрацією та бізнесом; побудову виробничих систем типу інноваційних кластерів, технопарків, що діють на стику науки і техніки [5, с. 209].

В контексті дослідження напрямів розвитку інноваційності економіки, варто звернути увагу на регіональний характер інноваційного процесу. Адже, саме мезорівень (регіональний) економічної діяльності є ключовим для забезпечення стійких інноваційних конкурентних переваг країни на глобальному ринку у довгостроковій перспективі. Як підкреслювали прихильники регіональної науки, постає необхідність співпрацювати локально для того, щоб конкурувати глобально [6, с. 398].

Саме в регіонах фокусується процес створення нових знань й існує адекватна інфраструктура їх акумуляції та подальшого поширення через механізм некомерційних взаємозв'язків (наявність традицій, звичаїв, норм поведінки, що базуються на спільному історичному минулому) між місцевими економічними суб'єктами. Сьогодні регіони виконують ключову генеруючу функцію на мезорівні, створюючи високотехнологічні продукти через регіональні інноваційні мережі, локальні кластери та використовуючи ефект інформаційного взаємозбагачення співпрацюючих науково-дослідних інститутів.

Висновок: Постає необхідність забезпечувати наявність інноваційної компоненти не лише на національному, а на регіональному рівнях. Таким чином, державні заходи повинні бути направлені на інтенсивність взаємодії бізнес-сектору та інших організацій; роль державного сектору та державної інноваційної політики; інституційна структура фінансового сектору; активність та фінансування НДДКР (співвідношення приватного та державного секторів); регіональна інституційна структура державного сектору; індустріальна структура (середній розмір компаній, ефективність конкурентного середовища, основні сектори промисловості тощо); територіальна організаційна структура (рівень урбанізації, наявність регіональних виробничих мереж) та масштаб внутрішньорегіональних агломерацій; історичні особливості, культурні норми та традиції, що впливають на економічну діяльність.

З огляду на вищесказане, вважаємо, що інноваційна компонента економіки формується поєднанням різних форм інноваційної діяльності та взаємодії бізнесу, освіти, науки, влади в інноваційній сфері. Ефективна взаємодія цих елементів сприяє становленню успішної моделі функціонування економіки

України та взаємодії її суб'єктів в рамках інноваційного співробітництва з іншими державами.

Список використаних джерел

1. Інструменти підтримки інноваційності малих і середніх підприємств: досвід Польщі та Європейського Союзу / А. Бонковські, М. Клепка, К. Матусяк, Є. Стшелец. – Познань ; Київ, 2005. – 186 с.
2. Marshall, A (1919) *Industry and Trade*, London: MacMillan.
3. Etzkowitz, H and Leydesdorff, L "A Triple Helix of University-Industry-Government Relations: Introduction", *Industry & Higher Education* 12 (1998, nr. 4).
4. Яремко Л. А. Проблеми інституційного забезпечення інноваційного розвитку регіону / Л. А. Яремко // Наукові праці Донецького технічного університету. Серія: Економічна. – 2006. – Вип. 3 (103). – С. 164–169.
5. Луцків О.М. Регіональні інноваційні системи: чинники формування та пріоритети розвитку // Українська академія друкарства: Наукові записки. – Л. – 2008, №1 (13) С. 207 – 214.
6. Cooke, P. (1992): *Regional innovation systems: Competitive regulation in the New Europe*. *Geoforum* 23: 365-382. Sabel, C. (1995) *Experimental regionalism and the dilemmas of regional economic policy in Europe*, Paris, OECD.

Гніденко Лілія Григорівна

студентка

Черкаський державний технологічний університет

м. Черкаси, Україна

ОСОБЛИВОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ТНК В УКРАЇНІ

Глобалізаційні процеси останніх десятиліть пов'язані із діяльністю транснаціональних корпорацій (ТНК), які об'єктивно виступають потужною силою розвитку світового господарства, а їх діяльність все більш поширюється далеко за межі країн базування материнських компаній-гігантів.

Процес інвестування в інновації є одним з вирішальних чинників відтворення світової економічної системи. ТНК виступають головними інвесторами в інноваційній сфері, а обсяги їхніх фінансових витрат на інноваційну діяльність постійно зростають. Саме інноваційний розвиток визначається сьогодні однією з безперечних умов міжнародної конкурентної боротьби та характеризує суть глобальної конкурентоспроможності.

Серед факторів, які можуть сприяти високому рейтингу та допоможуть ТНК залишатися найконкурентнішими, слід назвати такі: здійснення гнучкої політики та стабільної діяльності в умовах глобалізації; збільшення масштабів діяльності та активне розширення виробництва на території інших країн; використання в процесі діяльності інформаційних технологій; встановлення цін не нижчих, ніж у конкурентів, а на такому рівні, який може дозволити собі компанія.

ТНК не обов'язково повинні мати значні розміри, часто ТНК бувають порівняно невеликими за масштабами операцій, але надзвичайно гнучкими, виключно ефективними з точки зору виробництва і прибутку[1, с. 10].

Деякі інновації створюють конкурентні переваги, породжуючи принципово нові сприятливі можливості на ринку або ж дозволяють заповнити сегменти ринку, на які інші суперники не звернули уваги.

Входження транснаціональних корпорацій в певну країну і вихід національних компаній на зовнішні товарні і фінансові ринки є однією з форм транснаціоналізації економіки, що сприяє інтеграції економіки держави у світову економіку, тобто залученню її в процес глобалізації. Важливо, що прямі іноземні інвестиції є основним способом розширення впливу ТНК на національні економіки.

Модель фінансування інновацій, що склалася в Україні характеризується тим, що основний обсяг інвестицій у цей сектор здійснюється державою. Це не відповідає сучасним світовим тенденціям. В розвинених країнах фінансування інновацій здійснюється в основному національним і іноземним бізнесом, зокрема ТНК.

Про аспекти взаємодії України з ТНК можна судити за динамікою прямих іноземних інвестицій в українську економіку (рис.1).

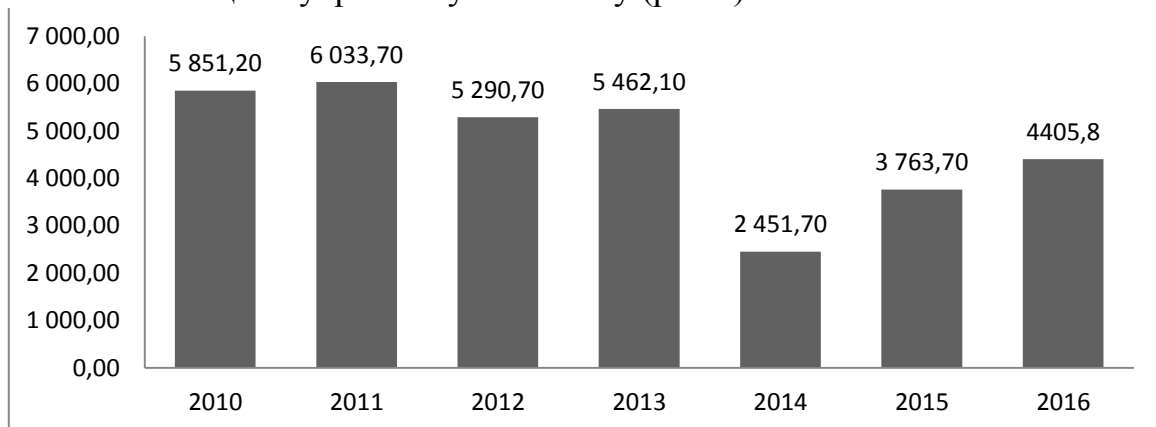


Рис. 1 Динаміка прямих іноземних інвестицій в Україну за 2010 - 2016 рр., млн. дол. США [2].

З 2011 року спостерігалась тенденція зростання прямих іноземних інвестицій в економіку України. Несприятлива соціально-економічна ситуація в Україні 2013 – 2014 років викликала стрімкий відтік ПІІ з України, що становить 12 280 млн. грн або на 21,11% в порівнянні з накопичувальним підсумком за 2013 рік. Причому темп спаду в 2014 році в 2,73 рази вищий за середньорічний темп росту в останні 10 років. Тобто втрати за один рік майже втричі перевищують надбання за рік в середньому останнього десятиріччя. У 2016 році зріс обсяг надходження ПІІ в економіку України іноземними інвесторами з 3763,7 млн.дол. у 2015 році до 4405,8 млн.дол. США.

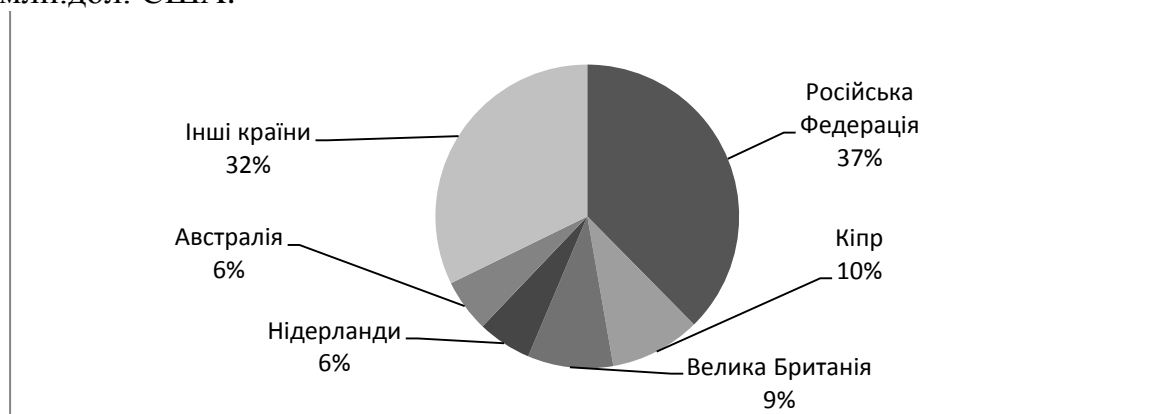


Рис. 2 Країни-інвестори ПІІ в економіці України [2]

У 2016 році надходження прямих інвестицій здійснили інвестори 77 країн світу. До основних країн-інвесторів, на які припадає майже 70% загального обсягу надходжень інвестицій, належать Російська Федерація – 1667,0 млн.дол., Кіпр – 427,7 млн.дол., Велика Британія – 403,9 млн.дол., Нідерланди – 255,0 млн.дол. і Австрія – 249,9 млн.дол. (рис.2) [2].

Із країн ЄС в економіку України інвестовано 1972,0 млн.дол., або майже 45% загального обсягу вкладень.

Найвагоміші обсяги надходжень прямих інвестицій були спрямовані до установ та організацій, що здійснюють фінансову та страхову діяльність, – 2825,3 млн.дол., підприємств оптової та роздрібною торгівлі, ремонту автотранспортних засобів та мотоциклів – 524,9 млн.дол. та промисловості – 475,2 млн.дол.

Обсяг прямих інвестицій (акціонерного капіталу), що здійснили підприємства-резиденти України в економіку країн світу у 2016 році, становив 20,7 млн.дол. (у 2015р. – 27,9 млн.дол.).

Значна частина вітчизняних підприємств не готова до росту конкуренції на внутрішньому ринку. Щоб не бути остаточно поглиненою зарубіжними ТНК, Україні треба створювати власні, українські транснаціональні структури, як це зробили раніше Китай, Росія, Індія, Індонезія, Мексика, Венесуела та ін. (не враховуючи промислово розвинені країни, де існують сотні великих ТНК).

Висновок: Таким чином у центрі глобального інноваційно-технологічного процесу стоять ТНК, які й задають темп та напрями розвитку глобальних ринків. Адже інноваційна діяльність значною мірою обумовлює конкурентоспроможність ТНК у боротьбі за глобальні ринки. впровадження інновацій та систематичне ведення інноваційної діяльності підприємствами є необхідною умовою підвищення їх конкурентоспроможності.

Перед Україною стоїть завдання підвищення якості економічного зростання, в першу чергу не за рахунок сировинних галузей і експорту їх продукції, а за рахунок наукоємних факторів, економіки інноваційного типу, в якій інновації слугували б ключовим фактором як економічного зростання, так і реструктуризації експорту. Інноваційний шлях України, у свою чергу, має розглядатися як суспільно-політичний та соціально-економічний процес. В Україні спостерігається суттєвий коливання приватних інвестицій в українську економіку, тому сьогодні для стимулювання подальшого економічного розвитку України вкрай важливо максимально використовувати доступні можливості істотного збільшення притоку прямих іноземних інвестицій, в першу чергу в інновації, і підвищення ефективності управління ними.

Список використаних джерел

1. Транснаціональні корпорації: особливості інвестиційної діяльності. 2-ге вид. перероб. та доп. Навч. посіб. / За ред. Якубовського С. О., Козака Ю. Г., Логвінової Н. С.: Центр учбової літератури, 2011. – 472 с.
2. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Шагурин С.В., Шимко П.Д. Экономика транснационального предприятия // Международная экономика [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.aup.ru/files/m664/m664.pdf>
4. Вакуленко Є. В. Фінансові механізми інноваційної діяльності транснаціональних корпорацій [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.lnu.edu.ua/wp-content/uploads/2015/12/dis_vakulenko.pdf

Семенова Анна Едуардівна
студентка
м. Черкаси, Україна

ВІДОБРАЖЕННЯ ІНФОРМАЦІЇ ПРО РОЗРАХУНКИ З ПОСТАЧАЛЬНИКАМИ ТА ПІДРЯДНИКАМИ У ФІНАНСОВІЙ ЗВІТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Сьогодні діяльність будь-якого підприємства незалежно від форми власності не можлива без взаємодії зі сторонніми організаціями, які забезпечують підприємство необхідними для діяльності ресурсами, а також виконують роботи та надають послуги. Через різницю у часі між моментами постачання та сплати за рахунками у підприємства виникає поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи та послуги. Розмір даного виду зобов'язань потрібно ретельно контролювати, адже з однієї сторони вони представляють собою тимчасово вільні обігові кошти, а з іншої – чинять вплив на фінансову стійкість та платоспроможність суб'єкта господарювання. Недосконалість розрахунків з постачальниками та підрядниками часто стає причиною виникнення значної кредиторської заборгованості, що призводить до порушення фінансової й розрахункової дисциплін.

У процесі господарської діяльності підприємства вступають у взаємовідносини з постачальниками та підрядниками з приводу придбання запасів, основних засобів, отримання послуг тощо. Такі операції супроводжуються відповідними розрахунками. Розрахунки з постачальниками та підрядниками, ще до недавнього, відображались в IV розділі «Поточні зобов'язання» пасиву Балансу (ф. № 1) рядком 530 «Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги». Тепер же такі зобов'язання представлені в III розділі «Поточні зобов'язання і забезпечення» пасиву Балансу (Звіту про фінансовий стан) рядком 1615 «Поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги» [1].

Аналізуючи Звіт про фінансовий стан, можна прослідкувати вплив частки зобов'язань за товари, роботи, послуги у пасивах підприємства на ліквідність суб'єкта господарювання шляхом розрахунку таких фінансових коефіцієнтів, як: коефіцієнт загальної ліквідності; коефіцієнта швидкої ліквідності; коефіцієнта абсолютної ліквідності.

Загальний коефіцієнт покриття характеризує співвідношення оборотних активів і поточних зобов'язань підприємства та показує достатність ресурсів підприємства, які можуть бути використані для погашення його поточних зобов'язань [3, 287]. Він показує скільки грошових одиниць оборотних засобів припадає на кожен грошову одиницю короткострокових зобов'язань. Коефіцієнт швидкої ліквідності аналогічний коефіцієнту покриття, але обчислюється за вужчим колом поточних активів – з розрахунку виключають найменш ліквідну їх частину – виробничі запаси. Запаси є найменш ліквідними через те, що кошти, які можна отримати у разі їх вимушеної реалізації, можуть бути суттєво меншими за витрати на їх придбання. Тому коефіцієнт швидкої ліквідності розраховується як відношення найбільш ліквідних оборотних засобів (грошових засобів та їх еквівалентів, поточних фінансових інвестицій та дебіторської заборгованості) до поточних зобов'язань підприємства [3, с. 317]. Він відображає платіжні можливості підприємства щодо сплати поточних зобов'язань за умови своєчасного проведення розрахунків з дебіторами. Коефіцієнт абсолютної ліквідності є найбільш жорстким критерієм ліквідності підприємства і показує, яку частину поточних зобов'язань можна за необхідності погасити негайно. Він обчислюється як відношення грошових засобів

та їхніх еквівалентів і поточних фінансових інвестицій до поточних зобов'язань [3, с. 333].

Документальним підтвердженням відносин між постачальниками, підрядниками та підприємством є договір. Укладення договору сприяє виникненню юридичного зобов'язання, яке ніяк не відображається на рахунках бухгалтерського обліку та в балансі. Це зобов'язання з'явиться в обліку лише після того, як суб'єкти господарювання перейдуть до виконання взятих на себе обов'язків і відповідно до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку «Зобов'язання» його оцінка буде достовірно визначена та існуватиме ймовірність зменшення економічних вигод у майбутньому внаслідок його погашення [4]. Така неузгодженість правового та облікового законодавства призводить до викривлення звітної інформації про фінансовий стан підприємства. На нашу думку, цю проблему можна вирішити шляхом відображення юридичних зобов'язань на позабалансовому рахунку 042 «Непередбачені зобов'язання» та у примітках до фінансової звітності. Після ж набуття юридичними зобов'язаннями усіх критеріїв відповідності бухгалтерського обліку, їх потрібно виключити з позабалансового рахунку і відображати на балансових рахунках та у балансі підприємства. Такий порядок відображення зобов'язань підприємства забезпечить користувачів фінансової звітності достовірною та обґрунтованою інформацією про борги підприємства та його платоспроможність.

Для обліку розрахунків за одержані ресурси, виконані роботи та надані послуги Планом рахунків передбачено активний рахунок 63 «Розрахунки з постачальниками та підрядниками». А інструкцією про застосування Плану рахунків передбачено три субрахунки до даного рахунку: 631 «Розрахунки з вітчизняними постачальниками», 632 «Розрахунки з іноземними постачальниками», 633 «Розрахунки з учасниками ПФГ». Така деталізація є беззаперечно доречною та зручною, але, на нашу думку, вона є не достатньо детальною. Ми пропонуємо до кожного з наведених раніше субрахунків відкривати наступні аналітичні рахунки: 631/1 «Заборгованість перед вітчизняними постачальниками, термін сплати якої ще не настав», 631/2 «Відстрочена заборгованість перед вітчизняними постачальниками», 631/3 «Прострочена заборгованість перед вітчизняними постачальниками», 632/1 «Заборгованість перед іноземними постачальниками, термін сплати якої ще не настав», 632/2 «Відстрочена заборгованість перед іноземними постачальниками», 632/3 «Прострочена заборгованість перед іноземними постачальниками». А от заборгованість за надані послуги ми вважаємо, доцільно акумулювати на субрахунку 685 «Розрахунки з іншими кредиторами».

Висновок:

1. Підтримання поточної кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги на оптимальному рівні дозволяє майже за дарма користуватись коштами інших підприємств. В цьому випадку вона позитивно впливає на діяльність підприємства.

2. Між ліквідністю підприємства та поточною кредиторською заборгованістю існує обернена залежність: чим вищий рівень поточної кредиторської заборгованості, тим нижче рівень ліквідності.

3. У момент укладення договору з постачальниками та підрядниками юридичні зобов'язання слід відображати на позабалансовому рахунку 042 «Непередбачені зобов'язання» та у примітках до фінансової звітності. Після ж набуття юридичними зобов'язаннями усіх критеріїв відповідності бухгалтерського обліку, їх потрібно виключити з позабалансового рахунку і відображати на балансових рахунках та у

балансі підприємства. Такий порядок відображення зобов'язань підприємства забезпечить користувачів фінансової звітності достовірною та обґрунтованою інформацією про борги підприємства та його платоспроможність.

4. Для своєчасного оперативного контролю заборгованість доцільно групувати в аналітичній таблиці за терміном та умовами погашення.

5. Для більш повного відображення фінансового стану підприємства потрібно доповнити Баланс (Звіт про фінансовий стан) інформацією про прострочену кредиторську заборгованість.

Список використаної літератури

1. Наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. №73 «Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua>

2. Офіційний сайт Головного управління статистики у Миколаївській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.mk.ukrstat.gov.ua>

3. Білик М.Д., Павлонська О.В., Питуляк Н.М., Невмержицька Н.Ю. Фінансовий аналіз: Навчальний посібник – 2-ге видання, без змін – К: КНЕУ, 2007 – 592 с.

4. Власюк Г.В. Шляхи вдосконалення бухгалтерського обліку розрахунків з постачальниками / Г.В. Власюк // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2009. – №5. С. 40–44.

Засць Анна Олегівна

студентка

Черкаський державний технологічний університет

м. Черкаси, Україна

СТРАТЕГІЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТНК В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Транснаціональні компанії (ТНК) являють собою найпотужніші угруповання корпоративного бізнесу, що діють у світових масштабах і відіграють провідну роль у посиленні міжнародної економічної взаємозалежності. Через структури ТНК протікають фінансові та товарні потоки, які є визначальними для розвитку світового господарства.

Ефективна діяльність ТНК у світлі довгострокової перспективи, забезпечення високих темпів розвитку й підвищення конкурентоспроможності значною мірою визначаються рівнем їхньої інвестиційної активності та діапазоном інвестиційної діяльності. Інвестиційна діяльність займає одне з провідних місць серед основних видів діяльності корпорацій.

Інвестиційна діяльність транснаціональних корпорацій може забезпечити додатковий перелив іноземного капіталу. Для того, щоб ці процеси були ефективними, інвестиційна діяльність має свій план дій, який полягає у розробці інвестиційної стратегії. В останні роки інвестиційна стратегія орієнтована на глобальні процеси, а прямі іноземні інвестиції стають невід'ємною їх складовою.

Інвестиційна стратегія є довгостроковим узагальненим планом управління капіталом, який обирається відповідно до стану та прогнозів щодо макроекономічного середовища, інвестиційного ринку, самого інвестора, сфери його бізнесу та ділових інтересів [3].

Передумовою формування інвестиційної стратегії є загальна стратегія економічного розвитку компанії. Відносно неї інвестиційна стратегія має

підпорядкований характер і повинна узгоджуватися з нею щодо цілей та етапів реалізації. Інвестиційна стратегія в цьому випадку розглядається як головний чинник забезпечення ефективного розвитку компанії у відповідності із обраною загальною стратегією розвитку. При формуванні стратегічних цілей інвестиційної діяльності корпорацій необхідно виходити із системи цілей її загальної стратегії корпоративного розвитку, формування яких повинне погоджуватися з фазами інвестиційного циклу і цілями діяльності корпорації.

У щорічному рейтингу 500 найбільших корпорацій світу Fortune Global 500 за 2015 р, в якому компанії ранжуються за обсягом виручки за попередній фінансовий рік, очолила список мережа торгових центрів Walmart (США), річна виручка якого склала 485,7 млрд дол. На другому місці – Sinopec (Китай). Компанія за рік заробила понад 446,2 млрд дол. Третє місце посіла Royal Dutch Shell (Нідерланди) з річною виручкою 431,1 млрд. дол. (див.табл.1).

Таблиця 1

ТОП-10 найбільших ТНК зі списку Fortune Global 500 за 2015 рік

Назва	Країна	Галузь	Річна виручка
Walmart	США	Роздрібна торгівля	485,7
Sinopec	Китай	Паливна	446,8
Royal Dutch Shell	Нідерланди	Паливна	431,3
China National Petroleum Corporation	Китай	Паливна	428,6
ExxonMobil	США	Паливна	382,6
BP	Велика Британія	Паливна	358,7
State Grid Corporation of China	Китай	Енергетика	339,4
Volkswagen	Німеччина	Автомобілебудування	268,6
Toyota	Японія	Автомобілебудування	247,7
Glencore	Швейцарія	Харчова	221

Створено автором на основі [4]

Основні інвестори (ТНК) міцно зайняли центральне місце в процесі інтернаціоналізації світової економіки, стали основним механізмом зміцнення господарської взаємозалежності між окремими державами. Середні темпи зростання ПІІ за період з 2000 по 2015 рік становлять близько 18%. ТНК здійснюють 90% світового інвестування. Основна частина - майже 4/5 сумарного обсягу отриманих ПІІ - припадає на управлінські послуги. У рамках цього сектору зростає частка галузей, пов'язаних з інфраструктурою. Другим за величиною залучених ПІІ є сектор обробної промисловості. Частка добувної промисловості в загальносвітовому обсязі ПІІ зростала через підвищений в останні роки світовий попит на енергоносії та мінеральну сировину. Обсяг виробництва товарів і послуг іноземних філій ТНК сягає 7,88 трлн дол., експорт - 7,8 трлн дол., або третину загальносвітового. Сукупний обсяг продажів ТНК перевищив 36,3 трлн дол. Зарубіжні активи ТНК перевищили 102,04 трлн дол. США.

Процес розробки інвестиційної стратегії є найважливішою складовою частиною загальної системи стратегічного вибору ТНК [1].

Початковим етапом розробки інвестиційної стратегії є визначення загального періоду її реалізації. Цей період залежить від низки умов. Головною умовою визначення періоду формування інвестиційної стратегії є передбачуваність розвитку економіки в цілому й інвестиційного ринку зокрема. В умовах розвитку економіки країни цей період не може бути занадто тривалим і в середньому не може виходити за рамки 3-5 років (для порівняння слід зазначити, що інвестиційна стратегія найбільших компаній країн із розвиненою економікою розробляється на період 10-15 років).

Результати обстеження окремих компаній показують, що:

- найбільший період (понад 10 років) характерний для розробки інвестиційної стратегії так званими інституціональними інвесторами (інвестиційними фондами, інвестиційними компаніями, тощо);
- менший період (5-10 років) характерний для компаній і фірм, що здійснюють свою діяльність у сфері виробництва засобів виробництва й у видобувних галузях промисловості;
- ще більш короткий період (3-5 років) характерний для компаній і фірм, що здійснюють свою діяльність у сфері виробництва споживчих товарів, роздрібною торгівлі та послуг населенню [1].

Наступний етап розробки інвестиційної стратегії – це формування стратегічних цілей інвестиційної діяльності. При формуванні стратегічних цілей інвестиційної діяльності необхідно виходити насамперед із системи цілей загальної стратегії економічного розвитку.

Третій етап розробки інвестиційної діяльності, здійснюється за двома напрямками. Один із них охоплює розробку стратегічних напрямів інвестиційної діяльності, інший – розробку стратегії формування інвестиційних ресурсів. Цей етап є найбільш відповідальним і складним.

Четвертий етап – це конкретизація інвестиційної стратегії за періодами її реалізації.

Заключний етап полягає в оцінці та коригуванні розробленої інвестиційної стратегії.

Висновок: Основою глобалізації та її головною рушійною силою є ТНК, які завдяки прямим іноземним інвестиціям постійно посилюють свій вплив як на розвиток міжнародних економічних відносин, так і на конкурентоспроможність національних економік.

Перехід до конкурентоспроможної економіки неможливий без залучення як вітчизняних, так і іноземних інвестиційних ресурсів, які перш за все повинні направлятися на реальні об'єкти, тобто підприємства. Діяльність підприємств потребує раціонального розподілу як залучених, так і власних коштів, з цією метою інвестори створюють раціональний та ефективний план дій по вкладенню інвестиційних ресурсів у об'єкти інвестування. В умовах, коли важко або неможливо перевершити конкурентів по стратегії, шлях до лідерства лежить через перевагу в реалізації стратегії. Таким чином, проблеми реалізації інвестиційних стратегій набувають особливої актуальності в сучасних умовах з точки зору посилення динамізму розвитку світового ринку.

Список використаних джерел

1. Инвестознaвствo : нaвч. пoсібник / A. B. Чeрeп [тa ін.] ; відп. O. П. Бoгoмoлeць. – K. : Koндop, 2006. – 398 c.
2. Назарова Г.В. Організаційні структури управління корпораціями / Г.В. Назарова. — Харків: ІНЖЕК, 2004. — 419 с
3. Поскребышева Н.И. Основные тенденции инвестиционной деятельности современных транснациональных корпораций. Финансы и кредит. № 39 2010. – С. 54.
4. Фінансова звітність Fortune Global 500 у 2015 році [Електронний ресурс] : - Режим доступу: <http://fortune.com/>

Семененко Анна Олексіївна

студентка

Черкаський державний технологічний університет

м. Черкаси, Україна

БІТКОІН ТА КРИПТОВАЛЮТА ЯК ПЕРСПЕКТИВНИЙ НАПРЯМ ДЛЯ УКРАЇНИ

Біткоіни (Bitcoin) – це цифрова валюта з відкритим кодом. Вона абсолютно децентралізована, дозволяє здійснювати розрахунки по усьому світу, комісія за транзакції або дуже низька або відсутня.

Біткоіни цікаві тим, що їх неможливо підробити, неможливо скопіювати, уся діяльність системи забезпечується мережею учасників. А головне – біткоіни застраховані від будь-яких додаткових чи неконтрольованих емісій.

Біткоін створювався як експеримент децентралізованих грошей ентузіастами, в якому вирішували проблеми довіри в цифровій мережі. Спочатку біткоін виявився дуже зручними цифровими грошима, якими зручно обмінюватись без участі третьої сторони (банки). На сьогодні біткоін розвивається в смарт-контракти, засіб заощадження та збереження коштів як дефляційна валюта. В майбутньому може статись що потужності системи біткоін в сьогоднішньому вигляді вже не вистачатиме для задоволення потреб суспільства, тому він буде змінюватись, вдосконалюватись, дорожчати.[1]

Україна входить в ТОП-10 країн світу, які обслуговують мережу Bitcoin. Крім того, наша країна входить в десятку країн світу за кількістю користувачів Bitcoin-гаманців. Обсяг інвестицій в сферу Bitcoin ростуть дуже швидкими темпами - якщо зараз в світі вони становлять близько \$ 250 млн (а це більше, ніж інвестицій в інтернет в 1995 році), то вже до кінця поточного року, за прогнозами, вони становитимуть \$ 300 -400 млн. [2]

Основною причиною, що обумовлює популярність криптовалюти є наявність системи Blockchain. Суть технології - в розподіленому зберіганні інформації, що стосується будь-яких життєвих питань. Наприклад, ланцюг Блокчейн може зберігати дані про транзакції та про те, хто, кому і в якому обсязі переказав гроші. Інноваційна технологія є відмінним прикладом того, як сучасні технології можуть змінити не тільки фінансові стандарти, а й весь світ в кращу сторону.

Блокчейн є основою фінансової потужності біткоінів. Вона гарантує фіксацію інформації про проведені між учасниками системи грошових переказах, здійснених за весь період існування альтернативної грошової одиниці і платіжної системи біткоін. [3]

Крім цього, технологія Блокчейн дозволяє зберігати інформацію про права на нерухомість, наданих раніше позиках, укладанні шлюбів і так далі. Виходить, що в Blockchain записується все, що може зберігатися на папері. Різниця тільки в тому, що змінити або підробити інформацію вже не вийде. Людство оцінило гідно необмежені можливості інноваційної технології і робить спроби, використовувати її для ведення обліку практично у всіх видах своєї життєдіяльності.

За структурою Blockchain - ланцюг блоків, який містить в собі певну інформацію. При цьому всі блоки пов'язані один з одним. Блок наповнений групою записів, які знову виникають і завжди додаються в кінець ланцюга та дублюють інформацію, що міститься в раніше створених структурних одиницях системи, додаючи до неї нову.

Побудова ланцюга Blockchain відбувається на базі трьох головних принципів - розподіленість, відкритість і захист. Користувачі системи формують комп'ютерну мережу. При цьому в кожному з ПК зберігається копія кожного з блоків. Такий принцип робить систему майже невразливою - вивести її з ладу нереально. Єдиний варіант - поломка всіх комп'ютерів одночасно, що не представляється можливим. У реальності кожен наступний користувач мережі тільки зміцнює Blockchain, робить його стійким до пошкоджень. Важливий і той факт, що користувачі існують в світі рівноправності. У системі не існує контролюючих структур, таких як модератори або адміністраторів. Тут кожен відповідає за свої вчинки.

Інформація Блокчейн (блоки і інформація в них) доступна кожному бажуючому. Якщо це необхідно, то будь-який блок відкривається для вивчення. Це означає, що ланцюг при необхідності дозволяє відстежити, а також оцінити шлях зміни інформації, перевірити коректність даних. Так що таке Блокчейн? По суті, це система, що дозволяє перевіряти інших учасників і не довіряти нікому. При наявності будь-яких сумнівів проводиться перевірка, після чого приймається рішення.

Ланцюг Блокчейна надійно зашифрований, що відкриває шляхи для отримання достовірної та відкритої інформації. Якщо говорити простою мовою, то через інформацію в блоці можна побачити всіх мільйонерів. Але ось дізнатися, кому він належить, нереально. Для підтвердження застосовується спеціальний ключ. Саме від нього залежить, буде ідентифікований користувач системою чи ні. Така технологія Блокчейн, і в цьому її головна особливість.

Найбільший інтерес викликає структура блоку, який формується з двох елементів - тіла і назви. Під тілом (основою) блоку розуміється група записів. Що стосується назви, то саме в ньому і міститься головна інформація Blockchain. Блоки зв'язуються за допомогою ключів, адже в назвах блоків збережений ключ минулого блоку. Завдяки такій особливості, зламати мережу практично неможливо.

У ключі блоків кодуються записи не тільки поточного, але і минулих блоків. Отже, при коригуванні інформації (навіть незначної) можлива зміна його ключа і як наслідок, наступних даних. Знаючи ключі і бачачи перед собою блоки, перевірити правильність інформації не складає труднощів. Якщо хоча б один блок пропущений або змінена послідовність, то це відразу буде помітно. Крім цього, ключ блоку гарантує захист мережі, рівень якої посилюється разом із зростанням мережі.

Таким чином, система Blockchain відрізняється відкритістю та одночасної надійністю. Її впровадження дозволить докорінно змінити життя на краще і виключити багато шахрайські схеми - афери, «прогаліни» в балансах банків і так далі. Завдяки роботі нової системи, багато людей зможуть уникнути фінансових втрат і навчитися перевіряти всі проведені операції. Блокчейн - це універсальна платформа, на яку будуть спиратися нові стандарти сучасності. Вона, без сумніву, змінить діючі економічні та фінансові стандарти в кращу сторону.

Отже, для біткоіна існує стабільна система, що забезпечує його надійність та відкритість. При цьому, курс валюти росте разом з її популярністю. Станом на 2017 рік 1 біткоін дорівнює 32938.26 грн або 1 224.27 дол. США. При цьому, стрімкий ріст почався у 2012 році (Рис.1) [4]

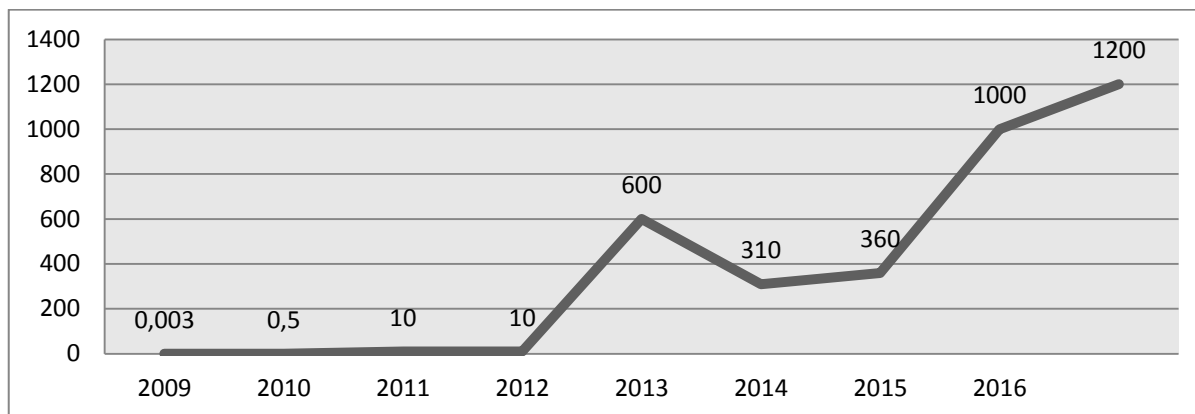


Рис.1 Динаміка курсу біткоїна до долара США

Наразі виділяють ряд причин різкого росту валюти:

Збільшення кількості застосувань;

Збільшення інвестицій;

Збільшення кількості грошових переказів[5].

Але попри оптимістичні прогнози, слід звернути увагу на те, що провідні економісти світу порівнюють цю крипто валюту з золотом - як і золото, біткоїнів існує певна кількість і рано чи пізно вони будуть всі видобуті. Тому прогнозується різке падіння валюти в 2020 році більш ніж в 4 рази. [6]

Висновок: Отже, біткоїн – це валюта майбутнього, яка зможе допомогти багатьом країнам третього світу розвиватись, а світовій економічній системі стати більш надійною та відкритою. Наявність такої системи як блокчейн свідчить про готовність світу перейти на якісно новий рівень економічних відносин. Для України це перспективний напрям, оскільки активність саме українських інвесторів серед провідних користувачів блокчейну свідчить не тільки про високий рівень активності в економічній сфері, а також допоможе вивести нашу економіку в світові лідери.

Список використаних джерел

1. Біткоїн-зона України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://bitcoinzone.com.ua/bitcoin]
2. Finance.ua [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://news.finance.ua/ua/news/-/323379]
3. Офіційний портал трейдерів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://utmagazine.ru/posts/4072-bitkoiny.html]
4. Trading view – офіційна світова статистика та моніторинг тренду [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://www.tradingview.com/chart/BTCUSD/]
5. Історія біткоїна та прогноз на 2017 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://great-world.ua/prognoz-kursa-bitkoina-2017/]
6. Investing hub [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://investinghub.ru/obzoryi/mozhno-li-tochno-predskazat]

Старостіна Ірина Володимирівна

студентка

Черкаський державний технологічний університет

м. Черкаси, Україна

ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ЯК ФАКТОР ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТНК

Одними з головних суб'єктів світової економіки, які знаходяться у постійному пошуку інноваційних рішень та процесі впровадження передових технологій, є транснаціональні корпорації. В основних стратегіях ТНК інновації є головним фактором конкурентоспроможності й визначають подальші напрямки розвитку компанії, а також окремих галузей економіки.

За даними ЮНКТАД, на сьогодні в світі налічується більше 82 000 ТНК та більше 120 000 їх закордонних філій, їх кількість продовжує збільшуватись з кожним роком. На долю ТНК припадає:

- більше 50 % світової торгівлі та виробництва
- більше 70 % зовнішньої торгівлі
- більше 80% прямих іноземних інвестицій
- більше 95 % світових патентів та ліцензій [1].

У щорічному рейтингу найбільших корпорацій світу « The Fortune Global 500» за 2016 рік, в якому компанії ранжуються за обсягами доходу і чистого прибутку, а також за обсягами залученого капіталу, лідируючу позицію займають наступні ТНК (таблиця 1).

Таблиця 1

Рейтинг найбільших світових ТНК станом на 2016 рік

Компанія	Галузь	Доходи, млн \$	Чистий прибуток, млн \$	Активи, млн \$	Акціонерний капітал, млн \$
1. Walmart	Торгівля	482,130	14,694	199,581	80,546
2.State Grid	Енергетика	329,601	10,201	478,539	207,345
3.China National Petroleum	Енергетика	299,271	7,091	621,242	320,222
4. Sinopec Group	Енергетика	294,344	3,595	317,006	112,455
5.Royal Dutch Shell	Енергетика	272,156	1,939	340,157	162,876

Складено автором на основі [2]

Враховуючи масштаби діяльності ТНК та акумульований капітал, можна стверджувати, що вони обумовлюють стан глобальної конкуренції на світовому ринку, а також впливають на фінансово-економічну стабільність в світі. Загострення конкурентної боротьби вимагає ТНК шукати шляхи розвитку, джерела конкурентних переваг. Однією з умов формування конкурентних переваг ТНК є необхідність активізації інноваційної діяльності.

На сучасному етапі традиційні сили та чинники економічного розвитку майже вичерпали себе, на їх місці сформувалися нові фактори вже не просто економічного розвитку, а економічного зростання – це, перш за все, знання та інновації. Розуміння цього аспекту сприяло виділенню нової стадії глобальної конкуренції – інноваційної конкуренції.

Інноваційна конкуренція визначається як створення конкурентних переваг, викликаних впровадженням інновацій, де інновація являє собою матеріалізований результат, отриманий від вкладення капіталу в нову техніку чи технологію, у нові

форми організації виробництва, праці, обслуговування і управління, включаючи нові форми контролю, обліку, методи планування, прийоми аналізу. Тобто в основі інноваційної конкуренції – боротьба, яка передбачає розробку та реалізацію різних інноваційних продуктів, технологій, методів тощо.

Відповідно до теорії Йозефа Шумпетера, австрійського і американського економіста, соціолога та історика економічної думки, виділяють п'ять основних типів нових комбінацій змін або інновацій:

- 1) виробництво нового продукту, чи відомого продукту в новій якості;
- 2) впровадження нового методу виробництва;
- 3) залучення для виробничого процесу нових джерел сировини;
- 4) освоєння нового ринку збуту;
- 5) впровадження нових організаційних форм[3].

Виробництво інноваційного товару обумовлює конкурентні переваги, які проявляються у підвищенні конкурентоспроможності товару, особливо товару ринкової новизни, через його унікальність, важку повторюваність, здатність краще задовольняти потребу споживача завдяки покращенню його споживчих властивостей. Як правило, інноваційний товар характеризується підвищеною споживчою цінністю, має вищу корисність та є більш привабливим для покупців. Саме виробництво інноваційного товару сприятиме підвищенню економічної та соціальної ефективності функціонування ТНК.

Використання інноваційних технологій дозволить модернізувати виробництво, збільшити виробничі можливості компанії, підвищити ефективність використання ресурсів, створити умови для високопродуктивної праці насамперед завдяки використанню сучасних науково-технічних знань. Завдяки цьому компанія може отримати конкурентні переваги щодо витрат, обсягів збуту, стати лідером з технології. Все більшого значення в сучасних умовах набувають питання щодо пошуку технологій ресурсозбереження, енергоощадних, безвідходних тощо. В цілому інноваційні технології утворюють матеріальну базу компанії та через неї впливають на темпи й активність інноваційних процесів.

Ще одним важливим видом інновацій, який може стати суттєвою конкурентною перевагою ТНК є інноваційні ресурси: матеріальні та нематеріальні. Використання інноваційних матеріалів, які характеризуються принципово новими властивостями, є одним із пріоритетних в даному виді інновацій, оскільки саме сировина та матеріали, що використовувалися, впливають на якість продукції, її споживчі властивості, при цьому попит на неї також збільшуватиметься через підвищення довіри з боку потенційних споживачів. Інноваційні ресурси значною мірою можуть покращити імідж компанії, зміцнити її ресурсний потенціал, підвищити вартість бренду.

Значно розширити можливості компанії та зміцнити її конкуренто-спроможність здатні інноваційні ринки збуту. Пошук інноваційних ідей, пов'язаних із виходом в інші регіони, розширенням границь ринків збуту, освоєнням нових сегментів ринку, виходом у нові сфери діяльності забезпечать компанії нові можливості для збільшення обсягів збуту, розширення масштабів діяльності, завоювання міжнародних ринків, збільшення частки на них й укріпленню конкурентних позицій.

Особливим за своїм змістом є інноваційне управління підприємством, яке передбачає розвиток та запровадження нових методів управління. Нові підходи сформувалися в системі управління підприємством, які знайшли відображення в інструментах, принципах, методах інноваційного менеджменту. Завданням

інноваційного управління є створення умов для розвитку та зростання ТНК, визначення інноваційних стратегій та їх реалізація, нарощування інноваційного потенціалу, а також удосконалення організаційних структур управління, підвищення ефективності управління персоналом. Враховуючи, що значна кількість інноваційної продукції та інноваційних технологій є новими та невідомими для ринку, зростає роль використання маркетингових інновацій для їх просування.

Висновок: Таким чином, для забезпечення конкурентоспроможності усі види інновацій необхідно використовувати у сукупності, оскільки при цьому зростатиме сумарний ефект, який виявиться у більшій кількості та якості конкурентних переваг, здатних забезпечити та підвищити рівень конкуренто-спроможності ТНК. Це може відбуватися за рахунок підвищення якості продукції, її конкурентоспроможності; більш повного та кращого задоволення потреб споживачів; зростання обсягів продажу; підвищення прибутку та рентабельності; збільшення частки ринку та займання позиції лідера на ньому; покращення іміджу компанії; диверсифікації діяльності та зниження ризику; забезпечення технологічного лідерства.

За умов глобалізації економіки та підвищення міжнародної конкуренції, ТНК необхідно шукати нові джерела конкурентних переваг. Тому активізація інноваційної діяльності є важливим чинником для забезпечення економічного зростання і утримання своїх позицій на міжнародному ринку.

Список використаних джерел

1. United Nations Conference on Trade and Development [Електронний ресурс]/Режим доступу : <http://unctad.org/>
2. The Fortune Global 500 [Електронний ресурс] / Режим доступу : <http://beta.fortune.com/global500/>
3. Шумпетер Й. Теорія економічного розвитку, пер. з нім. – М.: Прогрес, 2008. – 453 с.

СТРАТЕГІЇ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ КРАЇНИ, РЕГІОНУ, ПІДПРИЄМСТВА

Zaloznova Yu.S.

Doctor of Economics

Trushkina N.V.

Master of economics

Institute of Industrial Economics NAS of Ukraine

Kyiv, Ukraine

IMPROVING THE ORGANIZATION OF MARKETING ACTIVITY AS A FACTOR TO ENSURING THE COMPETITIVENESS OF COAL MINING ENTERPRISES OF UKRAINE

The study was complete as part of scientific research of Institute of Industrial Economics of National Academy of Science of Ukraine «Growth of public-private partnership through modernization of coal-mining industry and thermal power» (statutory registration № 0115U001638).

Nowadays coal mining enterprises run in the environment of an irregular demand and decrease of customer loyalty. A key component for value creation and development of business competitive advantage is an improvement of their marketing activities through forecasting of customer demand for coal, setting of realistic plans and programs, close monitoring and control over activities in distribution network, early recognition of problems and quick management decisions, practical implementation of information technologies. According to experts estimations implementation of measures on improvement of marketing activities of enterprises helps to reduce selling cost by 20% [1, p. 19], to increase quantity of shipments by 35–40% [2, p. 43], to decrease delivery time for end product by 25–45% [3, p. 39], to decrease time per haul and transport cost due to optimization of traffic route and adjustment of delivery schedules [4, pp. 21, 22].

Thus, current economic environment for coal producers requires new means of its efficiency improvement such as advances in marketing through the development of marketing networks.

Taking into account the peculiarities of operation of coal mining companies and current development of the coal market and institutional environment the contents of the term «marketing activity of coal producers» was clarified and unlike all the existing ones is now thought of as business line of coal mining enterprise involving coal marketing for meeting demands and observing terms of contractual relationships with different categories of customers.

A number of factors affects the operation of coal mining enterprises: unstable development of market economy (demand fluctuations, permanent changes in price, inflation rate), crisis growth in the national economy under the conditions of intensive globalization and integration processes. The survey of the number of coal mining enterprises shows that operation thereof is affected by such financial and economic conditions as denial of payments for products sold; change of contractual relationships between the partners; restriction of financial resources; unstable state of demand for coal (surplus or deficit).

Based on analysis it was revealed that domestic coal mining branch has specific features of organization of marketing activities. They include: constant fluctuations of marketing opportunities for coal products and irregular demand for coal; reduction in coal production, in end products, commercial output and products sold; marketing of coal as a rule is exercised through direct channels of distribution; uneven shipments of coal to large and average consumers; an increase in coal stock at the storage sites of the state coal mining and coal refinery enterprises.

According to the research the key elements for organization of marketing activities of coal producers are the conclusion of the contracts with different categories of customers, based on the specifics of their servicing, and adherence to contract relationships. The contractual management of coal marketing means continuous process of conclusion and execution of contracts for delivery of coal. This process must be implemented through the management functions: planning, organization, control, analysis, regulation. The basis of the contract for marketing of coal includes obligations, terms, liabilities of parties, protection of rights, if one of the parties violates the obligations.

When building up a contract with customers there are certain aspects that must be considered. Thus, drawing up a contract for the delivery of coal to whole marketing customers it will be reasonable to recommend such paragraphs as prepayment of 30-50% or delay in payment for the coal shipped. Specific feature of the contract for the delivery of coal to average whole marketing customers must be 100% prepayment as term of payment as well as possibility of choosing type of transportation depending on quantity of shipments. The key element of the contract for delivery of coal to individual whole marketing customers is 100% advance payment for services rendered «coal plus delivery» or «coal without delivery».

Hence, stages of contract formulation should include: forecasting of quantity of shipments of coal to customers; receiving of orders for coal, conclusion of contracts for the delivery; delivery schedule approval, terms of payment for coal; selection of transportation, conclusion of contracts for transport services with loading and transportation department or motor carriers; writing shipment schedules with consideration for travel time and time for unloading carriages and vehicles; application of penalties, punitive sanctions to customers in case of undue cancellation of order for product delivery.

Subject matter of contacts for the delivery of coal needs improvement and update. Practice shows that as a rule when in situation where customers are late to refuse from the ordered coal products the enterprises end up paying for services of loading and transportation department, usage and spotting of cars. In this regard the contracts for the delivery shall include a paragraph saying that in case when customers are late to refuse from ordered coal products they shall reimburse cost of services of loading and transportation department for usage and spotting of cars to the enterprises.

It was revealed that under the conditions of surplus of demand for coal there are good reasons to build marketing networks that look like an effective model of partnership between the participants of the coal market of Ukraine (coal mining companies, coking plants, combined heat and power stations, middleman organizations, different classes of buyers of coal products). There are two models of marketing networks:

The first model is an agreement between coal mining companies and combined heat and power stations whereas the latter controls supplies of coal products, fix coal price (that can be considered as an investment into business development of coal mining companies). Advantages of such marketing network include optimum price level for coal due to direct supplies. Disadvantages include: narrow focus of type of coal; possible

disruptions in the deliveries of coal to heat and power plants resulting from force-majeure circumstances (for example accident at a coal mining enterprise).

The key element of the second model involves an agreement between coal mining companies of different forms of ownership to establish a coal syndicate (acting as a commercial organizational structure). Marketing management function is passed within public-private partnership of syndicate. Basic responsibilities of the syndicate are to define necessary production volume of coal; secure development, control and management of marketing activities; fix price for coal and shape a policy of coal mining companies. Coal mining enterprises shall enter into contract with syndicate for a definite volume of coal syndicate can buy. Advantages of such partnership include: continuous purchases of coal from coal mining companies and deliveries thereof to heat and power plants; establishment of long-term relationships with firm customers of coal.

Conclusion: Basic concept of the research centers around the development of theoretic and scientific methods, development of practical guidelines on improvement of marketing activities of coal mining enterprises due to organization of marketing networks.

Implementation of proposals for improvement of marketing activities of coal mining companies helps to save costs: for transportation of coal products by reducing expenses for services of loading and transport department, for using and spotting cars due to their rational use by capacity, for reducing idle time of cars during coal loading; improvement in consistency of train schedule and development of the most convenient routes for transport; providing services to customers by reducing the time for paperwork, improving service involving modern information technologies.

References

1. Неруш Ю.М. Логистика / Ю.М. Неруш. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009. – 390 с.
2. Логістичний менеджмент фармацевтичного виробництва: монографія / О.В. Посилкіна, Р.В. Сагайдак-Нікітюк, Г.В. Загорій та ін.; за заг. ред. О.В. Посилкіної. – Харків: Нац. фармацевтичний ун-т, 2011. – 272 с.
3. Гаджинский А.М. Логистика / А.М. Гаджинский. – 20-е изд., перераб. и доп. – М.: Дашков и К⁰, 2012. – 484 с.
4. Економіка логістики / Є.В. Крикавський, О.А. Похильченко, Н.В. Чернописька, О.С. Костюк, Н.Б. Савіна, С.М. Нікшич, Л.Я. Якимишин; за заг. ред. Є.В. Крикавського, О.А. Похильченко. – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2014. – 640 с.

Балджи Марина Дмитрівна

доктор економічних наук, професор

Чебан Роман Віорелович

Одеський національний економічний університет

м. Одеса, Україна

ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РЕГІОНУ ЗА РАХУНОК ВЛАСНИХ РЕСУРСІВ

В умовах розширення конкуренції все більшого значення для забезпечення стабільності виробництва і рентабельності продукції набуває такий фактор, як стан загальної кон'юнктури ринку. Оцінка і аналіз ринкової кон'юнктури – необхідна умова формування державної економічної та соціальної політики регулювання ринку. Завдяки ринковій кон'юктурі вдається визначити стан справ на конкретний момент часу, судити про правильність обраної ідеї, оцінити місце і роль

конкретного підприємства в економічній системі суспільства. У зв'язку з цим виникає нагальна потреба розкрити необхідність функціонування ринкового механізму, який безпосередньо пов'язаний з виробничою і комерційною діяльністю та управлінням організаційно-економічними відносинами в галузі, яка є специфічною для певного регіону й базується на власному ресурсному потенціалі.

Завдяки сприятливим природно-кліматичним умовам, наявності родючих ґрунтів, розробкам вітчизняних селекціонерів в Україні існують всі передумови формування й розвитку оновлених напрямків харчової промисловості, до однієї з яких належить молочна галузь.

Вести мову про інноваційність молочної галузі для нашої країни вважаємо недоречно, адже споконвіку вітчизняна молочна продукція відрізнялась високою якістю. Основним ринком збуту молока і молочних продуктів в Україні традиційно є внутрішній продовольчий ринок і експорт. Одним з основних каналів збуту молока є переробні підприємства, які закупають сьогодні близько 42% всього виробленого в країні сировини [4].

За останні роки суттєво змінилося співвідношення в структурі надходжень молока на переробні підприємства між дрібними приватними господарствами та підприємствами, що працюють з використанням індустріальних технологій. Так, з більш 4600000 т молока, яке надійшло в 2014 р. на переробку, близько 52,3% отримано від сільськогосподарських підприємств, тоді як 37,4% – від господарств населення, а решта – з інших каналів поставки [2].

Основні проблеми, які стримують поступальний розвиток молочної промисловості, безпосередньо пов'язані зі скороченням сировинної бази і низькою якістю продукції, що поставляється на переробку. Причина полягає в незабезпеченні умов утримання корів, що призводить до виникнення захворювань тварин, а також відсутності первинної обробки (охолодження) молока в більшості приватних селянських господарств і багатьох сільськогосподарських підприємствах.

За статистичними даними, у 2015 році з усієї кількості закупленого молока від господарств населення питома вага вищого сорту складала лише 0,1%, першого – 11,8%, а другого і несортного – відповідно 83,6 і 4,5%. Сільськогосподарські підприємства реалізували 9,2% молока екстра класу, 33,8% вищого сорту, 51,5% першого, другого і несортне – відповідно лише 5,3 і 0,2%. Також слід звернути увагу на той факт, що від господарств населення по всьому переданого на переробні підприємства молока тільки 47,4% його обсягу надійшло охолодженим до 10° С, тоді як від сільськогосподарських підприємств – 71,7%. Відповідно, ціна 1 т молока становила 2424,9 грн. і 3498,8 грн. Тобто різниця майже 44,3% свідчить на користь необхідності широкого використання систем охолодження молока та механізованого доїння, в тому числі використання в господарствах населення як мінімум, індивідуальних доїльних установок [3].

Останні дані Державної служби статистики свідчать, що станом на 1 лютого 2015 в господарствах населення утримувалось близько 1747,8 тис. голів поголів'я корів, де їх чисельність становила на 6,7% менше, ніж на аналогічну дату 2014 року, тоді як в сільськогосподарських підприємствах налічується майже в 3,3 рази менше тварин в порівнянні з приватними домогосподарствами, а саме 528,0 тис. голів (-6,4% до минулого року) [2].

Якщо на наступні роки динаміка скорочення поголів'я тварин збережеться при нинішній структурі виробництва, то розраховувати доведеться тільки на приватний

сектор, стан якого також залишає бажати кращого. Про це свідчить досить низький рівень споживання продукції в країні – 215-220 кг в рік на людину.

Проведемо аналіз динаміки зміни обсягу виробництва молока в Україні за 2010-2015 роки за допомогою побудови лінії тренду двома способами і прогнозування майбутніх показників на 2016-2017 роки за допомогою обраної моделі тренда. Використаємо дані Державного управління статистики України.

Таблиця 1

Обсяг виробництва молочної продукції в Україні (за даними [1])

Рік	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Виробництво молока, тис. т.	11248,5	11086,0	11377,6	11488,2	11132,8	10615,4

Виходячи зі статистичних даних які лягли в основу розрахунків, були побудовані лінійні і поліноміальні лінії тренду та визначені коефіцієнти апроксимації. При порівнянні коефіцієнтів апроксимації визначено, що для лінійної і поліноміальної моделі коефіцієнти склали відповідно 0,2606 і 0,7471. На основі проведеного аналізу ринку молока і молочної продукції, а також після вивчення тенденцій зміни поголів'я рогатої худоби можна зробити висновок про спадну моделі тренда. Більш точно спадний тренд відображає поліноміальний трендовий прогноз.

Проведемо прогноз обсягу виробництва молока в Україні за допомогою поліноміальної трендової моделі на 2016-2017 роки (рис. 1).

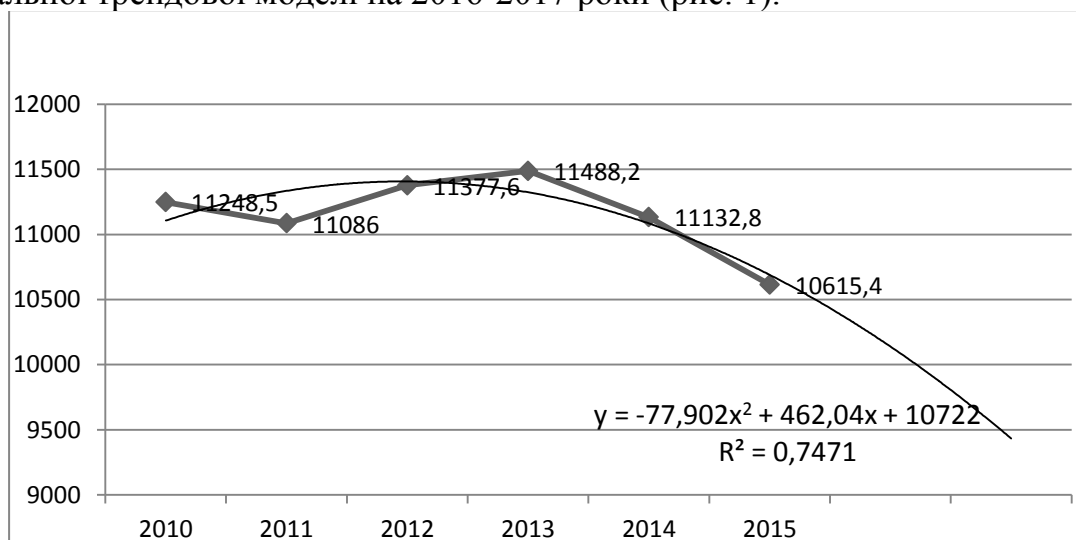


Рис. 1. Поліноміальна трендова модель на 2016-2017 рр.

Відповідно до поліноміальної трендовим прогнозом обсяг виробництва молочної продукції в Україні на 2016 та 2017 років року приблизно складуть відповідно 10139 тис.т. і 9432 тис.т. продукції.

Висновок: виробництво молока можна зробити прибутковим конкурентоспроможним видом агробізнесу, проте цей процес є тривалим і вимагає інвестиційних витрат. Перш за все, в реконструкцію приміщень ферм і якісне поліпшення породного складу молочного стада, а також модернізацію та оновлення доїльних систем і устаткування для оптимізованої годування тварин. До цього ж доречно окреслити провідні заходи щодо покращення виробництва молока та молочної продукції, з метою відповідності існуючим світовим стандартам якості.

Список використаних джерел

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

2. Молоко і молочні продукції [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://technotest.com.ua/moloko-i-molochnye-produkty.html>
3. Особливості ринку молока в Україні. Виробництво і споживання. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://koloro.ua/blog/issledovaniya/osobenosti-rynka-moloka-v-ukraine-proizvodstvo-i-potreblenie.html>
4. Радько В. І. Трансформація структури виробництва молока в сучасних умовах / В. І. Радько [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/6.1/223/pdf>.

Дидманидзе Ибраим Шотаевич
доктор наук, профессор

Донадзе Михаил Вахтангович
академический доктор компьютерных наук, ассоциированный профессор
Батумский государственный университет Шота Руставели
г. Батуми, Грузия

ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ ПОСТРОЕНИЯ ИНТЕГРИРОВАННОЙ ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ВУЗОВ

Процессы развития информационного общества оказывают активное воздействие на все аспекты жизнедеятельности государства, общества, личности. Не является исключением и система образования. Такое направление, как информатизация образования присутствует во всех без исключения национальных программах движения к информационному обществу.

Проектирование интегрированной информационной системы управления университетом должно осуществляться через призму основных функций управления (планирование, организация, мотивация, контроль, координация), основных направлений деятельности университета (образовательной, научно-исследовательской, финансово-экономической, кадровой и др.) и его внутренней структуры, формируемой в зависимости от решаемых задач.

Использование процессного подхода при проектировании ИИСУУ (в рамках которого последний рассматривается как единая бизнес-система, представляющая собой множество взаимосвязанных процессов), позволяющего охватить все процессы, все подразделения и ориентирующего на конечный результат (удовлетворение требований потребителей услуг) обеспечивает эффективность самой информационной системы и системы управления в целом.

Основополагающую роль в системе управления университетом играет информационная подсистема, определяющая результативность и эффективность как функций управления, так и остальных подсистем управления учебным заведением.

Для создания эффективной системы управления университетом необходимо четко представить себе цели и способы их достижения в данной системе, что удобно и вполне естественно может быть описано в виде последовательностей конкретных процессов (функций), которые формально могут быть представлены в виде бизнес-процессов [1,2], обеспечивающих деятельность университета. Все бизнес-процессы должны быть реализованы средствами программно-аппаратных комплексов, которые, как известно, функционируют на базе программных модулей, обрабатывающих определенные структуры данных или информационные объекты.

Исходя из вышесказанного, предлагается описание интегрированной информационной системы управления университетом представлять на двух уровнях: функциональном и информационно-объектном.

Первый уровень описания системы позволит заказчику убедиться в соответствии системы предъявляемым требованиям, а разработчикам – четко представить себе порядок функционирования будущей системы. Описание бизнес-процессов может служить основой для создания программных модулей, реализующих функционал ИИСУУ.

Второй уровень необходим по той причине, что основные проблемы при реализации программных модулей могут возникнуть в процессе доступа к данным различными функциями. Иными словами, на основе функционального описания системы необходимо построить взаимосвязанные структуры данных, выяснить, какие из них являются общими для разных модулей и определить все параметры доступа и ограничений к этим данным. Учитывая, что большинство современных информационных систем использует для этой цели реляционные базы данных, следует на основе анализа функционального описания (бизнес-процессов) выделить основные информационные объекты, которые достаточно легко реализуются в реляционных базах данных. [1,2]

Практика проектирования информационных систем показала, что одним из наиболее эффективных методов проектирования структур данных является документно-ориентированный подход, поскольку деятельность любой социально-экономической системы принято отражать в соответствующих документах. Т.е. при анализе функциональной структуры системы достаточно выделить основные документы, регламентирующие ее деятельность, и создать на их основе соответствующие реляционные объекты с последующей их декомпозицией. [5]

Функциональные и информационно-объектные структуры ИИСУУ являются основой для создания программных модулей системы. Каждый модуль может обращаться к любым информационным объектам, доступ к которым и ограничения на значения характеристик этих объектов регламентируется штатными средствами системы управления базами данных.

Очень важным элементом реализации ИИСУУ является распределение функций между пользователями, что традиционно реализуется системой ролей. Под ролью будем понимать набор функций и прав доступа к определенным информационным объектам, предоставляемым пользователю системы. Пользователь может обладать несколькими ролями. В этом случае набор функций и прав доступа будет являться объединением всех его ролей.

Мировые тенденции развития и использования пользовательских интерфейсов показывают бурное развитие веб-технологий. При этом программный код интерфейсов пользователям доставляет обычный веб-сервер, а в качестве стандартного программного клиентского обеспечения может служить практически любой современный веб-браузер. Преимущества такого решения очевидны. Веб-сервера могут масштабироваться с помощью кластерных технологий, аналогичных рассмотренным выше для серверов баз данных. Клиентским устройством может выступать любое устройство с любой операционной системой, на котором может быть запущен некоторый веб-браузер. Если веб-сервер имеет доступ из глобальной сети Интернет, то пользователь может работать с мобильного устройства практически из любой точки земного шара. Для ИИСУУ это означает одно: можно очень легко создать любую новую категорию пользователей, для которой достаточно ввести учетные записи и назначить соответствующие роли. Каждый из

таких пользователей может сразу начинать работу со своего устройства дома, на работе и даже в дороге. [3,4]

Предлагаемые способы проектирования ИИСУУ позволяют осуществлять как полное, так и поэтапное внедрение. Для поэтапного внедрения достаточно помимо конечных целей определить промежуточные цели и на функциональной структуре выделить те группы функций (бизнес-процессов), которые приведут к достижению этих целей. Такими промежуточными целями могут быть, например, «прием человека на работу», «создание учебного плана», «зачисление студента» и т. д. Реализовав структуры информационных объектов и программные модули для достижения необходимых подцелей, можно начинать внедрение этих модулей и наполнять базу данных соответствующей информацией. Конечно же, первыми следует внедрять те модули, с помощью которых в базу данных будет введена информация, необходимая для следующих модулей. Далее внедряются те модули, для функционирования которых в базе данных присутствует вся необходимая информация.

Для обеспечения безопасности работы системы следует придерживаться важных принципов. Соединение клиента с сервером информационной системы при доступе к любым данным, кроме публичных, должно осуществляться по шифрованным протоколам передачи данных после аутентификации пользователя с помощью логина и пароля. Если доступ к базе данных использует некоторый язык инструкций (например, SQL-запросы), то во избежание компрометации системы путем изменения пользователем этих инструкций (например, SQL-injection) все запросы к базе данных должны быть параметризованными (чтобы параметры-данные, вводимые пользователем, не смогли содержать части используемых инструкций). При отправке клиентом запросов к серверу системы все ключевые параметры этих запросов должны иметь цифровую подпись. Такая подпись должна быть сформирована на сервере, который при передаче любых ключевых данных, используемых далее клиентом в запросах к серверу, должен дополнять эти данные соответствующим кодом цифровой подписи. [4]

Для выявления возможных проблем при работе пользователей с ИИСУУ необходимо вести учет (логирование) времени входа и времени завершения работы пользователя с системой. Доступ к важной конфиденциальной информации (например, персональные данные сотрудников, финансовые данные и т. п.) для конкретных ролей пользователей может быть ограничен определенной локальной подсетью или даже отдельным компьютером.

Современный университет – это открытый, мобильный, инновационный, предпринимательский, развивающийся, конкурентоспособный, социально ответственный университет. Его развитие требует, в первую очередь, трансформации вузовской системы менеджмента из системы учета в систему эффективного, активного управления, направленную на постоянное улучшение качества предоставляемых услуг и позволяющую интегрировать задачи стратегического управления с текущей деятельностью, а также обеспечить всеобщее вовлечение студентов, персонала и других заинтересованных сторон) в процесс модернизации университета. Современные условия требуют формирования новой парадигмы и концепции управления вузом.

Список использованных источников

1. Методологические основы создания, внедрения и развития интегрированной информационной систем управления университетом. Tempus Project “Integrated

University Management System: Eu Experience On Nis Countries' Ground” под ред. кан. физ. мат. наук. С.В. Чернишенко. 2015.

2. Информационной системы управления высшим учебным заведением. 26-27 Октября 2013г. Кутаисский Университет. Материалы Международной Научно-Практической Конференций, INURE, Современные проблемы социально-экономического развития и информатизации: новые вызовы и перспективы. Г. Кахиани, М. Донадзе

3. Управление высшим учебным заведением в условиях инновационной экономики, А.Н. Асаул, Б. М. Капаров под ред. д.э.н, проф. А. Н. Асаула – СПб.: «Гуманистика», 2007. - 280с.

4. Основные Свойства Автоматизированных Систем Моделирования И Управления Учебным Процессом В Вузе, А.Л. Ляхов, М.И. Демиденко. Математичні машини і системи, 2008, № 1.

5. Теоретико-методологические основы инновационных механизмов внедрения модульной технологии подготовки специалистов в высшем учебном заведении. Хозов В.Ф., Воропаев М.В., Кудряшов А.В. – Режим доступа: <http://refdb.ru/look/1897404.html>

6. Standards and Guidelines for Quality Assurance in the European Higher Education Area. European Association for Quality Assurance in Higher Education, 2009, Helsinki – Режим доступа: http://www.enqa.eu/wp-content/uploads/2013/06/ESG_3edition-2.pdf

7. Bologna Process Stocktaking Report, 2007. – Режим доступа: http://eu.daad.de/imperia/md/content/eu/bologna/bolognaprocessstocktaking_london.pdf

Дидманидзе Ибраим Шотаевич

доктор наук, профессор

Кахиани Григорий Александрович

академический доктор информатики, ассистент-профессор

Батумский государственный университет Шота Руставели

г. Батуми, Грузия

СТАНДАРТЫ БОЛОНСКОГО ПРОЦЕССА КАК ФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ ТРЕБОВАНИЯ К ПРИНЦИПАМ РАБОТЫ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ В СФЕРЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

На рубеже XX и XXI веков общество вступило в информационную стадию своего развития, которая характеризуется доминированием информации и знаний в функционировании и развитии различных сфер общественной жизни. Основными причинами возникновения информационного общества стали три взаимосвязанных процесса. Во-первых, лавинообразный рост объемов производимой информации. Во-вторых, ее активное использование в различных сферах деятельности. В-третьих, создание на базе широкого внедрения компьютеров и телекоммуникаций современной информационно-коммуникационной инфраструктуры, включая глобальную сеть интернет.

Современный университет – это открытый, мобильный, инновационный креативный, предпринимательский, развивающийся, конкурентоспособный, социально ответственный университет. Его развитие требует, в первую очередь, трансформации вузовской системы менеджмента из системы учета в систему эффективного, проактивного управления, направленную на постоянное улучшение качества предоставляемых услуг и позволяющую интегрировать задачи

стратегического управления с текущей деятельностью, а также обеспечить всеобщее вовлечение студентов, персонала и других заинтересованных сторон) в процесс модернизации университета. Современные условия требуют формирования новой парадигмы и концепции управления вузом.

В то же время, для автоматизации управления образовательным процессом, типовых общенациональных и, тем более, наднациональных решений нет. Это, главным образом, связано с национальной спецификой университетов, а также с особенностями их структуры, организации бизнес-процессов, различиями в понимании задач автоматизации. В доступных источниках практически отсутствуют описания соответствующей предметной области. В результате складывается ситуация, когда даже для разработки системы управления учебным процессом «под заказ» отсутствует грамотная постановка задачи, а потенциальный разработчик чаще всего слабо владеет соответствующей предметной областью.

Идея единого пространства высшего образования оказалась привлекательной, причём не только для стран Европейского союза. Представители 29 государств, часть которых не входила в ЕС, подписали в Болонье совместную декларацию министров образования «Европейское пространство высшего образования», в которой была провозглашена программа создания до конца первого десятилетия XXI века европейского пространства высшего образования и продвижения Европейской системы высшего образования по всему миру.

Согласно Европейской классификационной рамке, результаты обучения – это знания (факты, принципы, понятия), навыки (когнитивные и практические), умения и компетенции (способность брать ответственность и проявлять самостоятельность), приобретенные лицом в результате завершения учебного процесса. Обучение определяется с учетом его результатов в границах разнообразных контекстов и для разных целей

Новую интернациональную модель высшей школы вырабатывают совместными усилиями разных стран не только в Европе, однако европейский опыт, известный нам под именем Болонского процесса, может быть нам особенно полезен, поскольку Болонская модель обладает рядом преимуществ:

гибкостью и многовариантностью, позволяющей предоставить каждому желающему широкий диапазон возможностей непрерывного образования в течение всей жизни,

адекватным уровнем качества подготовки в зависимости от способностей обучающегося и требований рабочего места,

индивидуализацией образовательной траектории подготовки специалиста по запросу студента или работодателя в диапазоне от прикладного бакалавра до докторантуры,

возможностями формального признания результатов любых видов образования и ценности трудового опыта.

Важным достижением стала модернизация архитектуры высшего образования, опирающаяся на переход к трёхступенчатой структуре обучения, по модели: бакалавр — магистр — доктор, промежуточную квалификацию на первой ступени, европейские стандарты обеспечения качества высшего образования и прозрачную систему признания результатов обучения (Европейская система трансферта и аккумуляции кредитов и Приложение к диплому).

Современная ситуация в сфере развития высшего образования сопровождается рядом негативных тенденций, одна из которых – недостаточный учет постоянно изменяющихся требований рынка труда. Решение этой проблемы может быть

эффективным только в том случае, если оно будет осуществляться посредством диалога работодателей и производителей образовательных услуг. При этом необходимо решать задачу наполнения национальной системы квалификаций (НСК) для обеспечения прозрачности, сравнимости, сопоставимости и признания квалификаций, свидетельств об образовании и обучении.

В настоящее время компетенции работников во многом не удовлетворяют требованиям (или запросам) работодателей, а система профессионального образования только начинает переход на образовательные программы в компетентностном формате, позволяющем учитывать требования рынка труда.

Согласно принятому в Евросоюзе определению, Национальная система квалификаций (National framework of qualifications) – это описание национальной системы образования, однозначно определяющее сущность и взаимосвязь всех уровней квалификации и иных возможных результатов обучения в единственной для данной страны схеме.

Результаты обучения определяются вузом. Компетенции являются целью образовательных программ, а значит и самого процесса обучения. Они включают знания, умения, навыки, установки, мотивацию, ценности, что само по себе очень сложно, а порой невозможно определить сразу после изучения программы. Компетенции формируются у студентов на основе полученных результатов обучения и практического опыта.

Это различие в понятиях четко определяется при разведении понятий «образовательного стандарта» и «профессионального стандарта». Образовательные стандарты нормируют то, что люди должны изучать, как они должны это учить и как будет оцениваться качество и содержание учения. Основное значение формулируется в терминах: предмет (дисциплина, модуль), программа, методы обучения, процесс и оценивание. Процесс обучения завершается результатами. Профессиональные стандарты определяют то, что людям следует делать, как они должны это делать и насколько хорошо они это делают. Таким образом, профессиональные стандарты должны содержать описание компетенций для каждой отдельной профессии.

В настоящее время качественное и оперативное управление всеми видами деятельности вуза невозможно без применения – сложной и многофункциональной информационной системы. Настоящая книга раскрывает методологию проектирования, разработки и развития специализированных информационных систем поддержки принятия управленческих решений. Она не должна претендовать на установление каких-либо жестких стандартов, но призвана служить основой для дальнейшей разработки рабочего проекта или технического задания на ИС. Она позволяет определить круг решаемых задач и сформулировать требования, предъявляемые к ее архитектуре и функциональности.

Список использованных источников

1. Методологические основы создания, внедрения и развития интегрированной информационной систем управления университетом. Tempus Project “Integrated University Management System: Eu Experience On Nis Countries’ Ground” под ред. кан. физ. мат. наук. С.В. Чернищенко. 2015.

2. Информационной системы управления высшим учебным заведением. 26-27 Октября 2013г. Кутаисский Университет. Материалы Международной Научно-Практической Конференций, INURE, Современные проблемы социально-экономического развития и информатизации: новые вызовы и перспективы. Г. Кахиани, М. Донадзе

3. Болонская декларация министров по высшему образованию, Болонья, 1999 г., – Режим доступа: http://www.ehea.info/Uploads/Declarations/bologna_declaration1.pdf
4. European credits transfer systems (ECTS) – Режим доступа: <http://www.ects.muh.ru/content/index.htm>
5. Теоретико-методологические основы инновационных механизмов внедрения модульной технологии подготовки специалистов в высшем учебном заведении. Хозов В.Ф., Воропаев М.В., Кудряшов А.В., Иванов В.Д., Агасандян Л.Э. – Режим доступа: <http://refdb.ru/look/1897404.html>
6. Standards and Guidelines for Quality Assurance in the European Higher Education Area. European Association for Quality Assurance in Higher Education, 2009, Helsinki – Режим доступа: http://www.enqa.eu/wp-content/uploads/2013/06/ESG_3edition-2.pdf

Бразілій Наталія Миколаївна
кандидат економічних наук, доцент
Ключник Інна Ігорівна
студентка
Черкаський державний технологічний університет
м. Черкаси, Україна

ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНКИ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ НА ДАТУ БАЛАНСУ

Дебіторська заборгованість має важливе значення для будь-якого підприємства через те, що за своїм змістом вона є інструментом кредитування дебітора за отримані ним товари, надані роботи чи послуги на безвідсотковій основі.

Однак на сьогодні науковцями не вироблено єдиного підходу до класифікації дебіторської заборгованості за різними ознаками, що унеможливує застосування системного підходу до визнання та оцінки суми й структури цієї заборгованості.

Накопичення великих сум дебіторської заборгованості на балансі виробників обумовлює низька платоспроможність підприємств. Водночас її виникнення зумовлене не тільки винятково економічними чинниками, а й неналежною організацією бухгалтерського обліку та контролю на підприємстві.

На сьогодні продавці товарів, робіт, послуг вирішують питання оцінки майбутніх сум платежів за угодами, особливо довгостроковими, в умовах ринкової нестабільності. Тому, досить поширеною є практика надання продавцями різноманітних знижок за оплату готівкою, а також терміновість такої оплати (наприклад, сконто).

Як правило, розрахунки між підприємствами здійснюються відповідно до договорів, проте в них не можна передбачити всі можливі аспекти здійснення операцій. Тому регулювання виникнення, визнання та достовірної оцінки дебіторської заборгованості має знайти відображення у ПСБО 10 «Дебіторська заборгованість». Для цього необхідно додати до нього положення з регулювання питання зміни вартості дебіторської заборгованості в часі, дії підприємства щодо відображення простроченої довгострокової заборгованості, визначення обсягу резерву сумнівних боргів не тільки для коротко-, а й довгострокової дебіторської заборгованості, порядку списання простроченої дебіторської заборгованості, на покриття якої створено резерв сумнівних боргів[1].

На сучасному етапі розвитку вітчизняної економіки однією із найважливіших проблем є недосконалість і нестабільність нормативної та законодавчої бази з

регулювання фінансово-господарської діяльності підприємств. Суперечності й неузгодженості, що зустрічаються в нормативних актах, обумовлюють помилки в бухгалтерському обліку. Крім того, важливою проблемою є також недосконалість безпосередньо методики обліку, яка відкриває можливості для приховувань і зловживань з боку підприємств.

При відображенні в обліку дебіторської заборгованості некоректно одночасно фіксувати збільшення доходів на всю суму дебіторської заборгованості, яка переноситься із реєстрів до бухгалтерських форм звітності з рахунку-фактури, виданого підприємством до сплати, оскільки в суму до сплати включено також суму податку на додану вартість, яку не можна класифікувати як дохід підприємства. Крім того, утворення дебіторської заборгованості не завжди пов'язане із доходом, оскільки дохід має вимірюватися сумою очікуваних грошових надходжень. Якщо підприємство не впевнене у погашенні дебіторської заборгованості у звітному періоді, то відображення доходу в поточному звітному періоді буде необґрунтованим.

Дебіторська заборгованість має відображатися у звітності у грошовій формі, яку визначають з урахуванням оцінки дебіторської заборгованості у поточному обліку (рис. 1). [2]

Для цього розрахунок резерву сумнівних боргів для товарної довгострокової дебіторської заборгованості запропоновано здійснювати за формулою

$$PCB = ТВДДЗ(1+i)^n \cdot K_i, \quad (1)$$

де, PCB – сума резерву сумнівних боргів для довгострокової дебіторської заборгованості;

$ТВДДЗ$ – теперішня вартість довгострокової дебіторської заборгованості за звітний період;

i – ставка складного відсотка;

n – кількість періодів нарахування відсотків;

K_i – коефіцієнт інфляції за звітний період.

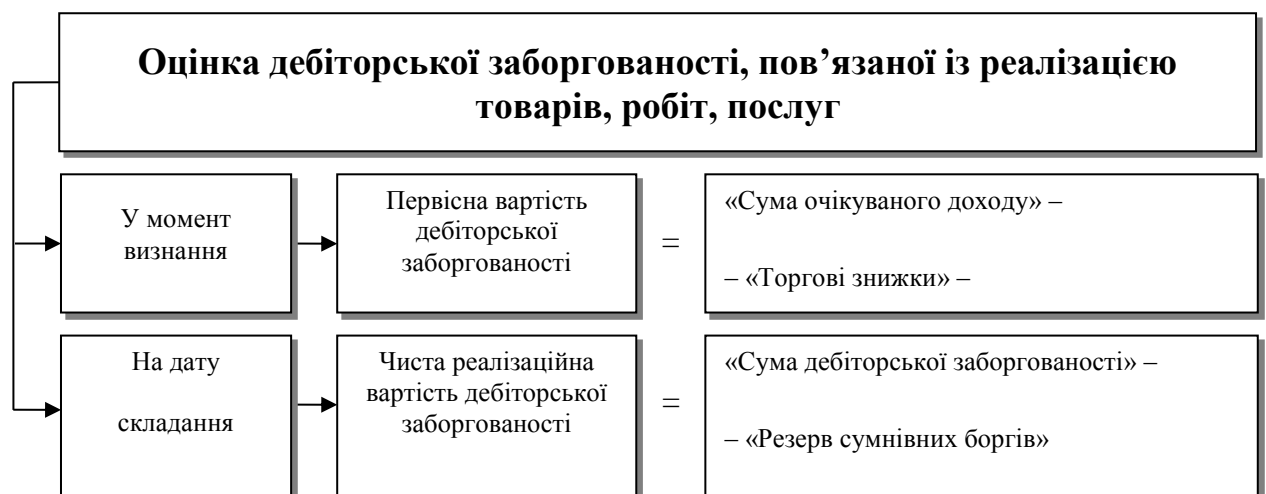


Рис. 1. Схема оцінки дебіторської заборгованості, пов'язаної із реалізацією товарів, робіт, послуг

Як наслідок для обліку резерву сумнівних боргів щодо довго- та короткострокової дебіторської заборгованості рекомендовано ввести окремі субрахунки до рахунку 38 «Резерв сумнівних боргів», а саме: [3]

381 «Резерв сумнівних боргів для поточної дебіторської заборгованості»;

382 «Резерв сумнівних боргів для довгострокової дебіторської заборгованості».

Аналітичний облік дебіторської заборгованості, що цілком природно, слід здійснювати у розрізі окремих дебіторів. З огляду на запропоновані зміни підходів до оцінки дебіторської заборгованості рекомендовано вдосконалити структуру активу балансу за Розділом 1 «Необоротні активи»: довгострокова дебіторська заборгованість буде відображатися у балансі й оцінюватися за дисконтованою вартістю, розрахунок якої наведено на рис. 2. [4]

$$\begin{array}{|c|} \hline \text{Дисконтована} \\ \text{вартість} \\ \text{довгострокової} \\ \text{дебіторської} \\ \text{заборгованості} \\ \hline \end{array} = \begin{array}{|c|} \hline \text{Первісна} \\ \text{вартість} \\ \text{довгострокової} \\ \text{дебіторської} \\ \text{заборгованості} \\ \hline \end{array} - \begin{array}{|c|} \hline \text{Резерв} \\ \text{сумнівних} \\ \text{боргів для} \\ \text{довгострокової} \\ \text{дебіторської} \\ \text{заборгованості} \\ \hline \end{array} + \begin{array}{|c|} \hline \text{Зміна вартості} \\ \text{довгострокової} \\ \text{дебіторської} \\ \text{заборгованості} \\ \text{за звітний} \\ \text{період} \\ \hline \end{array}$$

Рис.2. Схема розрахунку дисконтованої вартості довгострокової дебіторської заборгованості

Запропоновані зміни у балансі дадуть змогу більш достовірно та правдиво відображувати інформацію про довгострокову дебіторську заборгованість з урахуванням вимог сучасного ринкового середовища.

Крім того, одночасно із програмним продуктом «1С: Бухгалтерія» рекомендовано впроваджувати CRM-системи, що на сьогодні є найбільш поширеними системами оптимізації бізнес-процесів управління підприємствами. Прикладом такої системи може виступати програмний продукт «BS Integrator», завдяки якій бухгалтер отримує досконалий інструмент для накопичення й використання інформації про клієнтів і партнерів.

Висновок: Отже, дебіторська заборгованість це обов'язок покупця сплатити за отримані ним товари, надані роботи чи послуги. Оцінка дебіторської заборгованості на дату балансу складається з суми дебіторської заборгованості та резерву сумнівних боргів. Також було рекомендовано вдосконалити структуру активу балансу за Розділом 1 «Необоротні активи»: довгострокова дебіторська заборгованість буде відображатися у балансі й оцінюватися за дисконтованою вартістю.

Список використаних джерел

1. П(С)БО 10 - "Дебіторська заборгованість", зі змінами N 627 (z1242-13) від 27.06.2013
2. П(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», зі змінами № 48 від 08.02.2014
3. ІНСТРУКЦІЯ про застосування плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, зі змінами № 573 від 18.06.2015
4. Максимова В. Ф. «Бухгалтерський облік» Одеса-2012 р., ст.242.

Відякіна Марія Миколаївна

кандидат економічних наук, доцент

Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені

Тараса Шевченка

м. Київ, Україна

ЧИННИКИ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ КРАЇН БЛИЗЬКОГО СХОДУ І ПІВНІЧНОЇ АФРИКИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

Регіон Близького Сходу і Північної Африки (MENA – від англ. the Middle East and North Africa) з геополітичної точки зору являє собою важливий компонент сучасних міжнародних економічних відносин і світового господарства. Тут зосереджені 60% світових запасів нафти, 45% – природного газу, що перетворює його на важливе джерело глобальної економічної стабільності.

Країни регіону істотно різняться як за економічним потенціалом, так і за рівнем розвитку, що характеризується, зокрема, показником ВВП на душу населення. Найвищі показники ВВП на душу населення (за методологією МВФ) у 2016 році мали Катар (1 місце у світі), Кувейт (5), Об'єднані Арабські Емірати (7). Найнижчі значення даного показника в Судані, Джибуті, Ємені [1].

Структурні зрушення в економіці як передумова зростання країн регіону. Нафтова промисловість суттєво впливає на регіон і за багатством, яке створює, і через рух робочої сили. Втім, в останні роки більшість країн регіону докладають зусиль з диверсифікації економіки.

Аналіз ВВП за секторами господарською діяльності дозволяє виокремити такі групи країн:

- Арабські країни Перської затоки (за винятком Іраку) з переважанням в структурі господарства первинного сектора (понад 70%). Це пояснює високий рівень ВВП на душу населення у цих країнах, підкріплений переважно експортом нафти.

- Країни з відносно високою часткою сільського господарства та обробної промисловості (від 16 до 46%) в структурі економіки (Афганістан, Ємен та ін.).

- Держави з переважанням в структурі господарства третинного сектору (понад 65%) (Йорданія, Ліван).

- Країни, в структурі економіки яких приблизно в рівних пропорціях представлені промисловість і сфера послуг (Кувейт, Об'єднані Арабські Емірати, Іран). Вони мають і найвищі показники ВВП на душу населення.

Держави регіону орієнтуються на різні моделі економічного розвитку, помітно відрізняючись досягнутим рівнем економічного розвитку і темпами модернізації. Серед основних моделей виокремлюються:

- Модель арабських країн Перської затоки, які суттєво підвищили ефективність господарства за рахунок інтеграції в світову економіку (спочатку через експорт нафти, а згодом до світової фінансової системи).

- Іранська модель соціально-економічного розвитку, де процеси модернізації одночасною залежать від релігійних, культурних і побутових особливостей населення.

- Модель соціально-економічного розвитку з високим рівнем модернізації економіки, політики і соціальної сфери, з орієнтацією на досягнення високого ступеня інтеграції в світову економіку.

Галузева структура економік країн регіону істотно відрізняється. У той час, як деякі країни залежать від експорту продукції нафтової та нафтопереробної промисловості (Саудівська Аравія, Об'єднані Арабські Емірати, Кувейт), інші мають доволі диверсифіковану економічну базу (Єгипет, Туніс). Так, МВФ виокремлює країни-експортери та імпортери нафти в регіоні. До перших відносяться Алжир, Бахрейн, Ємен, Ірак, Іран, Катар, Кувейт, Лівія, ОАЕ, Оман, Саудівська Аравія. До країн-імпортерів – Афганістан, Джибуті, Єгипет, Йорданія, Ліван, Мавританія, Марокко, Пакистан, Сирія, Судан, Туніс.

Диверсифікація структури економіки має особливе значення для країн, які зіштовхнулися з проблемою швидкого скорочення запасів нафти, і країн, чутливих до коливань цін на сировинні товари. Для диверсифікації необхідно реалізувати глибокі структурні реформи, спрямовані на поліпшення ділового клімату, підвищення продуктивності праці в несировинних секторах і сприяння розвитку динамічного приватного сектора.

Фактори зростання в регіоні. Монотоварна структура економіки, характерна для більшості країн регіону, призводить до серйозної залежності від кон'юнктури нафтового ринку. Країни усвідомлюють наявність дефіциту зовнішніх інвестицій і необхідність пошуку нових ринків збуту для своїх товарів. Зазначені умови ставлять перед ними завдання принципового значення, вирішення яких необхідне для продовження перетворень й скорочення рівня бідності та безробіття.

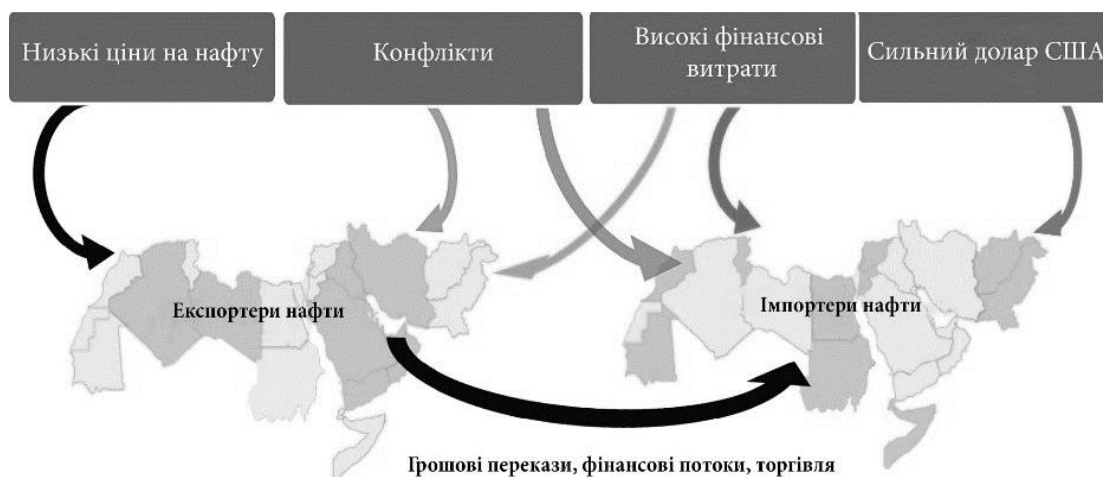


Рис. 1. Чинники уповільнення економічного зростання регіону

Джерело: [2]

Наразі країни регіону зіштовхнулися з такими викликами, як регіональні конфлікти, падіння цін на нафту, підвищення фінансових витрат (див. рис. 1). Крім того, унаслідок конфліктів у регіоні число біженців та переміщених осіб складає 16 млн. осіб (Сирія – 9,6, Афганістан – 3,4, Ірак – 2,4, Ємен – 0,3, Лівія – 0,1 млн. чол.) [2].

Висновок: Наразі в країнах-експортерах нафти відбувається суттєве корегування бюджету, втім необхідне подальше корегування з огляду на довгострокове зниження цін на нафту. Активна взаємодія з приватним сектором може сприяти виявленню й мінімізації перешкод на шляху зростання. Крім того, необхідною умовою для економічного зростання в охоплених конфліктами країнах є зміцнення безпеки. Країнам-імпортерам, з іншого боку, для створення робочих місць і забезпечення швидшого інклюзивного зростання, в середньостроковій перспективі необхідні подальша фіскальна консолідація і прискорені структурні реформи. Таким чином, в сучасних умовах скорочення доходів від продажу нафти нинішня

модель зростання, в центрі якої знаходиться державний сектор, вичерпує себе, тому двигуном зростання і створення нових робочих місць може стати приватний сектор.

Список використаних джерел

1. Statistical Appendix. Regional Economic Outlook: Middle East and Central Asia [Electronic resource] / Middle East and Central Asia Department, International Monetary Fund, April 2016. – Mode of access: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/reo/2016/mcd/eng/pdf/mreo0416st.pdf>.

2. Regional Economic Outlook Update: Middle East and Central Asia [Electronic resource] / Middle East and Central Asia Department, International Monetary Fund, April 2016. – Mode of access: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/reo/2016/mcd/eng/pdf/mreo0416.pdf>.

Бразілій Наталія Миколаївна

кандидат економічних наук, доцент

Корчак Аліна Володимирівна

студентка

Черкаський державний технологічний університет
м. Черкаси, Україна

ОСОБЛИВОСТІ ВІДОБРАЖЕННЯ ДОХОДІВ У ЗВІТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

В сучасних умовах господарювання гостро актуалізувалось питання достовірності даних фінансової звітності та повноти її представлення користувачам для прийняття управлінських рішень. Це зв'язано з переходом на міжнародні стандарти фінансової звітності в Україні. У процесі реформування бухгалтерського обліку вітчизняна теорія обліку поповнюється новими економічними поняттями і переосмислює відомі трактування. Зокрема це стосується ф. №2 Звіту про фінансові результати, який допомагає не лише зрозуміти, а й спрогнозувати результати діяльності підприємства, що становлять найбільший інтерес для реальних і потенційних користувачів фінансової звітності та ф. №5 Приміток до річної фінансової звітності. Одним з напрямів впровадження міжнародної практики складання даного звіту є узгодженість між його показниками.

Фінансовий результат сьогодні – це не тільки результат успішної роботи підприємства вчора, а й грошовий потік завтра. Ф. №2 Звіт про фінансові результати, як форма фінансової звітності, покликаний відобразити величину доходів за видами, величину і склад витрат, понесених у зв'язку з одержанням цих доходів і, відповідно до цього, – фінансовий результат діяльності підприємств за звітний період.

При формуванні ф. №2 Звіт про фінансові результати та ф. №5 Примітки до річної фінансової звітності, значна роль належить доходу підприємства та механізму його формування. Відображення доходів підприємства у фінансовій звітності у своїх працях розглядали наступні науковці: Озеран В. О., Труфіна Ж. С., Лишиленко О. В. та інші.

Згідно з П(С)БО 15 «Дохід» не визнаються доходами такі надходження від інших осіб: сума податку на додану вартість, акцизів, інших податків і обов'язкових платежів, що підлягають перерахуванню до бюджету і позабюджетних фондів. Проте ці суми включають у Звіті про фінансові результати до складу доходу, тоді як вони не можуть бути його складовими у відповідності із вище зазначеним стандартом. Відповідно до вищезгаданого стандарту дохід відображається в

бухгалтерському обліку в сумі справедливої вартості активів, що отримані або підлягають отриманню.

Останнім часом в Україні намітилися стабільні тенденції до поживлення інвестиційних процесів, що дає змогу суб'єктам господарювання з більшою впевненістю розраховувати на повернення коштів, використаних як фінансові інвестиції, та розглядати цінні папери як досить перспективний варіант вкладення тимчасово вільних грошових коштів. У цій ситуації є прогнозованим розвиток різноманітних господарських операцій, що приведе до збільшення фінансових інвестицій підприємств, які в свою чергу, в окремих випадках можуть бути класифіковані, визнані та обліковані.

У зв'язку з необхідністю відображення в бухгалтерському обліку та фінансовій звітності показників доходів діяльності доцільним було б послідовне відображення доходів згрупованих за видами діяльності, з метою забезпечення наочності інформації, що надається, та зручності складання ф. №2 Звіту про фінансові результати. Як відомо, діюча форма передбачає визначення спочатку фінансового результату від основної діяльності, а потім відображення доходів від фінансової та інвестиційної діяльності, а потім витрат від фінансової та інвестиційної діяльності з метою подальшого формування відповідних фінансових результатів.

Також, слід відмітити, що єдиним джерелом інформації для складання Звіту про фінансові результати діяльності підприємства та Приміток до річної фінансової звітності є синтетичний та аналітичний облік доходів підприємств.

Метою складання Звіту про фінансові результати є надання користувачам повної, правдивої та неупередженої інформації про доходи, витрати, прибутки і збитки від діяльності підприємства за звітний період.

Для визначення фінансового результату підприємства в звіті необхідно порівняти доходи звітного періоду з витратами, що були здійснені для отримання цих доходів. При цьому доходи та витрати відображають в бухгалтерському обліку, а на підставі цього обліку в Звіті про фінансові результати у момент їх виникнення, а не в момент надходження або сплати грошей. Доходи у Звіті про фінансові результати відображається в момент надходження активу або погашення зобов'язань, які приводять до збільшення власного капіталу підприємства (крім зростання капіталу за рахунок внесків учасників). Згортання (перекриття) доходів і витрат не дозволяється, крім випадків, передбачених відповідними положеннями (стандартами).

Протягом року на рахунках 7 класу "Доходи і результати діяльності" відображаються і накопичуються відповідно доходи, що дає можливість скласти проміжну звітність про фінансові результати (квартальну, піврічну).

При відображенні доходів у примітках до фінансової звітності наводиться (розкривається) така інформація:

- облікова політика щодо визнання доходу, включаючи спосіб визначення ступеня завершеності робіт, послуг, дохід від виконання і надання яких визнається за ступенем завершеності;
- розподіл доходу за кожною групою доходів;
- сума доходу за бартерними контрактами в розподілі за групами доходів;
- частка доходу за бартерними контрактами з пов'язаними сторонами.

Висновок: отже, відображення доходів у ф. №2 Звіті про фінансові результати та ф. №5 Примітках до річної фінансової звітності з урахуванням суттєвості як у

абсолютному виразі, так і у відносному, на регулятивних підставах надає можливість українським підприємствам показувати реальний фінансовий стан підприємства та залучати іноземні інвестиції.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 р. № 996-XIV, зі змінами і доповненнями [Електронний ресурс] // Офіційний сайт. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua/>
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 "Дохід" №290 від 29.11.99, зі змінами і доповненнями [Електронний ресурс] // Офіційний сайт. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua/>
3. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій від 30.11.1999 р., змінами і доповненнями [Електронний ресурс] // Офіційний сайт. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua/>
4. Бухгалтерський фінансовий облік / за ред. Ф.Ф. Бутинця. - Вид. 7- ое. - Житомир : Вид-во "Рута", 2012. - 832 с

Вербицька Галина Любомирівна

кандидат економічних наук, доцент

Національний університет «Львівська політехніка»

м. Львів, Україна

МІЖНАРОДНА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ УКРАЇНИ ТА ШЛЯХИ ЇЇ ПІДВИЩЕННЯ

Актуальність дослідження національної конкурентоспроможності в умовах глобалізації очевидна для України. Останнім часом, по суті, вичерпався потенціал зростання національної економіки на ресурсній основі. Пріоритетними для України є подальший розвиток ринкових процесів, створення передумов для її успішної інтеграції у світову спільноту і визначення свого місця на міжнародному ринку, що у довгостроковій перспективі надасть можливість забезпечити динамічне економічне зростання й підвищення рівня добробуту.

Міжнародна конкурентоспроможність країни – це здатність країни створити таке національне бізнес-середовище за умов вільного справедливого ринку, в якому вітчизняні товаровиробники можуть постійно розвивати свої конкурентні переваги, займати й утворювати стійкі позиції на певних сегментах світового ринку, завдяки потужному економічному потенціалу, що забезпечує економічне зростання економіки на інноваційній основі, розвинутій системі ринкових відносин, володінню значним інтелектуальним капіталом та інвестиційними ресурсами, гнучким реагуванням на зміну світової кон'юнктури та, відповідно до цього, диверсифікацією виробництва, максимально відстоюючи реалізацію національних інтересів заради економічної безпеки та високих стандартів життя населення [1].

Високий рівень міжнародної конкурентоспроможності визначає для будь-якої країни збільшення можливостей для залучення інвестицій, фінансового капіталу, технологій, розширення присутності на ринках та підписання нових торговельних контрактів, і, навпаки, низькі рейтинги та оцінки свідчать про наслідки недооцінки урядами окремих країн необхідності створення національного середовища, що спонукає компанії до боротьби за ринки. Кожна країна відчуває необхідність порівнювати себе з іншими країнами за певним набором критеріїв, які дають

достатньо повну уяву про її спроможність протистояти міжнародній конкуренції на власних ринках і на ринках третіх країн.

В зв'язку з тим, що в сучасних умовах конкурентоспроможність країни – це потужний аналітичний і політичний інструмент, у світі приділяється велика увага визначенню рейтингу національної конкурентоспроможності. На сьогоднішній день сформувались дві основні школи рейтингування конкурентоспроможності країн: лозаннська (IMD) та гарвардсько-давоська (WEF).

IMD визначає конкурентоспроможність країни як здатність національної економіки створювати і підтримувати середовище, в якому виникає конкурентоспроможний бізнес і, на відміну від рейтингу Всесвітнього економічного форуму, його дослідження охоплює не лише макроекономічні показники та характеристики бізнес-середовища, а й характеристики інфраструктури, суспільних настроїв та стандартів ведення бізнесу. Як свідчать результати цього дослідження, у 2016 р. Україна зайняла 59 місце серед 61 країни, нижче тільки Молдова і Венесуела [2].

Відповідно до опублікованого дослідження Всесвітнього економічного форуму, Україна за Індексом глобальної конкурентоспроможності 2016-2017 втратила 6 позицій у порівнянні з минулим роком та посіла 85 позицію серед 138 країн світу [3]. Глобальний індекс конкурентоспроможності відображає конкурентні переваги країни, є дорожньою картою для потенційних іноземних інвесторів та урядів інших країн. Регрес у формуванні міжнародної конкурентоспроможності, перш за все, обумовлений відсутністю як комплексної, так і секторальної стратегій розвитку країни на довгостроковий період. Розробка довгострокової стратегії, з урахуванням сильних та слабких позицій у відповідності з Глобальним індексом конкурентоспроможності, дозволить сформулювати тактичні та стратегічні завдання для уряду України, сприятиме інвестиційній привабливості України та формуванню бренду країни.

Аналіз рейтингів окремих країн за індексом глобальної конкурентоспроможності свідчить, що найвищу позицію в них займають країни з економікою, яка базується на високих технологіях та інноваціях. Сучасна ж Україна майже втратила позиції технологічного лідера, яким була у ряді галузей в 70-80-роки минулого століття. Для того щоб не перетворитися на світову периферію, що виготовляє дешеву сировинну продукцію, Україна повинна через 15-20 років забезпечити перехід до 6-го технологічного укладу. Сьогодні більшість наших виробництв відносяться до 3-го і 4-го технологічних укладів. Наприклад, основа нинішнього промислового і експортного потенціалу – металургія і хімія – представляють 3-й технологічний устрій.. Розвиток шостого технологічного укладу несе за собою наноелектроніку, молекулярну і нанофотоніку, наногетерогенні системи, нанобіотехнології, наносистемну техніку. Тому дуже важливо розвивати нові наукоємні виробництва, такі як біотехнології, програмне забезпечення та ін. Важливим завданням є раціоналізація структури експорту, збільшення в його обсязі частки товарів переробної промисловості та інтелектомістких послуг, порівняно з товарами видобувними та примітивної обробки.

Забезпечити конкурентоспроможність на макро- та мезорівні можливо тільки за умови забезпечення достатнього рівня конкурентоспроможності на мікрорівні – рівні підприємств та продукції, яку вони виробляють. Однак сьогодні конкурентоспроможність української продукції залишається на дуже низькому рівні, не зважаючи на величезний експортний потенціал багатьох галузей економіки, зберігається сировинна структура вітчизняного експорту.

Негативним явищем на сьогоднішній день є висока залежність української економіки від імпорту, частка якого у ВВП становить понад 54 %, що у свою чергу негативно позначається на динаміці розвитку експортного виробництва та галузях, які безпосередньо залежать від імпортних поставок [4]. Достатньо велика кількість галузей вітчизняного виробництва в процесі інтеграції у світове господарство виявились неконкурентоспроможними на зовнішньому і внутрішньому ринках. Певний час вони існували під захистом протекціоністських заходів (імпортні мито і квоти), але потім поступово віддали свою частку внутрішнього ринку імпортним товарам.

Висновок: Отже, Україна програє середнім оцінкам розвинених країн ЄС за всіма складовими рейтингові конкурентоспроможності. Слабкі інституції, низька ефективність ринку товарів і проблемний фінансовий ринок – складові, які стримують зростання міжнародної конкурентоспроможності України. Для підвищення міжнародної конкурентоспроможності української економіки необхідно перш за все основні зусилля спрямувати на: вдосконалення нормативно-правової бази розвитку конкурентного середовища, недопущення проявів монополізму на внутрішньому ринку і створення рівних умов для конкуруючих суб'єктів; розвиток вимогливого попиту на продукцію і послуги шляхом введення прогресивних стандартів якості, поширення достовірної інформації про товари та послуги; стимулювання підприємств до проведення інноваційної діяльності та впровадження інновацій у виробничі процеси для підвищення ефективності і конкурентоспроможності виробництва та розширення експорту; постійний розвиток і вдосконалення інфраструктури – транспорту, телекомунікацій, зв'язку, освіти, охорони здоров'я і науки тощо.

Українська економіка сьогодні як ніколи потребує потужного позитивного імпульсу для розвитку, який дозволив би їй вирватися з рецесії, що все більше поглинає її. Усунення слабких сторін і нарощення конкурентних переваг вимагають розробки та реалізації системних заходів не тільки з боку уряду країни, але й всіх гілок влади і суб'єктів господарювання. Загалом підвищення конкурентоспроможності економіки та перехід на інноваційний шлях розвитку є ключовим завданням державної економічної політики, головною метою якої є створення передумов до вступу України в ЄС зі зменшенням розриву у рівні життя та досягненням економічних та інституційних критеріїв конвергенції.

Список використаних джерел

1. Антонюк Л. Л. Міжнародна конкурентоспроможність країн: теорія та механізм реалізації: монографія. – К.: КНЕУ, 2004. – 276 с.
2. The IMD World Competitiveness Yearbook 2016 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.imd.org>.
3. The Global Competitiveness Report 2016 – 2017 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2016-20147>.
4. Валовой внутренний продукт Украины // Финансовый портал Минфин [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://index.minfin.com.ua/index/gdp/>.

Бразілій Наталія Миколаївна
кандидат економічних наук, доцент
Кодь Вікторія Русланівна
студентка

Черкаський державний технологічний університет
м. Черкаси, Україна

ВІДОБРАЖЕННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ В ФІНАНСОВІЙ ЗВІТНОСТІ

Одним з головних завдань, яке стоїть перед керівництвом будь-якого якого підприємства є створення та налагодження дієвої системи управління його майном. В зв'язку з цим пріоритетом стає складання такої фінансової звітності, яка б надавала достовірну і максимально точну інформацію для прийняття управлінських рішень.

Важливе значення приділяється основним засобам як головному елементу матеріально-технічної бази підприємства. Ефективність використання основних засобів залежить від організації своєчасного одержання надійної і досить повної обліково-економічної інформації. У цьому зв'язку зростає роль та значення обліку як однієї з найважливіших функцій управління. Однак сучасна система організації бухгалтерського обліку основних засобів не може цілком задовольнити зростаючі інформаційні потреби управління.

Теорії та методології відображення інформації про основні засоби у фінансовій звітності присвячені праці відомих вітчизняних вчених: Ф.Ф. Бутинця, П.І. Гайдуцького, В.М. Жука, Г.Г. Кірейцева, М. Ф. Огійчука та інших.

Реформування бухгалтерського обліку та прийняття національних Положень (стандартів) бухгалтерського обліку призвело до вдосконалення форм і змісту фінансової звітності в Україні.

Наказом Міністерства фінансів України від 07 лютого 2013 р. № 73 затверджено Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 1, згідно якого формами фінансової звітності є: баланс (звіт про фінансовий стан), звіт про фінансові результати (звіт про сукупний дохід), звіт про рух грошових коштів, звіт про власний капітал і примітки до фінансової звітності [2].

Фінансова (бухгалтерська) звітність - це сукупність форм звітності, складених на основі даних обліку, що містить інформацію про фінансове становище, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства за звітний період з метою одержання користувачем узагальненої інформації.

Інформація про основні засоби відображається у балансі (звіті про фінансовий стан) і в примітках до фінансової звітності.

Питання розкриття інформації за статтями балансу, в тому числі про основні засоби, регулюється Методичними рекомендаціями щодо заповнення форм фінансової звітності (наказ Міністерства фінансів України № 433 від 28 бер. 2013 р.) [1].

У балансі основні засоби відображаються по статті 1010 за залишковою вартістю. Дана стаття є багатопозиційною оскільки об'єднує сальдо по синтетичних рахунках 10 «Основні засоби» та 11 «Інші необоротні матеріальні активи». У цій статті наводяться окремо первісна (переоцінена) вартість, сума зносу основних засобів (у дужках) та їх залишкова вартість. До підсумку балансу включається залишкова вартість, яка визначається як різниця між (переоціненою) вартістю основних засобів і сумою їх зносу на дату балансу. По цій статті не відображається вартість

інвестиційної нерухомості підприємства, яка наводиться на рахунку 100 «Інвестиційна нерухомість», а наводиться по статті 1015.

Більш широка інформація про основні засоби наводиться у примітках до річної фінансової звітності, де відображається:

1. Вартість (первісна або переоцінена), за якою основні засоби відображені в балансі.

2. Методи амортизації, що застосовуються підприємством, і терміни корисного використання (експлуатації).

3. Наявність та рух основних засобів у звітному році, а саме:

- первісна (переоцінена) вартість та сума зносу на початок звітного року
- первісна вартість основних засобів, які визнані активом, з виділенням вартості основних засобів, отриманих в результаті об'єднання підприємств;
- сума зміни первісної (переоціненої) вартості та зносу основних засобів у результаті переоцінки;
- первісна (переоцінена) вартість та сума зносу основних засобів, які вибули;
- сума нарахованої амортизації;
- сума втрат від зменшення корисності, відображена в Звіті про фінансові результати у звітному періоді;
- інші зміни первісної (переоціненої) вартості та сума зносу основних засобів;
- первісна (переоцінена) вартість та сума зносу на кінець звітного року.

Також у Примітках до фінансової звітності наводиться інформація про:

1. вартість основних засобів, щодо яких існують передбачені чинним законодавством обмеження володіння, користування та розпорядження;
2. вартість переданих у заставу основних засобів;
3. сума капітальних вкладень на і будівництво основних засобів за звітний рік;
4. сума укладених угод на у майбутньому основних засобів;
5. залишкова вартість основних засобів, що тимчасово не використовуються (консервація, реконструкція тощо);
6. первісна (переоцінена) вартість повністю амортизованих основних засобів, які продовжують використовуватись;
7. залишкова вартість основних засобів, вилучених з експлуатації для продажу;
8. первісна вартість, залишкова вартість та метод оцінки основних засобів, отриманих за рахунок цільового фінансування.

Якщо в звітному періоді проводилася переоцінка основних засобів, необхідно розкривати в Примітках зміну розміру капіталу в дооцінках у результаті переоцінки основних засобів та обмеження щодо його розподілу між власниками (учасниками).

Крім того, бажано розкривати в Примітках таку інформацію щодо переоцінки основних засобів:

- базу, застосовану для переоцінки активів;
- дати чинності переоцінки; залучення незалежного оцінювача;
- сутність будь-яких показників, що застосовувалися для визначення відновлюваної вартості [3].

У Примітках до консолідованої фінансової звітності щодо кожної групи основних засобів наводиться сума курсових різниць у зв'язку з перерахунком вартості основних засобів, наведеної у фінансовій звітності дочірніх підприємств.

Висновок: Таким чином, інформація про основні засоби є досить важливою для суб'єктів господарювання. Одним з інформаційних ресурсів є фінансова звітність. Для того, щоб сформулювати правдиву фінансову інформацію про основні засоби, слід досить детально розкривати описову інформацію про такі необоротні активи в

примітках до фінансової звітності. Саме порушення цієї вимоги українськими підприємствами призводить до обмеженості інформації для користувачів фінансової звітності. Для того, щоб сформулювати правдиву фінансову інформацію про основні засоби, слід відображати її у балансі і деталізувати у примітках до річної фінансової звітності.

Список використаних джерел

1. Методичні рекомендації щодо заповнення форм фінансової звітності, затверджені Наказом Міністерства фінансів України № 433 від 28 бер. 2013 р. [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua>.
2. Національне Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затверджене Наказом Міністерства фінансів України № 73 від 7 лют. 2013 р. [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua>.
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби», затверджене Наказом МФУ № 92 від 27 квіт. 2000 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua>.
4. Закон України "Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні": за станом на 01 січня 2011 р.
5. Бутинець Ф.Ф. Теорія бухгалтерського обліку : підручник / Ф.Ф. Бутинець. – Вид. 2-е, доп. і перероб. – Житомир, ЖТІ, 2011. – 640 с.

Крот Юлія Миколаївна

кандидат економічних наук, доцент

Добко Оксана Валеріївна

студент

Черкаський державний технологічний університет

м. Черкаси, Україна

МЕТОДИКА АУДИТУ РОЗРАХУНКІВ З ПОСТАЧАЛЬНИКАМИ ТА ПІДРЯДНИКАМИ

Аудит розрахунків з постачальниками та підрядниками є важливим елементом у системі господарського контролю. Метою аудиту розрахунків з постачальниками та підрядниками є одержання аудиторських доказів з метою висловлення незалежної думки стосовно того, що облік відповідає законодавству та нормативним вимогам, а інформація, яка міститься у фінансовій і податковій звітності є достовірною у всіх суттєвих аспектах.

Технологія аудиту — це певна послідовність здійснення аудиторських процедур, що реалізуються через упорядковану систему способів і прийомів дослідження фактів господарського життя, в залежності від мети та завдань аудиту.

Для ефективності проведення аудиту розрахунків з постачальниками і підрядниками аудитору необхідно визначити, які методи та прийоми будуть використовуватись ним для отримання аудиторських доказів.

При проведенні аудиту розрахунків з постачальниками та підрядниками (згідно МСА) застосовуємо такі прийоми, як: спостереження; зовнішнє підтвердження; повторне обчислення; повторне виконання; аналітичні процедури; запити [1].

Аудит розрахунків з постачальниками та підрядниками доцільно здійснювати у такій послідовності. Спочатку з'ясовують стан бухгалтерського обліку, фінансової звітності та внутрішнього контролю. Оцінивши стан внутрішнього контролю, аудитор робить висновок щодо ступеня довіри його даним і можливості їх

використання для цілей аудиту. Після цього встановлює відповідність даних аналітичного та синтетичного обліку, відповідності первинного обліку даним балансу [2].

Незалежно від отриманих результатів аудитор проводить вибірку перевірку найбільших сум кредиторської заборгованості, досліджує договори купівлі-продажу та первинні документи. Після цього здійснює інвентаризацію розрахунків з метою подальшої звірки її даних з фактичними даними, відображеними у Головній книзі, балансі підприємства, аналітичними даними розрахункових рахунків (звіряє залишки на початок звітної періоду, відображені в регістрах бухгалтерського обліку, із за- лишками за попередній звітний період). Все це здійснюється з метою уточнення реальності даного виду кредиторської заборгованості.

Важливим аспектом аудиту є перевірка правильності відображення зобов'язань в обліку. Для цього необхідно встановити правильність кореспонденції рахунків за здійсненими операціями; перевірити облікові регістри, призначені для обліку розрахунків з постачальниками і підрядниками, та первинні документи, що були основою для їх складання [3]. Важливим моментом є встановлення законності списання не- стач, втрат від псування запасів з вини постачальників і правильність віднесення цих сум на відповідні рахунки.

Наступним етапом є визначення правильності формування статей балансу, в яких відображається інформація про розрахунки з постачальниками і підрядниками. Перевірку здійснюють за даними Головної книги, регістрів синтетичного і аналітичного обліку шляхом співставлення залишків на початок і кінець звіт- ного періоду, із залишками за відповідними статтями балансу.

Також слід звернути увагу на своєчасність поставок, відповідність кількості та якості поставленої продукції вимогам договору, на використання підприємством своїх прав у разі порушення умов договору, правильність і обґрунтованість цін.

Повноту оприбуткування запасів установлюють порівнянням даних платіжних документів та книг складського обліку, звітів про рух матеріальних цінностей, регістрів аналітичного обліку за розрахунками з постачальниками.

На заключному етапі аудитор повинен виявити у бухгалтерському балансі суми, щодо яких минув строк позовної давності, з'ясувати порядок списання такої кредиторської заборгованості, відповідність його встановленим вимогам. Аудит розрахунків з підрядниками здійснюється за тією ж схемою.

Висновок: отже, аудит розрахунків з постачальниками і підрядниками здійснюється окремо за кожним постачальником, за кожним доку- ментом на сплату. Під час аудиту розрахунків із постачальниками необхідно встановити наявність договорів поставки товарів, перевірити доцільність придбання, дотримання встановлених договором розрахунків. Для перевірки достовірності первинних документів, за якими здійснені розрахункові операції, доцільно провести зустрічні звірки різних документів на даному підприємстві й зробити письмовий запит у відповідні підприємства про стан розрахунків.

Узагальнення результатів аудиту розрахунків з постачальниками і підрядниками здійснюється в робочих документах аудитора та Звіті незалежного аудитора.

Список використаних джерел

1. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг: видання 2012 року / пер. з англ. мови Ольховікова О. Л., Селезньов О. В., Шарашидзе Т. Ц. — К.: Міжнародна федерація бухгалтерів. Аудиторська палата України, 2013 р. — Режим доступу: <http://apu.com.ua/msa>

2. Огійчук М. Ф. Аудит: організація і методика: навчальний посібник для вузів / М. Ф. Огійчук, І. Т. Новіков, І. І. Рагуліна. — К. : Алерта, 2010. — 584 с. 321

3. Сурніна К. С. Зобов'язання і кредиторська заборгованість, проблеми термінології і класифікації // Економіка: проблеми теорії та практики. Міжвузівський зб. наук. праць Дніпропетровського національного університету. Вип. 42. — Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2007. — С. 56–61. Кузнецова Т. В., науковий керівник — Кочетков О. В., к.е.н., доцент, Луганський національний аграрний університет, м. Луганськ

Ляшко Ірина Ігорівна

кандидат наук з державного управління, доцент
Донецький державний університет управління
м. Маріуполь, Україна

НЕОБХІДНІСТЬ ТА ПРОБЛЕМА АНАЛІЗУ КОНКУРЕНТНОГО ПОЛОЖЕННЯ ПІДПРИЄМСТВА НА РИНКУ

В процесі переходу до ринку вітчизняні підприємства зіткнулись з багатьма проблемами виживання. Повний доступ до зовнішнього середовища приніс не стільки нові можливості, скільки нові проблеми ефективного функціонування підприємства на ринку. Тому виникає необхідність аналізу конкуренції в сфері функціонування фірми і пошук ефективної конкурентної переваги компанії та його товару.

Але, якщо керівництво підприємства орієнтується виключно на збут, то воно не може повністю контролювати ситуацію. Це призводить до того, що підприємство залишається на певному етапі розвитку, конкурентне становище не визначається, життєвий цикл продукції знаходиться на стадії остаточного попиту [1, с.47].

Деякі спеціалісти не наполягають на поглибленому дослідженні конкурентів, а пропонують їх просте ранжирування за широтою асортименту, зовнішнім перевагам, характеристикам якості, цінам і системам просування продукції. Також використовуються думки споживачів відносно продукції конкурентів [2, с.78].

Однак, за нашою думкою, для вітчизняних підприємств подібне поверхове дослідження не сприйнятливий. Справа в тому, що ситуація на більшості вітчизняних ринків надзвичайно нестабільна. Це пов'язано із багатьма особливостями і макрофакторами. Цю ситуацію можна охарактеризувати як «непередбачуваність власного положення і положення сусідів на ринку» [3, с.99].

У зв'язку з цим можна виділити проблему, яка постає перед більшістю українських підприємств – як передбачити зміни ситуації в галузі через рік або декілька років. Для відповіді на поставлене питання необхідно достатньо ретельне вивчення конкурентів.

Всю інформацію про конкурентів можна класифікувати на дві групи: первинну і вторинну [4, с.151].

Головними джерелами первинної інформації про конкурентів, як правило, є: канали розподілу продукції; постачальники і споживачі продукції; рекламні агенції та маркетингові фірми, що обслуговують конкурентів; торговий і управлінський персонал підприємства конкурента; спеціальні аналітичні служби.

Вторинна інформація про конкурента включає дані, що пройшли попередню аналітичну обробку, цілі якої, як правило, не співпадають із цілями аналізу. В зв'язку з цим дана інформація потребує проведення додаткових процедур вибору,

ранжирування й компіляції. До основних джерел вторинної інформації відносять: звіти про виробничо-господарську діяльність; статті про діяльність конкурента; довідкові видання про кон'юнктуру ринку, тенденціях і проблемах його розвитку; думка споживачів про характеристики продукції конкурента. Всю вторинну інформацію можна поділити на три групи: відкрита інформація; умовно відкрита інформація; закрита інформація.

При зборі і аналізі інформації виникає ряд проблем: для першої групи характерна неповнота інформації для повноцінного дослідження конкурентної ситуації на ринку, друга група – часто характеризується недостовірністю – підприємства можуть фальсифікувати дані балансів з метою ухилення від податків, тобто можлива неточна оцінка сили конкурента, третя група – майже неможлива.

Для рішення проблем недостовірності бажано збирати інформацію із різних (незалежних) джерел, що підвищує об'єктивність одержаних результатів. Тут надійним засобом є експертне виваження джерел інформації за їх відносною достовірністю.

Всі методики дослідження конкурентного положення підприємства на ринку можна поділити на дві групи [5, с.172].

Перша група – параметричні оцінки (на основі первинної інформації вибираються параметри порівняння конкурентів і виявляються думки споживачів, продавців, постачальників відносно цих параметрів, а потім зводяться дані у матрицю). Перевагою тут буде швидкість і відносна дешевизна, але є небезпека суб'єктивності і неточності думок.

Друга група – рейтингові оцінки (мають місце відомості, що одержані шляхом інтерв'ювання менеджерів, і зведена фінансова звітність конкурентів, потім будується чітка математична модель). На основі показників вибудовується рейтинг підприємств. Очевидною перевагою є достатня точність і можливість виявлення точного положення власного підприємства в галузі.

Але, на наш погляд, необхідно додати ще одну групу, пов'язану з більш детальним дослідженням галузі – поглиблений аналіз конкурентів і складання прогнозів розвитку галузі. Тут необхідна інформація, що розкриває внутрішні механізми роботи конкурента. До такої інформації можна віднести дані про обсяги виробництва продукції з розбивкою на окремі номенклатурні позиції, деталізовані дані по експорту і відвантаженню, плани виробництва тощо. На основі цих даних можна побудувати модель поведінки конкурента, його майбутній стан. Ці методики дозволяють одержати велику перевагу перед конкурентами і, можливо, виграти конкурентну боротьбу.

Не можна не відмітити специфіку третьої групи методик – просліджується достатньо тонка грань між ними і промисловим шпіонажем, тому тут необхідна особлива обережність.

Висновок: Незважаючи на очевидну актуальність постійного моніторингу конкурентної позиції підприємства, необхідно враховувати фактор дорожнечі інформації і запасу часу для прийняття рішень. При визначенні складу даних, що використовуються, важливо постійно зіставляти ці фактори й значення результатів, що одержані в ході аналізу. Іншими словами, необхідно правильно визначити свою позицію відносно об'єктивних, але достатньо «дорогих» результатів, і «дешевих», але недостатньо точних, зіставляючи все це із часом для прийняття рішення.

Таким чином, грамотно використовуючи знання наведених вище методик, можна одержати багато переваг для досягнення лідерства в галузі або простого виживання в ній.

Список використаних джерел

1. Янковий О.Г Конкурентоспроможність підприємства: оцінка рівня та напрями підвищення: монографія / О.Г.Янковий. - Одеса : Атлант, 2013.- 470с.
2. Дженстер П. Анализ сильных и слабых сторон компании: определение стратегических возможностей: Пер.с англ./П. Дженстер, Д. Хасси – М.: Изд-во «Вильямс», 2003.- 368 с.
3. Фатхутдінов Р.А. Управління конкурентоздатністю організації. / Р.А, Фатхутдінов, Г.В. Осовська. Підручник.-К.: Кондор, 2009.- 370 с.
4. Гудзинський О.Д. Формування результативної системи управління конкурентоспроможністю підприємств: методологічний аспект: монографія./ О.Д.Гудзинський, С.А. Нестеренко.- Львів : Ліга-Прес, 2014 – 420 с.
5. Day G. et Wensley R. Assessing Advantage: A Framework for Diagnosing Competitive Superiority.// Journal of Marketing, 2002.- 319 p.

Крот Юлія Миколаївна

кандидат економічних наук, доцент

Солдатенко Наталія Володимирівна

студент

Черкаський державний технологічний університет

м. Черкаси, Україна

РОЛЬ ОБЛІКУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ У ПІДВИЩЕННІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Фінансовий результат являє собою універсальну економічну категорію, яка враховує два чинники основної мети підприємницької діяльності - доходи та витрати. Формування інформації про доходи і витрати здійснюється послідовно та безперервно за допомогою системи бухгалтерського обліку. Бухгалтерський облік, звітність та господарський контроль існують в економічному середовищі та мають здатність постійно пристосовуватись до зростаючих потреб суспільства.

Економічний розвиток супроводжується змінами законодавства, що регулює підприємницьку, інвестиційну діяльність, податкову політику. Нажаль в Україні розвиток нормативної та методичної бази за різними напрямками здійснюється без відповідної узгодженості, що призвело до значних відмінностей у методиці обліку доходів витрат, визначення фінансових результатів діяльності та відображення їх у звітності для використання різними групами користувачів. Тому питання бухгалтерського обліку визначення фінансових результатів, оподаткованого прибутку та контролю за їх формуванням і відображенням у звітності є досить актуальними та постійними об'єктами дослідження як науковців, так і практикуючих спеціалістів.

Проблеми обліку фінансових результатів в сучасних умовах розглядаються у працях вітчизняних вчених Білухи М.Т., Дем'яненка М.Я., Гайдуцького П.І., Гарасима П.М., Кірейцева Г.Г., Кужельного М.В., Лінника В.Г., Осадчого Ю.І., Пархоменка В.М., Пушкаря М.С., Саблука П.Т., Швеця В.Г., Шпичака О.М. та інших. Вони роблять значний внесок у розвиток обліку, підходячи до нього з точки зору стандартизації звітності. Але ряд проблем залишаються невирішеними, оскільки стандартизація обліку і звітності, становлення нормативної бази, теоретичного обґрунтування даних процесів знаходиться на стадії формування та розвитку. Особливою проблемою є неузгодженість методик обліку та визначення

фінансових результатів діяльності підприємств для цілей оподаткування та формування фінансової звітності.

Відсутність науково обґрунтованої та уніфікованої методики визначення фінансових результатів на основі даних бухгалтерського обліку для відображення їх у звітності та використання різними групами користувачів гальмує розвиток обліку, послаблює роль звітності, породжує нерозуміння та недовіру до аудиту фінансової звітності.

Є очевидною необхідність розробки науково-обґрунтованих підходів до формування інформації про фінансові результати у бухгалтерському обліку та відображення їх у звітності в умовах її стандартизації, з урахуванням напрацьованих вітчизняної школи бухгалтерського обліку та господарського контролю.

У процесі розвитку ринкових відносин підприємств України виникає ряд проблем щодо регулювання витрат і доходів, визначення фінансових результатів та відображення їх у обліку. Господарювання в умовах вільної конкуренції вимагає від управлінського персоналу прийняття оперативних та вірних рішень стосовно питань управління витратами й доходами. Проблема організації високоефективної системи обліку витрат і доходів, визначення прибутку (збитку), яка буде сприяти надходженню та обробці якісної інформації для потреб управління, постає дуже гостро. Питання бухгалтерського обліку фінансових результатів регулюється Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність»[1], Положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку, Методичними рекомендаціями з планування, обліку та калькуляції собівартості продукції (робіт, послуг), іншими законодавчими та нормативними актами. Але разом з тим на сьогоднішній день залишаються неврегульованими цілий ряд питань обліку фінансових результатів.

Недостатньо уваги приділено обґрунтуванню методичних принципів, у відповідності з якими визначаються такі категорії, як прибуток і збиток. Серйозного вдосконалення потребує існуюча класифікація фінансових результатів для забезпечення користувачів оперативною та достовірною інформацією. Уточнення потребує діючий порядок визначення фінансових результатів. Наукової проблеми з визначенням фінансових результатів, на перший погляд, не існує. Всім давно відомо, що метою бізнесу, або ж підприємництва є прибуток, (на практиці це може бути й збиток). Однак трактування цих понять як категорій у економічній теорії в законодавчих і нормативних документах (зокрема стандартах бухгалтерського обліку), навчальній та науковій літературі дається різне.

Згідно ПКУ об'єктом оподаткування є прибуток із джерелом походження з України та за її межами, який визначається шляхом зменшення суми доходів звітного періоду, визначених згідно зі статтями 135-137 цього Кодексу, на собівартість реалізованих товарів, виконаних робіт, наданих послуг та суму інших витрат звітного податкового періоду, визначених згідно зі статтями 138-143 цього Кодексу, з урахуванням правил, встановлених статтею 152 цього Кодексу[2].

За НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» доходи — це збільшення економічних вигід у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань, які призводять до зростання власного капіталу, а витрати — це зменшення економічних вигід у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, що призводять до зменшення власного капіталу. Доходи і витрати, які відповідають названим критеріям, наводяться з метою визначення чистого прибутку або збитку звітного періоду і відображаються в бухгалтерському обліку за рахунками класів сьомого і дев'ятого[3].

Згідно з П(С)БО 15 «Дохід» Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) - загальний дохід (виручка) від реалізації продукції, товарів, робіт або послуг без вирахування наданих знижок, повернення раніше проданих товарів та непрямих податків і зборів (податку на додану вартість, акцизного збору тощо)[4].

Відповідно до П(С)БО 17 «Податок на прибуток» обліковий прибуток (збиток) – сума прибутку (збитку) до оподаткування, визначена в бухгалтерському обліку і відображена у Звіті про фінансові результати за звітний період[5].

Висновок: Виходячи з вище наведених визначень видно явні розбіжності і трактуванні поняття прибуток. Таким чином, на нашу думку, для ефективного функціонування бухгалтерського обліку в Україні, перш за все необхідно узгодити між собою всі нормативні документи, які регулюють цю сферу. Невідповідність П(С)БО один одному та практична відсутність їх узгодження з нормативами міжнародної бухгалтерської практики, свідчить про некоректність формулювання окремих нормативних документів щодо облікового забезпечення фінансових результатів суб'єктів господарювання підприємницької та непідприємницької діяльності, яка припускає неабияку можливість виникнення непорозумінь в цій сфері між суб'єктами господарювання та перевіряючими органами.

Також з метою спрощення записів в аналітичному обліку фінансових результатів та скорочення часу на визначення аналітичних рахунків (статей) аналітичного обліку рекомендуємо при визначенні за первинними документами кореспонденції рахунків (бухгалтерських проводок) після коду синтетичного рахунку чи субрахунку доходів або витрат через дефіс записувати порядковий номер статті за встановленою на підприємстві нумерацією статей. Наприклад, Кт 701-1.1, Кт 703-1.3, Дт 703-1 і т.д. В цьому разі при записах доходів і витрат в аналітичному обліку нема необхідності знову звертатись до первинних документів, щоб визначити вид доходів або витрат, а відтак і фінансових результатів.

Список використаних джерел

1. Закон України „Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні” від 16.07.99 р. №996 зі змінами і доповненнями // www.rada.gov.ua
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 17 “Податок на прибуток”, затверджене наказом Міністерства фінансів України від 28 грудня 2000 р. № 353// www.rada.gov.ua
3. Національне Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 “Загальні вимоги до фінансової звітності”, затверджене наказом Міністерства фінансів України від 31 березня 1999 р. №87 // www.rada.gov.ua
4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 “Дохід”, затверджене наказом Міністерства фінансів України від 29 листопада 1999 р. №290 // www.rada.gov.ua
5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 17 “Податок на прибуток”, затверджене наказом Міністерства фінансів України від 28 грудня 2000 р. № 353// www.rada.gov.ua.

Одінцов Олег Михайлович
доктор економічних наук, доцент
Черкаський державний технологічний університет
м. Черкаси, Україна

ОРГАНІЗАЦІЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ КООПЕРАЦІЇ У ФОРМІ АГРОПРОМИСЛОВОГО КООПЕРАТИВНОГО КЛАСТЕРУ

У діючих нормативно-правових документах щодо засад державної аграрної політики не передбачено регламентування діяльності агропромислових кластерів. Проте в деяких проектах законів України («Про сільське господарство», «Про господарські кластерні об'єднання в агропродовольчій сфері» та ін.) визначено, що у сільському господарстві можуть утворюватися міжгосподарські організаційно-управлінські структури у вигляді самоврядних господарських об'єднань кооперативного господарювання та кластерного регіонального співробітництва в організаційно-правових формах товариств, асоціацій, консорціумів [1, 2, 3].

Поточна ситуація в Україні вимагає нових підходів до проведення реформ і формування політики. З метою реалізації конкурентного потенціалу Черкаського регіону, зокрема сільськогосподарської кооперації, можлива організація її роботи в формі агропромислового кооперативного кластера. Нині застосування кластерного підходу стає одним з ключових напрямків розвитку сучасної економіки. При цьому застосування підходу для розвитку регіональної економіки, стимулювання зайнятості, підвищення регіональної конкуренто-спроможності, переходу на інноваційний шлях розвитку поки ще недостатньо вивчений. Перевагою кластера є ефект охоплення, який за спільної дії учасників кластеру дозволяє забезпечувати підприємствам більший зиск, порівняно з тим, який могли отримувати, якщо б працювали відокремлено один від одного [4, с. 17–24].

На відміну від інших систем, для кластерних об'єднань характерно переважання в їх структурі малого і середнього підприємництва (фермерські господарства та особисті селянські господарства, які є основними учасниками кооперативних об'єднань). Основною умовою існування на територіально-локалізованому просторі економічних кластерів є наявність виробничого базису та деякої критичної маси лідируючих підприємств. Наявна критична маса повинна забезпечувати можливість реалізації переваг економіки від взаємного розташування і масштабу, тобто ефективність і конкурентоспроможність учасників забезпечується кооперацією. Однією з умов забезпечення і успішного функціонування дрібнотоварних формувань є проведення укрупнення масштабів виробництва та сфери обслуговування за рахунок здійснення кооперації й кластеризації. Кооперативні і кластерні формування значно здешевлюють сферу аграрної діяльності.

Кластери, як будь-які системи, повинні мати певні характеристики: елементи системи та взаємозв'язки між елементами. В якості елементів регіонального агропромислового кооперативного кластеру можна розглядати суб'єкти малого підприємництва в сільській місцевості (фермерські господарства та особисті селянські господарства), сільськогосподарські виробничі кооперативи, за наявності між ними як вертикальних, так і горизонтальних взаємозв'язків. Перехід до кластерної організації економіки регіону, як правило, означає згортання екстенсивної стадії його розвитку і перехід до інтенсивної.

Сільськогосподарські кооперативи, що входять в кластер, не функціонують ізольовано, незалежно один від одного, а потребують постійних взаємозв'язках та

взаємопідсилення різних видів діяльності, тобто для кластероутворення характерний процес кооперації. Кооперування сприяє розподілу праці в кластері і спеціалізації, підвищуючи тим самим продуктивність і ресурсовіддачу. Розглядаючи можливість і доцільність використання кластерних технологій в організації та управлінні розвитком сільськогосподарської кооперації Черкаської області, пропонується наступна послідовність кроків по створенню і розвитку агропромислового кооперативного кластера:

- 1) аналіз потреби АПК у формуванні та розвитку агропромислових кластерів;
- 2) визначення цілей та завдань кластеру;
- 3) аналіз конкурентоспроможності господарюючих суб'єктів;
- 4) ідентифікація ядра кластера;
- 5) встановлення меж потенційного кластера;
- 6) виявлення взаємозв'язків елементів кластера з іншими учасниками ринку;
- 7) просування інформації про кластер;
- 8) визначення підприємств-партнерів та встановлення стосунків довіри між ними;
- 9) впровадження моделі кластеру;
- 10) розробка систем управління кластером і методичних підходів до оцінки їх ефективності.

Підприємства (сільськогосподарська кооперація, споживча кооперація, кредитна кооперація та інші види кооперації), що становлять ядро кластеру, в складі агропромислового кооперативного кластеру повинні розглядатися в якості особливих суб'єктів ринку, які виступають не як окремі господарські системи, а як елементи однієї господарської системи, оцінка ефективності розвитку яких можлива як з позиції успішності функціонування кластера в цілому, так і з позиції окремого кооперативу. Ефективність функціонування окремих кооперативів в кластері можна оцінити за допомогою обсягу його частки у випуску або закупівлі загальної продукції. Ефективність самого кластера можна оцінити за такими показниками, як прибутковість, використання інноваційних технологій та методів роботи, конкуренто-спроможність у порівнянні з великими виробниками. Оцінити ступінь участі окремих кооперативів в підвищенні ефективності роботи кластеру можливо непрямыми методами (кількість і якість виробленої продукції, зростання закупівлі продукції у населення, збільшення обсягу наданих населенню послуг) [5, с. 3–14].

Організація діяльності сільськогосподарської кооперації в формі агропромислового кооперативного кластеру дозволить оптимізувати діяльність його учасників і посилити ринкові позиції як за рахунок конкуренції, так і за допомогою кооперації. Зниження витрат за рахунок ефекту масштабу, що проявляється при кооперації виробників і споживачів та тісні партнерські зв'язки учасників кластеру дозволяють отримати значно більше користі в стислий термін. Особливу роль в створенні і подальшій роботі кластера має відігравати держава в особі органів влади, як обласних, так і місцевих, які створюють правові умови, формують майданчик для діалогу та узгодження інтересів учасників кластера, надають фінансову підтримку.

Висновок: Сільськогосподарська кооперація є важливою формою господарювання, складовою частиною регіональної економіки в агропромисловому комплексі. Кооперативні і кластерні формування значно здешевлюють сферу аграрної діяльності. Кооперативна форма дозволяє малому підприємству поліпшити становище сільських товаровиробників в умовах ринку.

Список використаних джерел

1. Проект Закону України «Про сільське господарство». – Режим доступу: <http://www.minagro.gov.ua/page/?n=12119>.
2. Лупенко Ю. О., Кропивко М. Ф., Малік М. Й. Інтеграція та самоорганізація аграрного бізнесу в умовах децентралізації влади : монографія / Ю. О. Лупенко, М. Ф. Кропивко, М. Й. Малік, С. Я. Воскобійник, І. Л. Голік та ін., НААН України, ННЦ «Інститут аграрної економіки»; За ред. М. Ф. Кропивка, В. В. Россохи. – Київ : Інститут аграрної економіки, 2015.– 482 с.
3. Концепція розвитку сільських територій до 2030 року. Проект / [П.Т. Саблук, М.Й. Малік, О.Г. Булавка, В.М. Скупий, В.А. Пулім, О.Г. Шпикуляк та ін.]. – К.: ННЦ "ІАЕ", 2007. – 46 с.
4. Смоленюк Р.П. Формування кластерно-кооперативної моделі розвитку сільського господарства / Р.П. Смоленюк // Всеукраїнський науково-виробничий журнал «Інноваційна економіка», 2013. – № 8. – С. 17–24.
5. Гуторов О.І. Національний кооперативний рух в ринковій економіці: стан та стратегії розвитку / О.І. Гуторов, А.М. Соколова // Вісник Харківського національного аграрного університету ім. В. В. Докучаєва. Сер. : Економічні науки. – 2013. – № 3. – С. 3–14.

Паламарчук Наталія Олександрівна

кандидат економічних наук, доцент

Черкаський державний технологічний університет

м. Черкаси, Україна

МАРКЕТИНГОВА СТРАТЕГІЯ ЯК ЗАСІБ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТНК

В сучасних умовах розвитку транснаціональні корпорації мають значний вплив на світову економіку, є важливими суб'єктами на міжнародних ринках товарів та послуг, визначають тенденції світового фінансового ринку та науково-технічного розвитку. Всі ці переваги у процесах світового розвитку ТНК отримали на основі ефективного використання процесів глобалізації. Особливості глобалізації з однієї сторони загострюють конкурентну боротьбу та підвищують рівень ринкових ризиків, але з іншої – розширюють доступ до ресурсів та ринків різних країн.

Основними сучасними тенденціями розвитку ТНК є: зростаюча конкурентоспроможність на світовому ринку товарів та послуг, високий рівень контролю на світовому ринку капіталу, активна участь у інноваційній діяльності та ефективне використання інновацій у процесі своєї діяльності.

500 найбільших ТНК світу у 2015 році мали обсяг реалізації у розмірі 27600 млрд. дол. США, а їх прибуток становить 1,5 трлн. дол. США. В ТНК працюють 67 мільйонів чоловік з усього світу, їх філії розміщені у 33 країнах світу [1].

ТНК контролюють близько половини промислового виробництва світу (основні галузі – хімія та фармацевтика, електронна і електротехнічна промисловість, автомобілебудування, нафтопереробна), дві третини міжнародної торгівлі, є основними суб'єктами прямого інвестування у світі, володіють 80% патентів та ліцензій на інноваційну продукцію та виробництво, приблизно 75% науково-технічних розробок здійснюється в рамках ТНК. Найбільші ТНК розташовані в США, Японії, Китаї, Німеччині, Франції та Великобританії [2].

Особливе місце у системі загального стратегічного управління ТНК займає маркетингова стратегія. Вона дозволяє підвищити конкурентоспроможність корпорації на основі ефективного використання маркетингового комплексу. Загалом маркетингова стратегія ТНК є складовою стратегічного управління корпорації, вона спрямована на забезпечення оптимального поєднання ресурсних можливостей корпорації з розширенням сфери реалізації продукції. Цей вид стратегії має забезпечувати комплексну реалізацію внутрішніх та зовнішніх можливостей та ресурсів, що дозволяє ефективно використовувати економічний потенціал корпорації та забезпечує її поступовий розвиток.

Значний вплив на маркетингову стратегію здійснюють зовнішні фактори міжнародного середовища, до них відносяться рівень зовнішньоекономічної експансії ТНК, рівень конкуренції на ринку, особливості розвитку ринку та характеристика товару. Рівень зовнішньоекономічної експансії ТНК є визначальним чинником при розробці маркетингової стратегії ТНК, так як він дозволяє сформулювати основну модель розвитку маркетингової діяльності, її початкові параметри, обсяги фінансування, визначити основні ризики. Рівень конкуренції визначає загальний характер маркетингової стратегії, він може змінюватись від активно-агресивного до захисного. Особливості розвитку ринку теж будуть мати вплив на маркетингову стратегію, вид ринку та тенденції його розвитку мають бути враховані при плануванні маркетингової діяльності. Характеристика товару в загальному вигляді визначається стадіями життєвого циклу товару, звичайно, що найбільші ринкові переваги на світовому ринку мають унікальні товари з високим рівнем інноваційного забезпечення.

Розробка маркетингової стратегії відбувається на основі системного аналізу діяльності підприємства, його основними параметрами є ресурси, виробництво, збут, споживачі, конкуренти, партнери, ринок. На основі аналізу цих параметрів розробляється система управлінських рішень, що згодом стають основою для маркетингової діяльності корпорації. Зазначена система розробки та реалізації маркетингової стратегії носить циклічний характер, так як забезпечення конкурентоспроможності ТНК вимагає постійних вдосконалень та нових маркетингових рішень.

Основними етапами у розробці маркетингової стратегії ТНК є:

1. Визначення основного ринку. Залежить від специфіки діяльності ТНК, може включати окремий ринок країни, групу ринків країн або світовий глобальний ринок в цілому.
2. Формування конкурентних переваг. Вимагає фокусування на конкурентних перевагах ТНК та їх активне використання в процесі реалізації діяльності.
3. Розробка загальної стратегії розвитку. Передбачає формування загального плану дій на довготривалу перспективу. В сучасних умовах світового розвитку стратегія має бути гнучкою та містити альтернативні плани дій.
4. Створення функціональних стратегій розвитку, зокрема маркетингової стратегії розвитку. Має враховувати маркетинговий комплекс ТНК, а саме продукт, ціну, місце та просування.

Висновок: Таким чином в сучасних умовах світового розвитку все більшого значення набуває діяльність транснаціональних корпорацій. Вони володіють унікальними конкурентними перевагами у виробництві, торгівлі, інвестиційній та інноваційній діяльності. Важливе значення для забезпечення реалізації їх конкурентних переваг є використання стратегічного підходу. В умовах динамічного розвитку ринку серед функціональних стратегій ТНК особливе місце відводиться

маркетинговій стратегії. Це викликано необхідністю поєднання загального аналізу ринку, ефективного використання виробничих ресурсів та використання конкурентних переваг.

Список використаних джерел

1. Fortune Global 500. – Режим доступу: <http://beta.fortune.com/global500/list>
2. Пенська І.О. Особливості впливу ТНК на економічний розвиток України / І.О. Пенська. – Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. Серія: Економічні науки - № 3 (80). – 2015. – С. 114-124

Shevchenko Anton
Ph.D.

International American University
Los Angeles, CA, USA

STRATEGIC POSITION AND ACTION EVALUATION ANALYSIS. COMPETITIVE APPROACH

Currently for assessing the strategic situation of enterprise is more common used SPACE-analysis (Strategic Position and of Action Evaluation). It is a complex method, intended for the evaluation of situation and choice of strategies. Its attractiveness is explained also and that which enables to analyse present strategy of organization even then, when it exists in a non-obvious, vague kind. Thing is, an enterprise always has certain strategy, it is folded unconsciously, and that is why, as a rule, it's not supported in a proper way. Moreover, managers make decisions, which conflict with it sometimes, squandering time and money on a fight «against itself», while it is needed to take advantage of receptions and methods of strategic analysis and management.

M. Porter in his works recommends applying multicriterial approach, which allows to carry out authentication, search of figurative selection of descriptions, gathering them together in groups, appropriation of concrete estimations (weighed coefficients) to them within the limits of the appropriated scale (1). Four groups of system criteria of entity evaluation are determined. Internal: financial strength; competitive advantage. External: industry attractiveness; environmental stability. Each of criteria consists of certain list of factors which find expression in the proper indexes.

It is necessary to consider the specific features of concrete enterprise, its purpose and strategy, current production potential, working experience, etc. during forming of evaluation criteria. To each of select criteria within the limits of one group an estimation is proposed by expert on a select scale (look at chart no.1).

It can be 10- or 5-scoured scale. «Weight» determines impact of every criterion in relation to all aggregate of criteria and contained in a range from 0 to 1, the sum of values here must make 1. After the calculation of estimation values after every criterion (an estimation is multiplied by «weight»), a total estimation is determined after every group.

A competitiveness of organization is not its permanent description, it determines ability to conduct successful competitive activity, resist major competitors in a certain period. With changes in external and internal environments comparative competitive advantage change also in relation to other enterprises of industry.

It is possible to assert that a competitiveness of organization is a concept relative, as it can be defined only on the basis of comparison of separate descriptions of enterprise with descriptions of similar firms.

Chart №1

Time-lapse Component Improved Matrix of SPACE-Analysis

Internal Strategic Position						External Strategic Position					
Financial Strength						Environmental Stability					
Factors	Indicator	Evaluation	Weight	Time -lapse	Total value	Factors	Indicator	Evaluation	Weight	Time -lapse	Total value
1.						1.					
2.						2.					
n.						n.					
Total						Total					
Competitive Advantages						Industry Attractiveness					
Factors	Indicator	Evaluation	Weight	Time -lapse	Total value	Factors	Indicator	Evaluation	Weight	Time -lapse	Total value
1.						1.					
2.						2.					
n.						n.					
Total						Total					

Although, the competitiveness of enterprise depends on the object of comparison, and from factors which are used for the evaluation of competitiveness. It is impossible to talk about the absolute competitiveness of enterprise: it can be a «number one» in the industry in a national economy and to be uncompetitive on international markets. Therefore, we recommend implying time component to the matrix of SPACE-analysis to pursue greater and more relevant results in economic entity analysis.

In the conditions of market economy, collecting all necessary and complete information about a competitor is impossible, however expediently carefully to analyze status of competitor, his competition position in industry, competitor advantages and his strategy, and goals of competitor on short- and long-term period.

The functional approach is more commonly used to the evaluation of competitor's potential and strategies of his use. Thus, the objects of analysis are descriptions of «brief-case of goods» with its various economic indexes; marketing, production, systems of distributing, research-and-development, finances, HR, control system. Hence to it, the analysis of competitors is carried out the same methods, that analysis of internal environment of enterprise.

Investigational indexes demonstrate, that different authors do accents or on the sources of competitive edges (1), or on more clear indexes which settle accounts for comparison of competitors (2).

Conclusion: The analysis of competitor must give an answer about directions of activity and methods of competitive activity conduction, however, it is related to certain difficulties, as industry can be characterized activity of ten or hundreds of enterprises.

The practice of strategic analysis was led to by a necessity to use grouping of enterprises for upgrading the obtained analytical information. However much comparison of objects of analysis during the evaluation of level of competitiveness enables to give mind on more or less deep penetration in the functional subsystems of competitor. In addition to above mentioned, we recommend implying time component to the matrix of SPACE-analysis to pursue greater and more relevant results in economic entity analysis.

References

1.Porter, M.E. & Heppelmann, J.E. (2015). How Smart, Connected Products are Transforming Companies", *Harvard Business Review*, October 2015, pp. 97-114

2.A. Fiegenbaum, H. Thomas (1995). Strategic groups as reference groups: Theory, modeling and empirical examination of industry and competitive strategy, *Strategic Management Journal*, Wiley Online Library

Галлямова Марина Альбертівна

студентка

Черкаський державний технологічний університет

м. Черкаси, Україна

СТРАТЕГІЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ WAL-MART STORES

Wal-Mart — найбільша у світі роздрібна мережа, в яку входить (станом на 2015 рік) більш 10130 магазинів в 27 країнах світу і обслуговує близько 260 мільйонів клієнтів щотижня. У їх числі є як гіпермаркети, так і універсами (універсальні магазини самообслуговування), що продають продовольчі та промислові товари.

Wal-Mart це величезна роздрібна мережа. Найбільша на території США, а то й в усьому світі. Представництва Wal-Mart Stores існують і за межами США у Канаді, Бразилії, Мексиці, Китаї, Японії та інших країнах.

Магазини мережі торгують практично всім: електроніка, меблі, комп'ютери, іграшки й товари для дітей, фототехніка, косметика, спортивні товари, бакалія, медикаменти, різноманітний дріб'язок для будинку, посуд, книги й компакт-диски та багато іншого.

Заснована мережа була Семом Уолтоном (Sam Walton) в 1962 році. Перший Wal-Mart Discount City з'явився в місті Роджерс, штат Арканзас (Rogers, Arkansas). По закінченні лише п'яти років, кількість магазинів, розкиданих уже по всьому Арканзасі, зросло до 24. А дохід від них перевищував 12 мільйонів доларів у рік. Сем Уолтон починає поступово виводити мережу за межі свого штату. Магазини Wal-Mart з'являються в Оклахомі й Міссурі. Принцип у всіх торговельних точок мережі був і є один — максимально можлива кількість товарів, при мінімальній ціні. Гасло Wal-Mart: «Бережи гроші. Живи краще.». Обороти компанії у 2009 році становили 405,0 млрд. доларів (у 2008 році 401,2 млрд. доларів), чистий прибуток — 14,33 млрд. доларів (13,4 млрд. доларів у 2008 році), операційний прибуток — 23,95 млрд. доларів (22,7 млрд. доларів у 2008 році)[1].

Американський Wal-Mart Stores Inc збільшив квартальний прибуток на 12% за рахунок підвищилися витрати споживачів в США.

За останній квартал 2014/2015 фінансового року, що закінчився 31 січня, чистий прибуток зріс до 4,97 млрд. доларів, у порівнянні 4,43 млрд. доларів роком раніше. Загальна виручка Wal-Mart на піднялася 1,4 % і досягла 131,57 млрд. доларів [2].

У табл. 1 наведена інформація про прибуток компанії і видно тенденцію до збільшення загального прибутку кожного року. Порівняно з 2012 роком у 2016 році загальний прибуток зріс на 8903(USD \$ млн.), а чистий прибуток зріс на 34760 (USD \$ млн.).

Таблиця 1

Прибуток Wal-Mart Stores Inc

	2016	2015	2014	2013	2012
Загальний прибуток (USD \$ млн.)	117630	117143	115007	113626	108727
Чистий прибуток(USD \$ млн.)	478614	482229	473076	466114	443854

Побудовано автором на основі [3]

У табл. 2 зображена інформація про операційну маржу прибутку Wal-Mart Stores Inc. Чистий обсяг продажів у 2016 році збільшився до 478614 (USD \$ млн.) порівняно з 2012 роком, що становило 443854 (USD \$ млн.).

Таблиця 2

Операційна маржа прибутку Wal-Mart Stores Inc

	2016	2015	2014	2013	2012
Операційний дохід (USD \$ млн.)	24105	27147	26872	27801	26558
Чистий обсяг продажів (USD \$ млн.)	478614	482229	473076	466114	443854

Побудовано автором на основі [3]

Бізнес - стратегія Wal-Mart заснована на філософії «ординарних низьких цін» компанії. Іншими словами, Wal-Mart проводить бізнес - стратегію лідерства витрат можливим завдяки економії масштабу, отриманих компанією в значній мірі. Ефективне використання інтернет - каналу продажів сприяє рівню рентабельності роздрібних операцій і близько 75 % продажів walmart.com надходять з немагазинного інвентарю [4].

Постійні поліпшення асортименту, цін і доступу є основою бізнес-стратегії Wal-Mart. Wal-Mart прагне запропонувати найширший вибір продуктів за найдешевшою ціною, а також надаючи клієнтам можливість вибору найбільш зручний канал для полегшення покупки.

З моменту свого призначення на пост генерального директора в лютому 2014 року, Даг МакМілліон вніс важливі зміни в бізнес-стратегії Walmart в наступних трьох напрямках:

1. Все більша увага приділяється обслуговуванню клієнтів. У лютому 2015 року компанія виділила 1 млрд. доларів інвестицій, щоб забезпечити більш високу заробітну плату, додаткове навчання і більш широкі можливості для побудови кар'єри з Wal-Mart.

2. Поліпшення бакалії. У зв'язку зі збільшенням рівня свідомості споживачів про їхній стан здоров'я, Wal-Mart намагається збільшити свій асортимент органічних продуктів і свіжих продуктів. Ця зміна є більш очевидною на американському ринку і активно інтегрується в маркетингових комунікаціях бренду.

3. Підвищення гнучкості торгового досвіду. Наприклад, завдяки останнім змінам, клієнти мають можливість збирати свої он-лайн замовлення з магазинів, а також можуть отримати текстові нагадування з аптеки [5].

Причиною створення нової стратегії Wal-Mart стають так звані «доларові магазини», які продають товари за невисокими цінами, вони стають все більш популярними в США. Але найбільша в світі роздрібна мережа Wal-Mart не планує уподібнюватися їм, роблячи ставку на більш активний запуск товарів під Private Labels (власна торговельна марка — BTM).

Засобами боротьби за місце на ринку повинні стати продумана політика зниження цін і більш активне впровадження в асортимент товарів під Private Labels (BTM).

Стів Бретспайз (Steve Bratspies), виконавчий віце-президент департаменту із закупівель Walmart США, пояснив принципи, за якими проводилося зниження: «У своєму ціноутворенні ми будемо виходити з того, що вартість товарів в мережі повинна знаходитися між власною торговою маркою (BTM) та загальнонаціональними брендами». На ці цілі компанія має намір виділити кілька мільярдів доларів у найближчі кілька років. Крім того, в не меншій мірі Wal-Mart сподівається на агресивне збільшення кількості товарів під BTM у всіх своїх

магазинах. У мережі вважають, що споживачі часто віддають перевагу ВТМ з тієї причини, що вони, як правило, дешевше в порівнянні з добре відомими національними брендами. За словами прес-секретаря Wal-Mart, продукти під власною торговою маркою допомагають компанії залучити покупців, чутливих до ціни [6].

Висновок: Wal-Mart— найбільша у світі роздрібна мережа та ТНК, яка займає перше місце за даними The Fortune 2016 Global 500, продовжує займати провідне місце на ринку. Для цього Wal-Mart дотримується своїх стратегій і цілей та створює нові, залучаючи все більше і більше клієнтів. Також планує і створює нові магазини в різних країнах світу.

Список використаних джерел

- 1 Wal-Mart 2009 Annual Report[Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://media.corporate-ir.net/media_files/irol/11/112761/ARs/2009_Annual_Report.pdf
- 2 Фінансова звітність Wal-Mart у 2015 році [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.rosbalt.ru/business/2015/02/20/1370179.html>
- 3 Фінансова звітність протягом 2016-2012pp. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://www.stock-analysis-on.net/NYSE/Company/Wal-Mart-Stores-Inc/Ratios/Profitability#Gross-Profit-Margin>
- 4 Річний звіт (2015) Walmart Stores Inc.
- 5 Лутц, А. (2015) "Wal-Mart робить 3 зміни так, люди хочуть, щоб робити покупки там «Business Insider»[Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.businessinsider.com/wal-marts-new-strategy-2015-2>
- 6 Нова стратегія Wal-Mart [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://trademaster.ua/recomendacii/312204>

Дядченко Наталія Олександрівна

студент

Черкаський державний технологічний університет

м. Черкаси, Україна

ЕНЕРГОЕФЕКТИВНІСТЬ В СУЧАСНОМУ СВІТІ

Підвищення енергоефективності є досить актуальним завданням на сьогодні. В майбутньому для досягнення цієї цілі планують зменшити викиди парникових газів в атмосферу, використовувати альтернативні види палива, та підвищити рівень енергоефективності в усіх сферах. Ще з початку 1970-х років розвинені країн застосовували політику і програми щодо підвищення енергетичної ефективності. Промисловий сектор є найбільшим споживачем енергії, його частка складає майже 40% від світового споживання. Але окрім цього промисловість забруднює атмосферу викидами вуглекислого газу, який спричиняє парниковий ефект, підвищення температури та інше. Задля контролю діяльності встановлений стандарт ISO 50001, який регулює енергоефективність.

Існує спеціально створене Міжнародне Енергетичне Агентство, яке займається питаннями енергоефективності, та проводить ряд стратегій з метою його підвищення. Протягом останніх чотирьох десятиліть зміни в глобальній енергетичній системі є суттєвими. Споживання енергії на душу населення завдяки діяльності МЕА впало на рівень 1980-тих років. Використання екологічних джерел енергії це головне завдання агенції, яке поліпшує екологічний стан планети[1].

Наслідки діяльності агентства глобальні, при подальшій реалізації своїх стратегій населення отримає зниження комунальних платежів, держава зможемо економити ресурси, та використовувати їх більш раціонально. Проте не менш важливим буде вплив на екологію, а саме зменшення парникових газів. Для всіх компаній та заводів буде зменшення витрат на паливо[2].

Вдалим прикладом підвищення енергоефективності є стратегії країн Європейського Союзу. На сьогодні структура використання енергії в державах ЄС значно відрізняється від світової. В промисловості використовується 28,8% енергії, що на 10% менше за світові показники, в транспортній сфері -31%, найбільше охоплює сфера послуг, майже половина -47%. До того ж близько 30% займає житловий сектор, що стало причиною прийняття Директива Європейського Союзу в 2002 році за енергозберігаючими показниками будівель. В Директиві зазначені загальнообов'язкові стандарти щодо енергоефективності будівель. Але кожного року ці стандарти змінюються, для стимулювання розробки нових технологій, або більш заощадливих шляхів використання енергії. Найбільш ефективним в цьому напрямку виявилось освітлення. З приходом нових технологій відбулась заміна освітлювального обладнання на енергозберігаюче і заходи з управління освітленням. Окрім цього встановили автоматизоване управління котлами та підвищили їх ефективність, створили нові матеріали для ізоляції та ін.[3].

Показники енергоефективності на підприємстві важливі в умовах сучасного розвитку. Вони можуть показати не тільки витрати на енергію та ресурси, а й витрати на можливе встановлення очисних споруд та загрозу для навколишнього середовища. Все це на пряму впливає на конкурентоспроможність. При найефективнішому використанні енергії підприємство буде мати менше витрат, що в свою чергу несе зниження собівартості продукції та лідируючі показники на ринку.

Головними гравцями на світовій арені є транснаціональні корпорації, для яких так само важливим є конкуренція та інновації в розвитку. На цьому рівні енергоефективність є не лише вигідною економічно, а й часто використовується як маркетингова стратегія. Для зменшення витрат на паливо, чи знаходження альтернативних джерел енергії, корпорації витрачають значні кошти, щоб перевищити показники конкурентів. Дослідження та створення інновацій стимулюють конкуренцію на ринку та встановлюють лідерів в цьому напрямку.

Окрім загальних інструментів ефективного використання енергії, існують також програмні продукти, одним з яких є АРМ «Енергоефективність». Завдяки своїй високій функціональності, зручності користування і швидкості, програма зарекомендувала себе як краще технічне рішення щодо зниження енерговитрат. Впроваджена технологія зниження енерговитрат отримала визнання в багатьох корпораціях[4].

В економіці, а саме в сфері навколишнього середовища існують фінансові інструменти, які стимулюють енергоефективність, економію природних не відновлювальних ресурсів та перехід до альтернативних видів палива. Головною метою такої діяльності є вирішення проблеми зміни клімату на планеті та швидке зменшення запасів природних ресурсів.

В країнах світу вже створені умови для торгівлі дозволами на викиди парникових газів та торгівлі іншими подібними фінансовими інструментами. Також в майбутньому планують створити ринок води, на якому будуть купувати-продавати дозволи на використання води та ринок сертифікатів щодо поновлюваної енергії. Планується створити біржі для торгівлі «зеленими облігаціями». Проте ці плани не

є далеким майбутнім. В США, країнах ЄС, Канаді, Китаї економіка вже змінюється в сторону енергетичної та екологічної ефективності. Україна в свою чергу також готується до таких змін[5].

Висновок: Тож можна зробити висновок, що енергетика та паливо є досить важливими на сьогодні. Задля зменшення витрат, енергія використовується більш ефективно і створюються альтернативні види палива, що в свою чергу впливає на конкурентоспроможність підприємств. Загалом ця тема є досить актуальною у світі, тому що окрім прибутку енергоефективність сприяє захисту та відновленню навколишнього середовища, зменшення викидів вуглекислого газу в атмосферу та зупинення зміни клімату. Всі країни світу встановлюють екологічні стандарти та норми щодо викидів, тож економічність виробництва та його енергоефективність мають великий вплив на доходи та розвиток в майбутньому.

Список використаних джерел

1. Енергоефективність 2015 [Електронний ресурс]. –Режим доступу: <https://www.iea.org>
2. Підвищення енергоефективності – запорука забезпечення енергетичної незалежності України І. Беззуб [Електронний ресурс]. –Режим доступу: <http://nbuviar.gov.ua>
3. Інжинірингова компанія "Конструктивні рішення" 2011[Електронний ресурс]. –Режим доступу:<http://kr.kiev.ua>
4. АРМ «Энергоэффективность» для ОАО «ТНК-Нижневартовск» [Електронний ресурс]. –Режим доступу: <http://www.energsovet.ru/stat733.html>
5. Бізнес-публікації 2016 Енергоефективність. [Електронний ресурс]. –Режим доступу: <https://msb.aval.ua>

Прокопенко Валентин Андрійович

студент

Черкаський державний технологічний університет

м. Черкаси, Україна

НАЦІОНАЛЬНА МОДЕЛЬ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ КИТАЮ

Китайська Народна Республіка була створена в 1949 р. Головними віхами шляху розвитку країни є як драматичні події, наприклад так звана «культурна революція», так і проведені в країні соціально-політичні реформи, початок яких припадає на кінець 1970-х рр. І вже з 2000-х рр. КНР займає одне з лідируючих позицій у всесвітньому економічному розвитку. Феномен Китаю, його швидкий економічний зріст, стрімкі темпи інтеграції в світову економіку мають вагомий вплив на світову міжнародну політику, що дає можливість КНР бути на рівні з іншими світовими країнами-лідерами. Тому дослідження Китаю як чинника, що впливає на світову політику та економіку, є надзвичайно актуальним. КНР перевертає всесвітню форму розподілу сил, що уклалася, політичну та економічну ієрархію держав.

КНР є однією з наймогутніших держав світу. Країна є учасником ядерного клубу, запускає космічні пристрої, є незмінним членом Ради Безпеки ООН. Китай має значні природні ресурси. Варто зазначити, що глобальне економічне зростання повністю пов'язане зі зростанням економіки Китайської Народної Республіки. Китай відіграє активну та позитивну роль в процесі виходу зі світової фінансової кризи та відновлення світової економіки. Світова фінансова криза знайшла своє відображення і на економіці Китаю, яка розвивається такими фантастичними темпами.

Китай продовжує здійснювати реформи, що призвело до переходу від периферії до центру міжнародної системи та торгівлі. Темпи зростання ВВП Китаю представлені на рис.1. [1].

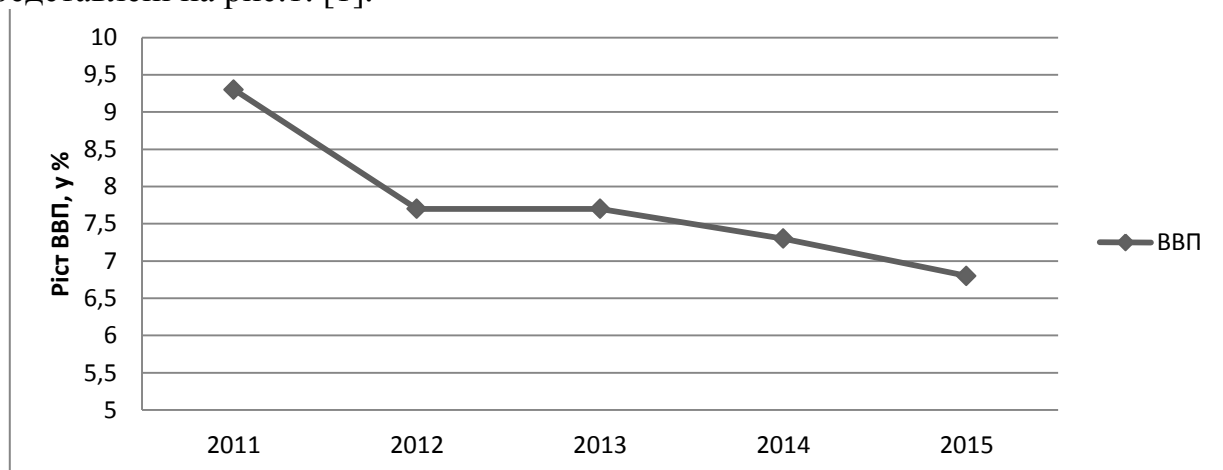


Рис.1. Річні темпи зростання ВВП Китаю, 2011-2015 рр.

За підсумками 2013 року Китай є найбільшим у світі експортером – 11,8%; як імпортер Китай посідає друге місце - 9,8%. За останні 4 роки оборот Китаю збільшився вдвічі, вперше Китай за підсумками 2013 року стає лідером світової торгівлі[2].

Не дивлячись на стабілізаційний пакет допомоги, що правління КНР прийняло для підтримки внутрішнього ринку і національної економіки в розмірі 4 трлн юанів (586 млрд. доларів), темпи зростання ВВП Китаю за 2008 рік склав 9 відсотків, а у 2009 році – 8,7 відсотків, що є найнижчими показниками за останні кілька років. Ситуація в 2010 і 2011 роках теж була схожою – темпи зростання ВВП склали 9,2%. У 2012-2013 роках ситуація дещо погіршилась – темпи зростання ВВП знизились до 7,8% та 7,7% відповідно. За 2014 рік –7,4% (за МВФ)[1]. Більше того, у Китаю справді величезний потенціал для зростання і, якщо брати до уваги чисельність і працелюбність китайського народу, то питання про перспективу перетворення КНР на світового лідера заслуговує додаткового вивчення. З урахуванням історичної ретроспективи, можна з впевненістю сказати, що світовій економіці ще доведеться стати свідком китайського економічного дива.

Різні дослідники по-різному бачать майбутнє Китаю, але в одному вони сходяться: КНР розвиватиметься так само швидко і вже за якихось 20-30 років зможе обійти США і перетвориться на наймогутнішу економіку світу, цим самим втілюючи в життя ідею «наздогнати і перегнати». За прогнозами, вже до 2015-2020 рр. КНР ділитиме зі Сполученими Штатами лідируючі позиції, а в 2030 році його економіка буде потужнішою на 30-35% за економіку США і 5-15% – Європи в цілому. Експерти Світового банку теж схильні до думки про світове панування Китаю і вони зазначають, що щорічні темпи зростання ВВП країни будуть складати не менше 8% [1]. Економісти з МВФ розробили два можливі напрями розвитку КНР в майбутньому. У будь-якому випадку економіка країни зростатиме, питання лише у тому, з якими темпами. Так, за першим сценарієм, темпи зростання в середньому складатимуть 8%, а за другим (більш песимістичним) – 4%. На їхню думку, все залежатиме від ситуації в Єврозоні, адже якщо обстановка в ЄС продовжуватиме погіршуватись, то керівництву КНР доведеться приймати більше заходів для грошово-кредитного та податково-бюджетного стимулювання.

На 2017 рік Китай є провідним світовим лідером: у ньому виробляється біля 70% світового обсягу іграшок, 60% велосипедів, 50% взуття, 33% валіз, 50%

мікрохвильових печей, 33% телевізорів і кондиціонерів, 25% пральних машин, 20% холодильників [3]. І як підсумок, варто погодитися з тезою провідного експерту з китайських досліджень Девід Шамбо, директора програми Китаю в Університеті Джорджа Вашингтона, що Китай є «глобальним гравцем, ще не будучи світовою державою» [4]. Загалом Китай має глобальні економічні інтереси без домінуючого будь-якого ринку.

Помітну роль у піднесенні Китаю виконують вільні економічні зони. В КНР діють 4 спеціальні економічні зони, 14 зон вільної торгівлі, 53 зони високих і сучасних технологій, більше 70 науково-технічних зон для фахівців, які здобули освіту за кордоном, 38 зон переробки продукції, орієнтованої на експорт.

Стрімкий економічний розвиток КНР підіймає його до все більшої критичної залежності від імпорту енергоносіїв, металів і стратегічної сировини. Також варто звернути увагу що Китай, зі своєї сторони, все сильніше позначається на світові ринки енергоресурсів та енергетичну політику інших держав. Однак забезпечення держави енергоносіями й металами стає проблемою національної безпеки для збереження швидкостей економічного розвитку та добробуту великої кількості населення країни. Вже зараз Китай споживає 46% вугілля, 25% заліза, цинку, сталі, свинцю, міді та алюмінію, 15% урану, 10% світового видобутку нафти. Він є першочерговим споживачем електроенергії. У 2020 році на КНР припадатиме 22% глобального споживання[2].

Не зважаючи на труднощі та проблеми в економіці Китаю, феномен економічного зростання цієї держави не вичерпав своєї колосальної енергії та розвивається. Утримуючи вагомні валютні резерви, торговельний профіцит, інвестиції, Китай має потрібні ресурси щоб продовжити шлях економічного піднесення. Грандіозний потенціал, що був створений в докризовий період, дає можливість зменшити глобальні проблеми та небезпеки сучасності. Китай займає унікальне місце в світі відразу за трьома критеріями: розмір економіки, темпи її зростання і чисельність населення, причому можна сміливо стверджувати, що, як мінімум, в перспективі найближчого десятиліття жодна інша країна не зможе повторити «китайське економічне диво».

Висновок: З кожним днем КНР стає все більш впливовим учасником світової економіки. Незважаючи на нещодавню кризу, її позиції посилюються, зростає як інвестиційний, так і загальноекономічний потенціал країни, зміцнюються зв'язки з іншими країнами. У найближчі десятиліття Китай має всі шанси стати першою у світі економікою.

Список використаних джерел

1. China Outlook 2015. KPMG, 2015 – 38p. // [Електроний ресурс] – Режим доступу: <http://www.kpmg.com/ES/es/Internacionalizacion-KPMG/Documents/China-Outlook-2015.pdf>
2. Eurostat // [Електроний ресурс] – Режим доступу: <http://ec.europa.eu>
3. Шенкар Овед Китай: вік XXI. Розвиток Китаю, його вплив на світову економіку та геополітичну рівновагу / Пер. з англ. О.В. Теплих – Дніпропетровськ: Баланс Бізнес Букс, 2005. – 208 с.
4. David Shambaugh. China goes global: the partial power. - New York, Oxford University Press, 2012. 420 pp

ГЛОБАЛЬНЕ ПАРТНЕРСТВО ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

Петкова Леся Омелянівна

доктор економічних наук, професор
Черкаський державний технологічний університет
м. Черкаси, Україна

МІЖНАРОДНЕ СПІВРОБІТНИЦТВО В УМОВАХ КРИЗИ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Процеси глобалізації в світовому просторі зазнають відчутного обмеження. Одночасно в різних країнах і регіонах спостерігається сплеск економічного націоналізму, підігрітий популістами як правого, так і лівого спрямування. Їх вагомою передумовою стало критичне нагромадження глобальних дисбалансів, що формувались упродовж десятиліть і цілеспрямовано призводили до міждержавної соціально-економічної, технологічної диференціації. Разом з тим, протистояння глобальних акторів загострилось на етапі, коли негативні прояви глобалізації відчутно відобразились у розвинутих країнах, – першочергово США та ЄС. Виникає питання – які саме складові глобалізації визначили критичне нагромадження її негативів та якими будуть часові межі кризи.

Активізація міжнародних економічних відносин в другій половині ХХ ст. тривалий час супроводжувалась зростанням рівнів соціально-економічного розвитку країн-учасниць. Починаючи з 1990-х рр., з посиленням торговельних потоків Північ – Південь, стали очевидними диспропорції. На думку П.Кругмана [1], вони були обумовлені значною різницею технологічного рівня та оплати праці у залучених до міжнародної торгівлі країнах. Здійснюючи позитивний вплив на реальні доходи в країнах учасницях, міжнародна торгівля одночасно стала причиною структурних дисбалансів їх економічних систем та переважаючого виграшу фізичного капіталу порівняно із людським.

Дослідження динаміки реальних доходів внаслідок глобалізації Б.Мілановича [2], відобразило виграш середнього класу азіатських країн із зростаючими економіками та найбагатших у розвинутих країн. Найбільші втрати мав середній клас у розвинутих країнах, що посилює нерівність в середині країн. Таким чином, до міждержавних дисбалансів додалися внутрішньодержавні, досить потужні для впливу на національну та міжнародну економічну політику. Прискорена динаміка міжнародної торгівлі, інвестицій та міграції суттєво вплинула на структуру глобального економічного простору, створення нових полюсів геополітичного лідерства. В цей час планомірно посилювалась роль країн із зростаючими ринками як драйверів світової економіки.

Глобальні економічні тренди значно змінились після світової фінансово-економічної кризи 2007-2009 рр. Аналіз глобалізації в розрізі трьох ключових форм міжнародних економічних відносин, здійснений С. Маллабі [3], відображає скорочення міжнародної торгівлі та міжнародного руху капіталу із одночасним зростанням міжнародної міграції. Так, якщо в 1990-2007 рр. темп приросту світової торгівлі відносно приросту світового ВВП був удвічі вищий, то, починаючи з 2008 р. він став відставати. Більше того, після нетривалого посткризового періоду

відновлення, з 2012 р. зростання світової торгівлі як частки світового ВВП набуло від'ємних значень.

Період подолання наслідків глобальної кризи змінив пріоритети і на світовому ринку капіталу. Країни із середнім рівнем доходу, подолавши виклики спекулятивного міжнародного фінансування, посилюють заходи державного регулювання руху капіталу. Додатковим аргументом на користь контролю за капіталом стала необхідність обмеження ризикових зарубіжних інвестицій транснаціональних банків. Зберегла зростаючу динаміку третя складова глобалізації – міжнародна міграція. Якщо в 2000 р. частка економічних мігрантів складала 2,5 відсотки світового населення, то в 2015 р. вона склала 3 %.

Таким чином, посткризовий глобальний розвиток супроводжується якісними змінами системи управління, в тому числі – глобальної. Важливим етапом розвитку системи глобального управління стало затвердження ООН нової Програми сталого розвитку в 2015 р. Однією із нових Цілей сталого розвитку стала активізація механізмів глобального партнерства. Зміст її полягає у налагодженні партнерських відносин між країнами для реалізації індивідуальних та спільних інтересів, що узгоджуються із принципами довгострокової збалансованості економічного розвитку.

Прикладом поширення принципів співробітництва, партнерства і кооперації досвід функціонування відомих інтеграційних об'єднань, першочергово, – ЄС. Регіональна політика окремих країн та інтеграційних об'єднань, слугуючи засобом як державного регулювання проблемних соціально-економічних процесів, так і підвищення рівня регіональної конкурентоспроможності, набуває нових форм із поширенням ідей несуперечливої взаємодії, партнерства. В умовах ЄС регіональна проблематика не обмежена державними кордонами, оскільки питання впорядкування національного економічного простору тісно пов'язані з реалізацією міждержавних регіональних проєктів, транскордонним співробітництвом тощо. Сучасна регіональна політика ЄС орієнтована на підтримку створення нових робочих місць, конкурентоспроможності бізнесу, економічного зростання, сталого розвитку, підвищення якості життя.

Основним завданням регіональної політики, що вирішується в європейському економічному просторі упродовж останніх десятиліть є формування єдиного ринку із спільними умовами «правил гри» для формування конкурентоспроможного розвитку регіонів. Регіональна політика «вирівнювання» в рамках ЄС побудована на засадах солідарності та реалізується першочергово за рахунок програм перерозподілу фінансових засобів. Так, витрати на здійснення регіональної політики ЄС в 2007 – 2013 рр. склали 347,4 млрд. €. На виконання визначеної стратегії було визначені три основних завдання. По-перше, конвергенція – актуально для регіонів з 35 % населення ЄС, передбачає розвиток економіки інновацій та знань, дієвої системи охорони довкілля, попередження екологічних ризиків, розширення можливості транспорту та телекомунікації. По-друге, посилення регіональної конкурентоспроможності і зайнятості за рахунок підтримки економічних та соціальних змін для посилення соціальної адаптованості найманих працівників та бізнесу; підвищення рівня доступу до ринку праці; подолання дискримінації щодо осіб з особливими потребами. По-третє, європейське територіальне співробітництво за рахунок посилення транскордонної та міжрегіональної взаємодії, розвитку транс-європейських інфраструктурних мереж.

Ключовими здобутками регіональної політики ЄС 2007-2013 рр. стали: підвищення ВВП на душу населення у найбільш бідніших регіонах із 60,5 % до 62,7 % від

середнього по ЄС; понад 1 млн. створених робочих місць; 2,4 млн. учасників програм підтримки зайнятості (2007-2010 рр.) знайшли нову роботу в термін до 6 місяців; понад 120 тис. стартапів отримали інвестиційну підтримку; підтримано понад 95 тисяч нових науково-дослідних проектів, понад 33 тис. проектів співпраці, створені 41,6 тис. довгострокових науково-дослідних проектів тощо [4].

Висновок: Посилення дезінтеграційних процесів в геоekonomічному просторі, поширення економічного націоналізму, часто в досить агресивних проявах, визначили нові виклики для глобального розвитку. На рівні національних урядів все активніше здійснюється спротив подальшим проявам глобалізації. Політичні потрясіння 2016 р. відобразили гостроту кризи глобалізації та поставили на порядок денний питання її перспектив.

Між тим, підтримка міжнародної конкурентоспроможності, забезпечення стійкого довгострокового економічного зростання – залишаються незмінними цілями економічної політики держав та їх об'єднань. Прискорення технологічного прогресу, нагальність вирішення традиційних та нових глобальних проблем додатково формують передумови до поновлення активної фази міжнародної взаємодії, в тому числі і її економічної форми.

Міжнародне співтовариство потребує активної взаємодії для подолання політичних та економічних викликів сьогоdnішнього дня. Закономірно змінюватимуться підходи та форми такого співробітництва. Більш значимими стануть потреби країн в захисті національних економічних інтересів. Нове геополітичне лідерство та глобальне партнерство можуть вдало доповнити існуючі традиційні механізми міжнародного співробітництва.

Список використаних джерел

1. Leave Zombies Be, by Paul Krugman [Digital resource]. – Access mode: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/2016/12/krugman.htm>
2. Global Inequality A New Approach for the Age of Globalization, by Branko Milanovic. Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts, 2016, 320 pp.
3. Globalization Resets, by Sebastian Mallaby [Digital resource]. – Access mode: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/2016/12/mallaby.htm>
4. European Commission – Access mode: http://ec.europa.eu/regional_policy/en/

Honcharenko Iryna Heorgiivna

Doctor of Science of State Management, Associate Professor
Cherkasy State Technological University
Cherkasy, Ukraine

CLUSTERS AS A PROGRESSIVE INSTRUMENT OF COMPETITIVENESS IN THE GLOBALIZED WORLD

The characteristic features of globalization existed throughout human history, awareness of their complex influence on the course of socio-economic processes in different countries became a reality in the past two decades, when the trend of transition from the State forms of social existence to a global democratic civil society (unified humanity) clearly manifested itself. Multilevel hierarchical structuring model of the world as the totality of interconnected regions, and most importantly, the introduction of the control factors due to the sorting of the alternative development scenarios, securely entered the arsenal of the models and strategies developers of global and regional

development and were used, in particular, in the development of a econometric models and macroeconomic models large class of the past decades.

At the end of the twentieth century it was mentioned in the report of the World Commission on environment and development, "Our Common Future" that there was a need to change business activity and the way of life of mankind, the orientation of the economy to meet the needs and the legitimate wishes of the people, but, at the same time, it was noted that the limits of the planet environmental features must be taken into account. In the period of the "new era of economic development a secure the environment phrase "sustainable development" was in the focus of the international community. The conclusions of the United Nations Commission on environment and development became the basis for the decisions about the vital need for the civilization to move along the trajectory of sustainable development, adopted in the framework of the UN Conference on environment and development in 1992 in Rio de Janeiro. The sustainable development was understood as a development that meets the needs of the modern generation and does not endanger the ability of future generations to meet their needs. A global partnership is among the basic principles of sustainable development [1].

The successful integration of the country into the world economy depends on the level of its national competitiveness. The transition to a new paradigm of economic growth in a globalized world makes each country modernize its economy, promote innovation, create a favourable investment climate, constantly improve market mechanisms.

Under the conditions of competition, intensification, getting competitive advantages in the field of high technology, consolidation of international institutions regarding the establishment of a new high-tech economy of scale around the world become one of the most urgent issues for the country. Without deep study of global innovation processes and innovation strategies of national economies it is impossible to predict the development of the world economy.

Instruments and directions for achieving competitiveness depend on many factors, including the rate of economic growth in a particular country, but development cluster models are considered to be one of the universal means of the economy competitiveness increase. That is why, clustered forms of management as effective competition mechanisms on world markets are becoming more widely spread [1].

In the face of new challenges of globalization, increased competition, implementation and operation of clusters and cluster technology are considered one of the promising means of ensuring the national and regional economy competitiveness.

The effectiveness of the cluster model is achieved through innovation, the development of mutual cooperation, the combination of information, knowledge, and know-how competition and mutual exchange.

The clusters can be considered to be an instrument of national economies enhancing the competitiveness in a globalized world. They promote the intensification of entrepreneurship and the strengthening development of market positions of economic actors. A cluster concept has gradually gained a global recognition as the evolutionary development of cluster formations of different types led to the effective functioning in the regions, the creation of new places of work, revenue increase and living standards improvement. Network structures (clusters) are actively implemented in the economy of many countries on different continents, both at the local, regional and national levels. Clustering, as a trend, reflecting the desire of firms that show business activity in related sectors to the geographical concentration, is typical for virtually all types and forms of economy. Leaders of the economic development programs in different countries, namely

the United States, United Kingdom, Germany, Italy, Finland devote more and more attention to industrial cluster-potential engines of economic growth and innovation [3].

A considerable experience of successful cluster activity that have been already formed, as a rule, on a voluntary private initiative or mediation and involvement of the central authorities has already been accumulated. This experience is especially valuable for Ukraine and its regions, the classification of the clusters is included.

Conclusion: Cluster development as a factor in improving national and regional competitiveness is a characteristic feature of modern innovation economy. Interconditionality and relationships between clustering processes, strengthening of competitiveness and innovation acceleration is a new economic phenomenon in the face of global competition, meeting the requirements of national and regional development.

A stable, sustained and steady development of Ukrainian economy, its secure status in global innovation space are the most important objectives of economic policy.

References

1. Palyvoda M. Methodological approaches to identify clusters of industrial enterprises in the economy of Ukraine/ M. Palyvoda// Economy of Ukraine. – 2015. – #. 11 (648). – P. 45 – 55.
2. Porter M. International competitiveness / M. Porter; [translated from English] ; edited and with a foreword by V.L. Shchetinina. – M.: International Relations, 1993. – 896 p.
3. Rizak T.V. The mechanism of regulation of the competitiveness of regional clusters under conditions of globalization / T.V. Rizak //Global and national economic problems: [specialized scientific edition]. – 2015. Edition. 5 [Electronic resource].

Робиташвили Наталья

академический доктор управления бизнесом
ассистент профессор Факультета экономики и бизнеса
Батумский государственный университет им. Шота Руставели

СТАТИСТИКА УРОВНЯ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ ГРУЗИИ

Исследование трансформационных процессов уровня жизни населения представляет собой актуальную задачу в современной экономической теории и практике. Переход на рыночную экономику оказывает влияние на уровень жизни населения и его дифференциацию соответственно. Первая резкая дифференциация по доходам проявила себя в первые годы после обретения независимости Грузии. К переходу на рыночную экономику добавились такие негативные процессы, как гражданская война, гиперинфляция, ухудшение криминогенной обстановки и политическая нестабильность. Во время переходного периода реформы в Грузии проводились за счет ухудшения уровня жизни для большинства жителей страны. Понижение уровня жизни было вызвано уменьшением населения. Падение доходов было обусловлено безработицей среди трудоспособного населения. Вместе с экономическим кризисом в Грузии назревал также и социальный кризис, который в первую очередь выражался в углублении материальной и социальной дифференциации населения, что приводит к социальной напряженности.

Уровень доходов населения является важным определяющим фактором социального положения. В сравнении с равномерной дифференциацией доходов населения, которая определяется многочисленностью среднего класса и характеризуется интенсивной социальной мобильностью, сдвигами и сильным

стимулом професійного росту, типовою для європейських країн, історичний досвід латиноамериканських країн свідчить про наявність суспільства з різкою диференціацією, що призводить до соціальної нестабільності, нежеланню професійного росту і погіршенню криміногенного фону.

Основні фактори соціального розподілу можна сгрупувати таким чином: демографічні (розмір господарства, вік і стать його членів, демографічне навантаження на зайнятих і т. д.), соціально-економічні (джерела доходу, рівень освіти і місце роботи членів сім'ї, наявність власності і др.), географічні (природно-кліматичні умови, особливості регіональної економіки і політики в сферах роботи, доходів і інших цінностей). Результатом взаємодії цих факторів є розподіл населення за рівнем доходів.

Серед факторів, викликають диференціацію доходів населення і, відповідно, рівня життя, можна виділити наступні:

1. Різниця в фізичних і інтелектуальних можливостях, освіті і кваліфікації, схильності до професійної ініціативи і ризику;
2. Трудолюб'я і мотивація;
3. Професія;
4. Походження, склад і кількість членів сім'ї, доля, везіння і дискримінація;
5. Власність;
6. Нерозвиненість ринку праці;
7. Господство на ринку (монополізм);
8. Зв'язі;
9. Несчастні випадки.

В основі статистики по соціальному розподілу лежить устрій статистичних рядів розподілу домашніх господарств за рівнем доходів. Приведені статистичні ряди є статистичними даними по бюджетам домашніх господарств, ранжованими за рівнем доходів (рис. 1).

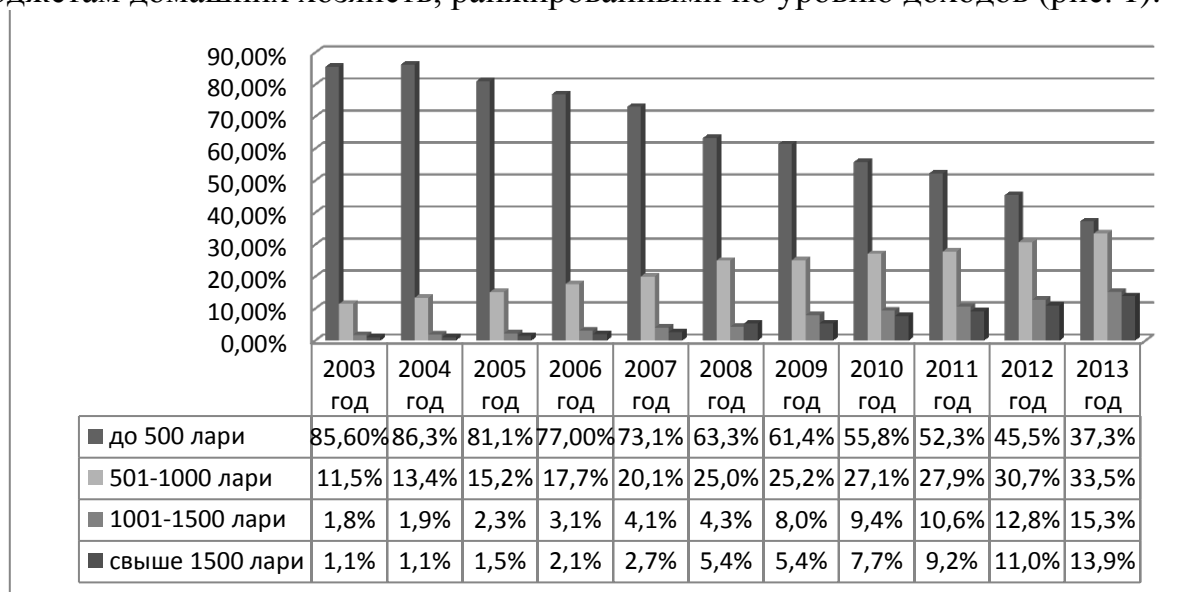


Рис. 1 Розподіл домашніх господарств по середньому місячному доходу (в %)

Джерело: національна служба статистики Грузії

Для вирішення соціальних проблем і зменшення сильної диференціації рівня життя і доходів населення наукове дослідження теоретично і методологічних основ з використанням статистичних способів і методів.

Дифференціація рівня життя вимірюється при допомозі децильного коефіцієнта.

Таблиця 1

Совокупное месячное потребление населением по денежным средствам в децильных группах (на душу населения)

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
2008	59.2	67.3	75.5	85.1	92.2	104.3	118.7	133.9	167.4	283.3
2009	55.7	68.3	75.7	82.2	90.2	101.0	116.3	136.2	170.7	277.6
2010	50.0	65.3	72.4	84.0	94.4	107.2	124.6	145.2	184.3	298.3

Источник: национальная служба статистики Грузии

Децильный коэффициент для 2008 года измеряется так:

$$K_1 = \frac{d_9}{d_1} = 2.8$$

Для 2009 года - $K_2 = 3.1$

Для 2010 года - $K_3 = 3.7$

Полученный показатель свидетельствует о высокой дифференциации среди слоев населения и росте динамики.

Чем сложнее и нестабильнее жизнь, тем более интересно изучение развития тенденций социально-политических, экономических и научно-технических событий, определение возможных уровней, установление масштабов и темпов изменений, чему служит отрасль науки – прогнозирование. Интерес к определению будущего напрямую связан с практическими требованиями общественной жизни. Объем доходов населения с использованием среднегодового абсолютного прироста высчитывается при помощи следующей формулы:

$$S_t = S_0 + (t - 1)\bar{\Delta}$$

где:

S_t – среднемесячный доход на душу населения за перспективный период;

S_0 – начальное значение среднемесячного дохода населения в начале

перспективного периода;

$\bar{\Delta}$ - среднегодовой абсолютный прирост среднего месячного дохода населения за прошлый период;

t – длительность перспективного периода в годах.

$$\bar{\Delta} = \frac{\sum_{t=1}^{n-1} \Delta_t}{n-1} \quad \Delta_{t-1} = y_t - y_{t-1}$$

Таблиця 2

Доходы домашних хозяйств

	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Средний месячный доход на душу населения (в лари)	178.6	195.2	218.4	246.6	273.1	284.5

Источник: национальная служба статистики Грузии

Соответственно,

$\Delta_1 = 16,6$ лари; $\Delta_2 = 23,2$ лари; $\Delta_3 = 28,2$ лари; $\Delta_4 = 26,5$ лари; $\Delta_5 = 11,4$ лари.

Отсюда, $\bar{\Delta} = 21,18$ тогда, $S_t = 178.6 + 21,18(t - 1)$

За перспективный период,

За 2017 год - $S_t = 326,86$ лари

За 2020 год - $S_t = 390,4$ лари

Зависимость доходов населения от временного фактора выразить при помощи однофакторной линейной функции:

$$y = a_0 + a_1 t \quad \text{где } a_0 \text{ и } a_1 \text{ параметры взаимосвязанности.}$$

Для определения параметров взаимосвязанности применяется система нормального уравнения:

$$\begin{cases} na_0 + a_1 \sum t = \sum y \\ a_0 \sum t + a_1 \sum t^2 = \sum yt \end{cases}$$

Можно использовать правило упрощения решения этой системы, перенеся отсчет годов в центр динамической строки:

$$a_0 = \frac{\sum y}{n} \quad a_1 = \frac{\sum yt}{\sum t^2}$$

Можно создать таблицу для данных по среднемесячному доходу на душу населения:

Таблица 3

Среднемесячный доход на душу населения

	Y	t	Yt	t ²
2010	178.6	-3	-535,8	9
2011	195.2	-2	-390,4	4
2012	218.4	-1	-218,4	1
2013	246.6	1	246,6	1
2014	273.1	2	546,2	4
2015	284.5	3	853,5	9
Σ	1396,4	0	501,7	28

Отсюда, $a_0 = 232,7$ $a_1 = 17,9$

При помощи метода экстраполяции, который предусматривает нахождение следующего неизвестного уровня, можно определить возможное значение среднемесячного дохода на душу населения.

$$y = 232,7 + 17,9t$$

Следовательно, среднемесячный доход на душу населения равен:

Для 2017 года - $y = 322,2$ лари

Для 2020 года - $y = 375,9$ лари

Как мы видим, оба метода прогнозирования подтверждают, что величина среднемесячного дохода на душу населения растет в динамике, если на нее не воздействуют случайные непредусмотренные факторы.

В соответствии с прогнозом, доходы населения растут, хотя вызывает интерес покупательская способность лари в перспективном периоде, так как именно инфляция обуславливает уровень и структуру затрат полученных доходов. В динамике она развивается неравномерно (таблица 4).

Таблица 4

Уровень годовой инфляции

	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Уровень годовой инфляции	108.5	99.1	99.5	103.1	104.0	102.1
	y_1	y_2	y_3	y_4	y_5	y_6

Источник: национальная служба статистики Грузии

Предназначение динамической строки – правильное представление развития события и тенденций. Когда она развивается неравномерно, необходима ликвидация переходов от роста к спаду и от спада к росту и упорядочивание строки для получения общей картины развития. Самый легкий способ – исправление при помощи скользящей средней:

$$\widehat{y}_1 = \frac{y_1 + y_2 + y_3}{3} = 102,4$$

$$\widehat{y}_2 = \frac{y_2 + y_3 + y_4}{3} = 100,6$$

$$\widehat{y}_3 = \frac{y_3 + y_4 + y_5}{3} = 102,2$$

$$\widehat{y}_4 = \frac{y_4 + y_5 + y_6}{3} = 103,1$$

Следовательно, общий уровень инфляции растет.

Опираясь на данные национальной статистической службы Грузии, можно прийти к выводу, что доходы населения в перспективном периоде вырастут, хотя из-за влияния инфляционных процессов уровень жизни не вырастет.

Как изменится в будущих годах дифференциация доходов населения и уровня жизни, можно определит при помощи метода прогнозирования.

Таблица 5

Рассмотрение распределения доходов населения по децильным группам

год \ децили	2006	2007	2008	2009	2010
1	2.5	2.3	2.5	2.4	2.1
9	16.3	16.6	16.5	16.7	16.9

Источник: национальная служба статистики Грузии

Таблица 6

Для децильных групп первого ряда:

	Y	T	Yt	t ²
2006	2.5	-2	-5	4
2007	2.3	-1	-2.3	1
2008	2.5	0	0	0
2009	2.4	1	2.4	1
2010	2.1	2	4.2	4

$$y = a_0 + a_1 t$$

Где a_0 и a_1 – параметры взаимосвязанности

$$a_0 = \frac{\sum y}{n} = 2.4 \quad a_1 = \frac{\sum yt}{\sum t^2} = -0.07$$

В 2017 году доходы децильных групп первого ряда составят:

$$y = 2.4 - 0.07 \times 9 = 1.77$$

$$\text{В 2020 году: } y = 2.4 - 0.07 \times 12 = 1.6$$

В соответствии с прогнозом, доходы децильной группы первого ряда в динамике уменьшаются.

Таблица 7

Для децильных групп девятого ряда:

	Y	T	Yt	t ²
2006	16.3	-2	-32.6	4
2007	16.6	-1	-16.6	1
2008	16.5	0	0	0
2009	16.7	1	16.7	1
2010	16.9	2	33.8	4

Откуда,

$$a_0 = \frac{\sum y}{n} = 16.6 \quad a_1 = \frac{\sum yt}{\sum t^2} = 0.13$$

В 2017 году доходы децильных групп девятого ряда составят:

$$y = 16.6 + 0.13 \times 9 = 17.77$$

$$\text{В 2020 году: } y = 16.6 + 0.13 \times 12 = 18.16$$

Доходы девятой децильной группы в динамике растут.

Ожидаемая дифференциация по доходам населения в децильных группах может быть высчитана при помощи децильного коэффициента:

Для 2017 года:

$$K_1 = \frac{d_9}{d_1} = 10$$

Для 2020 года:

$$K_1 = \frac{d_9}{d_1} = 11.4$$

Несмотря на то, что доходы населения растут, уровень дифференциации, тем не менее, растет, также как и разница между домашними хозяйствами с высоким и низким доходом.

После получения результатов можно сделать определенный вывод. Значительный прогресс в стране по социальным направлениям не ожидается: уровень безработицы увеличивается, пенсии и зарплаты ощутимо не растут, но вместе с тем растут цены на продукты питания и первой необходимости. Бедное население окажется в еще более нуждающемся положении, их доходы отличаются от доходов состоятельных жителей в 7-8 раз.

По заявлению грузинских и европейских экспертов, проведение ультралиберальной экономической политики правительством делает более резким социальную дифференциацию». Малая часть населения богатеет, большинство же живет за чертой бедности. Впрочем, дифференциация доходов населения и уровня жизни характерна для стран с рыночной экономикой, она играет роль экономического стимулятора, когда человек для улучшения уровня собственной жизни пытается дополнительно использовать свои навыки, знания и возможности для увеличения доходов.

Для прогнозирования доходов населения и уровня жизни нужно предусматривать те важные факторы, которые оказывают самое большое влияние на уровень жизни населения. К числу таких факторов относятся показатели рождаемости, уровень инфляции, показатели безработицы, объем социальной помощи на душу населения, объем ВВП, доля социальных затрат в бюджетных расходах и многие другие факторы, которые проявляют себя в конкретных исторических условиях развития общества. С помощью статистических методов и способов прогнозирования было установлено, что если доходы населения возрастут в динамике, то случайные негативные факторы не окажут на них влияния. Одним из таких факторов является инфляция. Уровень инфляции характеризуется тенденцией роста, поэтому рост доходов не отражается на уровне жизни населения существенным образом. Для роста уровня жизни населения и снижения дифференциации государству помогут правильная социально-экономическая политика, программы и проекты от государственных и международных организаций.

Список использованной литературы

1. Габидзашвили, 2011: Габидзашвили Бикентий, «Статистика в экономике, бизнесе и менеджменте», издательство «Универсал», Тбилиси.
2. Габидзашвили, 2008: Габидзашвили Бикентий, «Популярная статистика в экономике, бизнесе и менеджменте», учебник, издательство «Универсал», Тбилиси.
3. Гелашвили, 1993: Гелашвили С., «Статистическое моделирование и прогнозирование», краткий курс лекций, часть первая, Тбилиси.
4. Месхия, 2004: Месхия И., Габелашвили К., «Уровень жизни населения» (анализы и прогнозы), Тбилиси.
5. Робиташвили, 2009: Робиташвили Н., «О статистическом методе вычисления дифференциации уровня жизни населения», экономика, ежемесячный международно рецензируемый и реферируемый научный журнал, №5-6, Тбилиси.

Паламарчук Дмитро Миколайович
кандидат економічних наук
Черкаський державний технологічний університет
м. Черкаси, Україна

ЕФЕКТИ ІНТЕГРАЦІЇ В ГЛОБАЛЬНІ МЕРЕЖІ СТВОРЕННЯ ВАРТОСТІ ДЛЯ КРАЇН, ЩО РОЗВИВАЮТЬСЯ

Нині глобальні мережі створення вартості (ГМСВ) набувають все більшої ролі як спосіб виробництва та збуту товарів і послуг. Участь в них сприяє економічному зростанню, зайнятості та стійкому розвитку країн. Втім, країни не однаково залучені в ГМСВ та отримують не однакові вигоди від участі в них.

Термін «ланцюги створення вартості» (ЛСВ) ввів у використання М. Портер в 1980-х роках. В подальші роки дана проблематика набула значної популярності. Виникнення поняття ЛСВ в кінці ХХ ст. пов'язується з новим витком глобалізації, що стимулювався технічним прогресом та інформатизацією світової економіки. В міру ускладнень відносин між контрагентами їх взаємодія набула не лінійного а мережевого характеру, в зв'язку з чим Н. Коу запропонував використовувати термін «глобальні мережі створення вартості», хоча обидва зазначені терміни часто використовуються як тотожні [1].

Раніше виробництво продукції зосереджувалося в межах національних кордонів, нині це змінилося, і один продукт створюється різними країнами. В межах глобальної мережі створення вартості продукт проходить шлях від сировини до готової продукції. Цей процес може включати розробку дизайну, науково-дослідні роботи, проектування, виробництво компонентів, складання, логістику, маркетинг та ін. етапи, які реалізуються в різних країнах.

З початку ХХІ ст. поширення ГМСВ стало однією з основних тенденцій розвитку світової економіки. На сучасному етапі розвитку світового господарства виробництво все в більшій мірі відбувається в межах глобальних мереж створення вартості. Їх поширення та розширення, в останні десятиліття, в значній мірі вплинуло на трансформацію світової економіки.

За прогнозами міжнародних організацій (Світового банку, МВФ, ОЕСР) до 2020 року на глобальні мережі створення вартості припадатиме близько 3/4 світового виробництва промислової продукції.

Згідно звіту СОТ «Trade and development: recent trends and the role of the WTO» від 2014 р. поширення ГМСВ призводить до наступних ефектів:

- Для країн, що розвиваються інтеграція в ГМСВ створює можливості включення в світову економіку, як виробників певних компонентів/послуг.
- Більше половини експорту зазначеної групи країн створюється ГМСВ. Частка торгівлі проміжною продукцією і компонентами у взаємній торгівлі країн, що розвиваються зросла в останні 25 років.
- Для країн інтеграція в ГМСВ створює можливості розширення зайнятості, збільшення обсягів зовнішньої торгівлі, доступу до технологій та капіталу [2, с. 79].

Втім, наявні дослідження з даної проблематики вказують на існування відмінностей у розподілі ефектів від участі в глобальних мережах створення вартості між країнами різних рівнів соціально-економічного розвитку, а також існування загроз від участі в даних структурах для країн, що розвиваються (погіршення екологічної ситуації, надмірна експлуатація природних ресурсів, погіршення деяких показників економічного розвитку).

З 20 країн з найбільшим обсягом іноземної доданої вартості в валовому експорті, майже, половина - країни, що розвиваються. До того ж, в середньому, країни, що розвиваються характеризуються більшою питою вагою іноземної доданої вартості в експорті (рис. 1).

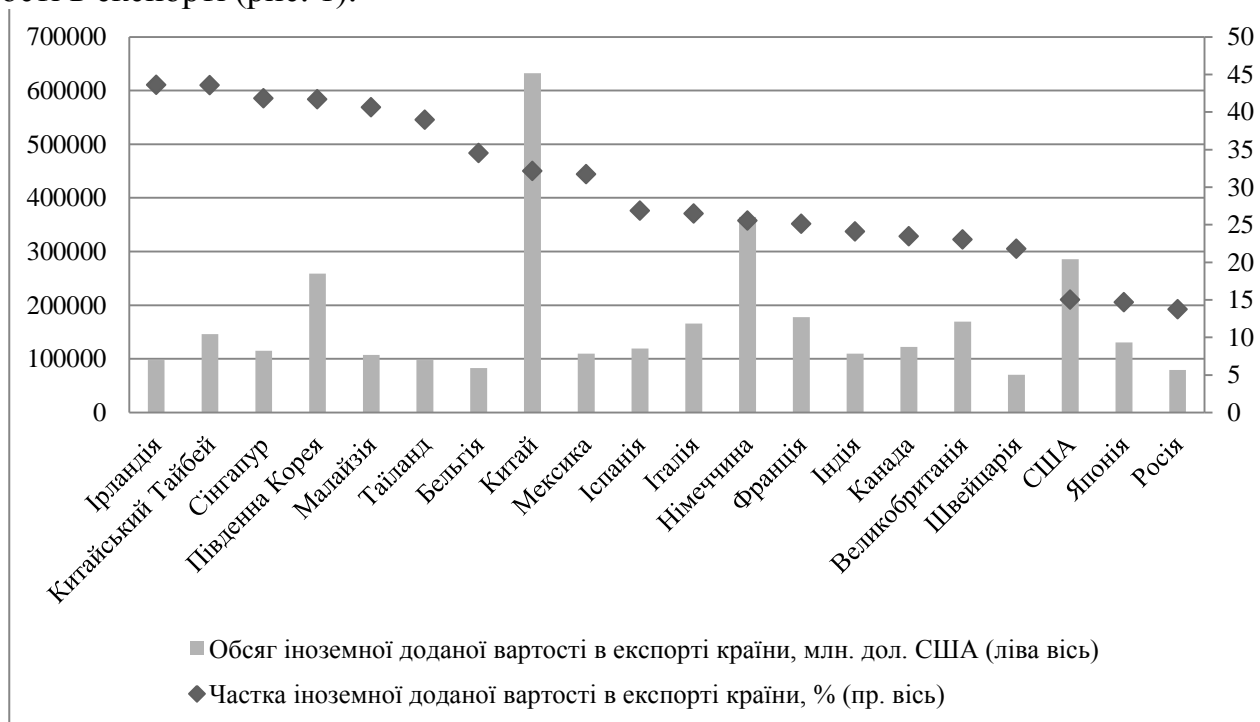


Рис. 1 Топ – 20 країн з найбільшим обсягом іноземної доданої вартості в експорті, 2011 р.

Джерело: побудовано за даними [3]

В звіті СОТ «Trade and development: recent trends and the role of the WTO» від 2014 р. зазначається, що країни, які розвиваються за рівнем інтегрованості та характером участі відіграють більш важливу роль в ГЛСВ ніж розвинуті країни. Також, останніми роками відбулося переформатування глобальної структури розподілу ПІІ, країни, що розвиваються стали залучати більше ПІІ ніж розвинуті країни, а також стали більш важливими джерелами ПІІ. А ПІІ, в свою чергу, є основним способом побудови ГМСВ та інтеграції в них [2, с. 121].

Висновок: Загалом, залучення в ГМСВ надає можливість доступу країн до нових ринків, а також технологій, ноу-хау та управлінських практик. Втім, щоб інтегруватись в зазначені структури і отримати вигоди від цього бізнес повинен бути конкурентним на міжнародному рівні.

Україна володіє вигідним географічним розміщенням, що надає певні переваги у логістиці та входженні в ГЛСВ. Втім, щоб стати частиною ГЛСВ цього недостатньо, необхідною умовою, насамперед, є наявність можливостей ефективно здійснювати певний етап створення продукції, що потребує створення в країні сприятливого бізнес клімату. Активне залучення України в глобальні мережі створення вартості повинно набути пріоритетного значення як джерела збільшення зайнятості, зростання продуктивності, посилення експортного потенціалу та міжнародної конкурентоспроможності країни.

Список використаних джерел

1. Гричик М., Давыденко Е. Глобальные цепочки создания стоимости: теоретические и практические аспекты. - Банкаускі веснік. - №4. - 2014. С. 22-27.

2. WTO. World Trade Report 2014 - Trade and Development: Recent Trends and the Role of the WTO. – Mode of access: https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/world_trade_report14_e.pdf

3. OECD.Stat: Trade in Value Added (TiVA) – Mode of access: http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=TIVA2015_C1

Куцаб Пйотр Анжейович
здобувач

ДУ «Інститут регіональних досліджень ім. М.І. Долішнього НАН України»
м. Львів, Україна

ФІНАНСОВИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ РОЗВИТКУ ТРАНСКОРДОННОГО СПІВРОБІТНИЦТВА В УМОВАХ ЄВРОКОНВЕРГЕНЦІЇ

Поглиблення процесів європейської інтеграції є основою соціально-економічного розвитку та вирішення спільних проблем прикордонних територій. Пріоритетним напрямом поглиблення транскордонного співробітництва залишається подальший розвиток фінансових інструментів реалізації реформ та методів антикризового менеджменту.

Конкретизація сутності фінансових інструментів ґрунтується на Фінансовій Директиві (1) згідно з якою фінансові інструменти – це заходи фінансової підтримки ЄС, які здійснюються на додатковій основі з бюджету ЄС для вирішення однієї або кількох конкретних цілей, задекларованих у його політиці. Такі інструменти можуть приймати форму капіталу, квазікапіталу, інвестицій, кредитів, гарантій або інших інструментів з мінімізації ризиків, а у разі необхідності можуть поєднуватись з грантами [1, с.13].

Транскордонне фінансування передбачає наявність фінансових угод, які пов'язані із переміщенням фінансових ресурсів через національні кордони. Основними перевагами фінансових інструментів, які використовуються у транскордонному співробітництві для реалізації інвестиційних стратегій є циклічність та кругообіг фінансових ресурсів й можливість їх багаторазового використання в напрямі реалізації відповідних цільових програм.

За твердженням зарубіжних учених перевагою сучасних фінансових інструментів є те, що одні й ті ж кошти використовуються на комерційній основі (наприклад, через фонд фондів, венчурних фондів, кредитних коштів і гарантійного фонду відповідно до механізму), що передбачає багаторазове їх використання в рамках циклічності обертання коштів. Кошти вкладаються і повертаються лише у разі їх використання згідно визначеного кредитного періоду, після якого передбачається повторне кредитування на термін від 10 до 14 років до закриття програми й подальші інвестиції в той самий або інший фінансовий інструмент [1].

Задіяння фінансових інструментів здійснюється для вирішення однієї або кількох конкретних цілей, а кінцевими одержувачами ресурсів, як правило, є:

- підприємства, в основному малі і середні;
- проекти урбанізації (розвитку міст);
- юридичні або приватні особи, які здійснюють конкретні інвестиційні заходи в галузі енергоефективності та поновлюваних джерел енергії та ін.

Фінансові інструменти носять популяризаційний та рекламний характер і спрямовані на реалізацію конкретно визначених цілей, таких як підвищення рівня

зайнятості, розвиток підприємництва, адміністративного потенціалу, забезпечення стартового капіталу для мікро- та малого і середнього бізнесу, розвиток фінансового ринку тощо.

Основні стратегічні переваги фінансових інструментів можуть бути узагальнені і визначені таким чином:

1. Реалізація ключових цілей стратегічної політики ЄС на інноваційних засадах в контексті впровадження політики згуртування та конвергенції.
2. Забезпечення високого мультиплікативного ефекту і фінансового лівериджу.
3. Підвищення ефективності використання приватних та державних фінансових ресурсів.
4. Створення стимулів й забезпечення фінансової дисципліни.

Новими інструментами транскордонної інтеграції фінансових ринків й створення ефективних фінансових інфраструктур в єврозоні є: транскордонні кредити, транскордонні депозити та транскордонні активи. Згідно досліджень стану функціонування єврозони обсяг транскордонного ринку капіталу є суттєво нижчим, ніж величина транскордонних ринків депозитів й кредитів [2].

Фінансування об'єднаної і згуртованої Європи здійснюється через низку фондів, основними з яких є Фонд згуртування, Фонд Європейського регіонального розвитку, Європейський соціальний фонд та інші, кошти яких спрямовуються на 1) національну та регіональну ковергенцію; 2) національну та регіональну конкурентоспроможність та зайнятість; 3) Європейську територіальну співпрацю шляхом розвитку транскордонного співробітництва, транснаціонального співробітництва й розширення кордонів ЄС. Отже, доцільно виокремити 3-рівневий підхід до фінансового забезпечення розвитку Європейського територіального співробітництва та транскордонної його складової. Перший – рівень ЄС, який регламентує нормативно-законодавчі основи Європейської співпраці, основні директиви та нормативну функціонування ERDF, CF, ESF, EAFRD, EMFF. Другий – національний рівень, який передбачає євроконвергенцію відповідно до угод про партнерство в рамках фондів. Третій – національний та регіональний рівні, який ґрунтується на розробці й впровадженні операційних та робочих програм фондів ERDF, CF, ESF й мультифункціональних програм та програм розвитку EAFRD, EMFF.

Новий етап реалізації програм транскордонного співробітництва передбачає розробку програмних документів на 2014-2020 рр. й впровадження 60 програм загальним бюджетом 6,6 млрд. євро в рамках нової реформованої політики згуртування ЄС та спрямований на пошук новітніх підходів, які б забезпечили подальше використання нереалізованих можливостей, максимально корисний ефект і найбільш ефективно використання інвестицій [2]. Отже, реалізація якісно нових стратегічних орієнтирів базується на використанні сучасного фінансового інструментарію відповідно до поставлених програмних пріоритетів.

Починаючи з 1 січня 2007 року для реформування механізмів фінансової допомоги Європейська комісія запропонувала надавати допомогу в рамках двох груп інструментів. Фінансові інструменти в рамках першої групи, спрямовані на проведення реформ, охоплюють: інструмент передвступної допомоги, інструмент Європейського сусідства і партнерства, інструмент розвитку, інструмент економічного співробітництва, інструмент із співробітництва в сфері ядерної безпеки, інструмент із захисту прав людини. До групи, так званих інструментів кризового менеджменту належать: інструмент гуманітарної допомоги, макроекономічна допомога, інструмент із стабільності.

Зокрема, К. Пелк акцентує, що в програмах європейського територіального співробітництва виокремлюють фінансові інструменти, які поділяють на грантові, зниження процентних ставок і гарантії виплати гонорарів [1].

В основних положеннях політики використання Європейських структурних та інвестиційних фондів на 2014-2020 рр. фінансові інструменти згруповані у трьох основних напрямках, зокрема:

1. Фінансові інструменти попереднього оцінювання, які базуються на геп-аналізі, який дозволяє оцінити дисбаланси та розриви між попитом і пропозицією товарів, робіт і послуг відповідно до визначених пріоритетів. Попереднє оцінювання дозволяє визначити ті потенційні фінансові інструменти, які доцільно розглядати та включати у програмні документи як прийнятні.

2. Фінансові інструменти Угоди про партнерство. Зважаючи на те, що відсутні юридичні підстави для включення інформації про фінансові інструменти до Угоди про партнерство, доцільно було б представити загальну інформацію про використання таких фінансових інструментів у взаємозв'язку із поставленими цілями чи інвестиційними пріоритетами.

3. Фінансові інструменти у конкретно визначених програмах. Фінансові інструменти за підтримки політики використання Європейських структурних та інвестиційних фондів (Фонд Європейського регіонального розвитку (ERDF), Фонд згуртування (CF), Європейський соціальний фонд (ESF), Європейський Сільськогосподарський фонд для розвитку сільських територій (EAFRD) та Європейський морський і фонд рибного господарства (EMFF) для програмного періоду на 2014-2020 рр.

Висновок: Викладений підхід до формування й систематизації фінансового інструментарію забезпечення розвитку транскордонного співробітництва сприятиме прикладному вирішенню завдань фінансування програм в рамках Європейського інструмента сусідства та Європейського фонду регіонального розвитку для забезпечення умов економічного, міграційного, екологічного та інших видів співробітництва.

Список використаних джерел

1. Pelc K. Financial instruments in European territorial cooperation programmes 2014-2020 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://admin.interact-eu.net/downloads/8114/INTERACT_Draft_paper_Financial_instruments_in_european_territorial_cooperation_programmES_2014_2020_06_2013.pdf.

2. Quarterly Report on the Euro Area // Volume 15, No 2 (2016) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/eeip/pdf/ip030_en.pdf#page=9.

Гулько Вікторія Василівна

студентка

Черкаський державний технологічний університет

м. Черкаси, Україна

УКРАЇНА В РЕЙТИНГУ ІНДЕКСУ СПРИЙНЯТТЯ КОРУПЦІЇ

Індекс сприйняття корупції - надає рейтинг країн, спираючись на сприйняття корупції у державному секторі. Це складний індекс, поєднання опитувань та оцінювання корупції, зібраний впливовими організаціями і однією з важливіших є Transparency International.

Бали країни вказують на рівень сприйняття корупції громадського сектору за шкалою від 0 до 100, де 0 означає високий рівень корупції, а 100 – її відсутність. Рейтинг країни визначає її позицію по відношенню до інших країн в Індексі [1].

Говорячи про Україну в рейтингу індексу сприйняття корупції, необхідно розглянути динаміку з 2008 по 2016 роки, яка зображена на рис.1. У 2012 році індекс сприйняття корупції в порівнянні з попереднім роком почав покращуватись і до 2014 року майже не змінювався 142 місце в світі та уже в 2015 році Україна, отримавши 27 балів, посіла 130 місце. Порівнюючи показники 2015 року з 2016 роком Україна отримала 29 балів із 100, тобто на 2 бали більше, але нажалі цього виявилось недостатньо, адже влада називала боротьбу з корупцією основним пріоритетом країни. В рейтингу 2016 року Україна зайняла 131 сходинку з 176 країн, розділивши її з Непалом, Росією, Казахстаном та Іраном.

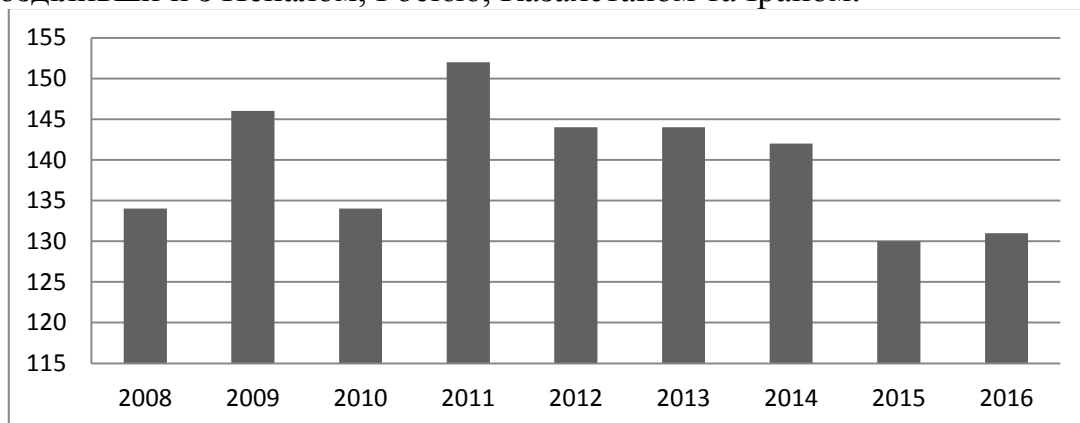


Рис.1. Україна в індексі сприйняття корупції

За даними Transparency International однією з причин покращення індексу є більш критичне ставлення суспільства до корупціонерів [2]. Оскільки, збільшується кількість матеріалів про корупціонерів у ЗМІ на які влада змушена реагувати і тому в 2014 році Верховна Рада прийняла низку важливих законів, покликаних сприяти ефективнішій боротьбі з корупцією, наприклад, «Про засади державної антикорупційної політики в Україні (Антикорупційна стратегія) на 2014 – 2017 роки» та «Про запобігання корупції».

Водночас затягування із реальним покаранням хабарників, а також збільшення корупції у відносинах бізнесу та влади гальмують боротьбу з корумпованістю в Україні [2].

Найменше корумпованими у світі за індексом сприйняття корупції є Данія, Фінляндія, Швеція, Нова Зеландія, Швейцарія, Нідерланди та Норвегія.

Найкорумпованішими виявились Судан, Єман, тЛівія, КНДР та Сомалі зайнявши останні місця в рейтингу (рис.2)

В Україні існують проблеми з такими показниками, як ознаки панівного хабарництва, недостатність покарання за корупцію і наявність державних інститутів, які не реагують на потреби громадян.

Transparency International України рекомендують владі вжити заходи для антикорупційних змін. Зокрема "невідкладно забезпечити роботу незалежних антикорупційних органів", а також провести "реальну судову реформу".

Також експерти радять втілити закони про прозоре фінансування політичних партій і про публічні закупівлі [2].

В той же час на Антикорупційному порталі радять для ефективної боротьби з таким негативним явищем, як корупція, брати участь у заходах, запроваджених у

межах таких організацій, як: ООН, Рада Європи, МВФ, Світовий банк та іншими міжнародними інститутами [4].

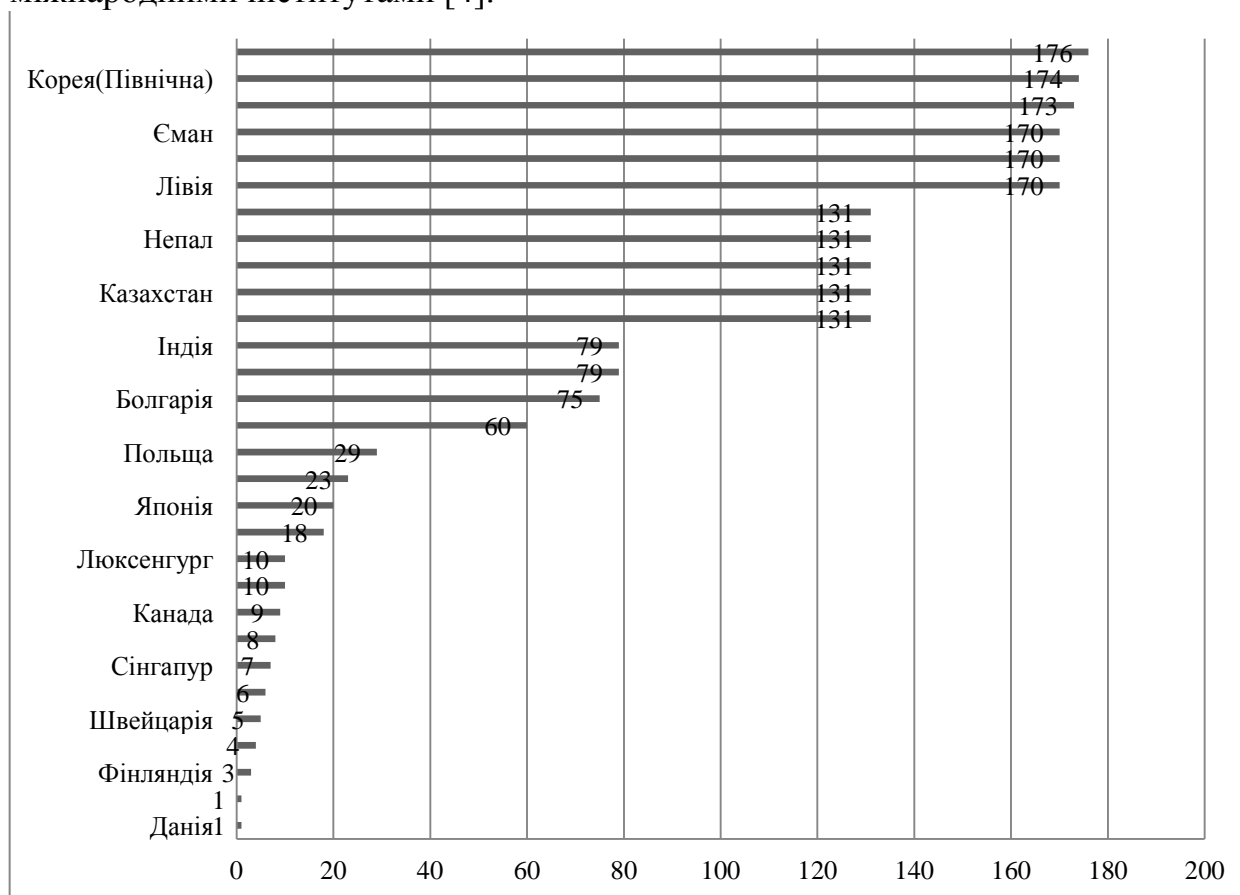


Рис.2. Індекс сприйняття корупції в світі за 2015 рік

*Джерело: власне опрацювання за даними Transparency International: The Corruption Perceptions Index [3]

Висновок: отже для покращення показників індексу сприйняття корупції та подолання корупції в Україні необхідні такі антикорупційні зміни:

- створити систему відкритого уряду, завдяки якій громадськість зможе залучати лідерів країни до відповідальності.
- створити ефективну та дієву систему антикорупційних судів із залученням іноземних спеціалістів як активних учасників процесу відбору суддів для них.
- залучати бізнесменів до встановлення прозорих правил взаємовідносин, через дерегуляцію й прогнозоване податкове законодавство забезпечити стабільні умови для бізнесу.

Список використаних джерел

1. Чим насправді є Індекс сприйняття корупції Transparency International і що нам з нього? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://antac.org.ua/analytics/chym-je-rejtynh-ti-i-scho-tse-oznachaje-dlya-ukrajiny/>
2. ПРЕС-РЕЛІЗ УКРАЇНА [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ti-ukraine.org/CPI-2015/press_ukraine_CPI-2015
3. Transparency International: Индекс восприятия коррупции 2015 года. [Електронний ресурс] // Центр гуманитарных технологий. — 27.01.2016. 09:30. URL: <http://gtmarket.ru/news/2016/01/27/7287>
4. Міжнародний досвід щодо запобігання та протидії корупції [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://stepup.press/antikor-culture/item/412-mijnarodnij-dosvid-shodo-zapobigannja-ta-protidiji-korupcii>

Джиквас Анна Олексіївна

студентка

Черкаський державний технологічний університет

м. Черкаси, Україна

МІЖНАРОДНИЙ ІНДЕКС ЩАСТЯ: ПОЗИЦІЇ УКРАЇНИ

Для кожної людини слово «щастя» має різне значення та позначає різноманітні важливі моменти життя. Але ж все таки, щастя – це певний спосіб або варіант мислення, задоволення від життя.

В липні 2006 року New Economics Foundation (NEF) було запропоновано Міжнародний індекс щастя (Happy Planet Index), який відображає добробут людей та стан навколишнього середовища в різних країнах світу. Головне завданням даного індексу є відображення «реального» добробуту націй. Для того, щоб порівнювати рівні життя в різних країнах використовується значення ВВП на душу населення або ІРПЛ, але також ці індекси не завжди мають можливість відобразити реальний стан речей. Даний індекс визначається один раз в два-три роки. Зокрема слід зазначити, що порівняння значення ВВП вважається недоречним, оскільки кінцева мета більшості людей не мати велику кількість грошей, а просто бути щасливими та здоровими [1].

Загалом, Міжнародний індекс щастя ґрунтується на узагальнених принципах, які відображають бажання людей прожити довге і повноцінне життя, а сама країна прагне зробити все можливе для досягнення максимального добробуту населення, доцільно використовуючи ресурси, які має країна, не завдаючи шкоди довкіллю. Точної методики розрахунку індексу щастя ніде не вказана (можливо, вона тримається в секреті), проте загалом відомо, що в розрахунок використовуються 3 основні критерії:

- ✓ задоволеність людей життям;
- ✓ середня тривалість життя;
- ✓ екологічна ситуація в регіоні [3].

Було проведено аналіз зміни показників індексу щастя України в порівнянні з іншими країнами за період 2006-2016 рр. (рис. 1).

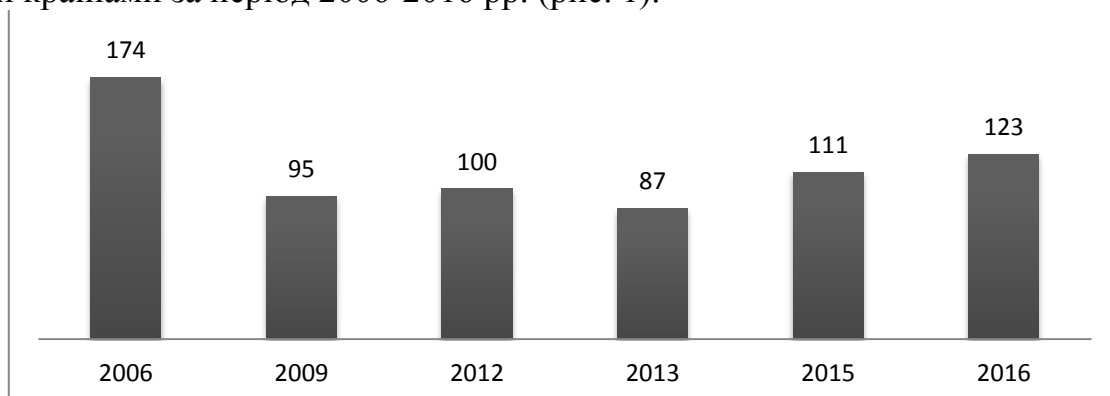


Рис. 1. Зміна позицій України в Міжнародному індексі щастя, 2006-2016 рр.

Як бачимо з рис.1, показник індексу щастя України найкращим був в 2009 та 2013 рр. В 2006 році Україна була в п'ятірці «найнещасніших» країн світу (табл. 1).

Як можна побачити з таблиці 1, «найщасливішими» країнами є Коста-Рика, Колумбія, Швейцарія, Ісландія і т.д. причиною цьому є високий розвиток країн, економічна стабільність та гарна економічна ситуація. Нажаль показник України в останні роки погіршився.

Таблиця 1

«Найщасливіші» та «най нещасливіші» країни світу в порівнянні

Рік	Найщасливіші” країни	Індекс	“Найнещасливіші” країни	Індекс
2006	Вануату	68,21	174. Україна	22,21
	Колумбія	67,24	175. ДР Конго	20,69
	Коста-Рика	66,00	176. Бурунді	19,02
	Домін. Респуб.	64,55	177. Свaziленд	18,38
	Панама	63,54	178. Зiмбабве	16,64
2009	Коста-Рика	76,1	139. Бурунді	21,8
	Домін. Респуб.	71,8	140. Намiбiя	21,1
	Ямайка	70,1	141. Ботсвана	20,9
	Гватемала	68,4	142. Танзанiя	17,8
	В’єтнам	66,5	143. Зiмбабве	16,6
2012	Коста –Рика	64,036	147. Малi	26,038
	В’єтнам	60,439	148. ЦАР	25,256
	Колумбія	59,751	149. Катар	25,192
	Белiз	59,290	150. Чад	24,682
	Сальвадор	58,887	151. Ботсвана	22,591
2013	Данiя	7,693	152. Руанда	3,715
	Норвегiя	7,655	153. Бурунді	3,706
	Швейцарiя	7,650	154. ЦАР	3,623
	Нiдерланди	7,512	155. Бенiн	3,528
	Швецiя	7,480	156. Того	2,936
2015	Швейцарiя	7,587	154. Руанда	3,465
	Исландiя	7,561	155. Бенiн	3,340
	Данiя	7,527	156. Сирiя	3,006
	Норвегiя	7,522	157. Бурунді	2,906
	Канада	7,427	158. Того	2,839
2016	Данiя	7,526	153. Бенiн	3,484
	Швейцарiя	7,509	154. Афганiстан	3,360
	Исландiя	7,501	155. Того	3,303
	Норвегiя	7,498	156. Сирiя	3,069
	Фiнляндiя	7,413	157. Бурунді	2,905

Складено автором на основі [2]*

Висновок: Як можна узагальнити з вищесказаного, у списку 10 найбільш щасливих країн виявилися: Данія, Швейцарія, Ісландія, Норвегія, Фінляндія, Канада, Нідерланди, Нова Зеландія, Австралія та Швеція, і навпаки найнещаснішими стали: Бурунді, Сирія, Афганістан, Бенін, Руанда, Гвінея, Ліберія, Танзанія і Мадагаскар. Причиною цього є різний розвиток країн, військові дії, які в деяких країнах проходять і до тепер. Що ж до показника України, то 2016 році країна мала 123 місце з 157 країн. Це є поганим показником, причиною всьому цьому є військові дії на сході, погіршення експортних показників, які в результаті погіршили економічне становище країни, також задоволеність людей життям в країні через це дуже знизилась. Що до тривалості життя, то цей показник з 2007 р. має позитивну динаміку. В порівнянні з 1990 р. показник становив 69 років, а на сьогоднішній день становить 71,4 роки.

Список використаних джерел

Міжнародна економіка: Підручник / За ред. В.М. Тарасевича. — К.: Центр навчальної літератури, 2006. — 224 с.

1. Гуманітарні технології. Інформаційно-аналітичний портал [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://gtmarket.ru/news/2014/02/27/6608>
2. Прибуткове інтернет-інвестування [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://invest-program.com.ua/indeks-shchastya/>

Іванець Вікторія Володимирівна

студентка

Черкаський державний технологічний університет

м. Черкаси, Україна

МІЖНАРОДНА ТОРГІВЛЯ ДОДАНОЮ ВАРТІСТЮ

У зв'язку з глобалізацією виробництва, зростає усвідомлення того, що звичайні торговельні статистичні дані можуть дати спотворену перспективу значимості торгівлі для економічного зростання і зростання доходів.

Внутрішня додана вартість характеризує зростання експорту і визначається як різниця між валовою продукцією в базисних цінах і проміжним споживанням за закупівельними цінами. Додану вартість можна розкласти на такі складові:

- оплата праці працівників;
- валовий прибуток;
- змішаний дохід;
- інші податки на виробництво, за вирахуванням субсидій на виробництво.

Вона також може бути визначена як різниця між ВВП (за ринковими цінами) і податками на продукти, за винятком субсидій на продукти [1].

Системи податків на додану вартість, які використовуються в багатьох країнах, значно відрізняються від загального ПДВ, який знаходиться у центрі уваги проведення більшості економічних аналізів. На практиці системи ПДВ вивільняють широкі класи споживчих товарів і послуг. Це має важливе значення для впливу ПДВ на міжнародну торгівлю.

На сучасному етапі міжнародна торгівля представлена певними сегментами, і, в порівнянні зі звичайною торговою статистикою доданої вартості, забезпечує більш точне вимірювання по вартості, отриманій в країні від торгівлі.

Торгівля доданою вартістю передбачає контролювання доданої вартості кожної галузі та кожної країни у виробничому ланцюжку до кінцевого експорту у вартісному вираженні, і виокремлює додану вартість для цих початкових галузей та країн. Експорт у сучасних умовах глобалізації економіки покладається на глобальні ланцюжки доданої вартості, які використовують проміжні елементи, що імпортуються з різних галузей промисловості в ряді країн (рис.1).

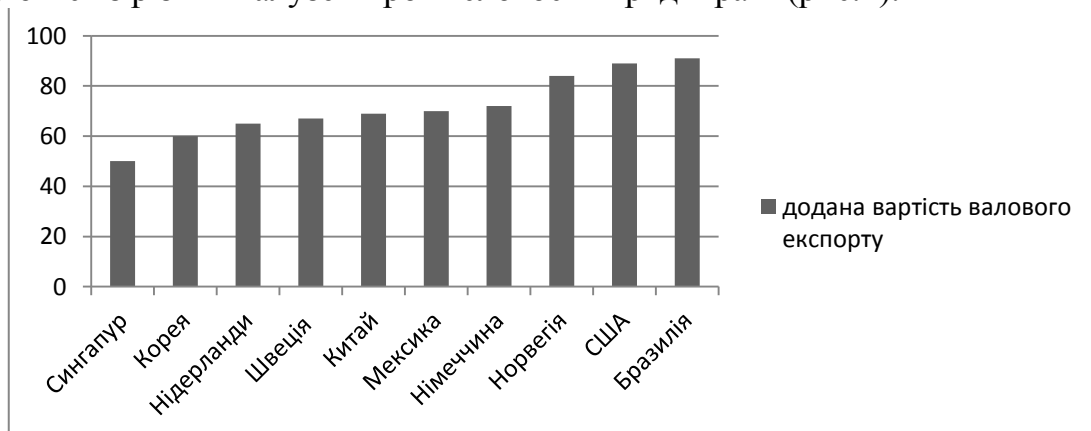


Рис.1. Внутрішня додана вартість експорту країн світу, % ВДВ (2014 р.) [3].

За даними рис.1. можна простежити, що імпорт проміжних продуктів може становити значну частку експорту тієї чи іншої країни, наприклад 50 % у випадку Сингапуру.

Висновки: Міжнародна торгівля доданою вартістю є важливим елементом у загальній частці міжнародної торгівлі. Додана вартість характеризує зростання експорту в країні, що є позитивним аспектом для країни, оскільки збільшується надходження коштів до країни, і в державний бюджет, внаслідок чого економіка країни розвивається та процвітає.

Список використаної літератури

1. Збірник нормативно - правових та методичних матеріалів з податку на додану вартість для практичного використання.- Ірпінь: Нац. академія ДПС України, 2004.- 630с.
2. Мендрул, Олександр Гаррійович Управління вартістю підприємств: теоретичні та практичні аспекти: Автореф. дис. докт. економ. наук: Спец. 08.06.01.- К., 2003.- 34с.
3. Офіційне джерело Eurostat. - Електронний ресурс:[Режим доступу: <http://ec.europa.eu/eurostat/>].
4. Податок на додану вартість.- К.: Журн. "Вісник податкової служби України", 2006.
5. Румянцев Анатолій Павлович, Коваленко Юлія Олександрівна Міжнародна торгівля послугами.- К.: Центр навчальної літератури, 2003.- 112с.

Можарівський Олег Васильович

студент

Черкаський державний технологічний університет

м. Черкаси, Україна

ВПЛИВ МІЖНАРОДНИХ ДОГОВОРІВ НА МІЖНАРОДНУ ТОРГІВЛЮ

У той час як експорт має істотне економічне значення для більшості компаній, міжнародні договори надають можливість та дозволяють проводити міжнародну торгівлю. Проте водночас обмежують та ставлять певні рамки в експорті товару. Компанія виходячи на міжнародний ринок бере на себе виклики і вимоги, пов'язані з міжнародними угодами з продажу товарів або послуг.

Для існування міжнародної торгівлі необхідні домовленості на світових або регіональних рівнях з метою узгодження міжнародного приватного права і норми матеріального права купівлі-продажу з метою ослаблення труднощів, властивих при зустрічі національних правових систем при міжнародній торгівлі.

Кілька організацій, таких, як Гаазька конференція з міжнародного приватного права, Міжнародний інститут з уніфікації приватного права (УНІДРУА), Комісії Організації Об'єднаних Націй по праву міжнародної торгівлі (ЮНСІТРАЛ) і останнім часом Європейський Союз або Організація з гармонізації бізнес-право в Африці (Охада) прагнули створити інструменти для досягнення цієї мети. Єдиний торговий кодекс також зробив зусилля по гармонізації законодавства продажів і інших комерційних угод в Сполучених Штатах Америки.

Єдиний торговий кодекс (УСС) являє собою сукупність законів, що забезпечують правові норми і правила, що регулюють комерційні або ділові відносини і угоди. УСС регулює передачу або продаж особистого майна. В цілому, УСС стандартизує бізнес-закони в США і прагне до однорідності серед штатів.

Кодекс був вперше опублікований в 1952 році і був переглянутий кілька разів протягом багатьох років. Та був прийнятий всіма 50 штатами. Кодекс розроблений для вирішення двох зростаючих проблем в бізнесі США:

1. все більш некеровані правові та договірні вимоги ведення бізнесу
2. відмінності в законах штатів, які зробили бізнес відносини складними для людей з різних штатів[1].

Проте у всьому світі створити одні умови для торгівлі є більш складним завданням. У спробі створити деяку однаковість в правилах, що стосуються договорів купівлі-продажу товарів, Комісія Організації Об'єднаних Націй по праву міжнародної торгівлі (ЮНСІТРАЛ) розробила проект конвенції про договір міжнародної купівлі-продажу товарів (КМКПТ) був підписаний у Відні в 1980 році. З часом кількість країн, що прийняли угоду збільшується (рис.1).

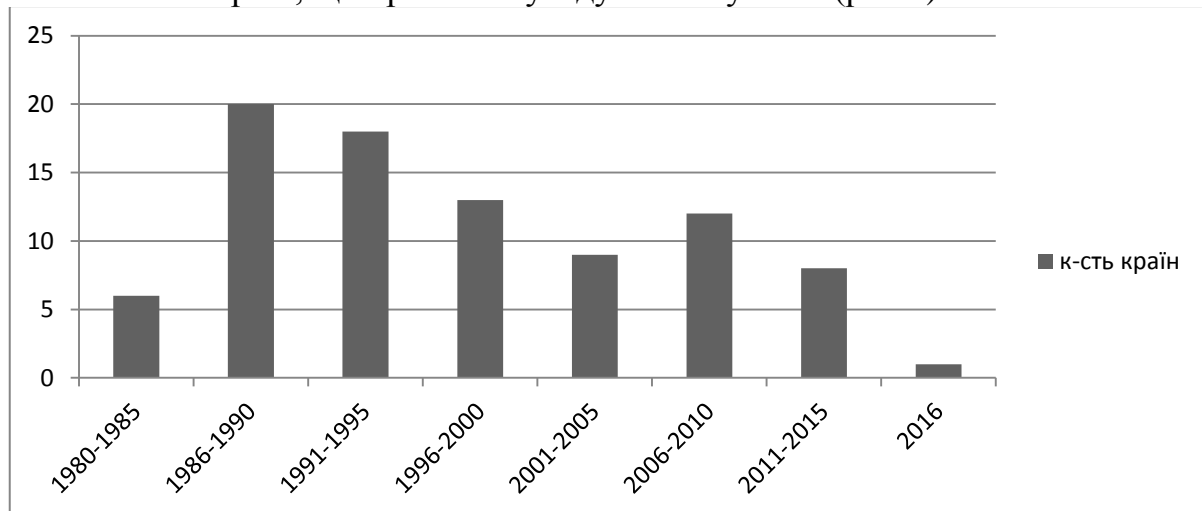


Рис.1. Ратифікація договору міжнародної купівлі-продажу товарів

Складено автором за даними [2]

Станом на 1 січня 2017 року, 87 країн прийняли КМКПТ, в тому числі в Сполучених Штатах, Канаді, більшості європейських країн, Китаю, Японії та Російської Федерації.

КМКПТ автоматично застосовується до будь-якого договору для комерційного продажу товарів, укладеного сторонами, комерційними підприємствами (незалежно від національності сторін), що знаходяться в різних країнах, кожна з яких ратифікувала КМКПТ. Таким чином, КМКПТ витісняє контракт національного комерційного права, які в іншому випадку будуть застосовуватися до угоди, щодо формування договору, права і обов'язки покупця і продавця за договором.

Для уникнення "правової невизначеності" в зовнішньоекономічній діяльності Міжнародним інститутом уніфікації приватного права (УНІДРУА) були розроблені Принципи міжнародних комерційних договорів - міжнародний правовий акт, застосовується до договорів про міжнародну торгівлю. Перша редакція Принципів міжнародних комерційних договорів датована 1994 р. Ці принципи редагувались двічі: перший раз в 2004 році і другий в 2010 році. Нова редакція Принципів УНІДРУА складається з 211 статей (на відміну від 120 статей видання 1994 і 185 статей видання 2004 року).

Ще одним інструментом регулювання міжнародної торгівлі є Уніфікований закон, що стосується загального комерційного права (Охада)

Договір Охада був підписаний в 1993 році і вступив в силу в 1995 році договір Охада складається сьогодні з 16 африканських держав (Бенін, Буркіна-Фасо, Камеруні, Центральнo-Африканська Республіка, Коморські острови, Конго, Демократична Республіка Конго, Кот-д'Івуар, Габон, Гвінея, Гвінея-Бісау, Екваторіальна Гвінея, Малі, Нігер, Сенегал, Чад і Того). Серед цих держав тільки Бенін, Габон та Гвінея в даний час також підписали КМКПТ.

Договір Охада прагне до гармонізації комерційного права в державах-членах і полегшує прийняття однакових актів. Єдиний Закон, який стосується Спільного комерційного права спочатку був прийнятий в 1997 році і вступив в силу в усіх державах-членах 17 на 1 січня 1998 року по 15 грудня 2010 новий інструмент замінив його.

Крім положень, натхнених КМКПТ, Єдиний Акт також містить правила, що стосуються права власності та ризиків, а також статут обмежень, що стосується комерційних продажів.

Висновок: Отже, для того щоб здійснювати міжнародну торгівлю, необхідно уникнути розбіжностей в національних законодавствах, прийти до спільних норм для здійснення торгівлі. Міжнародні договори є основою для здійснення міжнародної діяльності. Країни мають орієнтуватись на ці договори, щоб здійснювати експорт своєї продукції та конкурувати на рівних правах для всіх.

Список використаних джерел

1. US Legal. Legal Information and Help [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://uniformcommercialcode.uslegal.com/>
2. The current status of the CISG, with a list of all countries which have adopted it and any stated reservations. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.uncitral.org/uncitral/en/uncitral_texts/sale_goods/1980CISG_status.html
3. The official site of the OHADA. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ohada.org/index.php/fr/>

Тимошенко Анна Сергіївна

студентка

Черкаський державний технологічний університет
м. Черкаси, Україна

ЕКОНОМІЧНІ ЕФЕКТИ СПІЛЬНОЇ АГРАРНОЇ ПОЛІТИКИ ЄС ЯК МЕХАНІЗМ ВПЛИВУ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ГАЛУЗІ

Спільна аграрна політика об'єднує всі галузі господарства, які беруть участь у виробництві, переробці та реалізації сільськогосподарської продукції. Дана політика відіграє значну роль в забезпеченні ЄС продукцією власного виробництва, адже Європейський Союз є одним з найбільших в світі виробників, споживачів, експортерів та імпортерів сільськогосподарської продукції. Сільське господарство є однією з областей політики, де уряди ЄС домовилися повністю об'єднати відповідальність - разом з необхідним державним фінансуванням. Таким чином, замість того, щоб політика і фінансова підтримка спрямовувалася по кожній окремій країні, вони є прерогативою ЄС в цілому. Згідно діючого законодавства, витрати на реалізацію цієї політики здійснюються з двох фондів: Європейського сільськогосподарського фонду гарантування (EAGF) – передбачає прями доплати для сільськогосподарських виробників та заходи з регулювання аграрних ринків, та Європейського сільськогосподарського фонду сільського розвитку (EAFRD) – фінансує витрати, пов'язані з реалізацією програм сільського розвитку.

Проте Спільна аграрна політика ЄС має як ряд переваг, так і деякі недоліки. Визначимо головні переваги САП [1]:

Забезпечення європейців продовольством власного виробництва, що дає гарантії продовольчої безпеки всіх країн спільноти (рис.1).

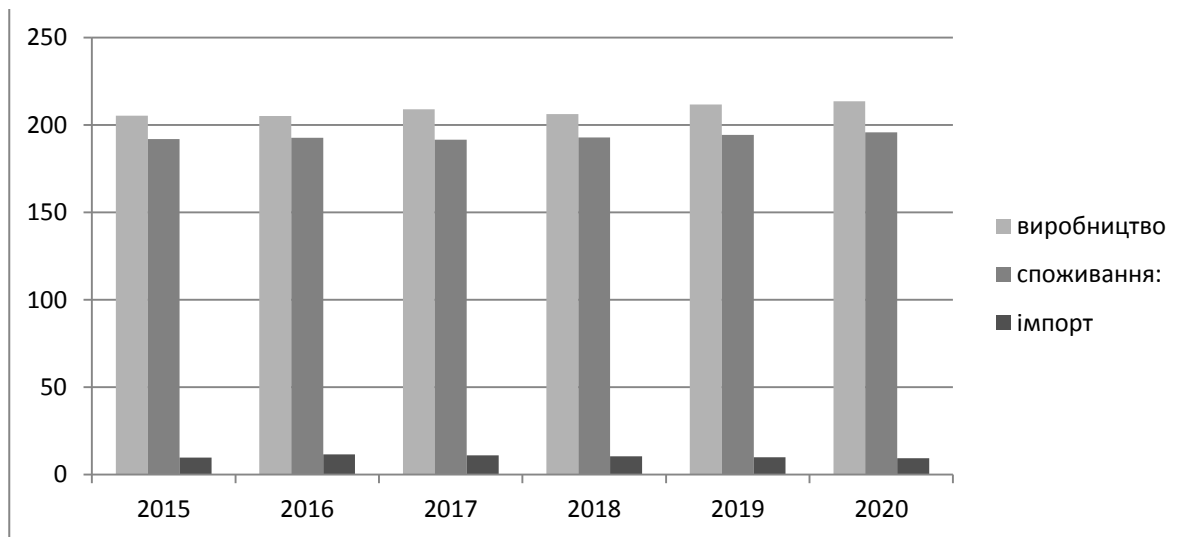


Рис.1. Забезпечення ЄС продукцією власного виробництва

Складено автором за даними [2]

Таким чином, можна стверджувати, що ЄС здатен забезпечувати споживачів продукцією вітчизняного виробництва і не має потреби імпортувати її з інших країн, які не є членами Союзу, а навпаки, має можливість певну кількість відводити на експорт. По прогнозних роках також видно, що в подальшому ЄС зможе продовжувати цю тенденцію, а у більшості видів продукції навіть покращувати свої позиції.

Захист сільських громад. Європейські сільські громади не мають достатньо високих доходів, тому їх потрібно підтримувати. Сільський розвиток - ключовий інструмент для реструктуризації аграрного сектору й стимулювання диверсифікації та інновації сільської місцевості.

Висока якість і різноманітність продовольства. Європа має найкращу якість продовольства у світі. Цьому сприяє аграрна політика. Європейці дуже цінують накопичені віками національні традиції у виготовленні особливих, притаманних тільки для певних місцевостей харчів[3].

Захист довкілля, підтримка розвитку. Зростає роль САП у захисті сільського довкілля. Фермери отримують більше, якщо зобов'язуються вживати менше хімікатів, залишати необробленими межі, доглядати ставки, дерева, живоплоти, захищати диких тварин.

Водночас існує низка аргументів проти спільної аграрної політики ЄС, які також логічні та обґрунтовані, серед них [1]:

Марнотратство. Ігноруючи правила попиту та пропозиції, САП є дуже марнотратною. Вона призводить до перевиробництва, що руйнівно впливає на країни, які розвиваються, підриваючи життя тамтешніх фермерів.

Допомагає багатим багатіти. Найбільша частка допомоги потрапляє до багатих ферм: % допомоги спрямовані до 25 % ферм, причому й до великих агроіндустріальних конгломератів. Королева Єлизавета II отримує близько півмільйона євро на рік, продовольчі гіганти типу «Nestle» - сотні мільйонів.

Порушення справедливої світової торгівлі. Це – практично найвагоміший аргумент проти САП, адже за низкою важливих товарів європейський ринок закритий для виробників продовольства з країн, що розвиваються, яке могло б бути дешевшим за умов вільного ринку. Тобто САП штучно захищає фермерів від здорової конкуренції.

Висновок: Отже, питання щодо позитивних та негативних сторін САП ЄС є суперечливою, проте вона розвивається протягом усього часу існування цього інтеграційного об'єднання, досягла помітних успіхів і зазнала багатьох трансформацій. Європа зараз знаходиться на високому рівні розвитку сільського господарства та виробництва конкурентоспроможної продукції. Тому я вважаю, що головне, не те яким був шлях розвитку САП ЄС, а те з чим вона прийшла до теперішнього часу.

Список використаних джерел

1. Arguments For and Against the Common Agricultural Policy [Electronic resource]. –Mode of access:<http://www.debatingeurope.eu/arguments-for-and-against-the-common-agricultural-policy>.
2. Medium-term prospects for EU agricultural markets and income 2014–2024 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ec.europa.eu/agriculture/markets-and-prices/medium-term-outlook/index_en.htm.
3. European agriculture is a good model for other parts of the world to follow [Електронний ресурс]. –Режим доступу <http://debates.europeanvoice.com>

Томіленко Анастасія Миколаївна

Черкаський державний технологічний університет
м.Черкаси, Україна

МІЖНАРОДНА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ АПК УКРАЇНИ

Перспективи розвитку країни у світовому господарстві зумовлені конкурентоспроможністю національної економіки суперництва. Формування конкурентних переваг породжує нові вимоги до державної політики у напрямі підвищення та створення умов забезпечення конкурентоспроможності економічних суб'єктів.

Аграрний України набув нового значення для економіки України в контексті стрімкого зростання обсягів виробництва та експорту протягом останнього десятиліття. Разом з тим військові протистояння на Донбасі призвели до різкого падіння промислового виробництва та металургійного експорту, що зумовило вжити надзвичайних заходів, а саме прискорити реструктуризацію економіки України шляхом підвищення значення аграрного сектору. Таким чином, АПК став сектором, який продовжив зростання у кризовий 2014 р. та вперше став лідером за обсягом експортних поставок.

На даний час Україна — одна з провідних аграрних держав. Наша країна займає лідируючі позиції на фоні інших країн світу, а саме - на 1-му місці у світі за експортом насіння соняшнику, а також кукурудзи, обійшовши навіть США. Займає другу позицію в експорті пшениці на глобальному ринку. За останні десять років дохідність у виробництві зернових зросла на 70%. Україна щороку здатна продукувати понад 60 млн.тон зерна. Також, наша країна входить у топ-10 за виробництвом яєць. Ми — третій за обсягами експортер продукції птахівництва у Європу і сьомий експортер у світі. Займаємо шосту позицію у світі в експорті борошна і третє місце — за виробництвом меду [1].

На сьогодні, 3,5 млн українців працюють в агросекторі. 26 із 100 найбільших компаній в Україні належать до агросектору, і 70% території країни задіяно в аграрному виробництві. Більш як 40% становить частка агропродукції в нашому експорт [1]. І навіть попри глобальні економічні кризи, Україна, впродовж останніх

десяти років в аграрному секторі продовжує постійне зростання на рівні 10–12%. Таким чином можна констатувати, що в Україні сформувався потужний агробізнес, що здатний конкурувати з провідними країнами світу.

Варто сказати, що, незважаючи на стрімке зростання галузі в останні роки, більшість технологій, що використовуються аграріями, відстають від вимог сьогодення. Віддача в секторі аграрного виробництва України в рази (а іноді в десятки разів) менша, ніж у наших конкурентів. В 2015 р. на 1 працюючого в аграрному секторі ЄС припадало 29,5 тис. дол. доданої вартості. При цьому, наприклад, у Німеччині – 43,3 тис. дол., у Франції – 95,4 тис. дол. І на цьому тлі в Україні – лише 6,3 тис. дол.! АПК, питома вага якого становить 14% ВВП нашої країни, зможе дати імпульс економіці тільки збільшивши ефективність за допомогою освоєння передових технологій. Яскравим прикладом цього служить Південна Корея – країна, яка за 30 років пройшла шлях від аграрної до індустріально розвинутої економіки і сьогодні займає перші місця на світовому ринку високотехнологічних товарів. Тобто, значну роль у забезпеченні конкурентоспроможності АПК повинна відгравати інноваційно-промислова, яка сприяла б технологічному оновленню галузі та створенню ланцюжків доданих вартостей, максимально інтегруючи національних виробників на створення кінцевого продукту.

Досліджуючи АПК України, потрібно сказати про наявність багатьох проблем, що заважають йому ефективно функціонувати, а саме:

- неповна адаптованість вітчизняної продукції до умов міжнародного
- ринку, а також певна невідповідність вимогам щодо якості та безпечності сировини та харчових продуктів;
- використання застарілого обладнання, техніки, що призводить до ризику збільшення виробничих витрат;
- недосконалість логістики зберігання, інфраструктури аграрного ринку і, як наслідок, значні втрати продукції.

Сьогодні, місце сільського господарства повинно бути у пріоритетах держави і тому проектом Закону про Державний бюджет України на 2017 рік формується вектор аграрної політики держави, який анонсований як підтримка стратегічних напрямів розвитку, з фінансуванням спецфондів у партнерстві з міжнародними організаціями, що має забезпечити необхідний рівень прозорості та ефективності використання коштів.

За основу формування обсягів аграрної держпідтримки взято проект Мінагропроду щодо виділення 1% ВВП від аграрної продукції, висвітлений у стратегічному плані реформування галузі «3+5». Ця проста арифметика передбачає три стратегічно важливі напрями: державна підтримка фермерів, розвиток села та завершення земельної реформи — і 5 пріоритетів, які витікають із них. Це розвиток ринків збуту, органічне виробництво і нішеві культури, державних підприємств, зрошення і безпека харчової продукції. «Метою є встановити нову філософію відносин між аграріями та державою, коли на підтримку агровиробника стабільно йтиме від 1% від обсягу виробництва в агросекторі. Буде краща економічна ситуація — тоді цей показник становитиме 2%, 3%, 5%». Проектом визначені три джерела підтримки аграрного сектору України: кошти бюджету за загальним та спеціальним фондами, кошти кредиту Європейського банку розвитку, державні гарантії [4].

Висновок: Таким чином, на даному етапі розвитку, аграрний сектор України розвивається швидкими темпами, що дозволяє конкурувати з провідними країнами

світу, однак існує і низка соціально-економічних проблем, що потребує вчасної реакції держави, аграрної науки і практики. Тому, якщо вітчизняний аграрний сектор адаптується до нових умов господарювання, від того і залежатимуть його подальші перспективи зайняти гідне місце серед провідних виробників агропродовольчої продукції в світі.

Список використаних джерел

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс] : офіційний сайт. — Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua>.
2. Саблук П. Т. Аграрна реформа в Україні (здобутки, проблеми і шляхи їх вирішення) / П. Т. Саблук, В. Я. Месель-Веселяк, М. М. Федоров // Економіка АПК. — 2013. - №12. — С. 3-13.
3. Індустріалізація АПК [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://news.finance.ua/ua/news/-/395450/industrializatsiya-apk>
4. Держбюджет-2017 для аграріїв [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.agro-business.com.ua/finansuvannia-apk/6442-scho-gotuie-derzhbiudzheth-2017-dlia-agrariiv.html>

ЗМІСТ

ТЕОРІЯ ТА МЕТОДОЛОГІЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

Чемпас Ян	Детермінанти конкурентоспособности городов	3
Загоруйко І. О.	Теоретичні аспекти моделювання фінансових потоків в стані загальної економічної рівноваги	6
Марушак Д. Ю.	Оцінювання ефективності економічної інтеграції	9
Крот Ю. М.	Роль і значення судово-бухгалтерської експертизи в суді	11
Бразілій Н.М., Хавроненко О.М.	Особливості формування фінансових результатів на підприємстві	14
Жовтанецька Я. В.	Методичний інструментарій оцінювання ознак кризового стану у діяльності банків України	16
Вовкотруб Н. О.	Україна в рейтингу глобальної конкурентоспроможності	19
Захарченко І. О.	Аналіз ринку освітніх послуг в Україні	21
Кришня Т. О.	Сінгапурське диво: уроки для України	22
Моторна Т. О.	Ведення бізнесу як показник позитивного іміджу країни	25

ТЕХНОЛОГІЧНІ, ІННОВАЦІЙНІ ТА ІНВЕСТИЦІЙНІ АСПЕКТИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

Бережна Л.В., Снитюк О.І.	Прогнозування переліку країн світу – основних торговельних партнерів України на 2017 рік за індексом РЕОК	27
Бразілій Н. М., Іванченко І. В.	Автоматизація обліку виробничих запасів	29
Vdovychenko Yu.	Knowledge economy in the modern information society	31
Квіта Г. М., Шіковець К. О.	Застосування методів аналізу неструктурованих даних для забезпечення конкурентоспроможності підприємств	33
Лещенко М. М.	Особливості географії іноземних інвестицій сучасних ТНК	36
Лобода Н. О.	Апгрейд облікової парадигми як конкурентна перевага в інвестиційних процесах	38
Пасенко В. М.	Розвиток трудових відносин в умовах інформаційної економіки	40
Галясовська О. В.	Деякі аспекти питань енергозбереження як складової економічної безпеки держави	42
Марчук Ю. В.	Роль інноваційної компоненти економіки у підвищенні конкурентоспроможності держави	44
Гніденко Л. Г.	Особливості інвестиційної політики ТНК в Україні	46
Семенова А. Е.	Відображення інформації про розрахунки з постачальниками та підрядниками у фінансовій звітності підприємства	49
Заєць А. О.	Стратегія інвестиційної діяльності ТНК в сучасних умовах	51
Семененко А. О.	Біткоїн та криптовалюта як перспективний напрям для України	54
Старостіна І. В.	Інноваційна діяльність як фактор забезпечення конкурентоспроможності ТНК	57

СТРАТЕГІЇ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ КРАЇНИ, РЕГІОНУ, ПІДПРИЄМСТВА

Zaloznova Yu. S., Trushkina N. V.	Improving the organization of marketing activity as a factor to ensuring the competitiveness of coal mining enterprises of Ukraine	60
Балджи М.Д., Чебан Р.В.	Підвищення конкурентоспроможності регіону за рахунок власних ресурсів	62
Дидманидзе І. Ш., Донадзе М. В.	Основные принципы построения интегрированной информационной системы управления ВУЗов	65
Дидманидзе І. Ш., Кахиани Гр. А.	Стандарты Болонского процесса как функциональные требования к принципам работы информационных систем в сфере высшего образования	68
Бразілій Н. М., Ключник І. І.	Особливості оцінки дебіторської заборгованості на дату балансу	71
Відякіна М. М.	Чинники економічного зростання країн Близького Сходу і Північної Африки на сучасному етапі	74
Бразілій Н. М., Корчак А. В.	Особливості відображення доходів у звітності підприємства	76
Вербицька Г. Л.	Міжнародна конкурентоспроможність України та шляхи її підвищення	78
Бразілій Н. М., Кодь В. Р.	Відображення основних засобів в фінансовій звітності	81
Крот Ю. М., Добко О. В.	Методика аудиту розрахунків з постачальниками та підрядниками	83
Ляшко І. І.	Необхідність та проблема аналізу конкурентного положення підприємства на ринку	85
Крот Ю. М., Солдатенко Н. В.	Роль обліку фінансових результатів у підвищенні конкурентоспроможності підприємств	87

Одінцов О. М.	Організація сільськогосподарської кооперації у формі агропромислового кооперативного кластеру	90
Паламарчук Н. О.	Маркетингова стратегія як засіб підвищення конкурентоспроможності ТНК	92
Shevchenko A.	Strategic position and action evaluation analysis. competitive approach	94
Галлямова М. А.	Стратегії конкурентоспроможності Wal-Mart Stores	96
Дядченко Н. О.	Енергоефективність в сучасному світі	98
Прокопенко В. А.	Національна модель економічного розвитку Китаю	100

ГЛОБАЛЬНЕ ПАРТНЕРСТВО ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

Петкова Л. О.	Міжнародне співробітництво в умовах кризи глобалізації	103
Noncharenko I. H.	Clusters as a progressive instrument of competitiveness in the globalized world	105
Робиташвили Н.	Статистика уривня жизни населения Грузии	107
Паламарчук Д. М.	Ефекти інтеграції в глобальні мережі створення вартості для країн, що розвиваються	113
Куцаб П. А.	Фінансовий інструментарій розвитку транскордонного співробітництва в умовах євроконвергенції	115
Гунько В. В.	Україна в рейтингу індексу сприйняття корупції	117
Джиквас А. О.	Міжнародний індекс щастя: позиції України	120
Іванець В. В.	Міжнародна торгівля доданою вартістю	122
Можарівський О. В.	Вплив міжнародних договорів на міжнародну торгівлю	123
Тимошенко А. С.	Економічні ефекти спільної аграрної політики ЄС як механізм впливу на конкурентоспроможність галузі	125
Томіленко А. М.	Міжнародна конкурентоспроможність АПК України	127