

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДНІПРОПЕТРОВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ ОЛЕСЯ ГОНЧАРА
ФАКУЛЬТЕТ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІКИ
Кафедра менеджменту та туризму
Рада молодих вчених факультету міжнародної економіки
Дніпропетровський регіональний центр інноваційного розвитку Держінвестицій України
Вища школа Мітвайда Університет прикладних наук (м. Мітвайда, Німеччина)

СТРАТЕГІЯ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ КРАЇН В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

ЗБІРНИК НАУКОВИХ ПРАЦЬ

V Міжнародної науково-практичної конференції
молодих учених та студентів

(14 лютого 2014 р.)

Дніпропетровськ
Видавець Біла К. О.
2014

ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ КОМІТЕТ

Голова організаційного комітету:

Поляков М. В. – ректор ДНУ ім. О. Гончара, д. ф.-м. н., професор.

Члени організаційного комітету:

Сливенко В. А. – в. о. декана ФМЕ ДНУ ім. О. Гончара, к. і. н., доцент;

Мешко Н. П. – в. о. зав. кафедрою менеджменту та туризму ФМЕ ДНУ ім. О. Гончара, д. е. н., професор;

Джусов О. А. – к. е. н., доцент кафедри менеджменту та туризму ДНУ ім. Олеся Гончара;

Гудим К. М. – к. е. н., доцент кафедри менеджменту та туризму, заступник декана з наукової роботи ФМЕ ДНУ ім. Олеся Гончара;

Джур О. Є. – к. т. н., доцент кафедри менеджменту та туризму ФМЕ ДНУ ім. Олеся Гончара;

Нямешук Г. В. – к. е. н., доцент кафедри менеджменту та туризму ФМЕ ДНУ ім. Олеся Гончара;

Приварникова І. Ю. – к. е. н., доцент кафедри менеджменту та туризму ФМЕ ДНУ ім. Олеся Гончара;

Чабаненко Ж. М. – к. е. н., доцент кафедри менеджменту та туризму ФМЕ ДНУ ім. Олеся Гончара;

Крупський О. П. – к. психол. н., доцент кафедри менеджменту та туризму ФМЕ ДНУ ім. Олеся Гончара;

Редько В. Є. – к. е. н., доцент кафедри менеджменту та туризму ФМЕ ДНУ ім. Олеся Гончара;

Ступко А. В. – к. е. н., доцент кафедри менеджменту та туризму ФМЕ ДНУ ім. Олеся Гончара;

Кобченко А. А. – асистент кафедри менеджменту та туризму.

С 83 Стратегія економічного розвитку країн в умовах глобалізації : зб. наукових праць V Міжнар. наук.-практ. конф. молодих учених та студентів, 14 лютого 2014 р. – Дніпропетровськ : Біла К. О., 2014. – 144 с.

ISBN 978-617-645-160-0

У збірнику надруковано наукові праці V Міжнародної науково-практичної конференції молодих учених та студентів, яка відбулася 14 лютого 2014 року в Палаці культури студентів ім. Ю. Гагаріна Дніпропетровського національного університету ім. О. Гончара.

Для студентів, аспірантів, викладачів ВНЗів та наукових закладів.

УДК 336
ББК 65.01

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ КРАЇН СВІТУ ТА РЕГІОНІВ

Prof., Dr. rer. pol. Graf H.-W., Dr. of Econ., prof. Meshko N. P., Pavlovych A. V.

Hochschule Mittweida, University of Applied Sciences

Der Oles Honchar Dnipropetrowsker Nationale Universität

ARMUTSMESSUNG IN DER EU UND IN DEUTSCHLAND

(1) Methodische Probleme mit der Messung der «Armut»

Das Thema «Armut» und «Armutsmessung» und deren sozialpolitische Bekämpfung hat in der europäischen Werte- und Sozialgemeinschaft einen hohen Stellenwert. Wichtig ist deshalb die Frage: «Wie kann man den schillernden Begriff «Armut» in der EU-28 statistisch vergleichbar erfassen, wie kann man «Armut» messen?» Diese Fragestellung bildet die zentrale Grundlage für eine erfolgreiche sozialpolitische Armutsbekämpfung. Da Armut nicht eindimensional definiert werden kann, wurden zur Messung und zum länderübergreifenden Vergleich der Niveaus der Armut in der EU und Deutschland bis zum Programm «EUROPA 2020. Eine Strategie für intelligentes, nachhaltiges und integratives Wachstum» (2010) bereits drei sich erweiternde Konzepte entwickelt: (1) das Konzept der relativen Einkommensarmut; (2) das Konzept der erheblichen materiellen Entbehrung; (3) das Konzept Erwerbslosenhaushalte (Klocke, 2000, S. 313; Deckl, S. 903). Mit dem genannten Programm kam ein viertes Konzept hinzu, das die zuvor entwickelten Konzepte mit ihren Sozialindikatoren zu einem Gesamtkonzept bündelt, dies ist das Konzept der Armut und sozialen Ausgrenzung.

(2) Das Konzept der relativen Einkommensarmut und der Sozialindikator «Anteil der armutsgefährdeten Bevölkerung»

Entscheidend ist dabei der Unterschied zwischen armutsgefährdete und nicht gefährdete Bevölkerung. Im Einklang mit EU-SILC (EU statistics on income and living conditions) gilt ein Mensch als armutsgefährdet, wenn der Median des Nettoäquivalenzeinkommens weniger als 60 % beträgt. Das Median-Einkommen in Deutschland im Jahr 2011 betrug 1633 Euro pro Monat. Nach dem Konzept der relativen Einkommensarmut lag der 60 % – Schwellenwert für die Armutsgefährdung bei 980 Euro pro Monat (Deckl, 2013, S. 895, 896). Das bedeutet, dass eine alleinstehende Person die weniger als diese Summe pro Monat verdient als armutsgefährdet eingestuft werden muss.

Um die Armutsgefährdungsquote zu definieren, brauchen wir einen Durchschnittswert für die EU-Mitgliedstaaten. Nach diesem Prinzip, kann man berechnen, dass die Armutsgefährdungsquote im Jahr 2011 in der EU bei 17,0 % lag. Für Deutschland lagen die Vergleichswerte bei 16,1 % (2011) (Deckl, 2013, S. 896, Tab. 4). Für auf mein Heimatland, die Ukraine, lag im Jahr 2011 die Armutsgefährdungsquote bei 24,3 % (Q.: Institut für Demographie und soziale Forschungen der Ukraine und Staatliche Dienst für Statistik).

(3) Das Konzept der Unterversorgung und der Sozialindikator «Anteil der Bevölkerung, der unter erheblicher materieller Entbehrung leidet»

Während das Einkommenskonzept davon ausgeht, dass ein ausreichendes Haushaltseinkommen eine würdige Lebensweise gewährleisten kann, versucht das Unterversorgungskonzept den Ausschluss aus bestimmten Lebensbereichen zu messen. Entsprechend dieses Konzepts wird die Armut durch eine kumulative Unterversorgung in verschiedenen Lebensbereichen ermittelt. Diese Methode ist, so zu sagen, vergleichbar zur Konzeption der Einkommensarmut, aber es gibt auch einen bestimmten Unterschied. Das besteht darin, dass man verschiedene Lebenslagen nimmt (wie z. B. Einkommen, Arbeit, Bildung, Wohnen) und verschiedene Quoten dazu rechnet. Als generell arm im Sinne des Unterversorgungskonzeptes gilt, wer in mindestens zwei dieser vier Bereiche eine Mangelversorgung erfährt (Klocke, 2000, S. 317).

Deprivation beschreibt allgemein einen Zustand der Entbehrung bzw. des Verlustes. Das Besondere an diesem Ansatz zur Armutsdefinition ist der subjektive Blickwinkel. Um mit Hilfe dieses Konzepts das Armutsniveau bewerten zu können, verwendet die Europäische Union 9 Deprivationskriterien. Man kann diese Kriterien in der folgenden Tab. 1 entnehmen.

Tabelle 1 «Erhebliche materielle Erhebung»

№	Kriterium
1	Finanzielles Problem, die Miete oder Rechnungen für Versorgungsleistungen rechtzeitig zu bezahlen
2	Finanzielles Problem, die Wohnung angemessen heizen zu können
3	Finanzielles Problem, unerwartete Ausgaben in einer bestimmten Höhe aus einigen finanziellen Mitteln bestreiten zu können
4	Finanzielles Problem, jeden zweiten Tag Fleisch, Fisch oder eine gleichwertige vegetarische Mahlzeit einnehmen zu können
5	Finanzielles Problem, jährlich eine Woche Urlaub woanders als zu Hause zu verbringen
6	Fehlen eines Personenkraftwagens im Haushalt aus finanziellen Gründen
7	Fehlen einer Waschmaschine im Haushalt aus finanziellen Gründen
8	Fehlen eines Farbfernsehgeräts im Haushalt aus finanziellen Gründen
9	Fehlen eines Telefons im Haushalt aus finanziellen Gründen

Quelle: Deckl, 2013, S. 900, Übersicht 2.

Für jedes Kriterium muss ein ausgewählter Haushalt «ja» oder «nein» entscheiden. Entsprechend den Daten für Jahr 2012, leiden in Deutschland 4,9 % der Bevölkerung unter erhebliche materielle Entbehrung, in der EU-28 liegt der Vergleichswert mit 9,9 % um ganze 5 % höher (Deckl, 2013, S. 901, Tab. 9).

(4) Das Konzept der Erwerbslosenhaushalte und der Sozialindikator «Anteil der Bevölkerung in Erwerbslosenhaushalten»

«Ein Haushalt mit sehr geringer Erwerbsbeteiligung liegt nach der EU-Definition für EU-SILK dann vor, wenn die tatsächliche Erwerbsbeteiligung (in Monaten) der im Haushalt lebenden, erwerbsfähigen Haushaltsmitglieder im Alter von 18 bis 59 Jahren im Einkommensjahr insgesamt weniger als 20 % ihrer potenziellen Erwerbsbeteiligung betragen hat» (Deckl, S. 902).

Vergleich man die Kennziffern von Deutschland und die EU-28, so können wir festlegen, dass die Quotenwerte in Deutschland 2011 für «arme» und «materiell deprivierte Menschen» mit 19,6 % gleich waren. In der EU-28 lagen die Werte mit 24,8 % rd. 5 % über dem deutschen Wert (Deckl, 2013, S. 903).

(5) Das Konzept der Armut oder der sozialen Ausgrenzung und der Sozialindikator «Anteil der von Armut oder soziale Ausgrenzung betroffenen Bevölkerung»

Aus der Zusammenfassung der drei erstgenannten und den daraus resultierenden sieben möglichen Gefährdungslagen ergab sich für Deutschland auf der Grundlage der Einkommenswerte für das Jahr 2011 eine Quote von 19,6 % der Bevölkerung (Deckl, 2013, Übers. 3, S. 903). Das bedeutet, dass fast jeder fünfte Bundesbürger von Armut oder soziale Ausgrenzung betroffen war. In der Eurozone stieg der Vergleichswert kontinuierlich von 21,6 % (2008) auf 23,2 % (2012). Für die Europäische Gemeinschaft bedeutet dies, dass fast jeder vierte ihrer Bürger auf der Grundlage der Einkommens- und Sozialwerte von 2011 von Armut oder soziale Ausgrenzung betroffen war.

(6) Fazit

Hauptziel dieses Artikels war es, die vier Konzepte der Armutsmessung in der EU-28 wie in Deutschland kurz vorzustellen. Deutlich wurde dabei, dass die vier Konzepte im Verlauf eines längeren Zeitraums historisch entwickelt wurden. Dabei kam es auf zwei wesentliche Punkte an: Einerseits muss die «Soziale Wirklichkeit in der EU statisch adäquat erfasst und vergleichbar dargestellt werden. Andererseits muss eine rationale Grundlage für eine politische Auseinandersetzung über die Ursachen,

die Betroffenheit und die gezielte sozialpolitische Bekämpfung der «Armut» in der EU gelegt werden. Da «Armut» kein statisches Phänomen ist, kann davon ausgegangen werden, dass in den kommenden Jahren das Konzept der Armutserfassung erneut an die «Soziale Wirklichkeit» angepasst, also modifiziert werden muss.

Literaturverzeichnis:

1. Deckl S. (2013): «Armut und soziale Ausgrenzung in Deutschland und der Europäischen Union», in: *Wirtschaft und Statistik*, H. 12. – S. 893–905.
2. Andreas Klocke: «Methoden der Armutsmessung», in: *Zeitschrift für Soziologie*, H. 4. – S. 313–320.
3. Bericht von Ministerium der Ökologie und der Naturschätze der Ukraine. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.menr.gov.ua/docs/activity-ecopolit/Nacdorovid2012.doc>

Maryna Lapta, candidate of economic sciences Nyameshchuk Anna

Oles Honchar Dnipropetrovsk National University, Ukraine

PRIORITIES OF UKRAINIAN LANGUAGE SCHOOLS ACTIVITY DEVELOPMENT BASED ON MARKETING INNOVATIONS

System growth of services is a worldwide trend: according to the Central Intelligence Agency (CIA), the share of services in GDP in the United States in 2012 amounted to 79.7 %, in the UK – 78.5 %, in the EU – 72.8 %, in Canada – 69.8 %, in Australia – 68.9 %, in the Russian Federation – 58.4 %. In Ukraine the figure was 59.1 % in 2012 [3]. Particularly rapidly developing in Ukraine is education market: in 2013 the volume of educational services totaled 301.8 billion, which is 33 % higher than in 2010 (203.2 billion). The number of people employed in education sector increased from 1609.7 thousand in 2000 to 1672.9 thousand in 2012. Also a number of graduates from Higher Education Institutions of III-IV accreditation level is growing: from 240.3 thousand people in 2005 to 520.7 thousand, in 2013 [4].

The very rapidly developing segment of the education service market in Ukraine is language schools. The analysis of scientific literature suggests that the functioning of the subjects in this segment of the market is almost unexplored. But, according to the authors, the rapid dynamics of language schools make the relevance of the study. Every year new institutions come into the market, differentiated both by product offered and the algorithm of its granting. Thus, according to official city Internet portal in Dnipropetrovsk today there are about 80 language schools, which teach Ukrainian, Russian, English, German, French, Spanish, Chinese, Japanese, Polish, Italian and other languages [5]. The most well-known schools that have their own history in Ukraine, include: intensive courses of foreign languages at DNU named by O. Gonchar, language training center at NMU, Valery Solovov' school of English, international language school «Globus», international language school «Alliance Française»,

tutoring center «Logos», a network of English language schools «Green Forest». Most language schools because of their small size consider marketing activities too expensive and creation of marketing department in organization structure – inappropriate, thus marketing functions are executed by the school director or his deputy. But as competition in the market is increasing, effective marketing activities for language schools become extremely urgent.

As one of the founders of marketing, Philip Kotler, says «competitiveness of the enterprise in a services sector is defined by level of competitiveness of these services, whose improvement, marketing of an organization is widely used for – activities aimed at creating, maintaining or changing attitudes and / or behavior of target audiences towards a particular organization» [1, p. 584].

In the field of educational services basic tools of marketing are distribution channels and advertising media (tab. 1).

Table 1. Characteristics of the main tools of marketing used by language schools of Ukraine

Marketing tool	Tool characteristics
Distribution channel	
Geographical accessibility	Most schools are situated in the city center, some of them have their departments in certain areas of the city
Media	City website and other glossaries, topic section in print media
Social networks	Official pages in social networks «Vkontakte», «Facebook», «Twitter», «Instagram», which are convenient for publishing news and feedback
Web-site	Website is an integral part of the image of the organization that serves as a quick and comprehensive information for customers
«Word of mouth»	Positive feedback from unbiased people about the quality of education increases the level of potential customers' trust for school
Advertising media	
Outdoor advertisement	Creative billboards and light boxes, posters
Printed advertisement	Distribution of flyers and ads in public places, public transport, especially before the start of a semester
Media advertisement	Ads, articles, reviews
Online advertisement	Ads, banners
Bonuses and benefits	First (trial) class is free of charge, discounts for students and loyal customers, free advice on missed classes
Promotions	Organisation of cultural events in public venues (theaters, cinemas, museums, exhibition centers, galleries, cafes etc.)

Source: compiled by the authors' own research.

Basic principles of creating a marketing strategy in education sector include customer orientation, systematic approach and self-organization. In accordance with the principles of self-organization, each consumer chooses a product that meets his specific needs and requirements depending on the services provided and the expected outcome (rapid training, business language, etc.) [2, p. 238]. It should be noted that the list of services provided by language schools of Ukraine is not only differentiated

by a set of languages, both foreign and Ukrainian and Russian as a foreign language, by language levels, teachers, class schedules, but also provides additional services (preparation for the ZNO, translation services, carrying out international tests to determine the level of language, help with immigration and entering universities abroad). This differentiation is due to sector's focus on social services (everyone is eligible to receive services), versatility of consumer demands, strengthening of non-price competition factors, value of cultural factors and features of customers' life rhythm.

In order to meet the needs and tastes of customers, schools diversify their services at the main features listed in the tab. 2.

Table 2. Differentiation of schools on the list of services

Service features	Characteristics
Type of classes	Individual, group (small groups of 2–4 people, groups of 4–15 people), classes on Skype
Language level	Beginner, elementary, pre-intermediate, intermediate, upper intermediate, advanced, proficient
Target audience	Preschool children, students, adults, corporate courses, special (professional) courses / business language
Duration of studying	2-week intensive courses, 12- and 18-week semesters, summer courses
Duration of classes (per week)	From 1.5 to 6–8 hours
Tuition per month	140–580 hryvnias (group classes), up to 800 hryvnias (private classes)

Source: compiled by the authors' own research.

The feature of the marketing activities of language schools is using tools that support and complement learning process, creating, in a way, appropriate lifestyle. Therefore, progressive language schools implement technologies of «total immersion» in the ambiance of language culture: decoration / interior design elements of the national country whose language is taught in school, listening to music, watching and discussion of films, thematic lectures about the culture of a country, joint trips abroad in order to practice the language in its medium, holding open classes. Most of these events are free for students which promotes services of a particular school. A popular trend is the involvement in the learning process of foreign teachers who are native speakers.

Marketing innovations in language schools are based on technical innovation, providing an atmosphere of comfort and quality of the learning process. Progressive schools use audio and video equipment, computers, media screens, online access to the Internet, the latest textbooks developed by genuine reputable schools / universities (particularly for English textbooks it is Cambridge, for French ones – Maison des Langues, etc.). Some schools organize their own hybrid libraries – a collection of

fiction books, printed media and films, access to which is free for the students. Also one of competitive advantages of language schools is developing their own learning technologies (e.g., color schemes) and publishing their own textbooks.

Summarizing the above facts, we can say that the education market segment language school is growing very rapidly, aggravating the competition. Language schools in Ukraine actively use a set of marketing, organizational and technical innovation for improvement of their competitiveness, with a special emphasis on technologies including «total immersion» in the language environment.

The list of references:

1. Котлер Ф. «Основы маркетинга»: Краткий курс / Ф. Котлер. – М.: Вильямс, 2007. – 656 с.
2. Маркетинг в отраслях и сферах деятельности: учеб. пособ. / под. ред. д-ра экон. наук, проф. Н. А. Нагатебянца. – М.: Вузовский учебник, 2007. – 272 с.
3. The world factbook [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/>
4. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
5. Дніпропетровський міський сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.gorod.dp.ua>

Апалькова В. В.

*Інститут міжнародних відносин Київського національного університету
імені Тараса Шевченка, Україна*

ОЦІНКА ЗМІНИ ГРОШОВИХ АГРЕГАТОРІВ ПІД ВПЛИВОМ МІЖНАРОДНИХ СИСТЕМ ЕЛЕКТРОННИХ ГРОШЕЙ НА ОСНОВІ КРИТЕРІАЛЬНОГО ПІДХОДУ

Однією із передумов інноваційних зрушень у світових фінансах слід вважати інтенсивний розвиток ринку електронної комерції, яка базується на використанні електронних грошей і здійснюється через міжнародні електронні платіжні системи. Здатність електронних грошей (e-money) заміщати традиційні грошові еквіваленти в якості домінуючого засобу роздрібних платежів та широке поширення електронних грошей може привести до порушення рівноваги попиту і пропозиції на грошовому ринку, вплинути на діяльність центральних банків у сфері грошової політики, банківського нагляду, контролю за платіжною системою та іншими складовими фінансової системи.

Міжнародні системи електронних грошей є більш інноваційними та складними в технологічному контексті, зокрема, за допомогою записів на чіпі картки (на базі смарт-карт) чи за допомогою програмних продуктів (на базі мереж) зберігається певна вартість та платіжні доручення власників щодо операцій з нею. Версії смарт-карток (або «електронний гаманець») відрізняються від простих дебетових карт

тим, що останні зазвичай використовується тільки для однієї мети і працюють за допомогою он-лайн дозволу на здійснення операції, натомість перші є більш складними пристроями і зберігають більш суттєвий обсяг інформації, а також можуть поповнюватися та працювати в так званому «офф-лайн режимі».

Застосування електронних платіжних систем і розвиток платіжних механізмів та інструментів здійснення платіжних операцій прямо чи опосередковано впливає на стан грошових систем країн-учасників міжнародних фінансових ринків. Міжнародні системи електронних грошей, що зберігають свій зв'язок з банківською системою, мають нейтральний вплив. Системи, які здійснюють транзакції, що виходять з під контроль центрального банку, здатні призвести до ослаблення контролю фінансового ринку останнім; безконтрольної емісії; росту інфляції та зниженню ефективності прийняття рішень в рамках грошово-кредитної політики.

Зростання пропозиції електронних грошей з метою заміщення готівки може поступово привести до істотного скорочення банкнотів і монет центрального банку в зверненні. Оскільки готівка є компонентом усіх грошових агрегатів, зміни в попиті на них вплинуть на усі грошові агрегати [1].

Найбільшого впливу зазнає грошовий агрегат M1, який у більшості країн складається з банкнотів і монет центрального банку в обігу, дорожніх чеків на руках у населення та транзакційних депозитів (депозитів до запитання). На інші грошові агрегати і також виявлятиметься вплив, але, оскільки банкноти і монети центрального банку мають меншу вагу в цих агрегатах, воно не буде таким істотним.

Слід зазначити, що ефект від заміщення готівкових коштів електронними грошима залежить значною мірою від інституціональної стратегії, якою керуються органи грошово-кредитного регулювання. Заміщення готівки електронними грошима здатне збільшити банківські резерви і призвести до зростання грошової маси [2]. Реакція інститутів грошово-кредитного регулювання на можливе збільшення залежить від вибраної ними проміжної мети грошово-кредитної політики, оскільки на практиці вони мають широкий інструментарій по компенсації будь-яких значних змін в об'ємі грошової маси.

Керуючись в грошово-кредитній політиці стратегічною доцільністю по таргетуванню грошової пропозиції, центральні банки впровадили заходи, що дозволяють контролювати розширення грошової пропозиції (M1). Це знайшло своє відображення в змінах системи регулювання електронних грошей, особливо, це втілюється у закріпленні вимог до емітентів цих грошових коштів.

Міжнародний досвід свідчить, що в процесі формування державної політики регулювання ринку електронних грошей виникає дві основні проблеми. З одного боку, практика використання електронних грошей свідчить про те, що системи

розрахунків, які включають останні досягнення науково-технічного прогресу, стають дедалі складнішими, відтак деталізовані правила та інструкції виявляються обтяжливими і неефективними, а іноді виявляються стримуючим фактором подальшого розвитку [3]. З іншого боку, не чіткі положення у законодавстві, що регулює обіг електронних грошей, створює передумови для використання міжнародних систем електронних грошей з метою шахрайства, кримінального використання коштів. Як наслідок, є вірогідність посилення ризику неплатоспроможності або банкрутства емітентів, що може вплинути на недовіру користувачів до електронних грошей взагалі.

В межах проведеного дослідження визначено, що розвиток електронних грошей певною мірою впливає на зміни грошових агрегатів грошової системи країни і залежить від дії окремих чинників: по-перше, готовності грошової системи збільшувати свої депозити; по-друге, системи впроваджених регуляторів щодо величини залишків електронних грошей і трансакційних депозитів; по-третє, визначення сукупності компонентів грошового агрегату М1. Для отримання обґрунтованих висновків щодо ступеня впливу зазначених факторів необхідно провести подальші дослідження з використанням кількісний методів оцінки.

Список використаних джерел:

1. Іконникова М. В. Електронні гроші в аспекті економічної глобалізації. Ринок електронних грошей України: перспективи, проблеми та шляхи вирішення / М. В. Іконникова // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право: науковий журнал; Мін. фінансів України; Укр. держ. ун. фінансів та міжнародної торгівлі. – К., 2012. – № 4 (63). – С. 123–130.
2. Світовий досвід і перспективи розвитку електронних грошей в Україні: Науково-аналітичні матеріали / [П. М. Сенищ, В. М. Кравець, В. І. Міщенко, О. О. Махаєва, В. В. Крилова, Н. В. Грищук]. – К.: Національний банк України. Центр наукових досліджень, 2008. – Вип. 10. – 145 с.
3. Электронные деньги. Интернет платежи / [В. Г. Мартынов, А. Ф. Андреев, В. А. Кузнецов, А. В. Шамраев, Л. С. Парамонов, М. В. Мамута, А. В. Петухов]. – М.: Маркет ДС, ЦИПСИР. – 2010. – 176 с.

Вязовская В. В.

*Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург,
Российская Федерация*

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ НА МИРОВОМ РЫНКЕ ТУРИСТСКИХ УСЛУГ

Организация мирового рынка туристских услуг происходила поэтапно и параллельно с формированием материальной базы туристских путешествий, а также со становлением предпринимательства в сфере туризма. По мнению многочисленных исследователей, туризм как явление появился еще в Античном

мире, однако организационные основы туристской деятельности были заложены только в середине XIX в. Формирование полноценного международного рынка, как системы взаимного и возмездного обмена туристскими услугами, началось позднее – в период после окончания Второй мировой войны – когда туристические путешествия стали доступны широким слоям населения, что предопределило массовый характер спроса на них и обусловило дальнейшее развитие мировой туристской индустрии. Современный рынок туристских услуг характеризуется новыми тенденциями и трендами.

В 1950–1990-е гг. международный туризм стал одной из самых ярких экономических реалий: в течение пятидесяти лет, прошедших после окончания Второй мировой войны, количество иностранных туристов в мире увеличилось более, чем в 17 раз (рис. 1). Положительная динамика оказалась нарушена в 2009 г., когда снижение доходов, вызванное последствиями мирового финансово-экономического кризиса, сократило и число туристических поездок до 880 млн (или 4 % по сравнению с 2008 г.). При этом темпы увеличения поступлений от международного туризма заметно превосходят темпы притока туристов (рис. 1). Если в 1950-х гг. каждый миллион туристов приносил мировой экономике менее одного миллиона долларов, то в 2010-х гг. на каждый миллион посетителей приходится практически один миллиард долларов дохода.

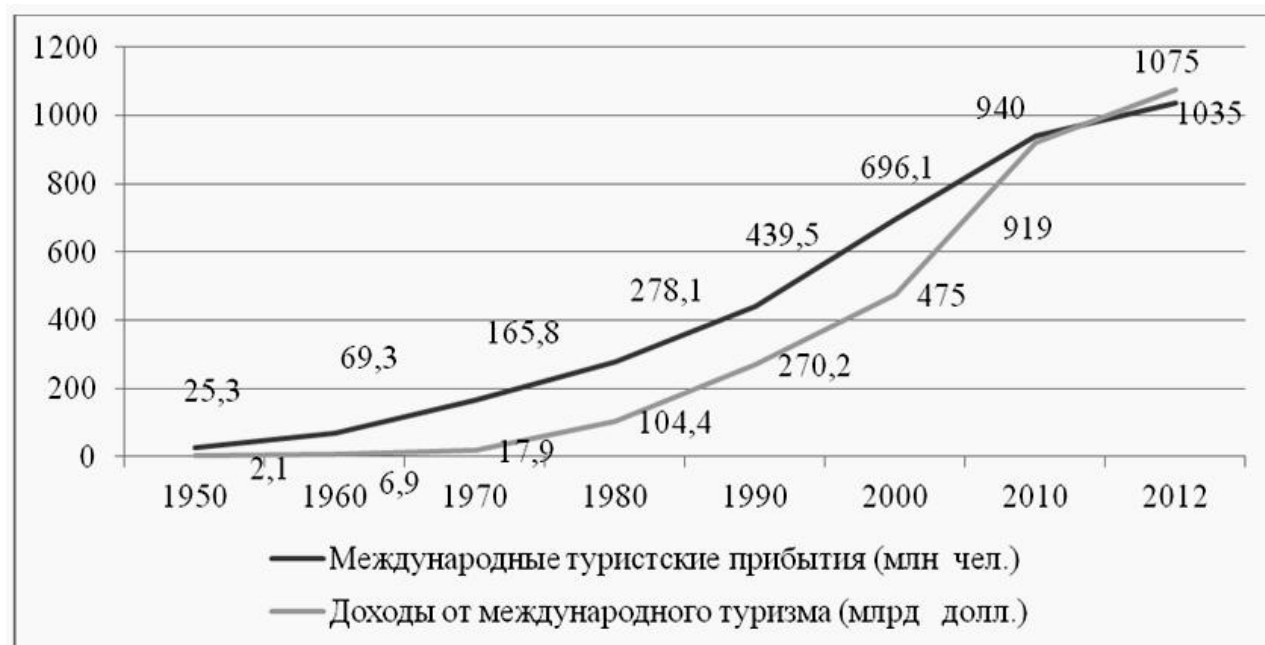


Рис. 1. Показатели развития мирового рынка туристских услуг в 1950–2012 гг.

При этом среднегодовые темпы прироста экспорта туристских услуг сопоставимы с аналогичными показателями экспорта товаров в десятилетних периодах. При рассмотрении среднегодовых темпов прироста в целом за период

1950–2012 гг. экспорт туристских услуг рос на 1 процентный пункт быстрее, чем экспорт товаров (10,6 % против 9,6 %). Отмеченная тенденция подтверждает востребованность торговли туристскими услугами, указывая на непрерывно растущий потребительский спрос и перспективность выхода на иностранные туристские рынки.

Несмотря на положительную динамику изменений туристских прибытий в целом, среднегодовые темпы прироста в последние десятилетия демонстрируют замедление и постепенное снижение по сравнению с послевоенным периодом.

Ослабление интенсивности туристских прибытий может быть увязано с различными причинами как финансово-экономического, так и социально-демографического характера. Ключевым аспектом замедления роста туристской отрасли является явное насыщение рынка существующими предложениями, а также достижение естественных границ с точки зрения географии, поскольку все доступные массовому туристу регионы мира на сегодняшний день уже освоены.

Однако тенденция с распределением и увеличением туристских потоков различается по туристским макрорегионам мира. Так, Европейский макрорегион – признанный лидер по занимаемой доле на мировом туристском рынке (51 % в 2012 г.) – за период 1950–2012 гг. увеличил число туристских прибытий в 32 раза, Американский макрорегион – в 22 раза. При этом Африканский и Ближневосточный макрорегионы нарастили количество туристских прибытий в 260 раз, а Азиатско-Тихоокеанский регион – в 468 раз, заняв второе место по рыночной доле после Европейского макрорегиона, сместив с этой позиции Американский макрорегион.

Рыночная доля стран с развивающейся экономикой менялась значительно, начиная с 1990-х гг., превышая темпы роста дестинаций с развитой экономикой, практически поделив пополам общее количество международных туристских прибытий.

Страны развивающегося мира, особенно представители Азиатско-Тихоокеанского региона, демонстрируют значительные успехи в развитии туристской индустрии в последние годы. Если в середине 1970-х гг. только 1 из 13 иностранных туристов осуществлял путешествие из промышленно развитых стран в развивающиеся, то в середине 2000-х гг. путешествия в данном направлении совершают уже 1 из 5 туристов. Увеличение доли развивающихся стран на мировом рынке туруслуг произошло за счет повышения их конкурентоспособности. Привлекательность таких дестинаций, как Вьетнам, Камбоджа, Китай, Малайзия, Таиланд, Турция на мировом рынке туруслуг выросла за короткий период – 1990–2000-е гг. Примечательным является пример Китая, который с 1990 г. увеличил свою долю на мировом рынке туристских услуг с 2,4 до 5,6 %, а на региональном – с 18,7 до 24,7 %, поднявшись с 12-го на 3-е место по туристским прибытиям в мире (рис. 2).

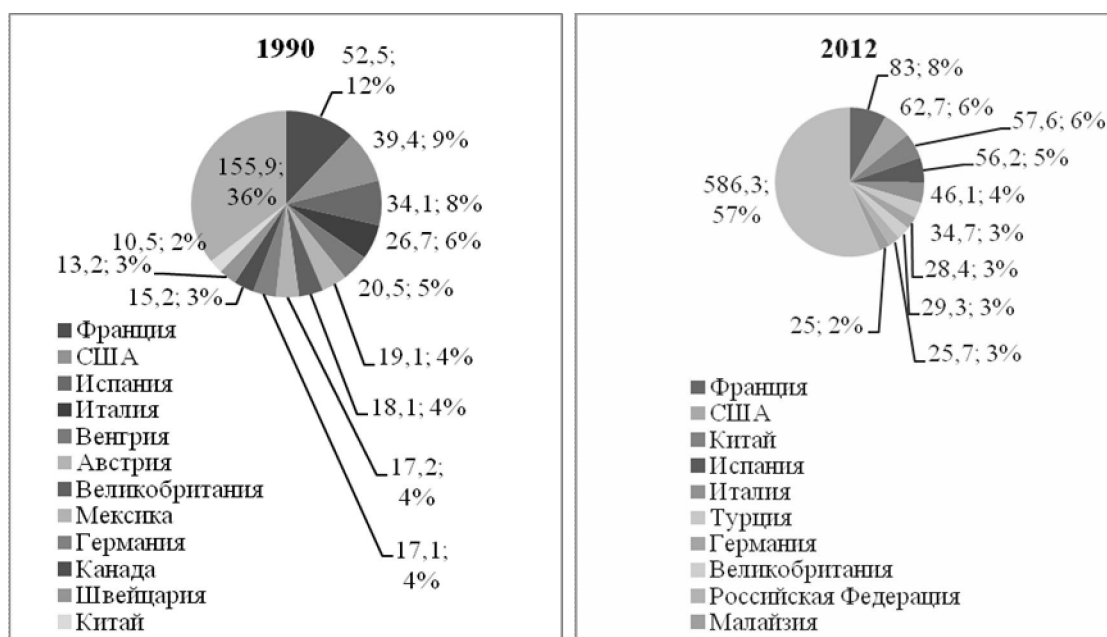


Рис. 2. Рыночные доли некоторых стран на мировом рынке туристских услуг по туристским прибытиям (млн чел.; %)

Доходы от международного туризма приобретают всё большее значение для стабильного функционирования экономик стран третьего мира. За счет валютных поступлений от иностранных туристов, развивающиеся страны стремятся диверсифицировать экономику, снизить долговое бремя, оплатить импортные поставки, укрепить внутреннюю инфраструктуру, а также поддержать развитие социальных институтов, в первую очередь, в сфере образования и здравоохранения. Так, за период 2000–2011 гг. в Африке и на Ближнем Востоке прямой вклад туристического сектора в ВВП возрос на 69,6 % и 64,7 % соответственно, в Азиатско-Тихоокеанском регионе и Латинской Америке – на 43 %.

Формируется группа стран, наиболее активно расходующих на приобретение зарубежных туристских услуг (табл. 1).

Таблица 1. Изменение группы стран, активно расходующих на приобретение зарубежных туристских услуг

2002 г.		2012 г.	
Страна	Величина расходов (млн долл.)	Страна	Величина расходов (млн долл.)
США	58,0	Китай	102,0
Германия	53,2	Германия	83,8
Великобритания	40,4	США	83,5
Япония	26,7	Великобритания	52,3
Франция	19,5	Российская Федерация	42,8
Италия	16,9	Франция	37,2
Китай	15,4	Канада	35,1
Нидерланды	12,9	Япония	27,9
Гонконг (Китай)	12,4	Австралия	27,6
Российская Федерация	12,0	Италия	26,4

Возрастающий спрос на международный туризм исходит из Китая, Канады и Российской Федерации, что, в совокупности с растущим уровнем жизни и большим количеством населения делает эти страны перспективными рынками сбыта.

Продолжается развитие и совершенствование технологий онлайн-бронирования и резервирования туристских услуг и соответствующей инфраструктуры для осуществления электронных продаж в сфере туризма. Доступность той или иной дестинации оценивается не только с точки зрения организации транспортного обслуживания, но и по информационному присутствию в сети Интернет. Мировой онлайн-сегмент путешествий, оценивается экспертами в 313 млрд долл., что составляет 30 % всего рынка туристических услуг. Начиная с 2010 г., глобальный сегмент услуг онлайн-бронирования растет вдвое быстрее, чем рынок туристических услуг в целом. В секторе онлайн-продаж путешествий доминируют авиакомпании (61 % бронирований) и гостиницы (17 %).

Возрастание роли сектора гостеприимства и транспорта приводит к постепенной переориентации туристов на самостоятельную организацию путешествий без участия посредников в виде туроператоров и турагентов. В рамках сложившихся туристских дестинаций появляются и развиваются новые типы туризма, имеющие в своей основе ориентацию туристов на индивидуалистский подход к поездкам, поиск нестандартных решений организации тура. Так, в США доля туристов, пользующихся услугами турфирм для поиска информации при организации тура, снизилась с 60 до 20 %.

Карплюк К. В., Смирнова Т. А.

Дніпропетровський національний університет імені О. Гончара, Україна

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ ШВЕЙЦАРІЇ

Економіка Швейцарії – одна з найстійкіших економік у світі. Її політика тривалої грошової безпеки і політичної стабільності зробила Швейцарію безпечною гаванню для інвесторів, створюючи економіку, яка зростає більше і більше залежно від стійкого потоку іноземних інвестицій. Через невелику територію країни і високу трудову спеціалізацію, промисловість і торгівля – ключі до швейцарського економічного розвитку. Швейцарія досягла одного з найвищих рівнів прибутку на душу населення у світі, з низьким рівнем безробіття і низьким дефіцитом бюджету. Сектор послуг також почав відігравати істотну роль в економіці. Крім того, економіку Швейцарії за даними Всесвітнього економічного форуму у 2010–2011 роках було визнано найбільш конкурентоспроможною.

Деякі результати цього форуму подані в табл. 1 [1].

Всесвітній економічний форум: рейтинг глобальної конкурентоспроможності у 2010–2011 рр.

Таблиця 1. Конкурентоспроможність країн за 2010–2012 рр.

Економіка	Глобальна конкурентоспроможність у 2011–2012 рр.		Глобальна конкурентоспроможність 2010–2011 рр.	Зміна позицій 2010–2011 рр.
	рейтинг	оцінка	рейтинг	зміна
Швейцарія	1	5,63	1	0
Швеція	2	5,56	4	2
Сінгапур	3	5,48	3	0
США	4	5,43	2	-2
Німеччина	5	5,39	7	2

За даними цієї таблиці можна зробити висновок, що економіка Швейцарії стабільно розвивається в останні 2 роки, так як Швейцарія за підсумками вже двох таких форумів посідає перше місце за показником конкурентоспроможності економіки. Це говорить також про те, що уряд проводить правильну державну політику щодо підтримання економіки країни на належному рівні та забезпечення їй подальшого розвитку.

Швейцарія – один з провідних фінансових центрів Європи. Адже близько третини всіх світових приватних капіталів, які знаходяться поза межами країн, проходять через швейцарські банки. За міжнародною класифікацією республіка належить до фінансових центрів, які мають досконалу систему регулювання та контролю фінансового ринку. В управлінні швейцарських банків знаходиться третина всіх світових активів (гроші та цінні папери – близько 4 трлн доларів США). Крім того, тут розміщені штаб-квартири більшості провідних енергетичних та інвестиційних компаній, щорічно укладається понад 70 % всіх контрактів в енергетичній галузі. До Берна прислухаються в таких міжнародних банківських установах, як Світовий банк, Європейський банк реконструкції та розвитку [2].

Швейцарія має дуже сильну експорту економіку на чолі з хімічною промисловістю та приладобудуванням, значну частину якого становить медичне обладнання та інші точні прилади. Така модель економіки є нееластичною за змінних економічних умов. Також вона має дуже важливу галузь фінансових послуг. На даний момент справи в економіці йдуть добре, хоча й існують деякі проблеми, а саме:

Міцність Швейцарського франку може вплинути на експорт, але Центральний банк був зайнятий купівлею франків у Німеччини, найбільшого торгового партнера Швейцарії, внаслідок чого спостерігалось швидке зростання економіки.

Витрати на охорону здоров'я зростають і якою б прекрасною не була швейцарська система, вона стикається з тими ж проблемами, що і багато інших економік – старіння населення і зростаючі витрати на охорону здоров'я.

У порівнянні з країнами, що розвиваються швейцарська економіка не зростає так швидко, і демографічна ситуація розвивається не настільки динамічно, як в інших країнах. Рівень безробіття, освіти і інше знаходяться на належному рівні, проте без поліпшення. Екологічна ситуація в Швейцарії досить непогана, проте не на стільки, як того хотілось би.

Швейцарія сильно залежить від іноземних інвестицій. Вона сильно залежить від нафти, а економіка значно постраждала від стрибку цін на нафту. Економіка також сильно залежить від туризму [3].

Основна сучасна проблема швейцарських банків пов'язана з наростанням міжнародних претензій щодо використання ними принципу «банківської таємниці», яка дозволяє деяким іноземним вкладникам ухилятися від сплати національних податків і навіть «відмивати гроші». Швейцарський банківський сектор прагне позбутися від такого «негативного іміджу». Проводяться додаткові посилення, які зобов'язують банки більш ретельно перевіряти походження будь-яких грошей. Але міжнародні претензії нікуди не зникають.

Швейцарська економіка відноситься до найбільш розвинутих і сталих у світі. Вона повністю інтегрована в глобальну економічну систему. За обсягом зовнішньої торгівлі та рівнем закордонних інвестицій Швейцарія входить до першої світової десятки.

Ключовими галузями швейцарської промисловості є хімічна промисловість, годинникова, технічна та металообробна. В цих та інших галузях досягнутий високий рівень концентрації виробництва та наукомісткості продукції. Важливу роль в економіці даної країни відіграє сектор послуг, так як Швейцарія є одним з найголовніших міжнародних фінансових та туристичних центрів.

Проте існують деякі проблеми, а саме: старіння населення і зростаючі витрати на охорону здоров'я, велика залежність Швейцарії від зовнішнього ринку та іноземних інвестицій, рівень безробіття невисокий, проте останнім часом постійно зростає.

В цілому, Швейцарія має досить розвинений господарський комплекс, який має можливість за сприятливих умов розвиватися і надалі.

Список використаних джерел:

1. Безуглий В. В. Економічна і соціальна географія зарубіжних країн: навч. посіб. для студ. вищих навч. закладів. – К.: Академія, 2009. – 704 с.
2. Бацунова С. М. Швейцария как мировой финансовый центр // Мировая экономика и международные отношения. – 2006. – № 11. – С. 88–94.
3. Булатова А. С. Страны и регионы мира 2003: экономическо-политический справочник. – М.: Проспект, 2008. – 276 с.

К. э. н. Коваленко С. И.

Измаильский факультет Одесской национальной морской академии, Украина

ТРАНСГРАНИЧНЫЙ КЛАСТЕР КАК НОВАЯ ФОРМА ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЕВРОРЕГИОНОВ

Развитие трансграничной кооперации приводит к появлению трансграничного рынка, который можно определить как систему взаимодействия субъектов международных экономических отношений на региональном уровне, в рамках которой происходят экономические обмены и совместное использование материальных, финансовых и человеческих ресурсов в рамках единого трансграничного региона. Активизация интеграционных процессов в Восточной Европе требует изменений направления вектора исследований в сторону проблем трансграничной кооперации и перспектив развития её новых форм в контексте постиндустриальной парадигмы. Трансграничные кластерные объединения в соответствии с мировым опытом становятся новыми формами межрегионального развития [1]. Ведь на рынке конкурируют не отдельные предприятия, а целые комплексы, которые сокращают свои расходы благодаря совместной технологической кооперации. Именно поэтому реализация инвестиционно-инновационных проектов в рамках трансграничных кластеров должна усилить конкуренцию с самостоятельно работающими компаниями и привлечь иностранных инвесторов. Мировой опыт развитых стран свидетельствует как об эффективности, так и о неизбежной закономерности возникновения трансграничных кластеров, которые в условиях глобализации становятся центрами инновационного роста, а значит «зонами безопасности». Сегодня, на наш взгляд, остро стоит задача разработки единых механизмов их создания и развития. Поэтому для реализации вектора модернизации региональной экономики на базе трансграничной кластеризации необходима разработка новой стратегии, включающей детальный механизм формирования и государственной поддержки кластерных объединений по обе стороны границы применительно к современным условиям. Дальнейшее продвижение Украины по пути интеграции в Европейский Союз невозможно без увеличения роли регионов [2]. Одной из современных концепций повышения конкурентоспособности национальной экономики является кластерная концепция, которая основана на государственном стимулировании создания и развития кластеров в еврорегионах. Термин «*Transboundary cluster*» отражает тот факт, что в условиях глобальной нестабильности, компании конкурируют не столько за производительность, сколько с точки зрения способности к инновациям. А именно кластерные объединения предприятий адаптивны к современным инновационным процессам. Кластерная стратегия трансграничной

кооперации предусматривает формирование территориально локализованных кластерных объединений приграничных регионов вокруг иностранных компаний-инноваторов, сетевые агенты которых (производители инновационных продуктов и услуг, поставщики, объекты инфраструктуры, научно-исследовательские центры, ВУЗы) кооперируются на основе конкуренции и кооперации, генерируя синергетический эффект, взаимодополняя друг друга и усиливая конкурентные преимущества, как самих компаний, так и кластера в целом. *Трансграничный кластер* рассматривается как сетевая организация территориально взаимосвязанных и взаимодополняемых предприятий расположенных по обе стороны границы (включая специализированных поставщиков, в том числе услуг, а также производителей и покупателей), объединенных вокруг научно-инновационного центра, которая связана вертикальными связями с местными органами власти с целью повышения конкурентоспособности предприятий, регионов и национальной экономики.

Международные кластеры представляют собой: 1) сетевые объединения поставщиков, производителей и покупателей – резидентов разных государств, географически сосредоточенных в трансграничном регионе (трансграничный кластер); 2) международные сети национальных кластеров (транснациональный кластер), которые сотрудничают и конкурируют, связаны в технологические цепи и взаимодополняют друг друга, сотрудничают с трансграничными учреждениями (в т. ч. научными, образовательными, инфраструктурами бизнеса), органами государственного и межгосударственного управления, а также международными организациями в целях повышения конкурентоспособности субъектов кластера и национальной экономики. Специфика международных кластеров состоит в том, что субъекты кластера являются резидентами разных государств; связаны в технологические цепи и взаимодополняют друг друга; сотрудничают и конкурируют одновременно. В Украине уже начались процессы формирования трансграничных кластеров: транспортно-логистические (транспортный коридор Дунай – Черное море), в сфере туризма, экоэнергетики, IT – кластер, бизнес услуг и аутсорсинга и др.

Таким образом, следует обратить внимание на повышение экономической эффективности деятельности трансграничных объединений, в частности евро-регионов, в направлении использования кластерных инициатив как успешных координирующих структур. По нашему мнению, целесообразным является использование европейского опыта в повышении конкурентоспособности приграничных регионов Украины за счёт трансграничных кластеров. Это позволит укрепить институциональную способность еврорегионов, поможет организовать обучение и подготовку высококвалифицированных кадров в области трансграничного

сотрудничества, и в конечном итоге даст возможность получить сетевые и синергетические эффекты в экономической сфере с участием приграничных регионов Украины.

Участники трансграничного кластера получают значительные выгоды в плане сокращения издержек за счет синергетического эффекта, повышающего эффективность их деятельности и усиливающего конкурентные позиции продукции на мировом рынке. Но главное – это адаптивность к инновациям и повышение конкурентоспособности экономики приграничных регионов.

Список использованных источников:

1. Декларація щодо регіоналізму в Європі (Declaration concerning regionalism in Europe) / Assembly of European Regions. – Strasbourg: Secretariat General Immeuble Europe, 1996. – 10 р.
2. Постанова Кабінету Міністрів України від 01.12.2010 р. № 1088 «Про затвердження Державної програми розвитку ТКС на 2011–2015 роки».

К. е. н. Макєєва О. А.

Одеський національний університет імені І. І. Мечникова, Україна

ЦІННІСТЬ ЖИТТЯ ЯК КРИТЕРІЙ УСПІХУ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ КРАЇНИ

Сучасна економічна наука може дати відповіді на більшість важливих для розвитку світової економіки питань. Зокрема, це проблеми визначення вартості людського життя. Сьогодні відношення до учених-економістів неоднозначне. Їх висміюють за двозначність висновків, неадекватність прогнозів і моделей. Проте, за останні десятиріччя економічна наука добилася величезного прогресу і знати про її останні досягнення корисно. Дж. М. Кейнс говорив, що ідеї економістів і політичних філософів – правильні вони чи ні – володіють куди більшою силою, чим прийнято вважати. Насправді саме вони управляють світом. Практики, які вважають себе вільними від впливу таких ідей, насправді є рабами якого-небудь давно забутого економіста [1].

Соціальна психологія підтверджує, що люди часто приймають рішення, спираючись на стереотипи, що сформувалися з повсякденного досвіду і інформації, яка була отримана з різних, необов'язково надійних, джерел. Перевага наукового підходу є у тому, що він дозволяє чітко сформулювати структуру цих стереотипів і зіставити їх з наявними даними. Часто економічні стереотипи не витримують такої перевірки, оскільки вони не є внутрішньо логічно погодженими, або не збігаються із результатами емпіричних досліджень. Такі стереотипи можна назвати економічними міфами, які існують не лише в Україні. Але

саме у нас вони особливо багаточисельні та впливові. В кінці 1980-х років великі надії наших громадян були пов'язані із західною економічною наукою. Тоді здавалося, що варто лише замінити марксистську політекономію на «Економікс», як в країні відразу настане загальне благоденствування. Ці завищені сподівання обернулися жорстоким розчаруванням, і після невдач 1990-х років велика частина населення переконалася, що західна економічна наука часто непридатна до пострадянських країн. Проте економічна наука не обмежується теоріями столітньої давності. Для нас важливі якраз новітні досягнення економічної теорії, що з'явилися завдяки дослідженням ситуацій, пов'язаних з недосконалістю ринків, корумпованістю і неефективністю влади.

Сьогодні в роботах багатьох економістів взагалі присутні такі абстрактні поняття, як зростання ВВП, зниження інфляції, індексу Херфіндаля-Хіршмана та інші. Створюється таке враження, що це і є головні цілі економічної науки. Проте, за цими показниками стоїть добробут кожного з нас. Економіка необхідна лише тоді, коли вона дає можливість конкретній людині уникнути матеріальних позбавлень, вирішити проблеми бідності, голоду та хвороб. Багаточисельні дослідження показують, що з цими труднощами можна впоратися лише за рахунок економічного зростання.

Економічний добробут, виміряний у ВВП на душу населення, цінний не сам по собі, а тому, що саме в багатих країнах удається впоратися з голодом та хворобами, добитися розвитку науки, освіти та культури. Зараз навіть найбільш розвинені громадяни США живуть краще за середніх американців початку ХХ ст. і набагато краще громадян країн, що розвиваються. Цінність людського життя як така є одним з індикаторів економічного розвитку і її цілком можна виміряти. Уявляється, що цінність життя і є найголовнішим критерієм успіху економічного розвитку країни.

Безумовним є той факт, що людське життя безцінне. І спроби визначити вартість людського життя у грошах на перший погляд здаються аморальними. Проте відсутність таких оцінок може привести до ще більших соціальних і етичних проблем. Наприклад, як визначити, скільки потрібно платити родичам загиблих в бойових діях, або в результаті терористичних актів, скільки не жалувити витратити, аби скоротити смертність у дорожньо-транспортних випадках, на пожежах та в результаті нещасних випадків і так далі. Уявлення про безцінність людського життя часто обертається його безкоштовністю. І родичі загиблих не отримують майже нічого, а проекти, які могли б понизити рівень смертності, вважаються дуже дорогими. Держава і суспільство вважають за краще витрачати гроші на інші важливі цілі. Але що кінець кінцем може бути важливіше за

наше власне життя і як оцінити, скільки коштує життя? Можна припустити, що вартість життя дорівнює величині «людського капіталу», рівного, у свою чергу, доданий вартості, яку людина виробляє за все своє життя. Крім того, з цієї теорії виходить, що життя одного мільярдера коштує стільки ж, скільки життя всіх жителів невеликого міста, разом узятих. Проте такий підхід здається не лише образливим, але і поверхневим з точки зору економічної науки. Людина – це не лише те, що він виробляє. Ми живемо не для того, щоб працювати, а працюємо для того, щоб жити. Професійна діяльність – це лише невелика частка життя, тому і вартість життя має бути набагато вище за «людський капітал».

Аби з'ясувати, наскільки ми самі цінуємо своє життя, була розроблена інша, більш обґрунтована методологія. В останні 20–30 років економісти різних країн провели десятки досліджень, намагаючись оцінити так звану «вартість середньостатистичного життя». В основі цієї методології лежить аналіз реальних рішень, при прийнятті яких люди зважують вартість свого життя. Ціну життя можна обчислити, знаючи, наприклад, наскільки дорожче коштують безпечніші автомобілі порівняно із звичайними, або наскільки вище заробітна платня в тих, хто працює на небезпечному виробництві.

Для оцінки вартості середньостатистичного життя необхідні дуже добрі мікроекономічні показники, тому не дивно, що переважна більшість робіт була проведена у США. Результати досліджень американського ринку праці показують відносно невеликий розкид оцінок – від \$4 млн до \$9 млн (у цінах 2000 р.) за одне життя [2]. Аналогічні оцінки виходять і при аналізі рішень про покупку автомобілів, про встановлення протипожежного устаткування, при купівлі нерухомості із врахуванням екологічної ситуації та інше. Надійність цих оцінок настільки висока, що уряд США використовує методологію визначення вартості життя при ухваленні рішень про інвестиційні проекти у таких важливих сферах як охорона довкілля, охорона здоров'я, безпека на транспорті. Проведення подібних досліджень в Україні доки не реально. В той же час, необхідно спробувати оцінити вартість життя українця, використовуючи досвід розвинених країн, у тому числі і американський. Головне, втім, не те, що наше життя українською цінує держава, а то, що своє життя часто не цінуємо ми самі. Про це свідчать звички наших водіїв – вони не люблять пристібати ремені безпеки, сідають за кермо п'яними, виїжджають на зустрічну смугу. Коли не цінуєш своє життя, так саме зневажливо ставишся і до чужого. Список доказів того, що ми не цінуємо своє життя, можна продовжувати до безкінечності, це куріння, надмірне вживання алкоголю, зневага правилами протипожежної безпеки та інше.

Вартість людського життя – по суті головний показник соціально-економічного розвитку, набагато точніший, ніж ВВП на душу населення. Як і на

будь-якому іншому ринку, дуже замала ціна життя громадянина означає її незадовільну якість. Тому можна сказати, що наша країна як місце життя громадян як і раніше є неконкурентоспроможною. Такою вона і залишиться, поки ми самі не перестанемо вважати себе людьми другого сорту.

Список використаних джерел:

1. Кейнс Дж. М. Загальна теорія зайнятості, відсотка і грошей / Дж. М. Кейнс; пер. з англ. – М.: Прогрес, 1978.
2. Viscusi W. Kip «The Value Of A Statistical Life: A Critical Review Of Market Estimates Throughout The World» / W. Kip Viscusi, E. Joseph Aldy // Journal of Risk and Insurance, 27:1; 5–76, 2003.

Присвітла О. В.

Дніпродзержинський державний технічний університет, Україна

СУЧАСНИЙ СТАН ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН УКРАЇНИ З КРАЇНАМИ АТР ЗА КРИТЕРІЯМИ ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ

У сучасних умовах приймаючі країни, як розвинуті, так і ті, що розвиваються, як правило, сприяють діяльності ТНК на своїй території. Транснаціональні корпорації виступають основним суб'єктом іноземного інвестування у світовій економіці. Здійснюючи інвестиції, ТНК приносять нові технології виробництва й управління, збільшують ВВП, позитивно впливають на платіжний баланс, збільшуючи експортну виручку або знижуючи імпорт – ці зміни укріплюють економіку країни, підвищують рівень життя її громадян.

Найбільш яскравим прикладом значимості відносин за участю транснаціональних корпорацій є економіка країн, що розвиваються. Звісно, що деякі з них, як країни Південно-Східної Азії, домоглися значного економічного зростання, інші ж повністю втратили важелі керування своєю економікою.

З огляду на це, актуальним є питання дослідження сучасних тенденцій впливу транснаціоналізації на розвиток економіки України.

Збільшення частки у міжнародній торгівлі та питомої ваги у світовій промисловій кооперації спричинило переоцінку значення Азіатсько-Тихоокеанського регіону в глобальній системі міжнародних відносин. Наразі, в цьому величезному та динамічному просторі взаємодіють понад 50 країн із різними економічними, політичними та соціокультурними параметрами. В АТР стикаються інтереси США, Китайської Народної Республіки, Росії, Японії та ЄС. В АТР знаходяться такі велетні – держави, як Китай, Індія, Японія, Республіка Корея, а також інші країни, що демонструють стрімку динаміку економічного зростання.

Тому співробітництво України з цим регіоном є актуальним не лише для академічного середовища, але і для політичної та бізнесової еліти.

За словами Віце-президента Регіонального управління Всесвітнього банку по країнам Східної Азії і Тихоокеанського регіону Аксель Ван Тротценбергфа: «Східна Азія і Тихоокеанський басейн залишаються двигуном глобальної економіки, забезпечуючи 40 % зростання світового ВВП – більше, ніж який – не будь інший регіон [1]».

За даними Міністерства Закордонних справ України, пріоритетні країни у зовнішньоторговельних відносинах є Російська Федерація, Туреччина, Казахстан, Індія. А саме, станом на 2012 рік, експортні поставки здійснювались до Російської Федерації у розмірі 26,1 %, Туреччини – 5,6 %, Казахстану – 3,9 %, Індії – 3,5 % від загального обсягу експорту.

Стосовно імпорту найбільші надходження здійснювались з Російської Федерації – 33,3 %, Китаю – 8,2 %, США – 4 %. За цей період поставки збільшились з США – на 30,2 %, Китаю – на 22,9 %, а Російська Федерація зменшила свої поставки на 9,7 % від загального обсягу імпорту [3]. З огляду на це, можна стверджувати, що ці країни лідирують не тільки, як країни Азіатсько-Тихоокеанського регіону, а і є домінуючими в торгівельно-економічних відносинах України.

Російська Федерація, залишається стратегічним партнером України. Рівень зростання торгівельно-економічних відносин засвідчують показники експорту, так за 2008 рік – 15735572 тис. дол. США, а вже у 2012 році – 17631749,5 тис. дол. США. Та ж сама тенденція спостерігається з надходженням інвестицій з Російської Федерації до України, станом на 2008 рік – 1462,4 млн дол. США, а у 2012 році – 3785,8 млн дол. США.

За словами першого віце-прем'єр-міністра С. Арбузова: «Україна надає великого значення розвитку відносин з Китайською Народною Республікою. Ми розглядаємо Китай як стратегічного зовнішньоекономічного партнера України і як ключового партнера в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні. У нас є всі передумови для подальшої активізації двостороннього співробітництва [4]».

За даними Держкомстату, станом на 01.01.2013 Китай займає 5 місце серед країн-експортерів української продукції. Він, однозначно, найбільш потужний партнер, потенціал якого станом на 2011 рік наочно підтверджують 10 млрд доларів США товарообігу між нашими країнами [2]. Рівень зростання торгівельно-економічних відносин засвідчують показники експорту, так за 2008 рік – 5 млрд 475 млн 248 тис. дол. США, а вже у 2012 році – 17 млрд 771 млн 776 тис. дол. США.

Протягом останніх років спостерігається інтенсифікація та поглиблення торгівельно-економічного співробітництва України з США, Японією, Казахстаном, Індією, Південною Кореєю, Туреччиною.

Країни АТР, фактично виконують роль «локомотиву» світової економіки, однієї з рушійних сил глобального розвитку, тому подальша економічна співпраця з ними є пріоритетним напрямком зовнішньоекономічної стратегії нашої держави.

Список використаних джерел:

1. THE WORLD FACTBOOK [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/ja.html>
2. Современный мир & глобальные трансформации [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.i-g-t.org/2013/10/08/kitajskij-vektor/>
3. Міністерство закордонних справ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.mfa.gov.ua/ua/about-ukraine/economic-cooperation/foreign-trade>
4. Урядовий портал [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=246703828

Д. т. н. Пшинько А. Н., д. т. н. Мямлин С. В., к. т. н. Мямлин В. В.

*Днепропетровский национальный университет железнодорожного транспорта
имени академика В. Лазаряна, Украина*

ИНЖЕНЕРНЫЙ ПОДХОД К СОЗДАНИЮ МОДЕЛИ ВЫСОКОЭФФЕКТИВНОЙ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Главной задачей хозяйственной жизни любого государства является организация правильного товарообмена. Как сделать так, чтобы этот механизм мог работать чётко, слажено и без сбоев? Мы глубоко убеждены в том, что для создания такого механизма должен быть в первую очередь использован инженерный подход, основанный на инженерных методах создания аналогичных технических систем.

Как свидетельствует мировой опыт методы «классической» и современной экономики абсолютно бесполезны, так как опираются на ложные постулаты, которые не учитывают важные законы природы.

Для чёткой и слаженной работы экономики она должна представлять собой не аморфную модель, подверженную всем стихийным явлениям рынка, а чётко продуманный механизм, противостоящий хаосу рынка и направляющий его в единое созидательное русло.

Основной причиной «финансово-экономических» кризисов является категория прибыли, которая постоянно создаёт дисбаланс между стоимостью материальных благ и количеством денег, направленных на их приобретение. Это является научным фактом, который экономисты стараются упорно не замечать. Обычное имитационное моделирование на компьютерах существующей системы

хозяйствования на уровне макроэкономики легко выявляет это противоречие. Но почему-то все экономические теории именно получение прибыли считают главной целью хозяйствования. Вместе с тем, результаты, полученные авторами, свидетельствуют о том, что этот путь является ложным и требует глубокого переосмысления. Хотя и без экспериментов все и так видят, что денег постоянно не хватает.

Ещё академик В. И. Вернадский отмечал, что важное значение приобретает не столько специализация по наукам, сколько специализация по проблемам. Поэтому наш подход (мы называем его «инженерным», так как в его разработке участвовали учёные-системотехники, занимающиеся в основном техническими науками) был первоначально сориентирован на решение задачи не «экономическими» методами, а методами инженерии и общего естествознания (механики, физики, химии, биологии и т. д.), а также с учётом принципов морали и ноосферного мышления. Ни один «профессиональный» экономист в решении поставленной задачи участия не принимал.

Как правило, основная функция экономиста состоит в решении типовых экономических задач. Принято считать, что квалифицированный экономист знает, где следует брать информацию для решения той или иной задачи, и как эту информацию использовать. Решение типовых экономических задач благоприятствует количественному изменению экономики. Для качественного же изменения, необходимо решение «изобретательских» задач, т. е. задач, методы решения которых ещё не содержатся в экономической литературе и не описаны в известных квалифицированному экономисту рекомендациях и правилах. Большинство экономических теорий, являются ни чем иным как простым умствованием и наносят непоправимый вред национальной экономике. Все сильные решения, в том числе и экономические, имеют в своей основе довольно простую и ясную идею. В литературе по экономике, как правило, скрывается этот факт. В ней, наоборот, содержатся громоздкие выводы, представлены сложные графики, необоснованные умозаключения, и всем этим создаётся впечатление, что экономика – это архисложная наука, в которой разобраться может далеко не каждый, а все остальные члены общества должны, просто молча внимать тому, что говорят им экономические гуру. Всё это антинаучно. Подтверждением этому является и то, что в последнее время стало подготавливаться очень много экономистов (почти в каждом ВУЗе есть экономическая специальность), а сильных экономических решений нет вообще. Если продолжать обучать экономике по тем же самым теориям, то результаты будут такими же – общество будет продолжать двигаться в сторону экономического «тупика».

Большинство учёных-экономистов, сами того не подозревая, попали под влияние этой системы, пропитались её идеями и принципами, и тем самым косвенно способствуют поддержке её функционирования.

В этом отношении экономисты очень сильно отстали от инженеров-изобретателей, занимающихся вопросами разработки новой техники и технологий. Инженеры-изобретатели давно уже «учатся» у Природы и черпают в её многообразии необходимый материал для своих технических разработок.

Создавая искусственную систему, а «финансово-экономическая» система – это система искусственная, Человеку необходимо разрешить два типа противоречий: внешние противоречия, относящиеся к сфере Природы, по законам которой создаётся искусственный объект, и внутренние противоречия социального характера, которые порождаются целями Человека, общества и самой системы как искусственного объекта. Необходимо иметь в виду, что противоречия Природы составляют содержание, а общественные противоречия – форму. Любая деятельность, в процессе которой не разрешены природные противоречия её функционирования, лишается содержания. Поэтому желание любыми способами протащить свои лжетеории, используя демагогию и любые неблагоприятные средства, не только может нанести, а и наносит реально огромный ущерб развитию экономики и общества в целом.

Любой технический объект, даже самый незначительный, без предварительных инженерных расчётов, разработки проекта и проведения технической экспертизы не может быть построен и тем более введён в эксплуатацию или принят для использования. В экономике же такое не практикуется, хотя на карту поставлены куда более важные решения, и в случае их неудачи, исчисляемые колоссальными убытками для государства. Инженерный подход предполагает создавать системы не только с заранее известными параметрами и принципом функционирования, но и с возможностью управления ими. Это как раз то, чего лишена современная экономическая модель.

Главное, что заметили авторы, это разницу в самом подходе к решению задач. Если в естествознании и в технических науках используется научный метод: собираются факты, обобщаются, систематизируются, принимается решение, то в экономике используется догматический метод: как правило, под уже принятое решение подбираются отдельные факты, подтверждающие это решение. Принятая в настоящее время в мире «евро-американская» модель хозяйствования является неработоспособной и постоянно приводит к кризису. Многие экономисты ссылаются на «естественные» колебания экономической активности. Но на самом деле все объяснения относительно того, что период кризиса является частью экономического цикла: процветание – кризис – депрессия – оживление – процветание и т. д.,

несостоятельны. Всё зависит от принятой экономической модели. Может быть принята такая экономическая модель, при которой всегда будет только один-единственный период – процветание.

Ещё одно отличие инженерной и экономической деятельности состоит в итоговых результатах их деятельности. Результатом инженерной деятельности является инженерное решение, результатом экономической деятельности – экономическое решение. Разница между ними состоит в том, что инженерное решение обязательно должно иметь позитивный результат. Инженерное решение, имеющее негативный результат, просто не имеет смысла: оборудование должно работать, система функционировать, завод выпускать продукцию. Об экономических решениях, особенно в области макроэкономики, такого сказать нельзя.

Экономическая система хозяйствования только тогда сможет дать результаты, когда она будет создана на базе инженерных принципов, которые используются при построении технических систем, в основе которых лежат законы функционирования Природы.

Если, например, в системе водоснабжения надо подавать определённое количество воды из точки «А» в точку «В», то для этой цели прокладывается трубопровод, диаметр которого предварительно рассчитывается, подбирается насос с необходимой подачей, устанавливается запорная арматура и т. п. Затем система проходит испытания, приемку и запускается в эксплуатацию.

Экономическая модель может также представлять собой условно замкнутую систему трубопроводов, позволяющую с большой скоростью вращать денежную массу. В качестве примеров таких технических систем можно привести устройство фонтана, отопительную систему, систему оборотного водоснабжения для мойки автомобилей, систему движения хладагента в холодильнике и т. п.

Аналогично тому, как инженеры-проектировщики проектируют разные технические системы (и как показала практика, они успешно работают), также может быть спроектирована и экономическая система государства (и она будет нормально функционировать). Единственное отличие состоит в том, что экономическая модель носит виртуальный характер и состоит не из материальных предметов, а предварительно разработанных на основании реальных фактов неких принципов, правил, положений, позволяющих системе адекватно функционировать.

К сожалению, развитие сейчас пошло по пути хрематистики, ставящей во главу угла не производство различных благ, а получение богатства.

Существующий на сегодняшний день экономический механизм нацелен совершенно не на стабильную работу всего общества, а является по сути дела инструментом его финансового порабощения. Все используемые в настоящее

время «евро-американские» модели являются кризисообразующими. И это тоже научный факт, который все видят невооружённым глазом, но не пытаются понять основную причину, почему так происходит.

Экономические решения зачастую строятся только на предпочтениях людей и основаны на их психо-эмоциональных качествах, сплошь и рядом характеризующих несовершенство человеческой природы, а не на здравом смысле и на точных математических расчётах, дающих конкретный результат.

Таким образом, использование инженерных методов, базирующихся на физических законах природы и на научном подходе, является реальным залогом успеха построения модели высокоэффективной национальной экономики. А хорошая экономическая модель – это уже половина успеха.

Следует отметить, что использование в экономике методов естествознания и технических наук не ново. Их применение ещё несколько десятков лет назад было вызвано неудовлетворённостью традиционными трактовками экономических процессов и явлений, отличающихся неопределённостью и непредсказуемостью. По словам А. Холла «...Большим пороком системы рыночных цен является неустойчивость денежной единицы. Физик не потерпел бы мерительной линейки, сделанной из резины» [1]. Нобелевский лауреат М. Фридмен также утверждал, что «...экономическая теория может быть точной и объективной в той же степени, что и естественные науки...» [2].

Вместе с тем, использование естественнонаучных и инженерных методов для решения теоретических и прикладных носило локальный и фрагментарный характер, а соответствующий точный инструментарий так и не был разработан должным образом. Особенно это чётко видно на примере макроэкономики, которая является совершенно неработоспособной и порождает целый ряд негативных проблем: инфляция, спад производства, безработица, нагнетание нервозной обстановки в обществе. Современная макроэкономика могла бы представлять собой быстроходный и мощный лайнер, оборудованный всевозможными точными приборами навигации, а она представляет лёгкое парусное судёнышко подверженное влиянию рыночной стихии. Такую ситуацию необходимо срочно исправлять.

Авторами ещё ранее предлагались варианты решения экономических проблем в государстве, связанные с нетрадиционными подходами [3–10]. По глубокому убеждению авторов уже давно настало время полностью массово перейти на использование в экономике естественнонаучных и инженерных методов решения задач и создания новой экономической парадигмы. С упрощённым вариантом презентации новой экономической модели, разработанной

на основе естествознания и инженерных методов, можно ознакомиться на сайте университета [11]. Данная модель предварительно прошла апробацию своего функционирования при помощи специально разработанных имитационных программ и показала великолепные результаты.

Предложенный хозяйственный механизм построен на строго детерминированных принципах, позволяющих создать бескризисную экономику. Данную экономическую модель можно условно сравнить с замкнутой системой трубопроводов, позволяющей с большой скоростью вращать постоянную денежную массу.

Список использованных источников:

1. Холл А. Опыт методологии для системотехники / А. Холл. – М.: Советское радио, 1975. – 448 с.
2. Фридмен М. Если бы деньги заговорили / М. Фридмен. – М.: Дело, 1999. – 112 с.
3. Мямлин В. В. Существующая прибыльно-финансовая модель хозяйствования – основная причина кризиса мировой экономической системы и краха финансовой системы / В. В. Мямлин // Вісник Дніпропетр. нац. ун-ту залізн. трансп. ім. акад. В. Лазаряна. – Дніпропетровськ: Вид-во ДНУЗТ, 2008. – Вип. 25. – С. 241–247.
4. Мямлин В. В. Теория бесприбыльной альтернативной экономики как основа нового экономического мировоззрения / В. В. Мямлин // Вісник Дніпропетр. нац. ун-ту залізн. трансп. ім. акад. В. Лазаряна. – Дніпропетровськ: Вид-во ДНУЗТ, 2009. – Вип. 26. – С. 222–230.
5. Мямлин В. В. К вопросу о категории прибыли / В. В. Мямлин // Вісник Дніпропетр. нац. ун-ту залізн. трансп. ім. акад. В. Лазаряна. – Дніпропетровськ: Вид-во ДНУЗТ, 2010. – Вип. 29. – С. 268–279.
6. Пшинько А. Н. Повышение уровня системности экономики – основной путь выхода из кризиса / А. Н. Пшинько, В. В. Мямлин, С. В. Мямлин // Вісник Дніпропетр. нац. ун-ту залізн. трансп. ім. акад. В. Лазаряна. – Дніпропетровськ: Вид-во ДНУЗТ, 2011. – Вип. 36. – С. 275–283.
7. Пшинько А. Н. Переход на модель высокоэффективной национальной экономики – реальный путь решения экономических проблем в государстве / А. Н. Пшинько, В. В. Мямлин, С. В. Мямлин // Вісник Дніпропетр. нац. ун-ту залізн. трансп. ім. акад. В. Лазаряна. – Дніпропетровськ: Вид-во ДНУЗТ, 2012. – Вип. 41. – С. 294–303.
8. Пшинько А. Н. Влияние скорости обращения денежной массы на эффективность национальной экономики / А. Н. Пшинько, В. В. Мямлин, С. В. Мямлин // Вісник Дніпропетр. нац. ун-ту залізн. трансп. ім. акад. В. Лазаряна. – Дніпропетровськ: Вид-во ДНУЗТ, 2012. – Вип. 42. – С. 300–311.
9. Пшинько А. Н. К вопросу о научной обоснованности процентов по депозитам и кредитам / А. Н. Пшинько, В. В. Мямлин, С. В. Мямлин // Наука и прогресс транспорта. Вестник Днепропетр. нац. ун-та железн. трансп. им. акад. В. Лазаряна. – Дніпропетровськ: Изд-во ДНУЖТ, 2013. – Вип. 1 (43). – С. 82–103.
10. Пшинько А. Н. Финансовая автаркия – одно из главных условий нормального функционирования экономики в стране / А. Н. Пшинько, В. В. Мямлин, С. В. Мямлин // 36. наук. праць VI Міжн. наук.-прак. конф. «Проблеми формування нової економіки ХХІ століття». Т. І. Актуальні питання економічного розвитку, Рівне 19–20 груд. 2013 року. – Дніпропетровськ: Вид-ць Біла К. О., 2013. – С. 34–36.
11. Модель высокоэффективной национальной экономики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ndch.diit.edu.ua/innovative/model-vysokoeffektivnoy-natsionalnoy-ekonomiki.html>

К. э. н. Старикова С. С.

Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти,

Российская Федерация

СТРУКТУРА НАЛОГОВ КАК ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОКАЗАТЕЛЬ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ

Налоговая система – совокупность взаимосвязанных налогов, взимаемых в стране, форм и методов налогообложения, сбора и использования налогов, а также налоговых органов. НК устанавливает систему налогов и сборов, а также общие принципы налогообложения и сборов в РФ. Действующим налоговым законодательством не предусмотрено нормативное определение понятия «налоговая система». Глава 2 НК РФ определяет лишь понятие системы налогов и сборов в Российской Федерации, которая является лишь частью налоговой системы. Действовавшая ранее ст. 2 Закона об основах налоговой системы устанавливала следующее определение: «совокупность налогов, сборов, пошлин и других платежей (далее – налогов)», взимаемых в установленном порядке, образует налоговую систему. Можно согласиться с мнением, определяющим налоговую систему как взаимосвязанную совокупность действующих в данный момент в конкретном государстве существенных условий налогообложения. Налоговая система характеризуется экономическими и политико-правовыми показателями. Современный инвестиционный процесс в регионе характеризуется сокращением доли государственных инвестиций при сохранении государственного контроля над подавляющим объемом капитальных вложений.

К экономическим показателям в первую очередь относится налоговое бремя или налоговая нагрузка. Другим экономическим показателем служит соотношение налоговых доходов от внутренней и внешней торговли. В высокоразвитых странах, экспортирующих в основном готовую продукцию, экспортные пошлины незначительны, а основные поступления в бюджет осуществляются за счет налогообложения торговли внутри страны. В некоторых странах за счет таможенных пошлин на экспортируемое сырье увеличивается доля доходов от внешнеэкономической деятельности. Соотношение налоговых доходов от внутренней и внешней торговли в высокоразвитых европейских странах составляет 1:1, в современной России, в экспорте которой преобладает сырье это соотношение примерно 2:1.

Важной структурной характеристикой налоговой системы является соотношение прямого и косвенного налогообложения. Данное соотношение зависит от уровня развития страны, поскольку сбор косвенных налогов не требует развития налогового аппарата и изощренной системы расчетов см. табл. 1. В России доля косвенных налогов по отношению к 2009 году имеет следующую динамику [4].

Таблица 1. Динамика косвенных налогов в бюджете Российской Федерации

Показатель	Период				Темп роста, %		
	2009	2010	2011	2012	2010	2011	2012
Поступление налогов, сборов и иных обязательных платежей в консолидированный бюджет РФ, млрд руб.	6288,3	7662,9	9 719, 6	10958,2	121,8	154,6	174,3
Косвенные налоги в бюджете РФ, млрд руб.	1504, 0	1825,3	2448,7	3114,3	121,4	162,8	207,1
Доля косвенных налогов в консолидированном бюджете РФ, %	23,9	23,8	25,2	28,4	-0,5	106,7	118,8
Косвенные налоги в федеральном бюджете РФ, млрд руб.	1258,3	1801,5	2423,5	3085,9	143,1	192,6	245,2
Доля косвенных налогов в федеральном бюджете, %	50,2	56,7	54,1	59,7	112,5	107,8	118,9

Динамика косвенных налогов в бюджете Российской Федерации имеет тенденцию к росту по отношению к 2009 году, и темп роста составляет в 2010 году 121,8 %, в 2011 году 154,6 %, в 2012 году 174,3 %. Косвенные налоги в федеральном бюджете РФ составляют: в 2009 году 50,2 %; в 2010 году 56,7 %; в 2011 году 54,1 %; в 2012 году 59,7 %. Динамика доли косвенных налогов в федеральном бюджете РФ свидетельствует о их росте и концу анализируемого периода составляет 118,9 %. В настоящее время отмечается устойчивая тенденция роста косвенных налогов в структуре обязательных платежей в бюджеты различных уровней, преимущественно в федеральный бюджет.

Прямых налогов также выступает в качестве экономического показателя налоговой системы. Для высокоразвитых стран характерна высокая доля подоходных налогов, налогов на имущество и страховых выплат, в то время как в России, к примеру, наиболее значимым из всех существующих прямых налогов остается налог на прибыль (37,26 %), а налог с физических лиц составляет всего 8,02 % налоговых поступлений. Одной из наиболее важных политико-правовых характеристик организации налоговой системы является соотношение компетенций центральных и местных органов власти в деле регулирования налоговой сферы. В обобщенном виде содержание данной характеристики состоит в праве органов власти определенного уровня устанавливать и вводить налоги.

Основные направления налоговой политики позволяют экономическим агентам определить ориентиры в налоговой сфере на определенный период, что должно способствовать стабилизации условий ведения экономической деятельности на территории Российской Федерации. Несмотря на то, что Основные направления налоговой политики не являются нормативным правовым актом, этот документ представляет собой основание для внесения изменений в законодательство

о налогах и сборах, которые разрабатываются в соответствии с предусмотренными в нем положениями. Такой порядок приводит к увеличению прозрачности и прогнозируемости налоговой политики государства. Величина налоговой нагрузки в Российской Федерации, рассчитанная как соотношение поступления налогов, иных обязательных платежей, без учета таможенных платежей, и валового внутреннего продукта, находится на уровне 17,5 % ВВП [3].

Эта величина сопоставима со средней величиной нагрузки в странах, входящих в Организацию экономического сотрудничества и развития, данный показатель выступает как экономический показатель налоговой системы региона или страны. Поскольку доходы бюджетной системы Российской Федерации в значительной степени зависят от объема экспорта сырьевых товаров, налоговая нагрузка на экономику включает в себя значительную конъюнктурную составляющую, обусловленную динамикой мировых цен на энергоносители и вкладом прочих факторов (в том числе государственной политики, настроения инвесторов и населения и т. д.). Темп роста налоговой нагрузки по отношению к валовому внутреннему продукту в РФ представлен в табл. 2.

Таблица 2. Налоговая нагрузка по отношению к валовому внутреннему продукту в РФ

Показатель	Период				Темп роста, %		
	2009	2010	2011	2012	2010	2011	2012
ВВП, млрд руб.	38807	46309	55800	62599	119,3	143,8	161,3
Поступление налогов, сборов и иных обязательных платежей в консолидированный бюджет РФ, млрд руб.	6288,3	7662,9	9719,6	10958,2	121,8	154,6	174,3
Налоговая нагрузка по ВВП, %	16,2	16,5	17,4	17,5	100,6	107,4	108,0

В долгосрочной перспективе достигнутый уровень нагрузки в Российской Федерации может оказаться ниже экономически оправданного уровня в связи со следующими долгосрочными вызовами. Во-первых, необходимо учитывать, что объем расходных обязательств бюджетной системы РФ в социальной сфере (в частности, в сфере образования и здравоохранения), обусловленный более высоким уровнем государственных гарантий, а также в сфере обороны и безопасности, находится на более высоком уровне по сравнению с другими странами, имеющими сопоставимый уровень ВВП на душу населения. Во-вторых, необходимо принять во внимание перспективу старения населения, приводящего к несбалансированности российской пенсионной системы в долгосрочной перспективе.

Межотраслевые сопоставления налоговой нагрузки в российской экономике позволяют сформулировать основные выводы:

– после проведенной налоговой реформы в уровень налоговой нагрузки для всех отраслей экономики, кроме добычи топливно-энергетических полезных

ископаемых, снизился. Однако в рост налоговой базы по налогу на прибыль организаций и налогам на фонд оплаты труда (отчисления на социальные нужды и налог на доходы физических лиц), обусловленный улучшением внешнеэкономической конъюнктуры, стал причиной увеличения налоговой нагрузки в большинстве отраслей экономики;

– налоговая система обладает достаточно высокой степенью нейтральности, поскольку различие уровня налоговой нагрузки в различных отраслях экономики практически не оказывает влияния на соотношение доходности в указанных отраслях, рассчитанной до уплаты налогов и после уплаты налогов. Этот вывод, в частности, подтверждается тем, что при достаточно высоком уровне налоговой нагрузки в нефтедобывающем секторе доходность после уплаты налогов у российских нефтяных компаний сопоставима, либо даже выше аналогичных показателей для иностранных компаний.

Необходимым условием успешного развития российской экономики является, технологическое обновление, модернизация производства товаров и услуг, новый этап налоговой политики должен быть нацелен на поддержку инноваций во всех секторах экономики, что непосредственно отразится на структуре налоговых доходов.

На данном этапе уровень налоговой нагрузки в экономике Российской Федерации в значительной степени определялся конъюнктурной составляющей нагрузки, обусловленной высоким уровнем мировых цен на нефть. Соответственно, принимая во внимание высокую волатильность нефтяных цен, изменение ставки налога на прибыль организаций, затрагивает структурную составляющую поступлений налогов, в отличие от косвенных налогов, в меньшей степени. Налоговая политика на современном этапе с одной стороны, будет направлена на противодействие негативным эффектам экономического кризиса, а с другой стороны – на создание условий для восстановления положительных темпов экономического роста. В этой связи важнейшим фактором проводимой налоговой политики будет являться необходимость поддержания сбалансированности бюджетной системы и стимулирования инновационной активности. Создание стимулов для инновационной активности налогоплательщиков, а также поддержка инноваций и модернизации в Российской Федерации, будут основными целями налоговой политики в среднесрочной перспективе.

В процессе реализации налоговой политики следует также обращать внимание на анализ практики применения и администрирования налоговых льгот, содержащихся в налоговом законодательстве. Принятие решений по вопросам сохранения применения тех или иных льгот необходимо осуществлять по результатам такого анализа, при этом введение новых льгот следует производить

на временной основе, с тем, чтобы по истечении определенного срока решение о пролонгации действия льготы принималось также по результатам проведенного анализа результативности.

Таким образом, структура налогов как экономический показатель налоговой системы отражает состояние экономики в целом, на уровне отраслей и видов деятельности. Определяющими показателями налоговой системы являются поступления от прямых и косвенных налогов, уровень налоговой нагрузки как в целом по Российской Федерации, так по различным отраслям экономики.

Список использованных источников:

1. Налоги и налогообложение в Российской Федерации: учеб. пособ. / Г. Н. Семенова, Л. А. Чайковская. – М.: РЭУ им. Г. В. Плеханова, 2011. – 476 с.
2. Налоги и налогообложение: учеб. пособ. для вузов по экон. спец. / [Д. Г. Черник и др.]; под ред. Д. Г. Черника. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 369 с.
3. Электронный ресурс. – Режим доступа: <http://www.minfin.ru/ru/>
4. Электронный ресурс. – Режим доступа: <http://www.nalog.ru/rn77/>

К. е. н. Стрижеус Л. В., к. е. н. Тендюк А. О.

Луцький національний технічний університет, Україна

ЕКОЛОГІЗАЦІЯ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Для України вимогою часу є екологізація економічного розвитку. Так, за даними Мінприроди України, середньорічні втрати ВВП внаслідок погіршення стану довкілля становлять 10–15 %, а за оцінками Міжнародного інституту менеджменту навколишнього середовища (Швейцарія), рівень екологічного збитку в Україні є одним з найвищих у світі – 15–20 % ВВП. Ресурсоемність вітчизняної економіки утричі перевищує світовий рівень; технічна база суспільного виробництва та інфраструктурного комплексу зношується катастрофічними темпами, що призводить до зниження рівня техногенно-екологічної безпеки, Стратегічними напрямками розвитку економіки України передбачено нарощування потужностей та обсягів випуску сировинних, енерго- і матеріалоемних галузей, особливо екологічно шкідливих (металургія, хімічна, нафтохімічна промисловості); зростання експорту сировинних ресурсів. Відповідно, для нашої держави імплементація принципів, інструментів та механізмів екологічного менеджменту у господарську практику, їх інтеграція до стратегії та політики розвитку держави є нагальною потребою, яка потребує консолідації зусиль науковців, управлінського апарату та фахівців-практиків, з метою формування, обґрунтування та

запровадження дієвих засобів гарантування екологічної безпеки розвитку держави. Саме на досягнення такої мети орієнтований екологічний менеджмент.

В Україні реально діючими є лише окремі механізми та інструменти екологічного менеджменту:

- сформований каркас екологічного законодавства;
- встановлені нормативи плати і ліміти використання природних ресурсів;
- діє система зборів з підприємств за використання природних ресурсів у межах та понад встановлені ліміти;
- сформована система зборів за викиди, скиди забруднюючих речовин та розміщення відходів;
- відшкодування збитків, заподіяних внаслідок порушення законодавства про охорону довкілля;
- встановлено порядок формування та використання фондів охорони навколишнього середовища;
- запроваджено систему екологічної експертизи, стандартизації, сертифікації та екологічного аудиту.

Нажаль, навіть реально імплементовані у господарську практику інструменти та механізми не забезпечують реалізацію необхідних функцій екологічного управління. Зокрема, існуючий механізм фінансування природоохоронних заходів в Україні спрацьовує у такий спосіб, що підприємствам вигідніше платити екологічні платежі, ніж фінансувати природоохоронні заходи та впроваджувати екологобезпечні методи господарювання, платежі за спеціальне використання природних ресурсів та забруднення довкілля включаються до собівартості продукції, а отже оплачуються споживачами. Це пов'язано з існуванням ряду суттєвих недоліків та проблемних моментів, які стримують реальне досягнення цілей екологічного менеджменту. Серед найважливіших із них потрібно назвати:

- відсутність інтеграції екологічного імперативу до стратегії та політики розвитку держави та регіонів;
- порушення базових принципів екологічного менеджменту, зокрема щодо механізмів інтерналізації зовнішніх негативних екологічних ефектів, принципу «забруднювач сплачує».
- відсутність впроваджених у практику господарювання стимулюючих механізмів екологічного менеджменту; не діє системи екологічного пільгового оподаткування та кредитування;
- фінансове забезпечення вирішення екологічних проблем як правило здійснюється з залишковим принципом, в основному за рахунок власних коштів підприємств. Така ситуація ускладнює можливості концентрації фінансових ресурсів на вирішення пріоритетних екологічних проблем територіальних утворень.

- практично відсутня практика використання гнучких економічних інструментів (таких як механізми спільного фінансування, добровільні екологічні угоди та інші;

- відсутність практики використання коштів що надходять за спеціальне використання природних ресурсів на природоохоронні цілі (зокрема, у ст. 46 Закону України «Про охорону навколишнього природного середовища» зазначено необхідність спрямування такого роду надходжень на природоохоронні цілі, тоді як на практиці спостерігається їх зарахування безпосередньо у дохідну частину бюджету та використання на соціальні потреби);

Для удосконалення економічних механізмів та інструментів екологічного менеджменту необхідно:

- диференціювати плату за класами небезпеки речовини, заборонити викиди (скиди) токсичних речовин, паралельно надавши можливість (кредити, зменшення збору за забруднення довкілля тощо) модернізувати виробництва, вдосконалити технології;

- науково обґрунтувати, узгодити із законами і нормативами залежність величини плати за забруднення від величини загальних витрат підприємства природокористувача на скорочення забруднень;

- збір за лімітне і надлімітне забруднення справляти з прибутку, який залишається у природокористувача, та проводити його індексацію;

- зараховувати кошти, які підприємство витрачає на природоохоронні заходи, як платежі за забруднення довкілля (це повинно забезпечити економію свіжої води, зменшити відходи);

- на рівні закону встановити відсотки відрахувань за користування ресурсами довкілля регіону для місцевого бюджету (наприклад, зменшити плату за електроенергію для населення, що проживає біля атомних електростанцій за рахунок її прибутків у якості плати за екологічні ризики);

- створювати екологічні фонди і підвищувати їх дієвість;

- виділяти кредити (у т. ч. з екологічних фондів) на стабілізацію якості навколишнього природного середовища;

- вдаватися до екологічної експертизи (громадської і державної) природоохоронних заходів, що субсидуються за рахунок коштів екологічних фондів (публікації у засобах масової інформації);

- проводити розрахунок штрафів із урахуванням економічних збитків внаслідок завдання шкоди довкіллю;

- встановити розміри штрафів за порушення встановлених норм забруднення у розмірах, що значно перевищують норми плати за шкідливі викиди (наприклад, у Польщі сума штрафів за викиди забруднюючих речовин у 10 разів

перевищує суму плати за забруднення) і спрямовувати їх тільки на вирішення екологічних проблем;

- запровадити пільговий режим прискореної амортизації для очисних споруд, екотехнологій, устаткування;

- запровадити гнучкі екологічні податки (наприклад, додаткового екологічного податку на енергоємну продукцію, на пакувальні матеріали);

- диференціювати ціни на екологічно чисту та екологічно брудну продукцію;

- враховувати всі діючі положення та зміни і доповнення до них при розробленні нових законопроектів, кодексів, нормативних документів;

- створення юридичних, податкових умов та консалтингового обслуговування розвитку проектів спільного впровадження в рамках Кіотського протоколу РКЗК, ратифікованого Україною у 2004 році, підвищення рівня поінформованості юридичних осіб щодо такого додаткового джерела фінансування заходів по модернізації виробничих потужностей та зниження енергоємності виробництв. Так, за даними Державного агентства екологічних інвестицій в Україні станом на 01.04.2011 року отримано 209 листів-підтримки за проектами спільного провадження, при цьому у світі введено в обіг 43 млн ОСВ, з яких близько 40 % складають українські ОСВ.

Перспективним, на сучасному етапі є застосування інструментів морально-етичного впливу та переконання, що об'єднує екологічну освіту, екологічне виховання, доступність інформації та громадський тиск (зокрема в рамках ратифікованої Україною Орхуської конвенції про доступ до інформації, участь громадськості в прийнятті рішень і доступ до правосуддя з питань що стосуються навколишнього середовища, потрібно налагодити механізми, які підвищать рівень доступу до інформації та забезпечать долучення громадськості до прийняття управлінських рішень щодо екологізації економічного розвитку.

Трофименко Г. С.

Національна металургійна академія України, м. Дніпропетровськ

АНАЛІЗ ФУНКЦІОНУВАННЯ ГАЛУЗІ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я ЯК СКЛАДОВОЇ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ КРАЇНИ

Головною метою функціонування будь-якої країни є здоров'я її громадян, підтримувати яке здатна ефективно функціонуюча система охорони здоров'я. Населення з високим станом здоров'я має важливе значення для конкурентоспроможності та продуктивності країни. Людина з високим рівнем стану здоров'я може реалізовувати свій потенціал та працювати більш продуктивно. Тому для

економічного зростання країни, перш за все необхідно мати добре налагоджену систему охорони здоров'я, на ефективне функціонування якої впливає багато факторів та показників, кожен з яких є специфічним для кожної країни та регіону. Раціональна політика держави в галузі охорони здоров'я має враховувати існуючі відмінності та регіональні диспропорції.

Слід зазначити, що системи охорони здоров'я відрізняються в різних країнах і залежать від певних чинників: економічних, демографічних, соціальних, екологічних, історичних, географічних, політичних, культурних та багатьох інших. Але не дивлячись на відмінності устрою системи охорони здоров'я, доцільним є проведення порівняльного аналізу функціонування галузі по різних країнах.

Для оцінки функціонування галузі охорони здоров'я необхідним є аналіз таких складових, як забезпечення населення лікарнями та лікарями, співвідношення чисельності лікарів та середнього медичного персоналу, забезпеченість населення стаціонарними ліжками та середня тривалість перебування на ліжку та ін. Оскільки важливою є роль держави у розвитку даної галузі, тому необхідним є визначення загальних витрат на охорону здоров'я та державних витрат у відсотку від загальних витрат на галузь.

Порівняльний аналіз оцінки функціонування галузі охорони здоров'я проведено по Україні, Європейському регіоні, країнам ЄС та СНД на основі бази даних, представленої Центром медичної статистики Міністерства охорони здоров'я України [1]. Також проаналізовано динаміку зміни цих показників по Україні.

Важливим фактором ефективного функціонування галузі охорони здоров'я є забезпеченість населення лікарнями, а також лікарняними ліжками. Не дивлячись на те, що кількість лікарень в Україні з 1990 до 2010 року скоротилась на 28 %, рис. 5, кількість стаціонарів на 100 тис. населення по Україні у двічі більша ніж в країнах ЄС, на 38,5 % більша ніж у Європейському регіоні та на 14 % перевищує середнє значення країн СНД, рис. 1. Забезпеченість ліжками на 100 тис. населення (при скороченні ліжкового фонду в Україні майже на 31 % на кожні 100 тис. населення, рис. 6) більше аналогічного показника у Європейському регіоні, країнах ЄС та СНД на 27 %, 42 % та 11 % відповідно, рис. 2.

Слід відмітити, що кількість лікарів на 100 тисяч населення в Україні більше аніж у країнах ЄС та Європи на 5 % та 6 % відповідно (рис. 3), при тому, що середня тривалість госпіталізації (12,5 днів) перевищує середньоєвропейські показники в 1,54 рази країн ЄС та в 1,36 разів країн Європи, рис. 4. Слід також зазначити, що кількість лікарів у 2010 році у порівнянні з 1990 зменшилась на 21 %, але вже у 2011 році значно збільшилась та складала 493 тисячі осіб, що пов'язано з певними інституційними змінами у галузі (рис. 7). Терміни перебування у стаціонарі за весь період скоротились лише на 24 % (рис. та 8), при тому

що за останні декілька років ситуація майже не змінилась. Це свідчить про те, що в країні й досі діє застаріла система, яка є не тільки неефективною в ринкових умовах, а ще й призводить до деформації медичної галузі у цілому.

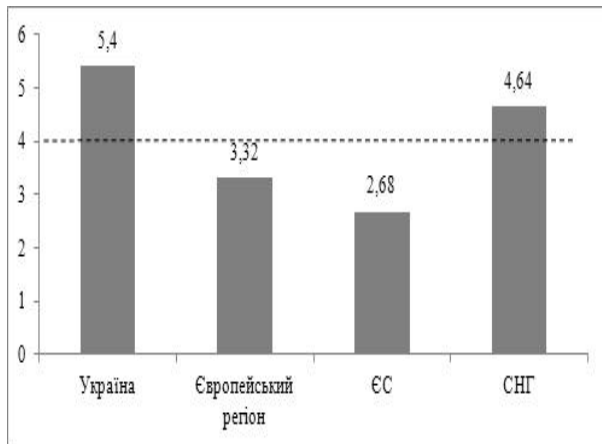


Рис. 1. Забезпеченість лікарнями на 100 тис. населення у 2010 році

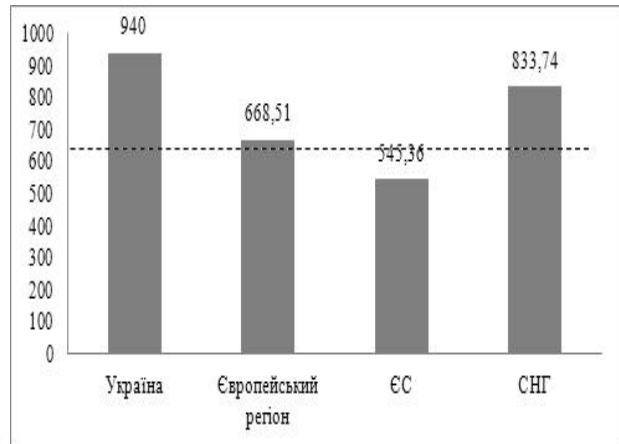


Рис. 2. Забезпеченість лікарняними ліжками на 100 тис. населення у 2010 році

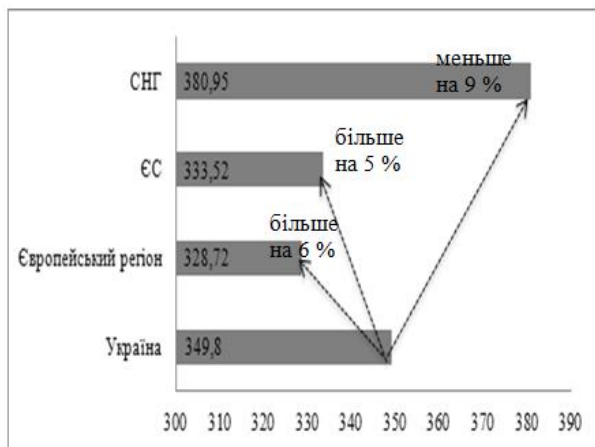


Рис. 3. Забезпеченість лікарями на 100 тис. населення у 2010 році

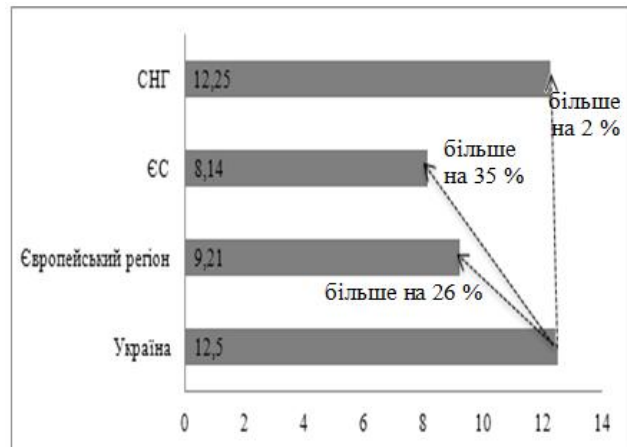


Рис. 4. Середня тривалість перебування у стаціонарі на 2010 рік, днів

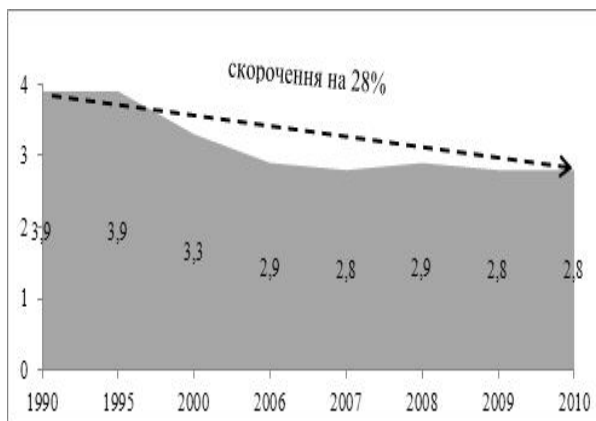


Рис. 5. Динаміка зміни кількості лікарняних закладів по Україні за період 1990–2010 роки, тис. одиниць

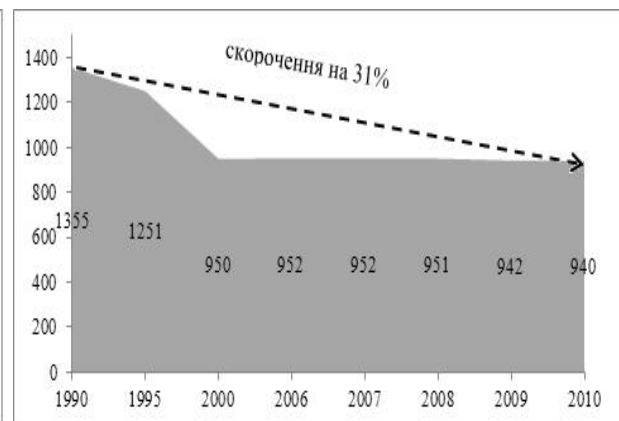


Рис. 6. Забезпеченість лікарняними ліжками населення України (на 100 тис. населення) за період 1990–2010 роки



Рис. 7. Забезпеченість лікарями по Україні за період 1990–2011 роки, тис. осіб

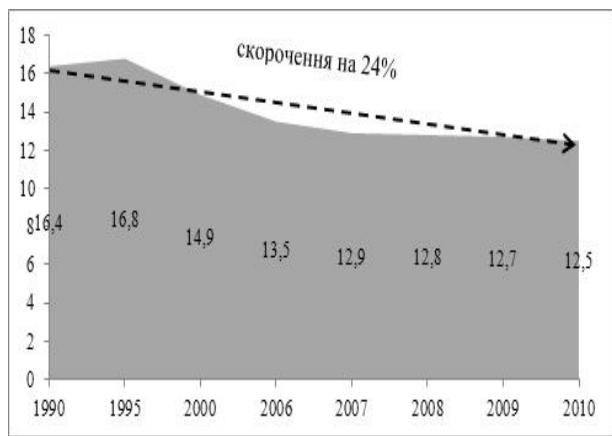


Рис. 8. Динаміка зміни середньої тривалості перебування хворого у стаціонарі по Україні за період 1990–2010 роки, днів

За останні роки обсяги фінансування галузі охорони здоров'я в Україні істотно збільшилися, але незважаючи на це, недостатнє фінансування все ще вважається однією з основних проблем галузі. Як свідчать дані [1] загальні витрати на галузь охорони здоров'я складають приблизно 8 % ВВП, що характерно і для багатьох країн Європи та ЄС, рис. 9. Але співвідношення державних і недержавних джерел фінансування в Україні (наряду з країнами СНД) є одним з найгірших на Європейському континенті, рис. 10.

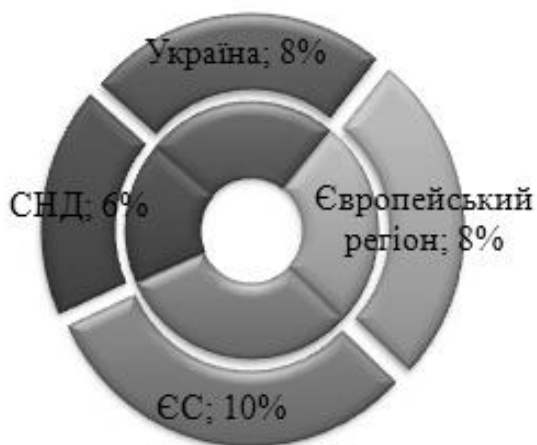


Рис. 9. Загальні витрати на галузь охорони здоров'я у 2011 році, % ВВП



Рис. 10. Державні витрати за галузь охорони здоров'я, % від загальних витрат на галузь охорони здоров'я

Виходячи з проведеного аналізу можна сказати, що на даний час діючі механізми управління структурами сфери охорони здоров'я не забезпечують ефективного функціонування галузі, що виражається у низькому фінансуванні та нерациональному використанні наявних ресурсів, неефективності структури

медичного обслуговування, низької якості медичної допомоги та ін. Все це призводить до того, що населення не забезпечується належною якістю та рівнем медичної допомоги.

Наразі існує необхідність кардинального оновлення поглядів щодо державного регулювання у галузі охорони здоров'я, раціональної організації її структур, що має базуватись на застосуванні нових методів та підходів, а також розробці або адаптації вже існуючих економіко-математичних моделей, придатних для практичного використання у розвитку галузі охорони здоров'я саме в умовах України.

Для ефективного розвитку галузі охорони здоров'я в Україні необхідні її поглиблені дослідження як на державному, так і на регіональному рівні. Також, ефективне функціонування галузі охорони здоров'я залежить від якості та своєчасності прийняття управлінських рішень щодо поліпшення рівня надання медичної допомоги та визначення перспективних напрямів розвитку галузі і, як наслідок, покращення стану здоров'я населення. Підвищення гнучкості та точності управлінських рішень можливе лише за наявності ефективного інструментарію, який дозволяє моделювати процеси формування раціональної організації розвитку структур галузі охорони здоров'я та здійснювати їх аналіз та оцінку. В результаті чого, необхідним є формування комплексу стратегічних цілей, які враховуватимуть специфічні ознаки функціонування галузі саме в умовах нашої країни та впровадження заходів, що дозволять покращити діяльність галузі охорони здоров'я в Україні.

Список використаних джерел:

1. Українська База Медико-Статистичної Інформації «Здоров'я для всіх» за даними Всесвітньої організації охорони здоров'я [Електронний ресурс] / Центр медичної статистики Міністерства охорони здоров'я України. – Режим доступу: <http://www.medstat.gov.ua/ukr/normdoc/vooz.html>

Трофимчук А. П.

Львівський національний університет імені Івана Франко, Україна

СКЛАДОВІ ЕФЕКТИВНОЇ ГЕОЕКОНОМІЧНОЇ СТРАТЕГІЇ ДЕРЖАВИ

В умовах розвитку сучасного світового господарства та всеохоплюючого поширення глобалізаційних процесів країнам для того щоб залишатися конкурентоспроможними, потрібно застосовувати нові, все ефективніші економічні методи ведення господарства. Такі процеси безпосередньо пов'язані з розвитком поняття відкритості національної економіки держав, яке є невід'ємною частиною

впровадження продуманої геоекономічної стратегії, яка дозволить швидко реагувати на зміни світового господарства.

Поняття відкритості економіки є в різній мірі властивим всім державам. Однак взаємозв'язок ефективності та відкритості, а також такого важливого елементу зовнішньополітичного курсу як геоекономічна модель, є в недостатній мірі дослідженим у сучасній економічній літературі. У публікаціях вчених зустрічаються різні аспекти трактування цих понять та чинників їх формування.

Проблемі побудови ефективної геоекономічної стратегії присвячені наукові дослідження таких українських вчених, як В. Новицький, А. Філіпенко, І. Пузанов, В. Базилевич, К. Живаго та інші. Серед іноземних вчених цю проблему досліджували В. Кочетов, М. Поумер, Дж. Сакс та інші.

Розвиток економічного життя сприяє змістовному збагаченню економічної науки, вдосконаленню інструментарію якісного та кількісного вивчення економічних процесів і явищ, поглибленню розуміння їх складних взаємозв'язків. Водночас в економічній теорії ще досі існує безліч неоднозначностей у трактуванні багатьох економічних явищ. Одним з них є поняття «відкрита економіка». Серед українських та іноземних вчених немає одностайності щодо визначення цього терміну однак проаналізувавши різні підходи до трактування відкритої економіки можемо зробити узагальнений висновок що відкрита економіка це перш за все конкурентоздатний, ефективний механізм, включений у міжнародні економічні відносини. Поняття відкрита економіка і ефективна хоч і мають розбіжності, але в більшій мірі вони взаємопов'язані. Як приклад можна розглянути економіку Південної Кореї в яку закладена ідея максимальної відкритості, головною умовою якої є висока конкурентоспроможність. Це твердження можна проілюструвати зв'язком між показниками динаміки ВВП і міжнародної торгівлі, які у своєму рості демонструють зв'язок. Так у 2009 та 2010 роках при позитивному сальдо торговельного балансу 40,4 млрд дол. та 41,2 млрд дол. спостерігалось також економічне зростання з 0,3 % до 6,3 % відповідно [2].

У цей період також така тенденція зростання показників торговельного балансу та економічного росту спостерігалось у Японії та Китаї. Так сальдо торговельного балансу для Японії у 2009–2010 році зросло з 28,7 млрд дол. до 75,7 млрд дол., економічне зростання відповідно з -5,5 % до 4,7 %. У Китаї сальдо торговельного балансу у цей період знизилось 196,1 млрд дол. у 2009 та 181,8 у 2010 році. Але це не привело негативного значення економічного зростання з 9,2 % у 2009 до 10,4 % у 2010 відповідно [2].

В. Є. Новицький пов'язую термін «відкритість» в економіці з поняттям «ефективного розвитку». Зазначаючи те що у міру збільшення відкритості

підвищується економічна ефективність як на макро так і на мікроекономічному рівні, а також збільшується взаємна залежність країн [1, с. 35]. Така залежність може бути як позитивною, пов'язаною з потенціалом міжнародного поділу праці, явищем інтернаціоналізації тощо, а також негативною, яка виникає через дефіцит факторів виробництва, енергосировинних ресурсів, складністю завдань ринкової трансформації.

Важливим для здобуття та підтримки лідируючих економічних позицій країни у світі є перехід до геоекономічної моделі зовнішньоекономічних зв'язків яка б забезпечувала розвиток всіх вище перелічених елементів, а саме відкритості, ефективності і конкурентоспроможності національної економіки.

Ефективною можна назвати геоекономічну стратегію застосовану Китаєм починаючи з 1978 року, з початку економічних реформ. Зменшення експортної квоти, поступова лібералізація, нарощування конкурентоздатності та ефективності привело до розвитку економіки та встановлення її як найбільшої у світі.

Підсумовуючи можна зробити висновок про важливість побудови відкритої, конкурентоспроможної та ефективної економіки всіма державами світу. Що приведе до формування світової економічної системи у її ідеальному розумінні

Список використаних джерел:

1. Новицький В. Є. Міжнародна економічна діяльність України / В. Є. Новицький. – К.: КНЕУ, 2003. – 948 с.
2. OECD Statistical Profiles. The Organisation for Economic Cooperation and Development (OECD), 2013. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.oecd.org>

Хомяк О. Д.

Науково-технічний комплекс статистичних досліджень м. Київ, Україна;

Головне управління статистики у Волинській області, м. Луцьк, Україна

ДОСЛІДЖЕННЯ СУЧАСНОГО СТАНУ І ПЕРСПЕКТИВ РОЗВИТКУ РИНКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ

Стан економіки, продовольча безпека країни та відповідне наповнення ринку товарами власного виробництва значною мірою залежить від рівня розвитку і стабільного функціонування аграрного сектору економіки. Беручи до уваги значний ресурсний потенціал України, доцільно припустити, що вітчизняні сільськогосподарські виробники спроможні забезпечити потреби населення в продуктах харчування. Проте, існуючий рівень розвитку сільського господарства ще недостатній, а обсяги виробленої продукції не досягли того рівня, коли можна стверджувати про продовольчу безпеку держави.

Продовольча безпека визначається рівнем і динамікою споживання продуктів з розрахунку на одну особу населення країни. Середньодобова пожива цінність раціону українця у 2012 році становила 2954 ккал, що на 18,2 % перевищує граничний критерій у 2500 ккал (рис. 1). Порівняно із 2011 роком споживання калорій населенням України зросло на 0,1 %.

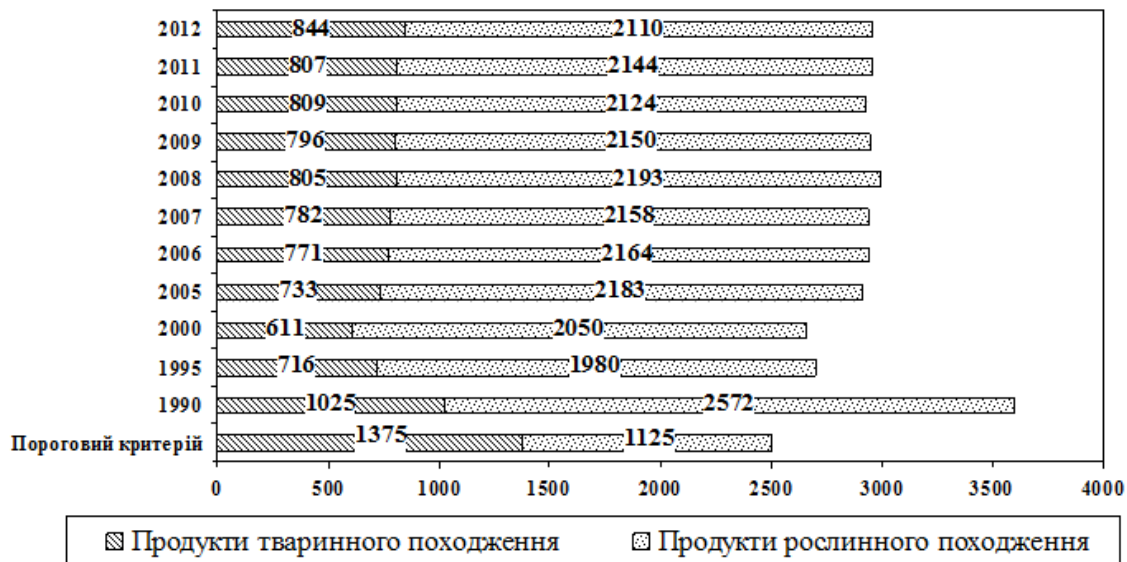


Рис. 1. Динаміка калорійності середньодобового споживання продуктів харчування населенням України у розрахунку на одну особу
(Джерело: [1])

В країнах Євросоюзу цей показник становить приблизно 3500 ккал. Проте, головна проблема – це неповноцінна якісна структура харчового раціону. Україна відстає у фактичному споживанні від раціональної норми: молока і молочопродуктів – на 46 %, плодів, ягід і винограду – на 42 %, м'яса і м'ясопродуктів – на 36 %, риби та рибопродуктів – на 33 %.

На продовольчі цілі в Україні населення витрачає понад 50 % сімейного бюджету [3] при його 60-ти відсотковому граничному критерії (у країнах Європи – 15–20 % і 8–10 % у США).

В сучасних умовах держава повинна орієнтуватися на такий рівень виробництва власних продовольчих товарів, який би забезпечив науково обґрунтовані норми споживання основних продуктів населенням. Якщо економіка буде зорієнтована на збільшення частки імпорту, то це може підірвати стійкість внутрішнього ринку, і, як наслідок, поставити під загрозу весь аграрний сектор економіки.

Однією з перешкод на шляху забезпечення населення достатньою кількістю продуктів харчування є відсутність прозорого ринку сільськогосподарської продукції, де виробники могли б у будь-який час за прийнятною для усіх ціною реалізувати власну продукцію. Тому на теперішній час товаровиробників більше турбує не те, скільки і чого виробити, а що з виробленими товарами робити далі.

Характерною особливістю ринку сільськогосподарської продукції є те, що предметом купівлі-продажу тут виступає сільськогосподарська продукція не лише як продовольство, але і як сировина для інших галузей виробництва. Тому постає необхідність створити такий ринок, який би дав можливість всім учасникам цього ланцюга задовольнити свої потреби: населенню придбати необхідні продукти харчування, а переробникам – отримати засоби виробництва для подальшої переробки.

В економічній літературі широко вживається поняття аграрного ринку, яке часто ототожнюється з поняттям ринку сільськогосподарської продукції. Однак зміст аграрного ринку значно ширший, оскільки охоплює не лише сферу торгівлі продовольством, а й забезпечення сільського господарства та харчової промисловості засобами виробництва, економічні взаємовідносини між учасниками вертикальних і горизонтальних зв'язків у системі АПК та за її межами, тобто має комплексний характер. Основними його суб'єктами є виробники сільськогосподарської продукції, її заготівельники та переробні підприємства. Усвідомлення цього важливе для розуміння процесу регулювання аграрного ринку, яке, по суті, передбачає регулювання економічних взаємовідносин у всіх їх формах саме між цими суб'єктами ринкової активності [2].

Ринок продовольчих товарів пройшов довгий шлях від примітивних ярмарків до сучасних організованих ринків, для яких характерне постійне оновлення та підвищення якості продукції, поповнення товарного асортименту, задоволення попиту покупців, незважаючи на неослаблений вияв конкуренції. Ринок сільськогосподарської продукції – це насамперед, конкурентне середовище, в якому кожен учасник бажає отримати зиск і, зазвичай, вигода одних стає втратою для інших, до того ж конкурент намагається витиснути суперника.

Структуризація сучасного ринку сільськогосподарської продукції у взаємодії всіх його учасників показана на рис. 2.

Ринок сільськогосподарської продукції слід розглядати як механізм у якому функціонують відносини відчуження-привласнення, як механізм реалізації власності у формі сільськогосподарської продукції. Тобто він є внутрішньою організацією товарно-грошових відносин і характеризує його найглибшу сутність як економічний інститут власності, що через системну форму відносин привласнення може бути відчужена.

Використовуючи цей підхід можна стверджувати, що ринок сільськогосподарської продукції – це система економічних відносин, яка регулює та забезпечує виробництво продукції аграрного сектору економіки та рух товару до споживача у сфері обміну і формується з участю різних інституцій.



Рис. 2. Взаємодія учасників ринку сільськогосподарської продукції
(Джерело: [2])

В ході інтеграції України в Європейське співтовариство, відбулося витіснення вітчизняних продуктів імпортними, що часто веде за собою монополізацію окремих сегментів ринку. Разом з тим, не можна однозначно стверджувати про негативний вплив цього процесу, адже для того, щоб мати можливість виходу на закордонні ринки українські виробники змушені були покращити якість своєї продукції до відповідного рівня.

Для існування потрібного аграрного ринку необхідно створити надійну систему його підтримки і регулювання, а також розширену інфраструктуру. Створення цих вагомих чинників – завдання безпосередньо держави, адже жодна приватна структура не в змозі об'єктивно здійснювати подібну функцію.

Державне регулювання має забезпечувати компромісне вирішення проблем, які безумовно будуть виникати в процесі діяльності сільськогосподарського ринку, так як цілі учасників можуть конфліктувати між собою. Виробники сільськогосподарської продукції зацікавлені в підвищенні ціни на їх товар та зниженні податків, населення ж – у зниженні ціни і доступності якісних продуктів, держава – в наповненні бюджету шляхом оподаткування тих же виробників.

Основною метою створення конкурентоздатного ринку сільськогосподарської продукції є:

- забезпечення населення України екологічно чистою, якісною, доступною за ціною сільськогосподарською продукцією, згідно з науково обґрунтованими нормами;

– забезпечення реалізації продукції за ціною, що дає змогу виробникам отримати прибуток;

– забезпечення умов для підвищення конкурентоспроможності продукції та визначення стратегічних галузевих пріоритетів.

Завдання ринку сільськогосподарської продукції полягає у наступному:

– створення системи моніторингу ринків АПК для систематичної оцінки наявних ресурсів продовольства та виявлення напрямів імовірного перерозподілу потоків;

– використання прозорих каналів збуту сільськогосподарської продукції;

– розвиток інфраструктури на всіх рівнях ринкової діяльності.

Основними напрямками розвитку сільськогосподарського ринку є: формування справедливої і ринково орієнтованої системи торгівлі сільськогосподарською продукцією; жорсткість правил торгівлі і прийняття специфічних зобов'язань в сфері підтримки сільського господарства і його захисту для корегування і запобігання обмежень на світових сільськогосподарських ринках; істотне поліпшення умов доступу до ринку.

Список використаних джерел:

1. Звіт про стан продовольчої безпеки України у 2012 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/file/link/218867/file/zvit.doc>
2. Горбонос Ф. В. Економіка підприємств: підручник / Ф. В. Горбонос. – К.: Знання, 2010. – 463 с.
3. Статистичний щорічник «Волинь 2012»: стат. збірник / за ред. В. Ю. Науменка; Головне управління статистики у Волинській області. – Луцьк, 2013. – 522 с.

Шадура К. В., Білій А. І.

Дніпропетровський національний університет імені О. Гончара, Україна

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

У сучасних економічних умовах страхування дана галузь економіки України протягом останніх років має стабільний значний щорічний приріст обсягів наданих послуг. Водночас, незважаючи на номінальне зростання обсягів страхового ринку, галузь забезпечує перерозподіл незначної частини внутрішнього валового продукту [1].

Ринки страхування в основному зосереджені у великих промислових центрах, в основному це Київ, Харків, Донецьк, Дніпропетровськ, Одеса і Запоріжжя. У Західному регіоні маленька кількість страховиків пов'язана з відсутністю в ньому великих промислових підприємств, а також дуже низькою платоспроможністю населення.

Найбільша кількість компаній займається такими видами страхування, як страхування майна та страхування від нещасних випадків.

Повноцінний страховий ринок не може існувати без конкуренції. Завдяки Закону України «Про страхування», прийнятому в квітні 1999 року, на українському страховому ринку з'явилися правила та умови різних міжнародних страхових корпорацій та груп [2].

У 2000-х роках на український страховий ринок вийшло багато міжнародних компаній, наприклад, AXA Group, UNIQA, PZU Ukraina, Generali Garant, «Альфа страхування», «Allianz Україна», «AIG Україна», які бачили високий потенціал зростання українського ринку страхування.

Сьогодні розвиток страхового ринку відбувається на фоні змін макроекономічної ситуації в державі і посиленні державного регулювання та нагляду за страховою діяльністю.

Розвиток страхового ринку України потребує розв'язання проблем зі страхування життя, пенсійного, медичного страхування.

Ринок добровільного медичного страхування має величезний потенціал розвитку в Україні. Це пов'язано з тим, що на сьогоднішній день ринок розвинений ще слабо, проте має найбільшу динаміку зростання.

Багато найбільших компаній страхують своїх співробітників, забезпечуючи їм соціальний пакет, що є додатковою перевагою для працівників при виборі роботодавця. Навіть у деяких країнах Європейського Союзу даний вид страхування так швидко не розвивається. Наприклад, Польща аналізує український досвід добровільного медичного страхування з метою використання його прикладу у себе. Однак добровільне медичне страхування є досить збитковим продуктом, оскільки споживачі послуг завжди намагаються максимально використовувати всі медичні послуги, які передбачені страховкою. Це змушує страхові компанії встановлювати високий відсоток франшизи у випадку, якщо клієнт бажає скористатися дорогими медичними послугами [3]. В цілому можна сказати, що ринок добровільного медичного страхування буде активно розвиватися в найближчі роки.

Аграрне страхування має великі перспективи розвитку, враховуючи те, що агросектор в Україні найбільш динамічно розвивається і привабливий для інвесторів. Українські аграрні підприємства мають величезний потенціал для розвитку і представляють підвищений інтерес серед іноземних інвесторів. Частка агросектору в структурі національного ВВП становить близько 15 %. Навіть на піку фінансово-економічної кризи, українські агрокомпанії отримали понад 12 % світових інвестицій [4].

Аналіз сучасного стану, тенденцій і проблем розвитку вітчизняного страхового ринку свідчить про певні здобутки та численні недоліки, притаманні функціонуванню як окремих страхових компаній, так і всієї системи страхування. Ринок страхування в Україні зможе активно розвиватися за умови наявності

нормативно-правової бази, розробленої на основі міжнародних стандартів. Це можливо за умови внесення змін до чинного законодавства. Необхідно також підвищувати популярність страхових послуг. Рівень довіри населення до системи страхування, як і раніше залишається досить низьким. Тому необхідно зробити цей ринок максимально доступним, прозорим і зрозумілим для населення. Нормальна ситуація, коли на страховому ринку співвідношення розміру отриманих страхових премій до розміру страхових виплат становить 70–80 %. Зараз цей показник в Україні знаходиться на рівні 20–25 %. Це відбувається за рахунок наявності на ринку великої кількості дрібних страхових компаній, які, по суті, не займаються страхуванням, а працюють по системі надання виплат за умови отримання достатньої кількості страхових премій. Вони не мають достатніх резервів, а тому рівень невиплат по страхових випадках є дуже високим і знижує рівень довіри населення до ефективності страхування.

Необхідно передбачити розширення переліку страхових послуг, інфраструктури, удосконалення порядку оподаткування страхової діяльності, подальшу інтеграцію України в міжнародні структури.

Список використаних джерел:

1. Гуцуляк С. А. Страховое дело в Украине: навч. посіб. / С. А. Гуцуляк, К. П. Залетів, А. И. Перетяжко, В. И. Шевченко. – К.: Международная агенция «BeeZone», 2005. – 614 с.
2. Мних М. В. Страхування в Україні: сучасна теорія і практика: підручник / М. В. Мних. – К.: Знання України, 2006. – 284 с.
3. Охріменко О. О. Страховий захист: менеджмент, маркетинг, економіка безпеки: навч. посіб. / Охріменко О. О. – К.: Міжнародна агенція «BeeZone», – 416 с.
4. Статистика страхового ринку України від Національної комісії, що здійснює регулювання у сфері ринку фінансових послуг України (Нацкомфінпослуг).

Шаповал Я. К.

Український державний університет фінансів та міжнародної торгівлі, м. Київ

ВПЛИВ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА ЕКОНОМІЧНУ СТРАТИФІКАЦІЮ НАСЕЛЕННЯ КРАЇНИ

Під економічною стратифікацією будемо мати на увазі процес ранжування суспільства за доходами. Економічна стратифікація населення не є проблемою, притаманною виключно Україні. На неприйнятно високому рівні залишається нерівність в інших країнах світу. Коефіцієнт Джині в глобальному масштабі становить 0,70. Незважаючи на те, що в останнє десятиліття спостерігалось невелике зниження цього показника у зв'язку з повільним зростанням чисельності середнього класу в країнах, що розвиваються, світова економічна криза негативно впливає на рівень доходів середнього класу і малозабезпечених верств населення в багатьох країнах [1].

Процеси економічної стратифікації впливають на економічний розвиток суспільства. Причому характер цього впливу досі не можна оцінити однозначно. Можемо лише припустити, що він залежить від комплексної дії багатьох чинників, поєднання яких для кожної країни є суто індивідуальним.

Натомість, беззаперечним є факт, що надмірна економічна стратифікація може нести в собі загрози для соціально-економічного стану країни. Отже, нагальною необхідністю для економічної науки є виявлення та ідентифікація цих загроз, аналіз їх впливу та розробка заходів щодо його (впливу) знешкодження, або, принаймні, мінімізації.

Разом з тим, окремий інтерес для сучасних дослідників являє інша світова тенденція, яка набуває все більших масштабів. Йдеться про глобалізацію світового господарського простору, тобто процес стирання економічних кордонів національної держави, інтернаціоналізацію внутрішнього ринку та інтеграцію його до світових ринків.

Наразі глобалізація є визначальною тенденцією світового господарства, яка впливає на усі без винятку сторони суспільного буття: економіку, політику, культуру тощо. До цього процесу тією чи іншою мірою залучені майже усі країни світу, і Україна також не є виключенням.

Вплив глобалізаційних процесів на економічну стратифікацію населення окремої країни досі не досліджено. Наприклад, В. Ю. Саприкіна вважає, що: «Суперечки з приводу глобалізації зосереджені в основному на тому, чи посилює вона нерівність між багатими і бідними чи ні. На наш погляд, соціально-економічна нерівність не є прямим наслідком глобалізації. Дійсно, багаті стали жити багатше, проте й бідні збільшили свій добробут. Бідні країни використовують знання і технології багатших держав. Більша нерівність сприяє тому, що суспільство підтримує, наприклад, продовольчі програми для тих, хто стоїть нижче на соціальній щаблі <...>. Багаті країни вкладають величезні кошти в медицину і мають можливість досліджувати і розвивати нові технології в діагностуванні важких захворювань, наприклад раку. Всі ці розробки вимагають величезних грошових вливань, що не під силу менш розвиненим країнам» [2, с. 11].

Опосередкованим підтвердженням цієї тези є думка А. Дунської та С. Костюка, які вважають, що «...вплив глобалізації на національну економіку досить складний та суперечливий. Існують як позитивні, так і негативні сторони» [3].

Проте, на думку О. Євтушенко та Н. Громадської: «В умовах глобалізації все більше обмежуються можливості національних держав як суб'єктів міжнародних економічних та політичних відносин. Саме тому для сучасної України найбільш складним питанням є «пошук принципів та механізмів налагодження взаємозв'язків із глобальним світом, що тим самим дозволить чітко визначити її місце та роль у загальносвітовому просторі», інакше Україна «може лишитись

пасивним об'єктом для реалізації глобальної політики не лише розвинених країн світу, але і тих, які їх наздоганяють» [4, с. 61].

Хоча протягом більшої частини ХХ століття майнова нерівність в межах західного світу впевнено скорочувалася (з початку 30-х до середини 70-х частка національного багатства, що належала одному відсотку найбільш заможних сімей, знизилася в США з 30 % до 18 %, у Великобританії – з 60 % до 29 %, у Франції – з 58 % до 24 % тощо, в останні 30 років в усіх без винятку країнах Заходу тенденція змінилася на протилежну. У 1989–1997 роках доходи одного відсотка громадян США, що становить найбагатшу частина суспільства, зростали в середньому на 10 % щорічно. У цей же період доходи найменш забезпечених 20 % зростали не більше ніж на 0,1 % на рік. До 1981-го року згаданий один відсоток американського населення збільшив свою частку в національному багатстві до 24 %, до 1984-го – до 30 %, а до середини 90-х років – до 39 %, повернувши її до рівня початку ХХ століття. Виходячи з уявлень про провідну роль Заходу в глобалізованій економіці, слід вважати, що саме ці тенденції нарощування нерівності в розвинених країнах і є основною передумовою зростання нерівності у всесвітньому масштабі [5].

В умовах глобалізації світу розвиток країн стає всі більш нерівномірним, те ж саме відбувається і з людьми. Дослідники відмічають, що «світова економіка все більше поляризується, економічна активність і відповідні прибутки концентруються у трьох десятках ключових країн, переважним чином членів Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР). Приєднання до світової ринкової системи постсоціалістичних країн, а також відсталих країн, не покращило їх економічне становище, а лише збільшило маргінальність». У сучасних умовах очікується, що «маргіналізація бідних країн і незаможного населення буде набирати обертів, якщо не будуть створені адекватні регулятивні норми і механізми управління глобалізаційними процесами» [4, с. 62].

Небезпека розподілу світу внаслідок глобалізації на зони процвітання та занепаду підсилює низку загроз глобального масштабу, серед яких – нелегальна міграція, транснаціональна злочинність, тероризм тощо. Надмірна бідність та поляризація суспільства спонукають політиків бідних країн до пошуку штучних шляхів зниження суспільної напруги – пошук внутрішніх та зовнішніх ворогів, недружня політика до сусідніх (і не тільки) держав, підтримка тероризму тощо.

Іншими словами, вплив глобалізації на економіки окремих країн не досліджено, але вже зараз ясно, що внаслідок глобалізації світ поляризується, а для країн, що не входять до переліку розвинутих, існує небезпека відставання в економічному розвитку та інших негативних наслідків. Деякі вітчизняні дослідники прямо вказують на ймовірність такого сценарію для України.

Значне зростання економічної нерівності, уособлення багатства погіршує можливості для виживання нижчих верств населення. Відбувається процес зростання соціальних проблем, зростає безробіття, знижуються доходи, відсутні фінансові можливості для отримання освіти, придбання житла тощо. Розуміючи небезпеку такої ситуації розвинені країни починають проводити таку політику (вирівнювання доходів, скорочення безробіття, соціальна допомога тощо), щоб скоротити розрив у рівні життя між вищими і нижчими верствами суспільства, зняти соціальну напругу у суспільстві. В той же час у бідних країнах відбувається зниження рівня життя, що призводить до політичної нестабільності, зростання організованої злочинності, корупції, поширення соціальних хвороб [4, с. 62].

Аналогічної думки дотримується авторський колектив під керівництвом Е. Лібанової: «Процеси інтеграції світової економічної системи насправді розділили світ на учасників цих процесів та аутсайдерів, на одержувачів вигід глобалізації та іншу частину людства, що живе в глобалізаційній ізоляції в умовах нездатності брати участь в процесах інтеграції. У результаті глобалізації посилюються тенденції економічної і соціальної нерівності та сегментації, що були зумовлені динамічним розвитком процесів фінансизації глобальної економіки. Як свідчать останні дослідження, економічне зростання може супроводжуватися зниженням, зростанням або консервацією нерівності» [6, с. 32].

Україна, як й інші держави, що розвиваються, опинилася на сьогодні у сфері інтересів розвинутих країн світу переважно як потенційний ринок збуту для товарів кінцевого призначення, постачальник сировини та напівфабрикатів, виробництво яких супроводжується екологічним забрудненням навколишнього середовища. Така ніша на міжнародних ринках спричинює і економічне відставання України від стандартів розвинутих країн світу. Отже, можна вважати, що глобалізація в її нинішній формі більше відповідає інтересам розвинених держав [4, с. 62].

Отже, глобалізація є доволі неоднозначним явищем нашого сьогодення. Поруч з беззаперечними перевагами, вона несе з собою також цілу низку небезпек, зокрема, економічного характеру, основними з яких є: нерівномірність розподілу благ між країнами-учасницями процесу, деіндустріалізація економік, збільшення розриву у рівнях заробітних плат між кваліфікованими та некваліфікованими працівниками, міграція виробництва залежно від вартості робочої сили та негативний вплив на зайнятість.

Виходячи з вищенаведеного, можна констатувати, що економічна стратифікація населення є багатогранним явищем, оцінка якого залежить від конкретних умов, що склались зсередини кожної країни. Але в якості припущення можна стверджувати, що надмірна економічна стратифікація шкодить сталому економічному розвитку, гальмуючи його за рахунок зниження продуктивності праці, незначних обсягів інвестування та негативних соціальних наслідків.

З іншого боку, глобалізаційні процеси впливають на економічне становище конкретної країни також доволі неоднозначно. В цілому дослідники доходять думки, що глобалізація є більш вигідною для розвинених країн, які є «локомотивом» цього процесу. Натомість, вплив глобалізації на країни з транзитивними економіками, до яких відноситься й Україна, є не таким позитивним. Існує велика ймовірність того, що завдяки надлишковій інтеграції в світові економічні процеси, економічна стратифікація країн, що розвиваються, лише підвищується.

Отже, доходимо певного парадоксу: глобалізаційні процеси, що в цілому розцінюються економістами як позитивне явище, здатні збільшувати економічну стратифікацію зсередини окремих країн. Своєю чергою, надлишкова економічна стратифікація здатна гальмувати соціально-економічний розвиток країни. Це означає, що надмірне залучення країни у світові економічні процеси може зашкодити національним економічним процесам. Якщо це дійсно так, тоді перед дослідниками постає три питання:

1. Яким є оптимальний ступень залучення країни в світові інтеграційні процеси з огляду на внутрішню економічну стратифікацію?
2. Які зовнішні чинники, пов'язані з міжнародним розподілом праці, впливають на внутрішню економічну стратифікацію?
3. Чи можна регулювати вплив цих чинників на внутрішню економічну стратифікацію?

Відповіді на ці питання є надзвичайно важливими, оскільки проблема економічної стратифікації суспільства виходить за рамки суто економічної проблематики. Вона є складником загального комплексу ризиків, що загрожують людству на сучасному етапі розвитку. Зокрема, йдеться про збереження довкілля, військові загрози, міжетнічні та міжконфесійні конфлікти, здоров'я нації, техногенні фактори тощо. Знешкодження цих ризиків можливе виключно за умови не просто врахування соціального аспекту глобалізації, а виведення його на перший план, ґрунтуючись на принципах співробітництва та взаємодопомоги в інтересах усього людства.

Список використаних джерел:

1. Предложения «Гражданской двадцатки» по обеспечению уверенного, устойчивого, сбалансированного и инклюзивного роста: проект доклада. – М.: Логос, 2013. – 72 с.
2. Сапрыкина В. Ю. Глобализация мировой экономики и социально-экономическое неравенство / В. Ю. Сапрыкина // Российское предпринимательство. – 2011. – № 8, Вып. 1 (189). – С. 10–16.
3. Дунська А. Р. «Вплив глобалізаційних та інтеграційних процесів на рівень економічного розвитку України» / А. Р. Дунська, С. О. Костюк [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://www.esteticamente.ru/e-journals/PSPE/2008-3/Dunska_308.htm
4. Євтушенко О. Н. Соціальна стратифікація в умовах глобалізації сучасного світу / О. Н. Євтушенко, Н. А. Громадська // Наукові праці. Державне управління. – Вип. 182. – Т. 194. – С. 60–64.
5. Иноземцев В. Глобальность и неравенство: что – причина, что – следствие? / В. Иноземцев [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.globalaffairs.ru/number/n_448
6. Сталий людський розвиток: забезпечення справедливості: Національна доповідь / кер. авт. колективу Е. М. Лібанова / Інститут демографії та соціальних досліджень ім. М. В. Птухи. – Умань: Візаві, 2012. – 412 с.

СТРАТЕГІЇ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ: МАКРО- ТА МІКРОРІВНІ

Нараєвський С. В.

Національний технічний університет України

«Київський політехнічний інститут»

АЛЬТЕРНАТИВНА ЕНЕРГЕТИКА НА ШЛЯХУ ВІД ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ ДО КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОГО РОЗВИТКУ

Розвиток альтернативної енергетики в Україні в промислових масштабах розпочався з прийняттям у 2009 р. Закону України «Про внесення змін до деяких законів України щодо встановлення «зеленого» тарифу». Змін зазнали два діючі закони: Закон України «Про електроенергетику» та Закон України «Про альтернативні джерела енергії» [1]. Прийняття «зеленого» тарифу, який гарантував закупівлю електроенергії виробленої альтернативною енергетикою, надало можливість реалізовувати відповідні проекти в Україні.

У 2013 р. в Україні було введено в експлуатацію енергоб'єктів альтернативної енергетики загальною потужністю 539,1 МВт (на 50,6 % більше порівняно з 2012 р.), а загальна потужність енергетичних об'єктів, що працюють за умовами «зеленого» тарифу досягла 1 216 МВт. Так, сонячна енергетика збільшила встановлену потужність з 371,6 МВт до 746,9 МВт, вітрова енергетика – з 275,7 МВт до 370,7 МВт, мала гідроенергетика – з 73,5 МВт до 75,3 МВт, енергетика на основі біомаси – з 4,2 МВт до 17,2 МВт. Окрім того, завдяки законодавчим змінам, у 2013 р. «зелений» тариф отримали електростанції на основі біогазу загальною потужністю 6,5 МВт [2].

Завдяки електростанціям, що використовують різні види альтернативної енергетики виробництво електроенергії у 2013 р. зросло на 608,4 млн кВт·год, відносно 2012 р., та досягло 1 247 млн кВт·год. Частка електроенергії, виробленої завдяки відновлювальним джерелам енергії (сонце, вітер, біомаса, мала гідроенергетика) зросла у 2013 р. (0,64 %) у двічі відносно попереднього 2012 р. (0,32 %), але продовжує залишатись незначною порівняно з багатьма країнами Європи. Україна, приєднавшись до Європейського енергетичного співтовариства у 2011 р. взяла на себе зобов'язання довести частку відновлювальних джерел енергії (ВДЕ) у енергобалансі країни до 11 %. Країни ЄС повинні довести частку ВДЕ у власному енергобалансі у 2020 р. до 20 % але вже сьогодні окремі країни перевищили цей показник: Швеція – 46,8 %, Латвія – 33,1 %, Фінляндія – 31,8 %, Австрія – 30,9 %, Естонія – 25,9 % [2].

Найбільш активно в Україні розвивається сонячна енергетика, а на другому місці за темпами розвитку вітрова енергетика. Така ситуація пов'язана з встановленими «зеленими» тарифами, які на сьогодні в Україні є одними з найвищих у Європі: сонячні електростанції – 503 коп. / кВт·год, малі гідроелектростанції – 127,4 коп. / кВт·год, вітрові електростанції – 123,7 коп. / кВт·год, теплоелектроцентралі – 97 коп. / кВт·год, теплеелектростанції – 61,7 коп. / кВт·год, атомні електростанції – 23,2 коп. / кВт·год, гідроелектростанції – 22 коп. / кВт·год [3]. Таким чином вартість електроенергії виробленої сонячними електростанціями перевищує вартість електроенергії виробленої гідроелектростанціями у 22,9 рази, а – атомними електростанціями у 21,7 рази.

Високий рівень підтримки альтернативної енергетики доцільно застосовувати лише на початковому етапі його розвитку. В подальшому ставку зеленого тарифу доцільно знижувати. Аналогічним чином діяли країни Європи, які є світовими лідерами у розвитку альтернативної енергетики на європейському та світовому рівні. Доцільно звернути увагу на досвід Німеччини. Так, якщо в Україні конкурентоспроможний розвиток альтернативної енергетики розглядають лише у віддаленій перспективі [4], то в Німеччині, окремі напрями альтернативної енергетики є конкурентоспроможними вже сьогодні [5].

За результатами дослідження швейцарського аналітичного інституту «Prognos» вартість електроенергії виробленої завдяки використанню відновлювальних джерел енергії буде приблизно такою ж, як і вартість електроенергії виробленої завдяки традиційній енергетиці: вітрова енергетика (наземна) – 6–9 євроцентів / кВт·год, вітрова енергетика (офшорна) – 11 євроцентів / кВт·год, сонячна енергетика (промислові електростанції) – 7–9 євроцентів / кВт·год, сонячна енергетика (установки на дахах будинків) – 11–13 євроцентів / кВт·год, біогаз – 15 євроцентів / кВт·год, тепла енергетика (природний газ) – 9–16 євроцентів / кВт·год, тепла енергетика (кам'яне вугілля) – 8–9 євроцентів / кВт·год, тепла енергетика (буре вугілля) – 6 євроцентів / кВт·год [5].

Особливістю дослідження є те, що воно зроблено на перспективу – найближчі 50 років (з 2015 по 2055 рр.). Об'єктивність результатів дослідження підтверджена постійним зростанням цін на традиційні енергоносії (нафта, природний газ, вугілля). Це пов'язано з їх вичерпністю, збільшенням витрат на освоєння нових родовищ, через ускладнення видобутку, що потребує нових, більш затратних технологій. Виробництво електроенергії за рахунок використання відновлювальних джерел енергії, навпаки, зазнає постійного здешевлення, через зростання масштабів виробництва, виникнення нових, більш дешевих технологій та зразків техніки.

На сьогодні вітрова енергетика у деяких країнах вже є конкурентоздатною порівняно з тепловою енергетикою на основі вугілля та природного газу. Собівартість вітрової енергії в регіонах з достатнім вітровим потенціалом (швидкість вітру понад 5 м / с) на сьогодні складає 0,04–0,05 дол. / кВт·год. Така швидкість вітру характерна для південних регіонів України та Карпат. У США собівартість енергії вітру складає в межах 0,03–0,04 дол. / кВт·год, що є нижчим за собівартість електроенергії отриманої на теплових електростанціях [5; 6].

Навіть найдорожча на сьогодні електроенергія, що виробляється завдяки сонячним перетворювачам в Україні, за своєю собівартістю порівнялась з електроенергією, яку отримують з мережі юридичні особи. Розрахунки спеціалістів компанії «Рентехно», м. Київ (впровадження інженерних рішень на основі енергозбереження та відновлювальних джерел енергії) засвідчили, що собівартість кВт·год електроенергії виробленої сонячною електростанцією розміщеною на даху будівлі без врахування ПДВ буде складати від 0,83 грн (7,9 євроцентів) при встановленій потужності 10 кВт до 0,58 грн (5,5 євроцентів) для станції встановленою потужністю 250 кВт, при вартості електроенергії для промислових підприємств близько 0,93 грн (9 євроцентів). Отже, для сонячних електростанцій потужністю від 10 кВт собівартість виробництва порівнялась з традиційною електроенергією, а для більш потужних сонячних електростанцій електроенергія вже є дешевшою від традиційної [6]. Такі результати підтверджують доцільність побудови сонячних електростанцій для різних суб'єктів господарювання та використання отриманої електроенергії на власні потреби.

Список використаних джерел:

1. Сайт Верховної Ради України. Закон України «Про внесення змін до деяких законів України щодо встановлення «зеленого» тарифу» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon2.rada.gov.ua/laws/show/601-17>
2. Сайт інформаційного ресурсу «Енергетика України». Україна в 2013 р. ввела в експлуатацію 539 МВт «зеленої» енергетики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.uaenergy.com.ua/post/17649/ukraina-v-2013-g-vvela-v-ekspluatatsiyu-539-mvt-zelenoj/>
3. Сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері енергетики. Постанова №1750 від 26.12.2013 р. Про встановлення «зелених» тарифів на електричну енергію на січень 2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nerc.gov.ua/?id=9071>
4. Сайт радіостанції «Голос Столиці». Відновлювальна енергетика конкурентоспроможна поки тільки в теорії – експерт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.newsradio.com.ua/2013_08_22/V-dnovljuvana-energetika-konkurentospromozhna-pokit-lki-v-teor-ekspert/
5. Сайт інформаційного агентства «Німецька хвиля». Експерт: відновлювальна енергетика стала конкурентоспроможною [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dw.de/експерт-возобновляемая-энергетика-стала-конкурентоспособной/a-17211689>

6. Сайт інформаційного ресурсу «Економічна правда». Чим заплатять українці за відсутність альтернатив? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/publications/2012/09/11/334813/>
7. Сайт компанії «Рентехно». В Україні досягнуто паритет цін між сонячною та традиційною електроенергією [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rentechno.com/articles/grid-parity.html>

К. е. н. Чабаненко Ж. М., Пилипенко А. О.

Дніпропетровський національний університет імені О. Гончара

КОНКУРЕНТНІ ПЕРЕВАГИ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО ПІДПРИЄМСТВА У ГАЛУЗІ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

Підвищення рівня конкурентоспроможності малих підприємств в умовах нестримного розвитку національної економіки пов'язана, насамперед, з розробкою ефективного механізму його управління. Ключовими факторами успіху малого підприємства у конкурентній боротьбі в умовах змінного зовнішнього середовища є завоювання і утримання конкурентних переваг.

Термін «конкуренція» походить від латинського слова *concurrere*, що означає «зіштовхуюсь». Конкурентоспроможність – це реальна і потенційна можливості підприємств в існуючих для них умовах проектувати, виготовляти та реалізовувати товари, що за ціновими та неціновими характеристиками є привабливішими для споживачів, ніж товари їхніх конкурентів [1, с. 17]. На думку економіста М. Шаркаді уніфікованої методики оцінки конкурентоспроможності підприємства не існує. Тому, виникає необхідність у вивченні теоретичних підходів до виявлення конкурентних переваг на підприємствах та визначенні конкурентних переваг, що впливають на конкурентоспроможність підприємств.

Конкурентна перевага – наявність у системі якої-небудь ексклюзивної цінності, що дає їй переваги перед конкурентами. М. Портер пише в своїй книзі: «Конкурентні переваги по суті виникають з тієї вартості, яку компанія здатна створити для своїх споживачів і яка перевищує витрати по її створенню. Вартість – це те, що покупці готові оплачувати». Ж. Ламбен визначає конкурентну перевагу як «характеристики, властивості товару або марці, які створюють для фірми певну перевагу над своїми прямими конкурентами.».

П. Завьялов приводить найбільш загальне трактування конкурентних переваг, під якими розуміються «якості, які відсутні або менш виражені у суперників».

Головною вимогою є те, що відмінність від конкурентів повинна бути реальною, виразною, суттєвою.

На нашу думку, для малих підприємств найважливішою цінністю є інтелектуальні ресурси. В умовах жорсткої конкуренції дуже важливим є вміння зайняти своє місце на ринку. Мале підприємство повинно мати гнучку систему управління, яка швидко пристосовується до змін у зовнішньому середовищі, тому необхідні кваліфіковані та талановиті працівники, які можуть швидко знаходити вихід із кризових ситуацій.

Для суб'єктів малого підприємництва важливо мати стійке коло покупців, для цього продукція підприємства має володіти особливими характеристиками. Ці характеристики і є конкурентними перевагами, саме цього підприємства. Менеджери повинні слідкувати за тенденціями на ринку та за попитом споживачів і саме виходячи з цього формувати свої конкурентні переваги.

В останній час споживачі турбуються про екологічність продуктів харчування. Невеликі підприємства, та навіть приватні особи керуються цією тенденцією і з легкістю здобувають собі частку покупців які турбуються про склад сировини з якої була виготовлена продукція. Також вони прагнуть перейти до більш великих масштабів виробництва, бо всі популярні тенденції мають великий шанс для подальшого розвитку. Завдяки вірним діям менеджера тенденції можуть розвинути у потребу багатьох покупців.

Звісно потреби споживачів не єдине на що потрібно звернути увагу, також важливими є дії конкурентів та держави. Для малих підприємств з 2012 року затверджені нові вимоги спрощеної системи обліку та оподаткування. Існують шість груп платників єдиного податку, найвища ставка 7 % від доходу для платників ПДВ та 10 % від доходу для не платників ПДВ [2].

В 2007–2013 рр. у харчовій промисловості не відбувалось зростання об'ємів виробництва. Так у 2007 році індекс виробництва становив 107,5 %, а вже у 2008 році він становив 97,9 % під впливом світової фінансової кризи; у 2012 – 101 %, наприкінці 2013 року 94,1 % [3].

Експорт харчової та переробної галузі складає майже чверть всього експорту країни. Це найбільший рівень з-поміж країн-сусідів. Імпорт галузі знаходиться на рівні 10 % від сукупного імпорту країни.

Відбулося зростання на 18,3 % експорту харчової промисловості у 2012 році. При цьому частка продукції харчової та переробної промисловості у загальному експорті продукції АПК становила близько 50 %, тобто 8,8 мільярда доларів.

Зростання попиту на зовнішніх ринках є індикатором підвищення конкурентоздатності харчових продуктів від українського виробника.

У м'ясопереробній галузі залишається велика кількість проблем у діяльності суб'єктів малого підприємництва. Проведені соціологічні дослідження серед керівників та менеджерів м'ясопереробних підприємств дозволили встановити основні їх проблеми: нестабільність закупівельних цін на продукцію; скорочення поголів'я худоби та птиці; скорочення експорту м'ясної продукції через різні вимоги контролю безпеки з боку Росії та країн ЄС; недосконалість податкового механізму та недостатність державної підтримки; погіршення забезпечення матеріально-технічними ресурсами; зниження трудової активності працівників через низьку оплату праці; спад платоспроможності населення [4].

Харчова промисловість є однією із провідних галузей вітчизняної економіки, потреба у продуктах харчування буде існувати завжди, тому малі підприємства можуть бути конкурентоспроможними, завдяки спробі ліквідації з основних проблем та використати конкурентні переваги своєї фірми.

Список використаних джерел:

1. Павлова В. А. Конкурентоспроможність підприємства: оцінка та стратегія забезпечення: монографія / В. А. Павлова. – Дніпропетровськ: Вид-во ДУЕП, 2006. – 276 с.
2. Єдиний податок. Консультації у спецвипуску // «Все про бухгалтерський облік». – 2012. – № 9. – 26 жовт.
3. Інформація Держстату України «Індекси промислової продукції» (2000–2012 рр.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
4. Грибан Н. Г. Проблеми та перспективи розвитку м'ясопереробної галузі аграрного сектора / Н. Г. Грибан // Економіка управління підприємствами, галузями, національними господарствами. Вісник КрНУ імені М. Остроградського. – 2013. – Вип. 2/2013 (79). – С. 159–164.

СТРАТЕГІЯ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО ТА РЕГІОНАЛЬНОГО ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ

Василиха Н. В.

Ужгородський торговельно-економічний інститут КНТЕУ, Україна

РЕГІОНАЛЬНА ПРОГРАМА ЯК ПРОЦЕДУРА СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ РОЗВИТКУ РИНКУ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ В РЕГІОНІ

Дана доповідь висвітлює стратегічні пріоритети програми розвитку та активність державної політики в галузі розвитку туризму.

Досвід розвинутих країн показує, що наявність туристичного потенціалу дозволяє завойовувати позицію на світовому туристичному ринку тільки за обов'язкової умови: проведення активної державної політики в галузі розвитку туризму. Результатом є збільшення доходних джерел бюджетів всіх рівнів за рахунок податкових надходжень від підприємств туристичної сфери та суміжних галузей, поліпшення платіжного балансу країни. Форми підтримки галузі варіюються від прямих державних інвестицій в туристичну інфраструктуру, підготовку кадрів, наукове та рекламно-інформаційне забезпечення, просування національного продукту на світовому ринку до податкових та митних пільг.

Багато вітчизняних та зарубіжних науковців: В. І. Мацола, Т. І. Ткаченко, Н. В. Чорненька, В. Ф. Кифяк, Ф. Котлер, М. Портер та ін., свої дослідження присвячують розвитку туризму та вплив держави на її розвиток. Однак, на сьогоднішній день питання стратегічного планування розвитку ринку туристичних послуг не отримало достатньої уваги.

Держава у відповідних програмах задекларувала, що головною метою її політики в галузі туризму є створення в Україні, зокрема в Карпатському економічному районі, сучасного вискоєфективного й конкурентоспроможного ринку туристичних послуг, що забезпечить широкі можливості для задоволення потреб українських та іноземних громадян у різноманітних туристичних послугах.

Державне планування розвитку туризму є лише одним з компонентів системи макроекономічного і регіонального планування. Отже, державна політика регулювання розвитку туризму (державна туристська політика) має бути спрямована на реалізацію цілей всього народного господарства, держави і суспільства в цілому, на забезпечення узгодженості суспільних і приватних інтересів. Тому політика в області туризму в Карпатському регіоні повинна враховувати цілі соціально-економічної політики, що визначає напрям реформ в країні [1, с. 6].

Аналіз сучасних тенденцій розвитку туризму дозволяє зробити висновок про те, що незважаючи на усі зусилля регіональних підприємств туристичної галузі, вони не здатні повною мірою працювати в нових ринкових умовах. Це пов'язано з цілим рядом причин: відсутність кваліфікованих кадрів, відсутність знань і досвіду роботи в області обслуговування зарубіжних і вітчизняних туристів, незнання власних рекреаційних ресурсів і багато що інше.

У зв'язку з цим вважаємо, необхідно запроваджувати стратегічне планування розвитку туризму в регіонах, у сучасному його розумінні. На сьогоднішній день прийнята Стратегія розвитку туризму в Чернівецькій області до 2015 року, Стратегія розвитку та маркетингу туризму Івано-Франківської області до 2015 року, Стратегія розвитку Львівської області до 2015 року. Вважаємо, що і Закарпатська обл. потребує Стратегії розвитку туризму (надалі Стратегія).

Реалізація цієї Стратегії дозволить підвищити ефективність діяльності туристичних підприємств на ринку Закарпаття на основі розвитку їхнього людського чинника, створити умови для інвестиційної привабливості туристичних підприємств та дозволить розвивати інфраструктуру, зберігаючи екологію й культурну спадщину краю, що разом буде сприяти підвищенню добробуту Закарпатського регіону в цілому.

Створення сучасного престижного туристичного ринку послуг – складна, але досяжна мета. Для її реалізації необхідно виділити найбільш важливі, стратегічні пріоритети розвитку, для реалізації яких необхідно вирішити ряд завдань табл. 1.

Таблиця 1. Стратегічні пріоритети програми Стратегії розвитку туризму Закарпатської області

Стратегічний пріоритет	Операційна ціль	Впровадження
1	2	3
Пріоритет 1. Маркетинг та інновації туризму	1.1. Створення позитивного туристичного іміджу Закарпатської області	• Розробка бренду Закарпаття; • реклама, інформаційно-аналітична кампанія (видання книг, фільмів і т. д.); • знання, промоційні заходи туристичного потенціалу області
	1.2. Створення баз даних туристичного продукту «Закарпаття»	• Підвищення якості туристичних послуг регіону; • дистрибуція туристичного продукту «Закарпаття» через мережу Інтернет; • розробка концепції маркетингу туристичних продуктів
	1.3. Тематична спеціалізація «туристичних районів Закарпаття»	• Розробка інноваційних туристичних продуктів з урахуванням регіональних можливостей розвитку; • сприяння розвитку потенціалу сільського туризму; • розвиток туристичних послуг у гірській місцевості

1	2	3
Пріоритет 2. Розвиток інфраструктури ринку туристичних послуг	2.1. Поліпшення туристичної інфраструктури	• Запровадження успішного розвитку туристичної території; • розвиток готельної і тематичної інфраструктури; • розвиток транспортної інфраструктури
	2.2. Вдосконалення прикордонної інфраструктури	• Поліпшення транспортної інфраструктури прикордонної зони; • створення нових пунктів перетину кордонів; • впровадження сучасних технологій обслуговування
	2.3. Благоустрій туристичних територій	• Покращення матеріально-технічної бази туристичних підприємств; • підвищення рівня сервісу та комфортності туристів; • будівництво нових об'єктів туристичної інфраструктури
Пріоритет 3. Сприятливе інвестиційне середовище розвитку туризму	3.1. Запровадження інституту партнерства	• Впровадження позитивного досвіду індустріально розвинутих країн; • співпраця на основі «зацікавленого управління»; • розробка проекту вільної туристичної зони
	3.2. Формування системи підготовки кадрів	• Підвищення кваліфікації персоналу туристичних підприємств; • створення і реалізація навчальних програм; • організація заходів для населення щодо готової туристичної інформації, як основного носія культурно-історичних цінностей нації

На нашу думку можна виділити основні пріоритети: маркетинг та інновації туризму, розвиток інфраструктури ринку туристичних послуг, сприятливе інвестиційне середовище розвитку туризму. Таким чином, з огляду на необхідність задоволення потреб широкого кола туристів і існуючі можливості, Закарпатської області потрібно запропонувати різноманітні варіанти послуг для основних груп туристів.

Отже, у процесі державної підтримки розвитку туризму в регіоні на основі концепції розвитку туризму в регіоні, прогнозів і складених програм розроблюється стратегія розвитку туризму, яка є стратегічним документом, який визначає цілі, завдання, пріоритети, напрями розвитку туризму на найближчу перспективу.

Розвитку будь-якої галузі економіки в країні або регіоні повинно базуватися на певних загальних положеннях основою яких являються системи планових заходів. Планові заходи розвитку галузі економіки або регіону в цілому визначаються програмами, стратегіями розвитку. Для сфери туризму складання програмного переліку заходів новий напрям. Всі ці проблеми вимагають

необхідність створення повноцінної державної політики регулювання і розвитку туризму та рекреації в Карпатському регіоні на регіональному та загальнодержавному рівні.

Висновки. Необхідність подолання економічної кризи методами реалізації програм розвитку туризму для кожного регіону пов'язана з особливостями сучасного періоду формування ринку в країні, а й частково можливостями управління і фінансування програмних заходів із послідовним розподілом надходжень від туризму на рішення нагальних проблем населення області і подальшого розвитку.

Список використаних джерел:

1. Хлоп'як С. Регіональна туристична політика в Україні / С. Хлоп'як // Вісник КНТЕУ. – № 5. – К.: КНТЕУ, 2005. – С. 15–21.

Кобченко А. А., Грибачова Г. Г.

Дніпропетровський національний університет імені О. Гончара, Україна

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНОГО ТУРИЗМУ В ЗАПОРІЗЬКІЙ ОБЛАСТІ

Регіональним туризмом можна назвати такий вид туристичної діяльності, характерний для територій з однотипними умовами розвитку туризму та подібним рівнем туристичної освоєності [1]. Тож, можна сказати, це такий вид туризму, який передбачає відвідування визначних місць в межах певної території невеликої площі, до яких можна віднести, зокрема, область країни. В рамках даного дослідження оберемо розвиток регіонального туризму в Запорізькій області та продемонструємо її потенціал розвитку в галузі даного виду туризму.

Метою дослідження є окреслення перспектив розвитку туризму Запорізького регіону та можливих шляхів їх реалізації.

Слід зазначити внесок у вивчення цієї теми наступних науковців: С. С. Волкової, І. М. Дашевської, І. І. Лех, В. Ю. Лисенко, Н. В. Пічкур.

Запорізький регіон має значний природно-рекреаційний, історико-культурний потенціал для притягнення уваги до нього ще більшої кількості туристів. Велике різноманіття визначних пам'яток, місць відпочинку, культурних закладів дають можливість відновити сили, розширити кругозір та отримати яскраві враження від поїздки.

Варто звернути увагу на те, що у Запорізькій області нараховується 18 пам'яток, що занесені до Державного реєстру національного культурного надбання України. Серед них слід особливо відзначити такі: Національний заповідник

«Хортиця», ДніпроГЕС, державний історико-археологічний заповідник «Кам'яна Могила» (сmt. Мирне біля м. Мелітополь), історико-архітектурний музей-заповідник «Садиба Попова» (м. Василівка).

Також на території області нараховується більше 300 територій природно-заповідного фонду та існує цілий ряд курортних селищ та міст, серед яких сmt. Кирилівка, міста Приморськ та Бердянськ, розташовані на узбережжі Азовського моря. Сmt. Кирилівка, м. Бердянськ є кліматично-бальнеологічними курортами, що дозволяють отримати комплекс оздоровчих послуг, пов'язаних з використанням лікувальної грязі у процесі профілактики та терапевтичного втручання.

Природно-кліматичні умови регіону можна вважати сприятливими для відпочинку. Зокрема, середня температура повітря взимку (січні) становить -4°C , а влітку (липні) $+23^{\circ}\text{C}$ [2]. На курортах області температура води влітку, в середньому, становить близько $+24^{\circ}\text{C}$. Клімат у Запорізькій області помірно-континентальний, тобто жителі України не потребуватимуть акліматизації та певного часу для пристосування до специфічних погодних умов при відпочинку на курортах краю.

Культурний відпочинок можуть забезпечити різноманітні музеї краю, що пропонують експозиції на різноманітні теми, які можуть бути цікавими для значної частини населення. Наприклад, музей історії Запорозького козацтва, що на острові Хортиця, дозволить ознайомитися з експозиціями, що представляють історію краю у різні історичні епохи – від найдавніших часів до періоду становлення і розвитку козацтва.

Також слід відзначити те, що по території області протікає ріка Дніпро, біля якої розташовані пансіонати, дитячі табори та облаштовано місця для сімейного відпочинку, що можуть посприяти оздоровленню населення. Поблизу Молочного лиману, лікувальна вода якого близька за складом до води Мертвого моря, є лісництво «Алтагир», в якому також розміщені дитячі табори та бази відпочинку. Поблизу лиману можна отримати комплекс оздоровчих процедур, пов'язаних з використанням синьої та жовтої глини, лікувальної грязі, а повітря завдяки сосновим насадженням у лісництві робить можливим оздоровлення інгаляціями повітря з ефірними маслами.

Географічне розташування області робить можливим відвідування визначних місць туристами багатьох областей. Найближчими ж обласними центрами до міста Запоріжжя є Дніпропетровськ (89 км) та Донецьк (243 км). Відстань до Києва від Запоріжжя складає 568 км, до Сімферополя – 371 км, до морського узбережжя краю – близько 200 км. У Запоріжжі функціонує аеропорт, який здійснює прийом рейсів з Києва та Москви, є річковий порт. Також в області існує розгалужена система автошляхів та залізничних доріг. Слід також зауважити,

що в обласному центрі відкрито готелі світових мереж Reikartz та Four Seasons by Sheraton, а загалом в області функціонує 916 готелів та ресторанів [3]. Інфраструктурна база також забезпечується діючими санаторіями, будинками відпочинку та суб'єктами, що надають туристичні послуги.

Правова база, якою забезпечується діяльність курортів краю складається із законів «Про туризм» від 15.09.1995 № 324/95-ВР та «Про курорти» від 05.10.2000 № 2026-III.

Проте наявні також вагомі перешкоди до реалізації цього потенціалу. Серед яких можна виділити:

1. Недосконалість позиціонування області як туристичної.

Це проявляється у недостатності та неефективності маркетингової політики, спрямованої на створення іміджу області як туристично привабливої.

2. Незадовільний стан визначних місць області.

Багато пам'яток культури, історико-культурної спадщини знаходяться в занедбаному стані, потребуючи реконструкції, наприклад, «Садиба Попова», що знаходиться у м. Василівка.

3. Низький рівень розвитку туристичної інфраструктури.

До цього пункту відноситься: недосконалий стан туристичних маршрутів, відсутність туристично-інформаційних позначок, невідповідність місць відпочинку, стоянок, під'їздів до визначних місць світовим стандартам.

4. Відсутність упорядкованого менеджменту в галузі.

Туристичний комплекс області недостатньо забезпечений фінансовими та кадровими ресурсами для здійснення ефективного управління.

5. Складний екологічний стан.

Забруднення повітря та водних акваторій важкими металами, наявність в області Запорізької АЕС можуть негативно вплинути на процес оздоровлення відпочивальників.

Тож можна визначити наступні перспективи розвитку регіонального туризму:

1. Розгалуження мережі туристичних комплексів на базі наявних об'єктів, призначених для відпочинку та оздоровлення.

2. Певні визначені перспективні цілі можуть бути досягнені шляхом дотримання стратегій розвитку регіону, зокрема програми розвитку рекреаційно-курортного комплексу та туризму в Запорізькій області на 2011–2015 роки; стратегії регіонального розвитку Запорізької області до 2015 року та інших, спрямованих на вдосконалення стану регіонального туризму в області.

3. Формування інфраструктури, що буде здатна задовольнити потреби туристів.

4. Освоєння таких видів туризму як етнотуризм, культурно-пізнавальний, подієвий туризм.

5. Створення матеріально-технічної бази для забезпечення довгострокового відпочинку, санаторно-курортного обслуговування, яке могла б задовольнити потреби відпочивальників різних категорій населення.

Таким чином, розглянувши дані перспективні напрямки та здійснюючи роботу з втілення проектів, що дозволяють використати туристичний та рекреаційний потенціали області, можна досягнути значних показників із залучення інвестицій в економіку області та країни загалом.

Список використаних джерел:

1. Кляп М. П. Сучасні різновиди туризму: навч. посіб. / М. П. Кляп, Ф. Ф. Шандор. – К.: Знання, 2011. – 334 с.
2. Клімат в Запоріжській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.travelnetplanet.com/ukraine/zaporozhskaya-oblast/klimat>
3. Стратегія регіонального розвитку Запорізької області на період до 2015 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zoda.gov.ua/images/article/original/000014/14916/strategy-2015.pdf>

Кобченко А. А., Макарова К. А.

Дніпропетровський національний університет імені О. Гончара, Україна

СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНОГО ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ

Туристична діяльність в Україні знаходиться на етапі розвитку. В даній роботі ми розглянемо стратегії розвитку регіонального туризму в Україні. До цього виду туризму відносять туристичну діяльність, яка характерна для конкретного регіону чи сукупності регіонів конкретної країни з однотипними умовами розвитку туризму. Такими регіонами є, наприклад, гірські зони, приозерні, приморські, прирічкові території, заказники, заповідники.

Розвиток та якісна робота цих регіонів забезпечує вирішення ряду важливих регіональних завдань, таких як: створення робочих місць, підвищення доходів регіонального бюджету, стимулювання розвитку галузевої економіки (сільського господарства, транспорту, зв'язку, торгівлі, виробництва споживчих товарів, розвиток віддалених економічно відсталих районів тощо) та сприяє підвищенню розвитку економіки України в цілому.

Такими основними регіонами є:

Кримський рекреаційний регіон.

М'який середземноморський клімат Південного берега Криму є визначальним чинником зростання популярності регіону. Найпопулярнішими курортами на заході Криму є Євпаторія, Саки, на півдні – Ялта, Алушта, Гурзуф. Основними

туристичними центрами є Севастополь, Керч, Феодосія, Судак. Відомим в Україні є Західно-Причорноморський рекреаційний регіон у межах Одеської, Миколаївської і Херсонської областей. Навність лиманів, джерел мінеральних вод. Найціннішими рекреаційними ресурсами регіону є помірний континентальний клімат, тепле море, піщані пляжі, лікувальні грязі та мінеральні води. Найбільші запаси лікувальних грязей зосереджені у Куяльницькому, Буджацькому, Хаджибейському і Тилігульському лиманах та в Грязевому озері. Мінеральні води залягають у Причорноморському артезіанському басейні (Очаків, Коблево, Одеса, Сергіївка, Кароліно-Бугаз, Татар-бунари).

Навність морських круизів, розгалужена мережа залізничних та автомобільних доріг. Відомими туристичними центрами є Одеса, Миколаїв, Херсон, Білгород-Дністровський. Також популярністю тут користуються курорти Бердянська і Маріуполя.

Карпатський рекреаційний регіон.

Він займає територію у межах Закарпатської, Івано-Франківської, Чернівецької та Львівської областей. Тут налічується близько 800 джерел мінеральної води практично всіх бальнеологічних типів. Лікувальні тор-фогрязі, прикарпатський озокерит та сприятливі умови для клімато-лікування дають можливість розвивати мережу бальнеологічних та кліматичних курортів, пансіонатів, будинків і баз відпочинку, туристичних закладів.

У регіоні можна виокремлюють три райони: Передкарпатський і Закарпатський курортно-оздоровлювальні та Гірсько-Карпатський туристсько-оздоровлювальний.

У Карпатах є великі природно-ресурсні можливості для організації і розвитку зимових видів відпочинку, зокрема гірськолижного.

Цей регіон має значні пізнавальні ресурси. Зокрема, в Ужгороді, Львові, Мукачеві, Самборі, Дрогобичі. Із сільських адміністративних районів високу пізнавальну цінність рекреаційних ресурсів має Мукачівський район Закарпатської, Косівський район Івано-Франківської, Дрогобицький, Старосамбірський і Сколівський райони Львівської областей.

Найпопулярнішим курортом є Трускавець, який спеціалізується на лікуванні захворювань нирок, печінки, сечовивідних шляхів, а також органів травлення та обміну речовин [1].

Основні завдання Стратегії:

– створення умов для прискореного розвитку сфери туризму і курортів з використанням механізмів державної підтримки, в тому числі на засадах державно-приватного партнерства;

- створення належних економічних і правових умов для залучення інвестицій у розбудову сучасної туристичної інфраструктури;
- стимулювання створення у сфері туризму і курортів нових економіко-організаційних утворень;
- підтримка привабливого підприємницького середовища у сфері туризму і курортів на основі оптимізації відповідної регуляторної політики;
- сприяння прискореному оновленню основних фондів готелів, санаторіїв, пансіонатів, інших засобів розміщення;
- реалізація іміджевих та промоційних програм, спрямованих на формування позитивного іміджу українського туризму на міжнародному та внутрішньому ринку, підтримка участі провідних туроператорів у міжнародних виставкових заходах;

Для досягнення поставленої мети та виконання завдань необхідно забезпечити:

1. Сприятливі економіко-правові умови для підтримки стабільного господарювання у сфері туризму і курортів.
2. Залучення необхідного обсягу інвестиційних ресурсів.
3. Інфраструктурний розвиток сфери туризму і курортів на основі підтримки створення нових та модернізації існуючих об'єктів туристичної інфраструктури.
4. Реалізацію заходів, спрямованих на підвищення якості обслуговування споживачів туристичних та курортних послуг.
5. Збільшення фінансування програм підтримки та просування національного туристичного продукту на міжнародному та внутрішньому ринках з урахуванням адаптованого світового досвіду.
6. Забезпечення програм підготовки кадрів для сфери туризму і курортів.
7. Сприяння впровадженню інноваційних технологій обслуговування споживачів туристичних послуг.
8. Регулярні маркетингові дослідження ринків туристичних, готельних, курортних та супутніх послуг, з подальшою розробкою прогнозів попиту на основні туристичні та супутні послуги.
9. Підтримка ефективних механізмів захисту прав споживачів туристичних послуг, в тому числі створення системи оперативного реагування на порушення прав споживачів.
10. Збереження об'єктів національної наукової і культурно-історичної спадщини, які одночасно використовуються як об'єкти туристичного показу, зокрема таких, як національні заповідники «Софія Київська», «Гетьманська столиця», «Херсонес Таврійський», «Чигирин», «Хортиця», Шевченківський національний заповідник у м. Каневі, біосферний заповідник «Асканія-Нова» імені

Ф. Фальц-Фейна і Чорноморський біосферний заповідник, історичний центр м. Львова та Чернігова, культурний ландшафт та каньйон м. Кам'янця-Подільського, букові праліси Карпат, замки, фортеці, палаци тощо, формування біля цих об'єктів необхідної туристичної інфраструктури [2].

Список використаних джерел:

1. Мальська М. П. Туристичне районування України: підручник «Туристичний бізнес» / М. П. Мальська / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.pidruchniki.ws/14050908/turizm/turistichne_rayonuvannya_ukrayini
2. Стратегія розвитку сфери туризму та курортів України на період до 2022 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.frtu.org.ua/uk/proekti-frtu/>

Кобченко А. А., Панюшкіна А. В.

Дніпропетровський національний університет імені О. Гончара, Україна

МАРКЕТИНГ В МІЖНАРОДНОМУ ТУРИЗМІ ЯК ЗАСІБ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Ринок туристичних послуг в Україні знаходиться на стадії становлення, відтворюючи у своєму розвитку особливості реформування господарства та суспільних інституцій. Україна належить до країн, де туризм «як активний спосіб проведення дозвілля заохочувався державою, пропагувався та стимулювався шляхом соціалізації туристичних послуг, фактично ставши частиною способу життя населення». Тривале домінування внутрішнього туризму за часів командно-адміністративної економіки зумовило, з одного боку, різке зростання попиту на міжнародні туристичні послуги, але й водночас недосконалість механізмів організації їх надання в умовах глобальної конкуренції.

Посилена конкуренція на туристичному ринку є наслідком зростання чисельності туристичних підприємств, які до того ж мають подібні можливості і недостатньо диференційований туристичний продукт, що ускладнює споживчу поведінку. За умов повільного зростання попиту конкурентна боротьба переноситься у сферу «переманювання» клієнтів від конкурентів, яка потребує нових стратегічних ідей і нестандартних маркетингових рішень. У свою чергу, зростання успішності впровадження таких рішень провокує новий виток конкурентної боротьби, пов'язаний зі швидкістю реакції конкурентів на впроваджені заходи. Посиленню конкурентної боротьби сприяє також сезонність попиту на послуги туризму [1].

Таким чином, конкуренція з ціновою преференцією переноситься на якісну тоді, коли основна увага концентрується на змістовності, комфортності дозвілля, співвідношенні ціна / якість.

Конкурентоспроможність туристичної компанії визначається в першу чергу відповідністю запропонованого нею туристичного продукту за своїми комерційними, змістовними параметрами, рівнем комфорту вимогам туристичного ринку.

Оцінювання власних конкурентних позицій передбачає наявність інформації про місткість певного ринку туристичних послуг: це може бути видовий, споживчий або територіальний ринок, на якому працює або бажає працювати підприємство. Відповідно конкурентоспроможність оцінюється або з позицій діючого суб'єкта ринку, або з позицій виходу на певний ринок. У першому випадку інформаційна забезпеченість є надійнішою і повнішою, що дає можливість об'єктивніше оцінити ситуацію [2].

Оцінювання конкурентних позицій туристичної фірми передбачає визначення загальної місткості туристичного ринку. Методи оцінювання місткості туристичного ринку певного регіону дещо відмінні від тих, що пропонуються під час комплексного аналізу національного ринку.

Визначення місткості туристичного ринку (регіонального, національного, міжнародного) спирається на інформацію про загальний обсяг туристичних послуг, які були реалізовані на ньому впродовж певного часу (за рік або сезон). Оцінюючи місткість ринку, треба враховувати властивості запропонованого туристичного продукту і діючих цін. У цьому показнику опосередковано відображається попит і ринкові умови. Але зважати на те, що значні обсяги діяльності можуть вказувати не лише на наявний попит, а й на перенасиченість такого ринку пропозицією, що ускладнює конкурентну боротьбу і потребує додаткових витрат на маркетингові заходи щодо посилення конкурентних позицій.

Російський вчений В. А. Квартальнов слушно зазначає, що багато років туристичні підприємства не усвідомлювали, що «вони повинні управляти своїм туристичним бізнесом, а не він управляти ними». Тобто йдеться про необхідність формування чітких стратегій менеджменту туристичних підприємств [4]. Важливим моментом при цьому є розуміння, що менеджмент туристичного підприємства має бути спрямований не на розв'язання проблем в процесі їх виникнення, а повинен максимально запобігати будь-яким негативним явищам у розвитку туристичного бізнесу.

Під тиском зростаючої конкуренції у світі більшість потужних туристичних підприємств змінюють філософію управління. Їх керівництво цілеспрямовано здійснює фундаментальні зміни у методах управління туристичним бізнесом. Базовими складовими сучасного менеджменту туристичних підприємств є такі:

- формування довготермінових цілей туристичних підприємств та обґрунтування стратегій їх досягнення;
- розробка чітких заходів фінансової, кадрової, реалізаційної політики у відповідності до обраної стратегії;

- удосконалення організаційної структури управління туристичним підприємством з урахуванням визначених заходів;
- впровадження системи оперативного управління та контролю за виконанням поставлених завдань у межах кожного організаційного підрозділу [1].

Базовими стратегіями удосконалення менеджменту туристичних підприємств мають стати маркетингова та інноваційна.

Як зазначає український вчений В. Ф. Кифяк, туризм за своїми основними характеристиками не має жодних принципових відмінностей від інших форм господарської діяльності. Тому всі існуючі положення сучасного маркетингу можуть бути повною мірою застосовані і в туристичній сфері. Водночас специфічним моментом є те, що в даній галузі має місце як торгівля послугами, так і торгівля товарами, а також особливий характер їх споживання на місці виробництва [5].

Туристичний маркетинг в стратегії менеджменту туристичних підприємств відіграє ряд важливих функцій, такі як створення туристичного продукту і послуг з метою подальшої пропозиції споживачам, просування туристичного продукту на ринок, реклама і збут, організація прямих продажів, отримання відповідного рівня доходів [3]. В публікаціях ЮНВТО функції маркетингу в туризмі розглядають як налагодження контактів із споживачами з метою їх переконання в тому, що пропоновані туристичні продукти повністю відповідають їх запитам; розвиток, що має на меті проектування нововведень, які зможуть забезпечити нові можливості для збуту туристичного продукту та контроль, який передбачає аналіз результатів просування туристичних продуктів на ринок та перевірку їх адекватності можливостям підприємства та галузі.

Маркетингова діяльність туристичного підприємства базується на безперервному узгодженні наявних туристичних продуктів із потенційними запитами ринку, тобто вона повинна включати елементи наукового передбачення, прогнозу. Тобто маркетинг туристичного підприємства перетворюється фактично на неперервний процес, що враховує не тільки сучасний стан ринку, але й перспективи його трансформацій [6].

Маркетингова діяльність передусім спрямована на максимізацію прибутків туристичного підприємства, тобто має економічний зміст. Водночас все більшого значення набуває необхідність врахування соціальних та екологічних чинників розвитку туристичного бізнесу, тобто зміст туристичного маркетингу доцільно розширити за рахунок соціокультурних, екологічних, політичних аспектів.

Маркетингові стратегії у сфері туристичних послуг сьогодні динамічно розвиваються і є найбільш перспективною сферою комерційної діяльності підприємства. Сучасний рівень насиченості ринку не дає можливості досягти бажаного рівня продажу без інформаційної підтримки власної продукції. Навіть найкращий товар з прекрасними характеристиками не може мати достатнього

рівня конкурентоспроможності без попередньої підготовки споживачів. Маркетингові стратегії передбачають розробку стратегічної програми, нового товару (послуги), організацію його поширення, установлення цін, рекламу. Сфера дії маркетингових стратегій, що включає, крім товарів і послуг, організацію та ідеї, останнім часом розширилася [1].

За сучасних умов розвиненого ринку перевагу віддають методу нецінової конкуренції, який полягає у виокремленні свого товару серед товарів-конкурентів, наданні йому унікальних для покупця властивостей, підвищенні рівня обслуговування, розвитку прогресивних форм збуту, вдосконаленні структури і функціональних сторін діяльності фірми, урахуванні специфіки попиту покупців аж до індивідуальних запитів. Заради цього конкуренти вдаються до випуску нових продуктів (послуг), їх удосконалення, підвищення їхньої якості, реклами, надання різноманітних додаткових послуг і гарантій обслуговування, що настають після продажу. За нецінової конкуренції гарантована відносна фінансова стабільність компанії, що дає можливість ефективніше керувати нею [6].

Таким чином, сьогодні одним із напрямків підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств як на внутрішньому, так і міжнародному ринках безперечно є безперервне використання маркетингових досліджень, засобів та заходів, та впровадження нових оригінальних креативних маркетингових рішень.

Список використаних джерел:

1. Гонтаржевська Л. І. Ринок туристичних послуг в Україні: навч. посіб. / Л. І. Гонтаржевська. – Донецьк: Східний видавничий дім, 2008. – 180 с.
2. Дурович А. П. Маркетинг в туризмі: учеб. пособ. / А. П. Дурович. – Мн.: Новое знание, 2007. – 300 с.
3. Зорин И. В. Энциклопедия туризма: справочник / И. В. Зорин, В. А. Квартально. – М.: Финансы и статистика, 2011. – 368 с.
4. Квартальнов В. А. Туризм: учебник / В. А. Квартальнов. – М.: Финансы и статистика, 2012. – 320 с.
5. Кифяк В. Ф. Організація туристичної діяльності в Україні / В. Ф. Кифяк. – Чернівці: Книги-XXI, 2013. – 300 с.
6. Правик Ю. М. Маркетинг туризму: підручник / Ю. М. Правик. – К.: Знання, 2008. – 303 с.

Кобченко А. А., Чорна Ю. В.

Дніпропетровський національний університет імені О. Гончара, Україна

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНОЇ ГАЛУЗІ В ДНІПРОПЕТРОВСЬКІЙ ОБЛАСТІ

Із кожним роком розвиток туризму в Україні, а зокрема в Дніпропетровській області набуває все більшого розвитку. Спираючись на статистичні данні щороку нашу країну відвідує приблизно 17 млн іноземців, більшість з яких

є громадянами країн СНД, а третина приїжджає з ЄС. Наша держава є одним зі світових лідерів з міжнародного туризму – за даними Всесвітньої організації туризму, Україна посідає сьоме місце за кількістю відвідувань щороку.

Туристична галузь має надзвичайно важливе значення не тільки для економіки нашої держави, а й для суспільства в цілому. Тому, розвиток цієї сфери суспільного життя повинен стати одним із пріоритетних завдань на найближче майбутнє.

Метою дослідження є окреслення найбільш важливих проблем розвитку туристичної галузі Дніпропетровщини та перспективи її розвитку.

На сьогодні туристичний потенціал Дніпропетровської області, нажаль, використовується не в повному обсязі через нераціональне використання туристичних ресурсів. Для вирішення цього питання вже планується розробка детальної та головної ефективної стратегії розвитку туристичної галузі на Дніпропетровщині [1].

Найближчим часом в регіоні буде створена робоча група, яка займатиметься розробкою екскурсійних маршрутів для іноземців, підготовкою екскурсіводів з володінням англійською мовою на високому рівні та покращення умов проживання для туристів.

Також було запропоновано розробку декількох маршрутів, які дозволять іноземним гостям по новому відкрити для себе Дніпропетровський регіон, а саме:

1. Дніпропетровськ – ракетно-космічна столиця України.
2. Петриківські орнаменти.
3. Історія українського козацтва.
4. Православні вірування Дніпропетровщини.
5. Скіфо-сарматська історія Придніпров'я.
6. Індустріальний туризм.
7. «Зелений» туризм.

Данні напрямки нададуть можливість детально ознайомитися з культурою краю, його історією, релігією та природним потенціалом [1; 2].

На сьогодні однією з основних проблем розвитку туризму в Дніпропетровській області та на Україні в цілому є неефективне та нераціональне використання природних ресурсів, а також відсутність чіткої стратегії розвитку індустрії туризму та чіткого його регулювання. Недостатньо розвинений рівень мережі та об'єктів туристичної інфраструктури, їх невідповідність світовим стандартам, а також система транспортного обслуговування туристів та населення стають на заваді швидкому піднесенню та поширенню туристичної слави країни, часто ставлять охочих відпочити перед вибором. Тому розвиток туристичної інфраструктури та транспортних шляхів сполучення є одним із першочергових завдань.

Найболючішим питанням залишається якість надання туристичних послуг. Згідно цього показника Дніпропетровська область показує достатньо не поганий рівень розвитку в порівнянні з іншими адміністративними одиницями, але Україна значно відстає від багатьох держав із подібним рекреаційно-туристичним потенціалом. Внаслідок цього багато наших співвітчизників надають перевагу іноземним курортам, отримуючи фактично за ті самі гроші набагато вищий рівень обслуговування та комфорту при цьому збагачують державну скарбницю не своєї держави. Підняття рівня якості вітчизняних туристичних послуг до європейських стандартів значно прискорило б розвиток туризму в Україні та приваблювало б більше охочих відпочити з України та близького зарубіжжя.

До не менш важливих проблем туристичної галузі можна віднести також недостатню поінформованість населення про готелі та інші заклади відпочинку, тури по країні, туристичні послуги, а також відчутний податковий тягар для об'єктів туристичної діяльності [2; 3].

Серед вдалих прикладів, щодо вирішення проблем туристичної галузі в Дніпропетровській області це рішення ЮНЕСКО про включення Петриківського розпису до Списку нематеріальної культурної спадщини людства. Вперше в своїй історії Україна виборола такий почесний статус. Важливе та довгоочікуване для України рішення було прийнято під час 8-ї сесії Міжурядового комітету з охорони нематеріальної культурної спадщини ЮНЕСКО, яке відбулось у м. Баку (Республіка Азербайджан). У роботі 8-ї сесії взяли участь 600 експертів з 95 країн світу.

В останні три роки при підтримці уряду та керівництва Дніпропетровської області реалізується проект з просування Петриківського бренду за кордоном. Було проведено більше 50 виставок Петриківського розпису в багатьох країнах світу. Зокрема, Петриківський розпис вже презентовано в посольствах України країн Євросоюзу, Європейському Парламенті в Брюсселі, музеї сучасного мистецтва в Кувейті, в штаб-квартирі ЮНЕСКО в Парижі, а також у відомій іспанській культурно-науковій інституції «Ateneo de Madrid», університеті Мадрида і в містах Барселона і Малага.

Отже, можемо зробити висновок, що інтенсивний розвиток туристичної галузі Дніпропетровського регіону сприятиме зміцненню економічного стану та утвердженню як туристичної області.

Список використаних джерел:

1. Туризм Придніпров'я [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.turizm.com.ua>
2. Стратегія розвитку туристичної галузі на Дніпропетровщині до 2015 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.adm.dp.ua>
3. Основні проблеми розвитку туристичної галузі Дніпропетровського регіону [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.shirok-rn.dp.gov.ua>

Прихідько Д. О., к. психол. н. Крупський О. П.

Дніпропетровський національний університет імені О. Гончара, Україна

ЧИННИКИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ІНДУСТРІЇ ГОСТИННОСТІ М. ДНІПРОПЕТРОВСЬКА

Індустрія туризму та гостинності є невід'ємною частиною сфери послуг, яка є одним з найважливіших секторів економіки України, що динамічно розвиваються у межах сучасної світової економіки. Однією з важливих складових індустрії гостинності є засоби розміщення, а саме готелі, мотелі та хостели. Туристичне готельне господарство – важлива складова сфери послуг України. Його ефективне функціонування є індикатором позитивних змін в економіці нашої держави, важливою передумовою інтенсифікації міжнародних зв'язків та інтеграції країни у світове співтовариство. Пріоритетним напрямком розвитку сфери туристично-готельних послуг є доведення їх якості до міжнародних стандартів і вдосконалення туристичних технологій, впровадження нових видів і форм обслуговування, що дозволить в більш повному обсязі задовольнити потреби клієнтів. Актуальність теми полягає в тому, що недостатній рівень інвестицій і капіталовкладень, недосконалість функціональної структури, низький рівень надання основних і додаткових послуг не дозволяють використовувати повністю наявний потенціал і зайняти гідне місце серед розвинених туристичних країн світу.

За останні 13 років кількість суб'єктів підприємницької діяльності у сфері готельного господарства в Дніпропетровській області в середньому зросла на 69 %, про що свідчать данні наведені на сайті Головного управління статистики у Дніпропетровській області [1].

На території Дніпропетровської області в 2013 р. здійснювали діяльність у сфері готельного бізнесу 59 підприємств, які мали на балансі готелі із загальною кількістю 2,6 тис. номерів. Однією з найважливіших характеристик якості готельних послуг є рівень комфорту, адже поділ готелів за категоріями дозволяє приїжджим заздалегідь зорієнтуватися щодо пропонованих послуг, а також можливих цін. Категорії зірковості мали 42 % готелів області, кількість яких до попереднього року не змінилася. Наявність структурних підрозділів сфери сервісу, які перебувають на балансі готелів, збільшилася на 27,2 % порівняно з 2008 р. [1].

За 2012–2013 рр. підприємствами готельної сфери було обслуговано 133,3 тис. осіб, з них майже 17 тис. іноземців. Дніпропетровщину відвідали громадяни 111 країн світу. Найбільша кількість реєструвалася з Російської Федерації – 5,3 тис. осіб, Німеччини – 1,4 тис. та Великобританії – 1 тис. Кількість відвідувачів з Польщі, США, Туреччини, Франції та Італії коливалася від 364 до 709 чоловік [1].

Ще два роки тому Дніпропетровськ відчував гостру нестачу готелів усіх рівнів. Відроджуване після довгої депресії готельне господарство ледь справлялося зі зростаючими туристичними потоками: завантаження готелів в залежності від сезону становила 70 %, а то і 80 %. Сьогодні готельний бізнес знаходиться на підйомі. За останній час в місті з'явилося 18 невеликих готелів, готельєри взяли курс на розвиток готельної інфраструктури та підвищення рівня обслуговування, а через п'ять років інвестори обіцяють справжній зорепад. Поки ж, незважаючи на істотні зміни, місто потребує якісних готелів, здатних задовольнити запити гостей самого різного статусу [2].

Сьогодні Дніпропетровськ пропонує гостям послуги 59 готелів усіх категорій. Велика частина з них представлена малими готелями від 3 до 20 номерів, в 4-х готелях («Україна», «Жовтнева», «Динамо», «Південна») номерний фонд складає від 40 до 100 одиниць і тільки 3 готелі міста («Світанок», «Свердловськ», «Дніпропетровськ») відносяться до формату великих готелів (більше 100 номерів). Майже 60 % підприємств розташовані в центральній частині міста. За даними Дніпропетровського державного центру стандартизації, метрології та сертифікації, на сьогоднішній день сертифікати відповідності отримали 16 готелів. Єдиним п'ятизірковим готелем у місті є «Україна». 4 зірки мають 5 готелів («Асторія-люкс», «Катеринославська», «Академія», «Парк-Готель», «Європейська»), 3 зірки – 6 готелів («Дніпропетровськ», «Надія», «Схід», «Меридіан», «Асторія», «Транзит»), 2 зірки – 3 готелю («Світанок», «Патріот», «Центральна»), 1 зірку – 2 готелю («Південний», «Свердловськ»). Важливою подією стала поява ще одного п'ятизіркового – готельного комплексу «Sunrise» в місті Підгороднє, в 20 км від центру Дніпропетровська, чотиризіркових готелю «GoodZone», бізнес-готелю Reikartz Днепропетровск та готелю «MENORAN HOTEL». Проте у Дніпропетровську, на жаль, не має жодного готелю з відомих готельних ланцюгів таких, як «InterContinental Hotels Group», «Hilton», «Marriott» та «Redisson», що суттєво гальмує розвиток готельного господарства Дніпропетровська та України на міжнародному ринку гостинності [3].

Прорив у розвитку готельного бізнесу експерти пов'язують із зростанням ділового туризму – як внутрішнього, так і зовнішнього, що, в свою чергу, обумовлено бізнес-привабливістю Дніпропетровська як індустріального центру, де зосереджені великі грошові потоки. Сьогодні майже 60–70 % приїжджають – це бізнесмени, представники ділових кіл. Якщо в 2004 році кількість всіх постояльців дніпропетровських готелів становило близько 132 тис., з них 17 тис. – іноземці, то в 2005 році – близько 144 тис., з них близько 20 тис. – іноземці. Загальний приплив туристів в Дніпропетровськ з кожним роком збільшується приблизно на 25 %. Цілком очевидно, що 2500 місць, якими сьогодні мають міські готелі,

не в змозі задовольнити зростаючий попит. А це означає, що готельне господарство потребує збільшення кількості готелів, особливо з номерним фондом від 60 до 120 одиниць. У зв'язку із збільшеною діловою активністю особливо не вистачає 3–4-зіркових готелів до 100 номерів, з конференц-залами, номерами з окремими кабінетами, кімнатами для охорони. Будівництво 2–3-х готелів такого класу знизило б гостроту проблеми при розселенні досить представницьких офіційних делегацій. Сьогодні їх розселити буває важко. Приміром, такі 4-зіркові готелі, як «Парк-Готель», «Європейська», що вважаються бізнес-центрами, розташовують невеликою кількістю номерів. До того ж у «Парк-Готелі» всі номери 1-кімнатні [4].

Незважаючи на те, що в багатьох готелях підвищується якість обслуговування, розширюється обов'язкова супутня інфраструктура, а басейнами, розкішними SPA – центрами і навіть катанням на яхтах вже нікого не здивуєш, рівень оснащення готелів і комфортність проживання далеко не на висоті. Це не приховують і самі готельєри. Якщо в 5–4-зіркових готелях рівень обслуговування і проживання вже наближений до європейських зразків, то в сегменті 2–3-зіркових готелів ситуація, м'яко кажучи, залишає бажати кращого. Ціни ж у готелях всіх категорій дуже високі (рис. 1). Тим часом у Європі за \$70–80 можна оселитися в пристойному номері з гідним обслуговуванням. У нас же на ці гроші можна розраховувати на мінімум сервісу. На думку готельєрів, відсутність серйозної конкуренції на ринку, а також брак номерного фонду у зв'язку зі зростаючим потоком приїжджих змушують тримати ціни на досить високому рівні. До того ж вони не стоять на місці. У порівнянні з минулим роком номери в переважній більшості готелів подорожчали на 10–20 % [5].

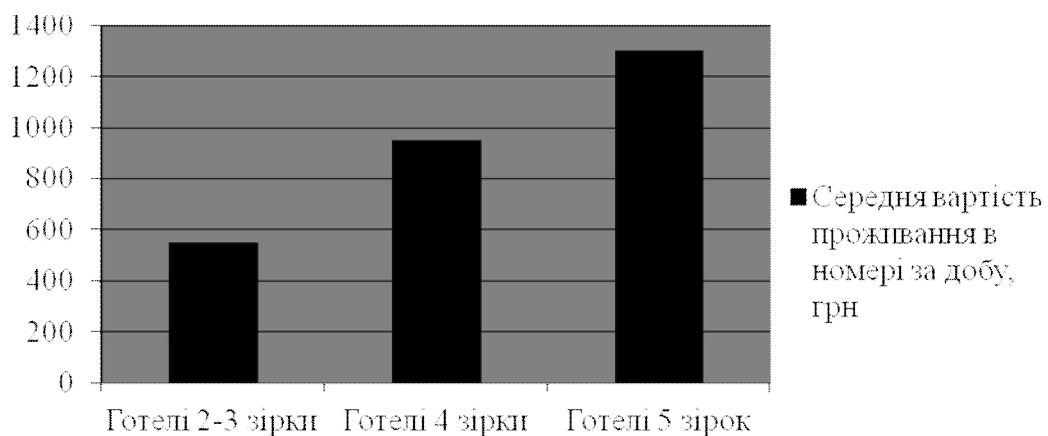


Рис. 1. Середня вартість проживання в номері за добу, грн

Постійно збільшується туристичний потік, зростання економічного потенціалу Дніпропетровська та його офіційне визнання як ділового центру України

відкривають перед мегаполісом великі перспективи. Потужним імпульсом до розвитку готельного ринку стала участь України Євро Баскеті та отримання права на проведення фінального турніру чемпіонату Європи-2015 з баскетболу. У зв'язку з цим у нашому місті вже йде підготовка до змагань 2015 року: будується новий баскетбольний стадіон, облаштування якого обійдеться в 100 млн євро, поруч планується побудувати готельний комплекс «Олімпійський» з повним набором внутрішньої інфраструктури. Всього ж у місті обіцяє з'явитися кілька готелів різних категорій на 60 тис. місць, з них 3 – п'ятизіркових. Згідно з міжнародними вимогами, розміщення офіційних представників УЄБА, офіційних делегацій і членів команд має відбуватися тільки в 4–5-зіркових готелях. Готелі повинні перебувати в 10-кілометровій зоні від стадіону, і сервіс в них повинен бути відповідним: бізнес-центр, басейн, тренажерні зали та інші готелі для команд повинні бути в межах 60 місць – відповідно до загальним числом гравців і супроводжуючих осіб. Міська влада вже визначили 6 готелів, готових прийняти учасників міжнародного баскетбольного матчу (табл. 1) [6].

Таблиця 1. Готелі-учасники Євробаскет-2015

Назва готелю	Кількість зірок	Загальна місткість
1. «Україна»	5	67
2. «Парк – Готель»	4	43
3. «Академія»	4	32
4. «Дніпропетровськ»	2	595
5. «Світанок»	2	389
6. «Жовтнева»	3	120

Підготовка до чемпіонату також буде супроводжуватися будівництвом доріг і загальної інфраструктури міста, що буде значною мірою сприяти розвитку туризму. Кошти на ці цілі, а також на розвиток готельної інфраструктури місто отримає з державного та місцевих бюджетів, а також з кишені інвесторів.

Будівництво готелів стає пріоритетним напрямком на ринку сервісних послуг. Якщо врахувати, що в стадії проектування і будівництва зараз знаходиться ряд проектів, різних за форматом та рівнем передбачуваної зірковості, то ситуація на дніпропетровському готельному ринку може кардинально змінитися в найближчі 5 років.

В даний час розвиток індустрії готельно-ресторанного бізнесу в Україні гальмується низкою зовнішніх і внутрішніх факторів, одним з яких є зниження рівня доходів українських споживачів також обмежує попит на дорогі готельні номери. У рамках регіональних програм розвитку туристичної сфери Дніпропетровщини та України в цілому, влада повинна створювати комфортні умови роботи для підприємств, сприяти залученню інвестицій у розвиток матеріально – технічної бази

підприємств туристичної та курортної індустрії, впровадженню новітніх технологій управління та функціонування індустрії туризму.

У Дніпропетровську дуже мало готелів високого класу. У більшості – все стандартно, без вишуканості, і немає тієї родзинки, яка б визначала обличчя того чи іншого готелю. До того ж рівень обслуговування ще далекий від європейських зразків. Так, іноземці давно вважають наше місто цивілізованим європейським мегаполісом, але назвати таким готельний сервіс поки не поспішають. На їх погляд, нашим готелям не вистачає атмосфери домашнього затишку, персонал недостатньо проявляє інтерес до гостя і не відрізняється звичної чемністю і дружелюбністю. Враховуючи високі вимоги гостей до проживання та обслуговування, 4-зіркові готелі будуть користуватися великою популярністю, їх будівництво мені здається перспективним. Сьогодні вкладати гроші в готельну сферу вигідно, головне – забезпечити гідний рівень сервісу.

Список використаних джерел:

1. Матеріали інформаційного сайту Головного управління статистики у Дніпропетровській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dneprstat.gov.ua/statinfo/tur/tur3.htm>
2. Сайт Державного агентства України з туризму та курортів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.tourism.gov.ua>
3. Матеріали інформаційного сайту Туристичного інформаційного порталу Дніпропетровщини [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.tourdnepr.com/content/view/321/241/>
4. Матеріали інформаційного сайту Дніпропетровського міського інформаційного порталу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.gorod.dp.ua/news/55143>
5. Матеріали інформаційного сайту Системи онлайн-бронювання готелів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.booking.com/>
6. Матеріали інформаційного сайту Українського інформаційного порталу «Коментарії в Україні» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dnepri.comments.ua/news/2013/02/08/154614.html>
7. Сайт Туристичної палати України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.tourpalata.org.ua/rus/oblasti-299-4237/>

К. е. н. Редько В. Є., Беляєв І. С.

Дніпропетровський національний університет імені О. Гончара, Україна

РЕГІОНАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ

Туризм сьогодні – це галузь економіки, яка не тільки задовольняє потреби населення у фізичному та духовному відпочинку, а й виступає головною рушійною силою економіки багатьох країн. Розвиток цієї сфери сприяє підвищенню рівня освіти, вдосконаленню системи медичного обслуговування населення, впровадженню нових засобів поширення інформації тощо. Так частка туризму налічує близько 10 % світового валового національного продукту (ВНП), 11 % світових

споживчих витрат, 5 % загальних податкових надходжень, 7 % обсягу інвестицій і третю частину світової торгівлі послугами. За прогнозами експертів ЮНВТО, кількість подорожей в світі до 2020 року досягне 1,6 мільярда туристських прибуттів, з яких 717 млн припадає на Європу [1].

Туризм в Україні визнаний одним із пріоритетних напрямів соціально-економічного розвитку як в країні в цілому, так і в її регіонах і містах, що підтверджено Концепцією Державної цільової програми розвитку туризму та курортів на період до 2022 року [2], але існує багато перешкод для його успішного функціонування, визначення яких на регіональному рівні і стало метою цієї роботи.

У Дніпропетровській області на державному обліку перебуває 11,9 тисяч нерухомих пам'яток, в тому числі 318 пам'яток архітектури, переважно XVIII–XX ст., 114 природно-заповідних територій та об'єктів, в тому числі 15 заказників державного і 33 – місцевого значення, 51 пам'ятка природи, 8 парків-пам'яток садово-паркового мистецтва, 3 заповідних урочища [3]. Не дивлячись на індустріальний характер Дніпропетровщини, тут розвиваються дайвінг, мисливський та водний туризм, існують перспективи розвитку круїзів, тощо. Особливої уваги потребує розвиток етнічного туризму, візитною карткою якого є Петриківський розпис, включений в 2013 р. ЮНЕСКО до Списку нематеріальної культурної спадщини людства [4].

Не дивлячись на величезний туристичний потенціал в області досі ще не розроблено Програму регіонального розвитку туризму, виконання якої мало б стати каталізатором й вектором шляху для підприємств туристичної індустрії Дніпропетровщини, сприяло б просуванню місцевого туристичного продукту на світовий ринок. Слід відзначити, що в області тільки міською владою Кривого Рогу затверджені «Програма розвитку промислового туризму у місті Кривому Розі на 2013–2015 роки».

Дніпропетровська область є атрактивним туристичним регіоном, але однією з основних проблем туристичної привабливості є технічна, соціальна й економічна недосконалість інфраструктури, яка має бути розрахована на туриста з середніми доходами, а не тільки на «багатих». Наприклад, в 2013 р. в Дніпропетровській області здійснювали свою діяльність понад 80 закладів готельного господарства, середня вартість номеру складала 740 грн, і всього 4 хостели, з середньою вартістю місця 100 грн за добу.

Успішне використання рекреаційного потенціалу, задоволення потреб туристів у подорожах вимагають висококваліфікованих кадрів, підготовлених відповідно до галузевих стандартів вищої освіти України й міжнародних стандартів. Одним із закладів вищої освіти, що взяв на себе відповідальність у підготовці спеціалістів з туризму є Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара.

Інвестування галузі туризму передбачає сукупність умов, ресурсів і заходів, необхідних для здійснення інвестиційного процесу. Так останнім часом проблема інвестування у багатьох вітчизняних наукових працях ототожнюється з проблемою залучення іноземних інвестицій. Такий підхід, на нашу думку, є некоректним. Для інвестиційного забезпечення розвитку галузі слід розглядати та залучати усі можливі джерела, а саме: іноземні джерела, внутрішні інвестиційні джерела підприємств, державні субсидії тощо. Зокрема, на першій міжнародній бізнес-конференції «ABC: Ukraine & Partners» в 2013 р. Дніпропетровщина презентувала свій інвестиційний потенціал бізнес-колам України та Європи шляхом представлення п'яти інвестиційних проектів у сфері культури та туризму, три з яких присвячені відродженню козацької історії регіону [5].

Інтернаціоналізація туризму та глобалізація світових економік за сприяння державного регулювання повинна визначити ефективні шляхи міжнародного співробітництва і створення економічних й організаційно-правових основ становлення туризму як прибуткової галузі економіки України.

Таким чином, основними проблемами регіонального туризму є: недосконалість нормативно-правової бази з туризму, відсталість туристсько-рекреаційної інфраструктури регіону й сервісу від світових стандартів якості, нерозвиненість готельного та ресторанного господарства за спрямованістю на споживача з середнім рівнем доходів, недостатність розробок екскурсій та непродуманість туристичних маршрутів, низьке використання атрактивності туристсько-рекреаційного потенціалу регіону для внутрішніх й іноземних туристів, слабке інвестування туристичної галузі не дивлячись на перспективність її розвитку. Вирішення цих проблем забезпечить конкурентоспроможність регіонального туристичного продукту не тільки на національному туристичному ринку, а й на світовому просторі, що потребує подальших досліджень.

Список використаних джерел:

1. Офіційний сайт Всесвітньої туристичної організації [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.unwto.org>
2. Концепція Державної цільової програми розвитку туризму та курортів на період до 2022 року // 1 серпня 2013 р. – № 638-р. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.zakon0.rada.gov.ua>
3. Любіцева О. О. Туристичні ресурси України: навч. посіб. / О. О. Любіцева, Є. В. Панкова, В. І. Стафійчук. – К.: Альтерпрес, 2007. – 369 с.
4. Внесення Петриківського розпису до переліку нематеріальної Світової спадщини ЮНЕСКО. Урядовий портал [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.kmu.gov.ua>
5. Дніпропетровщині відзначили Всесвітній День туризму та День туризму в Україні / Департамент інформаційної діяльності та комунікацій з громадськості ОДА. – Офіційний веб-сайт Дніпропетровської обласної державної адміністрації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.adm.dp.ua>

К. е. н. Редько В. Є., Демченко Т. О.

Дніпропетровський національний університет імені О. Гончара, Україна

ВИКОРИСТАННЯ ТУРИСТИЧНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ УКРАЇНИ ПІСЛЯ ПРОВЕДЕННЯ ФІНАЛЬНОЇ ЧАСТИНИ ЧЕМПІОНАТУ ЄВРОПИ З ФУТБОЛУ 2012

Успішне проведення фінальної частини чемпіонату Європи з футболу 2012 року вимагало від державних органів влади й приватних інвесторів великих зусиль і коштів на розбудову туристичної інфраструктури. Так операційні витрати України на мовну підготовку персоналу, рекламну, інформаційну підтримку турніру склали 55 млн доларів, загальні витрати становили 5 млрд доларів, що виявилось в 5 раз більше, ніж надходження від проведення Євро-2012 [1]. З огляду на такі витрати виникає питання окупності й подальшої ефективності використання нової, модернізованої й реконструйованої інфраструктури, що і стало метою цієї роботи.

Під час проведення Євро-2012 аеропорти міст, де проходили матчі, працювали на повну потужність, проте на сьогоднішній день більшість із них простоює, що обумовлено масштабістю проектів до міжнародних летовищ з огляду на українські потреби. Так максимальний пасажиропотік Донецького аеропорту становить 10 % від максимальної потужності, Харківського – 25 %, Львівського – 8 %, Київського – 34 % [2]. Проблеми міського транспорту було вирішено за рахунок реконструкції трамвайних ліній, введення нових тролейбусів та автобусів до автопарку, що позитивно вплинуло на якість та швидкість транспортування городян і гостей міст прийому Євро-2012. Весь автопарк ефективно використовується і сьогодні, що підтверджує доцільність його модернізації. Одним із напрямів регіональних Державних цільових програм підготовки та проведення чемпіонату Європи 2012 з футболу були будівництво, реконструкція автодоріг, використання яких сьогодні має найвищу соціальну ефективність серед населення.

На відміну від дорожньо-транспортної та комунальної інфраструктури ефективність використання готельної індустрії, стадіонів, спортивних арен залишається дискусійним питанням. Так вартість реконструкції стадіону «Олімпійський» склала 4,7 млрд грн, а прибуток в 2012р. – 1,5 млн грн. На будівництво львівського стадіону витрачено 2,9 млрд грн, де за весь період його роботи проведено менше 10 матчів, але при цьому щорічно витрачається 20 млн грн на утримання об'єкта. Єдиним стадіоном, що приймав матчі Євро-2012, і був побудований на кошти приватного капіталу є стадіон «Донбас-Арена» (Донецьк), який виступає тренувальною базою ФК «Шахтар» і тим самим окупає себе [2].

Основними напрямками використання спортивних арен після проведення чемпіонату Європи з футболу стали прийом матчів національних збірних у відбіркових змаганнях до чемпіонату Європи та товариських зустрічей, проведення концертів та шоу, організація матчів й турнірів з різних видів спорту.

Велике значення для туристичної індустрії України набув розвиток готельного господарства. Зокрема, у Львівській області було побудовано, реконструйовано та переоснащено 53 об'єкти готельного господарства загальною вартістю проектів 2,2 млрд гривень [3]. До Харківської міської цільової програми проведення чемпіонату було внесено 65 готелів (11 – п'ятизіркових, 35 – чотиризіркових, 19 – трьохзіркових) на 3814 номерів, з яких 30 засобів розміщення було побудовано і 12 – реконструйовано. В Києві працювало в загальній кількості 143 готелі місткістю в 10 тисяч номерів [4]. У Донецьку до Євро-2012 р збудовано 16 нових готелів [2].

І хоча державою було надано пільги на здійснення готельної діяльності, а саме звільнення від оподаткування на 10 років, власники готелів хотіли прискорити окупність модернізації, тому цінова політика була значно завищена. Це призвело до відчутного зниження попиту серед подорожуючих, не лише на внутрішньому, а й на в'їзному туризмі. Тому завантаженість готелів під час проведення Євро-2012 становила всього 44 %, а за першу половину 2013 р. – 28 %.

Таким чином, до позитивних тенденцій модернізації економіки, що виникли під впливом проведення Євро-2012, слід віднести:

1. Удосконалення інфраструктури регіонального розвитку (спортивно дорожньо-транспортної, комунальної тощо).
2. Зростання рівня сервісу та якості надання послуг у сфері готельного бізнесу на регіональному рівні.
3. Оновлення парку та модернізація системи комунального транспорту у містах, що приймали Євро-2012.
4. Активізація роботи щодо створення розвинутої інформаційно- комунікативної мережі.
5. Позитивне позиціонування України на міжнародній арені як туристичної країни.

Враховуючи виявлені проблеми та зважаючи на необхідність максимально ефективного використання економічного потенціалу, набутого регіонами України під час підготовки до Євро-2012, наступними стратегічними кроками щодо заохочення туристів мають бути:

- розбудова мережі транспортних коридорів;
- просування іміджу України і національного туристичного продукту в Європі та світі;

- реклама туристичних об'єктів України на міжнародному ринку;
- залучення іноземних інвестицій;
- використання набутих інфраструктурних переваг конкурентоспроможності приймаючих регіонів;
- поглиблення міжрегіональної інтеграції для поширення впливу Євро-2012 на всі області України, зокрема шляхом узгодження регіональних стратегій і програм соціально-економічного розвитку окремих регіонів з пріоритетами державної регіональної політики.

Список використаних джерел:

1. Гаценко А. Денежные итоги Евро-2012: чемпионат окупится через несколько лет (10.07.2010) [Електронний ресурс] / А. Гаценко. – Режим доступу: <http://www.kp.ua/daily/100712/346092/>
2. Зануда А. Год после Евро: и что оно дало? (19.06.2013) [Електронний ресурс] / А. Зануда. – Режим доступу: http://www.bbc.co.uk/ukrainian/ukraine_in_russian/2013/06/130619_ru_s_year_after_euro2012.shtml
3. Євро-2012: результати і переваги регіонального розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.vgholos.com.ua/articles/yevro2012_rezultaty_i_perevagy_regionalnogo_rozvytku_107301.htm
4. Інформаційний інтернет-портал «Куда» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kuda.ua/332>

К. е. н. Редько В. Є., Самоїщенко О. В.

Дніпропетровський національний університет імені О. Гончара, Україна

РОЛЬ ІНТЕЛЕКТОНОМІКИ В РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО ТУРИЗМУ

Глобалізація світогосподарських процесів та високі темпи розвитку міжнародного туризму вимагають від вітчизняних підприємств туристичної індустрії формування потужного інтелектуального потенціалу, оскільки сьогодні людство вийшло на траєкторію постіндустріального розвитку, коли конкурентоздатність країн визначається пріоритетами знань, інновацій та інформації.

За даними ЮНВТО міжнародний виїзний ринок туристів України в 2013 р. виріс на 15 % і увійшов у десятку ринків, що відправляють туристів за кордон [1]. Прогнози Державного агентства з туризму і курортів свідчать, що в 2023 р. кількість іноземних туристів перевищить 50 млн осіб на рік. Такі тенденції розвитку міжнародного туризму в Україні переконують в необхідності інтелектуалізації трудового потенціалу, здатного не тільки задовольнити постійно зростаючий попит на туристичний продукт, а й використати свої творчі здібності та знання щодо розробки, просування на ринок та реалізації туристичних послуг з метою найякіснішого надання туристичного сервісу, в основі чого

лежить економіка знань. Тому метою цієї роботи стало визначення ролі інтелектономіки в розвитку міжнародного туризму.

В сучасних умовах понаджорсткої конкурентної боротьби на туристичному ринку, особливостей роботи туроператорів з турагентами й інформатизації інтелектуальний капітал дозволяє створювати цінності і забезпечувати конкурентоздатність як окремим підприємствам туристичної сфери діяльності, так і суспільству. Інтелектуальний капітал трактується як сукупність актуальних активів фірми (нації), заснованих на інтелектуальних здібностях її співробітників, що реалізуються в процесі творчо-інноваційної діяльності і забезпечують досягнення цілей господарства як феномена культури [2, с. 6]. Отже, в основі інтелектономіки та інтелектуального капіталу лежать знання й інформація. З одного боку, створення ідеальних окремих туристичних послуг й туристичного продукту спрямоване на вдосконалення духовного світу особистості, креативність інтелекту якої зростає після відтворення духовних і фізичних сил і перетворюється після подорожі зі здібностей на здатності. З іншого боку, постійне удосконалення процесу надання туристичних послуг вимагає спеціальних знань, які формуються протягом постійної самоосвіти, і перетворення зі знань на нові ідеї.

Слід відзначити, знання не тільки мають більше значення, ніж інформація, а вони ще виступають ресурсом, який можна оцінювати та яким можна управляти. Тому економіку знань можна розглядати як економіку, що заснована безпосередньо на виробництві, розповсюдженні та використанні знань, підґрунтям яких є креативність інтелекту особистості. Економіка знань має ряд важливих особливостей, які вимагають переосмислення сучасного підходу до туристичного бізнесу. По-перше, структурні економічні зміни, обумовлені розробкою нових продуктів та інновацій, що з'являються внаслідок розвитку новітніх технологій. Сучасні технології, у тому числі, Інтернет зламає бар'єри до обміну знаннями, а інтелектономіка характеризується розвитком інтерактивних систем управління знаннями, які стали реально можливими лише після того, як Інтернет став доступним в якості головного посередника. По-друге, зайнятість та розвиток висококваліфікованих кадрів розглядається як засіб конкурентної переваги та довгострокового економічного зростання, а це є важливим питанням для індустрії туризму, оскільки спостерігається практика перешкоджання зайнятості й утриманню висококваліфікованих співробітників. По-третє, економіка знань характеризується, не дефіцитом ресурсів, а дефіцитом інформації та знань. В-четвертих, створення нової парадигми комерції знань нівелює важливість вигідного місцезнаходження туристичної фірми при ухваленні рішення про покупку туру, оскільки в умовах інтернет-суспільства й інформаційних технологій не має особливого значення де знаходиться підприємство.

З позиції розвитку видів міжнародного туризму в ХХІ ст. можна відзначити новий розвиток традиційних форм туризму й широке застосування новітніх технологій у туризмі.

На початку ХХІ ст. деякі традиційні форми туризму отримали новий вектор розвитку. Так, медичний туризм є одним з найяскравіших прикладів видів туризму, що отримав нове бачення в сучасних умовах. Причини, які спонукають людей шукати вирішення своїх проблем зі здоров'ям за кордоном, носять найрізноманітніший характер: більш низька вартість послуг, наявність необхідних природних компонентів, висококваліфіковані фахівці, а сьогодишнім ноу-хау є ультрасучасні медичні послуги, що надаються тільки в певних країнах (клініках) світу. Іншою не менш важливою тенденцією в сучасному розвитку туризму є застосування високих технологій у формуванні нових напрямів, таких як, наприклад, космічний туризм [3]. Космічний туризм – польоти в космос або на навколоземну орбіту в розважальних або науково-дослідних цілях за приватні кошти. На кінець 2012 р. в космосі побували вісім туристів [4].

Отже, інтелектономіка й туристичний бізнес тісно пов'язані між собою, оскільки інтеграція ефективності бізнесу й високої якості туристичного сервісу вимагають соціокультурних чинників розвитку особистості через самоосвіту й творче мислення, особливості використання яких в туризмі потребують подальших досліджень.

Список використаних джерел:

1. В 2013 году продолжится активный рост международного туризма [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.media.unwto.org/ru/press-release/2013-01-29/v-2013-godu-prodolzhitsya-aktivnyi-rost-mezhdunarodnogo-turizma>
2. Бервенко О. В. Інтелектуальний капітал: економічний зміст і особливості формування в транзитивному суспільстві: автореф. на здоб. вчен. ступеня канд. екон. наук.: спец. 08.01.01 «Економічна теорія» / О. В. Бервенко. – Х., 2002. – 18 с.
3. Абдуразакова Я. М. Современный международный туризм: тенденции и перспективы [Електронний ресурс] / Я. М. Абдуразакова // Вестник АГТУ. Сер.: Экономика. – 2010. – № 2. – Режим доступу: http://www.astu.org/content/userimages/file/economic_2_2010/22.pdf
4. Космический туризм/ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9A%D0%BE%D1%81%D0%BC%D0%B8%D1%87%D0%B5%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B9_%D1%82%D1%83%D1%80%D0%B8%D0%B7%D0%B

К. и. н. Сливенко В. А., Лис М. В.

Днепропетровский национальный университет имени О. Гончара, Украина

НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ВЪЕЗДНОГО ТУРИЗМА В УКРАИНЕ

Актуальность данной темы обусловлена тем, что туризм в настоящее время является одной из важнейших сфер деятельности современной экономики. Развитие въездного туризма, в свою очередь, позволит повысить уровень материального

благополучия граждан Украины, создаст новые рабочие места, поднимет международный авторитет государства, пополнит его валютный запас, будет способствовать диверсификации экономики, создавая и развивая отрасли, которые обслуживают сферу туризма.

Въездной туризм – это деятельность, целью которой являются разработка и продвижение национального туристического продукта на зарубежных туристических рынках, связанные с обслуживанием прибывающих иностранных туристов на территории собственного государства [1].

Въездной туризм в Украине существенно влияет на такие секторы экономики, как торговля, транспорт, связь, сельское хозяйство, строительство и производство товаров широкого потребления. В 2000–2008 гг. наблюдался стабильный прирост иностранных туристов в Украину, а затем спад в 2009 г. и в 2011 г. в связи с экономическим кризисом. В настоящее время прослеживается положительная динамика въездных туристических потоков (среднегодовой прирост составляет 12,6 %). Например, по данным Администрации Пограничной службы Украины, в 2012г. с целью туризма страну посетили 940052 иностранца. Из них 343435 являлись гражданами Российской Федерации, 234022 – Беларуси, 56476 – Польши [2]. Вклад других стран мира, несмотря на достаточно широкую географию, менее значителен.

Хотя практически вся территория Украины имеет достаточный потенциал и хорошие перспективы для развития въездного туризма, туристы с разной интенсивностью посещают отдельные её регионы. По уровню развития въездного туризма в Украине выделяются следующие районы:

- с высоким уровнем развития – Киев, АР Крым;
- со средним уровнем развития – Запорожская, Николаевская, Одесская, Львовская, Харьковская области;
- с недостаточным уровнем развития – остальные области Украины [3].

Одной из проблем является слабо развитая и неконкурентоспособная туристическая инфраструктура. В основных туристических зонах около 70 % отелей были построены несколько десятилетий назад и в данный момент нуждаются в реконструкции. Так же существуют проблемы нехватки отельного фонда, а качество обслуживания не соответствует международным стандартам.

В данный момент активно разрабатываются направления развития въездного туризма. В августе 2013 г. Кабинет Министров Украины утвердил Концепцию государственной целевой программы развития туризма и курортов до 2022 г. Программа создается с привлечением ведущих отечественных и мировых экспертов, на основании лучшего международного опыта. Важно, что интеграция

украинского туризма в мировой рынок осуществляется при поддержке Всемирной туристической организации (ВТО).

Одним из направлений развития является проведение спортивных праздников мирового уровня, что привлекает все большее количество иностранных гостей. В 2012 г. на территории Украины проходил чемпионат Европы по футболу, благодаря которому значительно увеличился приток туристов. Особое внимание правительство уделяет проектам «Олимпийская надежда. Зимние Олимпийские игры 2022 г. в Карпатах» и «Евробаскет-2015» [4]. Если два этих проекта удастся реализовать, то престиж Украины на международной арене значительно возрастет.

Основу государственной политики в области развития въездного туризма составляют такие направления:

- усовершенствование системы налогообложения;
- обеспечение внутренней конвертируемости туристических услуг путем повышения их качества и расширения ассортимента, улучшения условий обслуживания туристов;
- строительство новых, реконструкция и модернизация действующих туристических объектов;
- государственное финансирование восстановления памятников архитектуры, культуры, истории Украины;
- поэтапная приватизация туристических объектов с их инфраструктурой;
- государственное содействие продвижению на международный рынок туристического продукта Украины через межгосударственные соглашения и программы и др. [5].

Таким образом, реализация мероприятий, направленных на развитие туризма в Украине, позволит укрепить экономику страны, поднять её авторитет на международной арене и повысить материальное благосостояние граждан.

Список использованных источников:

1. Общая характеристика рынка въездного туризма на современном этапе [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gendocs.ru>
2. Официальный сайт Государственной службы статистики Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ukrstat.gov.ua>
3. Бейдык А. Сравнительная характеристика въездного туризма Украины и России / А. Бейдык, Н. Новосад // Псковский регионологический журнал. – 2011. – № 11. – С. 93–95.
4. Вилкул А. II-й Киевский международный туристический форум [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.tourismforum.in.ua/?lang=ru>
5. Про Основні напрями розвитку туризму в Україні [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/U973_99.html

К. и. н. Сливенко В. А., Радзивил Ю. В.

Днепропетровский национальный университет имени Олеся Гончара, Украина

ЗНАЧЕНИЕ ЕВРОПЕЙСКОГО ОПЫТА РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА ДЛЯ УКРАИНЫ

Международный туризм давно перестал быть просто социальным явлением, став неотъемлемой, наиболее динамично развивающейся частью мировой экономической системы. За быстрые темпы роста и развития туризм был признан специалистами экономическим феноменом современности. Ежегодно огромное число туристов пересекают государственные границы, делая этот вид экономической деятельности по-настоящему глобальным [1]. По данным Всемирной Туристской Организации (ВТО), в 2008 г. было зафиксировано более 922 млн международных туристских прибытий. Доходы, полученные от международного туризма, за тот же период оцениваются в 944 млрд долл. [2].

Туризм является очень важной составляющей европейской экономики. Индустрия туризма стран Европейского Союза (ЕС) представляет собой межотраслевой сектор национальных экономик, объединяющий деятельность многих контрагентов и туристских посредников прямо и косвенно связанных с предоставлением туристских услуг. Европейская индустрия туризма, без учета смежных с туризмом отраслей народного хозяйства (торговля, транспорт, общественное питание и т. д.), создает более 4 % общего ВВП стран ЕС.

С каждым годом европейские страны принимают новые изменения, чтобы ещё больше улучшить сферу услуг и добиться ещё большей прибыли. Так, одним из первых важных шагов для развития внутреннего туристического рынка в Европе стало формирование нового территориального пространства – Шенгенской зоны. Однако развитие туризма имело свои особенности. Чтобы подтвердить это, следует проанализировать статистические данные, отображающие динамику развития туристического бизнеса с 70–80-х гг XX в.

В период с 1970 по 1980 гг. Европа потеряла 2,2 % рынка въездного туризма, в 1980–1990 гг. – 3,4 %, в 1990–1999 гг. – 4 % [3]. В 1985 г. американские туристы составляли 11 % гостей Европы, а к 1992 г. это число сократилось до 5,4 %. В то время как число прибывающих в Европу из других регионов мира сократилось, с 1985 г. международные путешествия европейских туристов внутри региона увеличились. Исследования национальной принадлежности гостей, приезжающих в Европу, показывают, что 90 % – это туристы из европейских стран (немцы – 19 % англичане – 10 %, французы – 7 %, датчане – 6 %).

Эти данные свидетельствуют о том, что результаты имели двусторонний характер. Сокращение числа туристских прибытий в европейский макрорегион связано с усложнением процесса пересечения границ Шенгенской зоны.

В то же время прослеживается увеличение путешественников, совершающих поездки по Европе. Это сформировало современную тенденцию развития данного макрорегиона – количество внутрирегиональных туров значительно превышает межрегиональные. Если анализировать доходы от туризма в Европе в целом, то они снизились только в 1991 г., составляя 135 млрд долл. Однако, с 1992 г. прибыль увеличивалась с каждым годом в десятки млрд долл. [3]. А кратковременное снижение перед этим объяснимо экономическим кризисом начала 90-х гг.

Таким образом, подписание Шенгенского соглашения оказало позитивное влияние на развитие туристической индустрии стран Европейского макрорегиона. Уменьшение доходов от международного туризма было компенсировано увеличением поступлений от внутреннего. По данным ВТО за 2012 г. доходы от международного туризма в Европе составили 457,8 млрд долл.

Стоит отметить, что при рассмотрении территории Европы брались во внимание такие страны, как Франция, Испания, Италия, Швеция, Швейцария. То есть больше Западная, Северная, Южная Европа. А теперь рассмотрим несколько актуальных вопросов, касающихся представительницы Центральной Европы – Украины.

Основная проблема Украины состоит в слабом развитии въездного туризма. Именно в эту сферу надо вкладывать основные финансы, создавать новые проекты, привлекать инвесторов, устраивать конференции международного уровня. Мы заинтересованы в том, чтобы Украина приблизилась к ряду стран-лидеров: Франция, Германия, Великобритания, Италия и пр.

Сегодня можно выделить следующие причины недостаточного развития въездного туризма в Украине:

- недостаточно развитая инфраструктура, а также система транспортного обслуживания туристов и населения;
- низкое качество предоставления туристических услуг;
- слабая информированность о гостиницах, учреждениях отдыха, турах по стране (недостаточная реклама).

В последнее время наметились позитивные тенденции в развитии въездного туризма в Украине. Так, целью Евро 2012 было не только проведение всемирного чемпионата по футболу, но и привлечение зарубежных туристов, реклама Украины как туристской дестинации. Безусловно, организация массовых

событийных мероприятий международного туризма требует от нашей страны коренного улучшения туристской инфраструктуры.

Таким образом, проведение всемирного чемпионата по футболу дало Украине возможность представить себя в роли страны, готовой конкурировать с признанными туристскими дестинациями мира. И чтобы не потерять этот статус, нужны изменения внутри страны. Кроме того, возможно, потребуются внешнеполитические изменения по вхождению в Шенгенскую зону, или в Еврозону.

Список использованных источников:

1. Волков С. К. Современная экономика: проблемы и решения / С. К. Волков, Е. Г. Попкова. – 2010. – № 9 (9). – С. 8–16.
2. Официальный сайт Всемирной Организации Туризма: Tourism highlights, 2009 edition. – Madrid: UNWTO, 2009. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www2.unwto.org/ru>
3. Официальный сайт Всемирной Организации Туризма [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www2.unwto.org/ru>

К. е. н. Ступко А. В.

Днепропетровский национальный университет имени О. Гончара, Украина

НЕОБХІДНІСТЬ РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНОЇ ГАЛУЗІ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ

Термін «туризм» походить з французької і означає – прогулянка, подорож. Важливим та актуальним, при умовах функціонування нестабільної соціально-економічної ситуації, є те що туризм є однією з небагатьох видів економічної діяльності України котра виробляє не сировину, яка знищує сировинні запаси держави, створюючи роль сировинного придатку, а продукт з закритим циклом виробництва. Необхідно взяти до уваги, що багато країн Європи формують основну частку регіонального та національного продуктів за рахунок туристичної галузі. Туризм є однією з небагатьох галузей народного господарства, що здатна створювати грошовий обіг в суспільстві, в економіці, приносити дохід у вигляді формування регіонального, національного продуктів, не знищуючи сировинні запаси держави. Крім того, туризм – це вид діяльності, який функціонує в міжнародному масштабі. Залучення коштів в кругообіг державних фінансів у вигляді грошових надходжень, інвестицій, інноваційної діяльності, транскордонного та міжнародного співробітництва, поліпшення соціально-економічної та суспільно-політичної ситуації у державі є завданням, які здатен виконувати туризм.

Після розпаду Радянського союзу та збільшення відсотку закордонних поїздок громадян України, збільшення притоку інвестицій та нерезидентів, що почали відкривати бізнес-структури на території України. Помітно змінився

розвиток сфери обслуговування до якої входить сфера туризму. Сьогодні, важливою стає не сировина та речі, а туристичний продукт в цілому, туристичні фішки, бренди, разом з якими люди привозять спогади про активний чи пасивний відпочинок. Туризм, як соціально-економічний процес зародився у стародавньому Римі, Греції та Єгипті. Туризм є важливою складовою рекреаційного комплексу. У розвинутих країнах Європи: Італії, Іспанії, Франції, Чехії та ін. Вже створені сприятливі умови для розвитку туристичної галузі та сфери обслуговування. Розвиток соціально-економічних показників даних країн постійно підвищується та прямо впливає на досліджувальні галузі економіки. Рівень життя населення, освітньо-культурний рівень, своєчасні, повні відпустки та інші фактори прямо впливають на розвиток туристичної сфери, навіть в середині регіону, країни в цілому.

В Болгарії, Кіпрі, Іспанії, Італії, Мексиці та ін. такі надходження від туризму становлять 60–80 % загальної суми національного доходу країн. Рівень розвитку туризму залежить від рівня економічного розвитку країн. 80 % світового обсягу туристичних послуг припадає на промислово розвинуті країни. На долю Франції, США, Іспанії, Італії та Угорщини припадає майже 40 % всіх прибутків, які поступають від міжнародного туризму [1, с. 578–580].

Туризм є складовою частиною функціонування рекреаційного комплексу, який необхідно постійно підтримувати, вдосконалювати. З точки зору розвитку кластерної економіки, вид діяльності «туризм» має вагомі зв'язки з економічними структурами: інфраструктурами транспорту, обслуговуванням, готельно-ресторанним бізнесом, санаторно-курортною справою, музейною справою, культурою, відпочинком та спортом, банківською справою, страховою діяльністю, екскурсознавством, кейтерінгу (приготування та постачання готових страв), сферою культури, відпочинку та спорту, галузями економіки, соціології, археографії, археології, географії – туризму, кримінології, палеографії, соціології, у валлантерській справі, сферою культури та мистецтва, фестивалісним туризмом, туристично-інформаційними центрами, лінгвістичним напрямом, спортивним туризмом, іноземним туризмом, діяльності атракціонів та анімаційної діяльності, дегустаційної, рекламної діяльності, пересувних виставках, інформаційно-довідкових служб, студій за видами мистецтва та художньої творчості, любительського об'єднання, клубу за інтересами, творчих студій та об'єднань, сувенірної продукції, культурно-національних цінностей, ручної роботи майстрів, розвиток сільського, промислового, етно туризму, рекламної діяльності, митно-візових формальностей, в решті решт в формуванні та укрупненні міжнародних зв'язків та проектів, дипломатичних формувань ведення міжнародної діяльності, розвитку інтернет-сайтів.

Виходячи з вищенаведеного, цілком можна стверджувати, що туризм – це вид діяльності, який просто необхідно розвивати, як на мікро так і макро рівнях, так як розвиток даної галузі охоплює десятки інших. Прикладом доходів від туристичної діяльності є Париж у Франції, Венеція в Італії та ін. Проблемою України на сьогодні залишається те що «туризм» не є комплексним поняттям у свідомості, як людей, що працюють у даній сфері так і населення держави. Суб'єктами туристичної галузі автоматично є суб'єкти ринку які прямо або опосередковано приймають участь у розробки та впровадженні туристичного продукту. Приїжджаючи до будь-якої країни туристичний потік формує потік грошової маси до інфраструктури міста, держави, що формує грошові надходження до бюджету у вигляді податків та інших асигнувань. Розвиток туристичної галузі є чинником не просто грошових надходжень, а й фактором інтелектуального розвитку, підтримки соціо-культурного рівня населення та оздоровлення країни, формування нових традицій та підтримки культурно-архітектурних пам'яток. Розвиток соціальної сфери регіону забезпечує розвиток головного економічного чинника – людини, тобто розвиток її інтелекту, знань, здоров'я, творчого потенціалу. Внаслідок взаємодії суб'єктів підприємницької діяльності, а саме суб'єктів туристичного бізнесу зі споживачами, які мають платоспроможний попит, та з контрагентами, які відносяться до туристичного бізнесу, формуються необхідні умови для розвитку ринкової економіки: формується галузева структура туризму та визначається рівень ділової активності; поділу праці в регіоні, формуються умови для функціонування кластерів. Туризм – є галуззю народного господарства, яка спеціалізується на наданні послуг населенню на регіональному та міжнародному масштабі, шляхами впровадження різних видів розваг та відпочинків. Наприклад: активний відпочинок, подорожі та ін. В європейських країнах світу, з розвинутою ринковою економікою, поняття «туризм» функціонує, як комплексне поняття, що ефективно функціонує та приносить прибуток, як на регіональному так і на загальнодержавному рівні підтримуючи бренд держави. Туризм є не окремою галуззю економічного виду діяльності, а комплексом, що функціонує у сфері «обслуговування».

Список використаних джерел:

1. Навчально-економічний словник-довідник / наук. ред. Г. І. Башнянина, В. С. Іфтемчука. – Львів: Магнолія, 2006, 2008. – 682 с.

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ КРАЇН СВІТУ

Зацепило А. І.

Дніпропетровський національний університет імені О. Гончара, Україна

ОЦІНКА ПІДТРИМКИ ВИРОБНИКІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ В УКРАЇНІ

В умовах обмеженості бюджетних коштів перед державою постає завдання найбільш ефективного їх використання у всіх напрямках, у тому числі й щодо вироблення найбільш ефективної аграрної політики. Для оцінки результатів втручання держави науковцями та практиками у всьому світі застосовуються показники, які засновані на порівнянні сформованих внутрішніх цін на сільськогосподарську продукцію з світовими цінами на аналогічних ринках. Для оцінки і зіставлення аграрної політики у різних країнах світу з 1987 р. ОЕСР застосовує показник PSE.

PSE (producer support estimate) – оцінка підтримки виробника – показник, який включає оцінку широкого кола заходів державної підтримки аграрного сектора: як явні субсидії, так і непрямі податки. Процентна (PSE %) оцінка підтримки виробника розраховуються в такий спосіб:

$$PSE\% = \frac{PSE}{\sum_i P_i^d Q_i + (S - T)} * 100\%, \quad (1)$$

де: P_i^d – внутрішня ціна виробника продукції i ; P_i^r – світова ціна на продукцію i ; S_i , T_i – прямі субсидії і податки при виробництві продукції; $SP_i^d Q_i$ – вартість реалізованої продукції у внутрішніх цінах [1].

Протягом 2001–2012 рр. спостерігалось зниження частки підтримки сільськогосподарських виробників в Україні з 6,39 % (2001 р.) до 1,4 % (у 2012 р.) [1; 3]. Також відбулися зміни у структурі такої підтримки.

При дослідженні структури підтримки виробників сільського господарства (PSE) в Україні виявлено, що з 2001 р. по 2012 р. зросла частка компенсаційних витрат на 45 % (з 23 % – у 2001 р., до 68 % – у 2012 р.), зменшилася частка витрат від обсягу продукції на 9 % (з 40 % – у 2001 р., до 31 % – у 2012 р.), проте чисельно показники зросли у порівнянні із 2001 р. (рис. 1).

Основний обсяг даної підтримки базується на «втраченому» доході бюджету із застосуванням специфічного порядку використання податку на додану вартість (ПДВ), необхідного до сплати виробниками сільськогосподарської продукції, а також її переробниками.

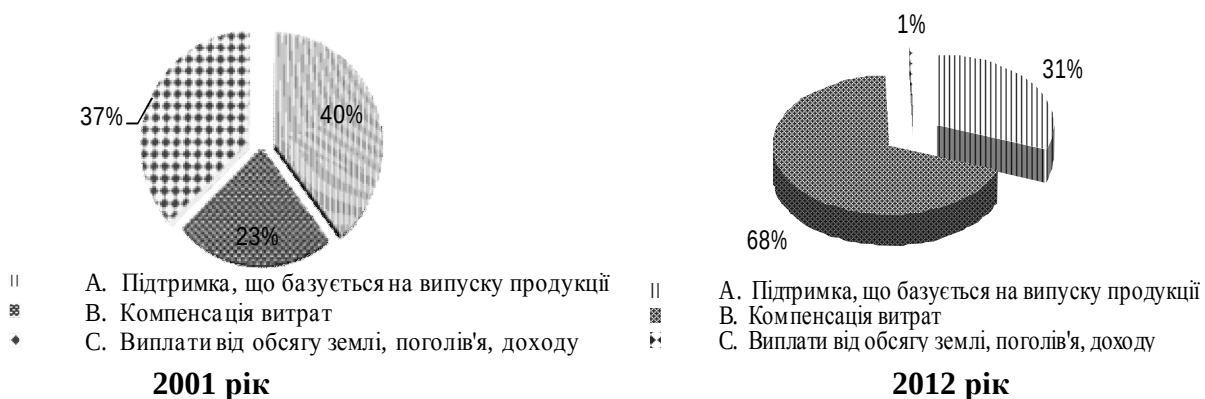


Рис. 1. Структура підтримки виробників сільськогосподарської продукції в Україні у 2001 та 2012 рр.
(Джерело: складено за даними [2; 3])

Податкові преференції для виробників сільськогосподарської продукції є ще одним видом підтримки, заснованої на «втраченому» доході бюджету. Виплати на тону продукції, на гектар і на голову тварин, також колишні важливими інструментами підтримки, у розглянутий період були незначні. Швидше за все, це тимчасовий тренд, викликаний ситуацією жорсткої бюджетної економії, ніж навмисний перегляд інструментів підтримки.

Україна також використовує ряд інструментів з підтримки ринкових цін, які включають в себе тарифний захист, заходи нетарифного регулювання торгівлі і різні заходи з регулювання внутрішніх цін, такі як мінімальні (довідкові) закупівельні ціни, прямі державні закупівлі і позики під заставу зерна.

Вважається, що пряма компенсація витрат більшою мірою призводить до диспропорцій на ринку. Компенсаційні витрати (такі як компенсація ПДВ) залежать від обсягу витрат виробництва, проте не залежать від його ефективності. Переважання компенсаційно-витратного підходу до розподілу фінансових ресурсів є недоліком системи підтримки сільськогосподарських товаровиробників [4]. Такий механізм розподілу підтримки практично не пов'язаний з показниками ефективності діяльності підприємств. Це призводить до того, що кошти використовуються нерационально і фактично покривають тільки витрати на виробництво продукції, не забезпечуючи розширене відтворення.

Звернувшись до досвіду підтримки аграрного сектору інших країн (Бразилія, Аргентина), що передбачає фінансування виробництва окремих культур, а не підприємств, доцільно приділяти більшу увагу «стратегічним» для країни культурам. Крім того, у цих країнах виплачуються кошти тим господарствам, які виводять землю з обороту (при перевиробництві продукції), охороняють навролишнє середовище, контролюють вивезення на поля органічних добрив, стан та якість ґрунтів і т. д.

За результатами дослідження, доцільно було б запровадити в Україні економічно обґрунтований механізм розподілу підтримки аграрного сектору з урахуванням сукупності показників, які залежать від ціни, товарності та прибутковості реалізованої продукції, що впливають на фінансовий результат господарювання. Додаткову підтримку необхідно надати сфері наукових досліджень у АПК, навчання фермерів, інфраструктурі сільського господарства. Саме підтримка цієї сфери має найбільший вплив на конкурентоспроможність продукції та підвищення її продуктивності.

Список використаних джерел:

1. Agricultural Policy Monitoring and Evaluation 2011: OECD Countries and Emerging Economies (офіційний сайт Організації економічного співробітництва та розвитку) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.oecd.org>
2. Agricultural Policy Monitoring and Evaluation 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.keepeek.com>
3. Agricultural Policy Monitoring and Evaluation 2012: OECD Countries and Emerging Economies (офіційний сайт Організації економічного співробітництва та розвитку) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.oecd.org>
4. Латинін М. А. Оцінка рівня державної підтримки аграрного сектора за допомогою конвенційних методів / М. А. Латинін. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.academy.gov.ua/ej/ej1/txts/LATININ.htm>

К. е. н. Редько В. Є., Заболотня Д. І.

Дніпропетровський національний університет імені О. Гончара, Україна

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ДЕТІНІЗАЦІЇ ТУРИСТИЧНОГО БІЗНЕСУ

Розвиток туристичного бізнесу як багатогалузевого комплексу країни став одним із значних джерел доходів не тільки для суб'єктів підприємницької діяльності, а й для держави. Так, за даними представників Світової ради загальний внесок туристичної сфери до ВВП України становить 92,1 млрд грн, при цьому прямі витрати туристів склали 24,6 млрд грн або 26,7 % [1, с. 6]. Нажаль, сьогодні офіційна статистика не може дати повної картини доходів і прибутків туристичної галузі, оскільки тінізація малого бізнесу зростає, що негативно впливає на соціально-економічні процеси в суспільстві. Ця проблема вимагає ґрунтовних досліджень причин виникнення й розвитку тіньової економіки та розробки ефективних заходів з детінізації туристичного бізнесу, що і стало метою цієї роботи.

Проблемам детінізації економіки приділяли увагу багато вчених, як зарубіжних (П. Гутман, М. Олсон), так і вітчизняних (Ф. Зінов'єв, Н. Бокун, В. Ісправников, Ю. Латов та ін.), проте туристичний бізнес поки що залишився

поза їх увагою. Проведення таких досліджень ускладнюється тим, що тіньова економіка, пронизуючи макро- і мікроструктуру економіки, виступає її складовою і випадає з поля дії економічних законів. Визнано, що активне функціонування тіньового сектору викликає низку серйозних проблем, серед яких [2, с. 3]:

- руйнування фіскальної (податкової) бази, необхідної для виконання державою своїх функцій;
- утиск офіційної економіки накладає обмеження на можливості розширення виробництва, а отже, і економічного зростання країни;
- поступове залучення до легальної економіки відверто кримінальних грошей;
- великі обсяги тіньової економіки та високий рівень корупції, як наслідок, негативний вплив на інвестиційну привабливість країни.

Отже, державне регулювання детінізації туристичного бізнесу повинно ґрунтуватися на істотному зниженні рівня тінізації за рахунок створення сприятливих умов для залучення нелегальних капіталів до «чесного» бізнесу в туризмі шляхом затвердження державної стратегії, яка має бути побудована на принципах комплексності (забезпечення більшості потреб підприємств туристичної галузі), системності (забезпечення взаємозв'язку всіх елементів інфраструктури підприємств сфери туризму); розподілу (перенесення частини функцій з підтримки туристичних підприємств на рівень автономії, а також залучення до участі в реалізації програми підприємницьких кіл, громадських об'єднань і спілок підприємців), як зазначає О. А. Поліщук [3, с. 12]. Доцільність затвердження такої стратегії має бути обґрунтована в Указі Президента України «Про першочергові заходи щодо детінізації економіки та протидії корупції», розпорядженні Кабінету Міністрів України «Про затвердження плану заходів щодо детінізації доходів та відносин у сфері зайнятості населення» та подібних регіональних документах, які в свою чергу мають бути переглянуті і доповнені з метою максимальної дієвості та функціональності. Основними напрямками впровадження стратегії детінізації економіки у сфері туризму повинні стати:

- сприяння розвитку й конкурентоспроможності національного туристичного продукту;
- створення, модернізація та реконструкція туристичної інфраструктури відповідно до міжнародних стандартів якості;
- повноцінне використання за призначенням інфраструктури, що залишилися після проведення Євро-2012;
- активізація внутрішнього й іноземного туризму шляхом позиціонування туристичних маршрутів Україною на міжнародному й національному ринках;
- вдосконалення нормативно-правової бази в галузі туризму;

- створення сприятливого для розвитку туризму податкового, валютного, митного, прикордонного та інших видів контролю;
- залучення національних та іноземних інвестицій у розвиток туристичної індустрії на пільгових умовах;
- контроль якості туристичних послуг згідно з ДСТУ;
- визначення порядку управління державною власністю в галузі туризму;
- створення однакових можливостей на ринку туристичних послуг для суб'єктів підприємництва незалежно від форм власності;
- сприяння розвитку конкуренції;
- підтримка створення, функціонування й розвитку туристичних центрів, кластерів, дестинацій.

Таким чином, реалізація запропонованих заходів забезпечить прогресивні позитивні зміни в туристичній сфері діяльності й сприятиме підвищенню її ефективності.

Список використаних джерел :

1. Travel & Tourism Economic Impact 2012 Ukraine / World Travel & Tourism Council. – London 2012. – 24 с.
2. Детінізація особистих доходів громадян // В. Нанівська, О. Ремига, Н. Мартиненко / Проект «Позиція громадськості щодо урядових пріоритетів та інституціоналізація урядових консультацій з громадськістю у процесі формування державної політики в Україні». – Міжнародний центр перспективних досліджень, 2004. – 56 с.
3. Поліщук О. А. Державне регулювання детінізації туристичного бізнесу: автореф. на здобуття вченого ступеня канд. екон. наук.: спец. 08.00.05 «Економіка та управління національним господарством» / О. А. Поліщук. – Запоріжжя, 2009. – 21 с.

К. э. н. Якубова Т. Н., Гальченко А. А.

Российский университет дружбы народов, г. Москва, Российская Федерация

БЮДЖЕТНАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ РЕАЛИЗАЦИИ ПИЛОТНОГО ПРОЕКТА «ХМАО-ЮГРА» В ОБЛАСТИ ЖКХ

С каждым годом Российская Федерация все чаще сталкивается с необходимостью снижения энергоемкости валового внутреннего продукта с целью повышения энергетической эффективности и экологической безопасности национальной экономики.

В течение последних нескольких лет уровень энергоемкости валового внутреннего продукта превышает среднемировой показатель в 2,5 раза [1, с. 10–20]. Более 90 % мощностей действующих электростанций, 83 % жилых зданий, 70 % котельных, 70 % технологического оборудования электрических сетей и 66 % тепловых сетей было построено еще до 1990 года [2, с. 50].

Сохранение такого разрыва в уровнях энергетической эффективности с передовыми странами недопустимо, так как это приведет к снижению энергетической безопасности и сдерживанию экономического роста России. В результате тарифы на энергоносители будут подниматься. Нагрузка по оплате энергоносителей будет выходить за пределы платежеспособности населения. Это в свою очередь будет мешать бороться с бедностью в стране.

С целью повышения энергетической эффективности, была разработана программа Российской Федерации «Энергосбережение и повышение энергетической эффективности на период до 2020 года» [2, с. 50].

Важным направлением программы является активное участие государства в процессе реформирования и обеспечения функционирования жилищно-коммунального хозяйства.

Это обусловлено тем, что ЖКХ является не просто одной из отраслей экономики, но сферой жизнеобеспечения граждан, то есть, фактором, обуславливающим состояние национальной безопасности. В части обеспечения социальной защиты и социальных гарантий деятельность органов государственной власти всех уровней и органов местного самоуправления будет направлена на улучшение качества, повышение надежности предоставления и обеспечение доступности жилищно-коммунальных услуг для населения [3].

В рамках реформирования жилищно-коммунального хозяйства государство планирует осуществить частичное финансирование пилотного проекта «ХМАО-Югра» по переходу газовых котельных Советского района на твердое биотопливо.

Участвуя в инвестиционном проекте, необходимо оценить доходы и расходы государства на его реализацию. Расходы бюджета в рамках данного проекта заключаются в следующем:

1. Компенсация выплат процентов по кредиту на протяжении всего периода кредитования (10 лет) за счет средств Округа в размере 50 % от суммы выплачиваемых процентов;
2. Компенсация выплат процентов по кредиту на протяжении первых трех лет кредитования за счет средств Района в размере 50 % от суммы выплачиваемых процентов;
3. Компенсация выплат по обслуживанию счета на протяжении всего периода кредитования (10 лет) за счет средств местного бюджета в размере 100 % от выплачиваемой суммы;
4. Компенсация в размере 50 % от капитальных вложений по проекту после введения объектов в эксплуатацию.

Несмотря на значительные затраты государства на проект, предполагается, что бюджет РФ получит и значительные доходы от его реализации (рис. 1).

Данный проект предполагает также экономию бюджетных средств, направляемых ежегодно на компенсацию разницы экономически-обоснованным тарифом и тарифом, утвержденным для населения.

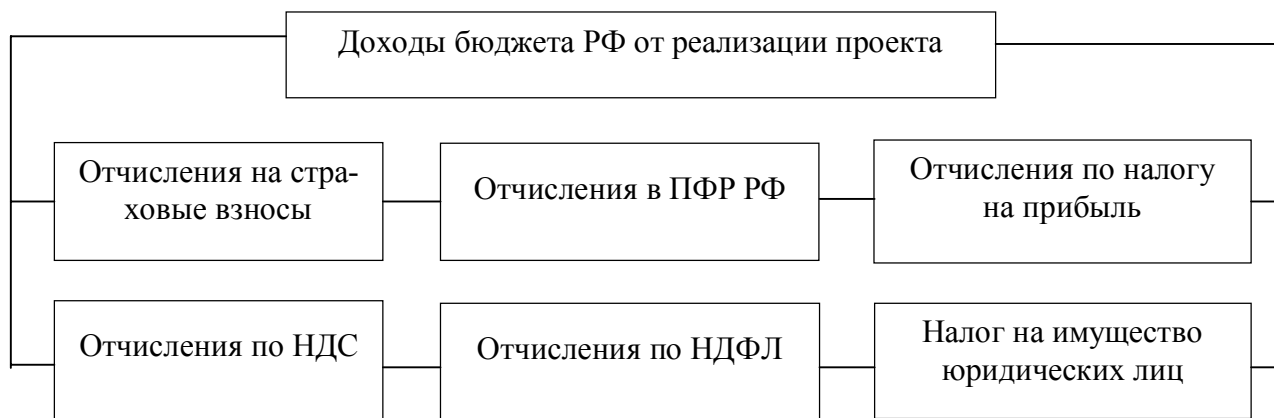


Рис. 1. Доходы бюджета РФ от реализации проекта
(Источник: составлено автором на основе: [3])

Таким образом, проанализировав бюджетную эффективность от реализации данного проекта, необходимо подчеркнуть, что действительно проект достаточно выгодный для государства и будет осуществлять модернизацию системы теплоснабжения Советского района ХМАО-Югры. Благодаря этому удастся сократить расходы на теплоснабжение, что в свою очередь приведет к повышению уровня показателя энергетической эффективности и дополнительным поступлениям в бюджет.

Список использованных источников:

1. Государственная программа РФ «Энергосбережение и повышение энергетической эффективности на период до 2020 года» // Собрание законодательства РФ. – 2010. – № 2446 – С. 10–20.
2. Ушаков В. Я. Повышение энергоэффективности экономики России: планы и действия // Энергоэффективность и энергосбережение. – 2013. – № 9. – С. 50.
3. Официальный сайт Портал – энерго [Электронный ресурс].– Режим доступа: <http://www.portal-energo.ru/articles/details/id/270>

РОЗВИТОК МІЖНАРОДНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ТА ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УМОВАХ НАУКОВО-ТЕХНОЛОГІЧНОГО ОБМІНУ

К. э. н. Бурчакова М. А., Лозовская И. М.

Российский университет дружбы народов, г. Москва, Российская Федерация

ПОДГОТОВКА КАДРОВ ДЛЯ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ

В настоящее время одним из актуальных задач реализации государственной политики в области научной, научно-технической и инновационной деятельности является сохранение и развитие научного кадрового потенциала Украины.

Украина зарекомендовала себя на международной арене, как государство с широким научным потенциалом, признанными научными школами, развитой системой подготовки кадров. Основными формами подготовки научных и научно-педагогических работников высшей квалификации является аспирантура и докторантура. Подготовка кандидатов и докторов наук осуществляется высшими учебными заведениями третьего и четвертого уровней аккредитации и научно-исследовательскими учреждениями. Подавляющее большинство учреждений, которое осуществляет подготовку аспирантов и докторов наук, подчинено шести министерствам и академиям наук (см. табл. 1).

Таблица 1. Соотношение подчиненности подготовительных заведений министерствам и академиям наук Украины в 2011 году, %

Министерства и академии наук	Направление подготовки	
	Аспирантура	Докторантура
Национальная академия наук Украины	27	23
Министерство образования и науки	23	37
Украинская академия аграрных наук	7	3
Академия медицинских наук	6	5
Министерство охраны здоровья	5	5
Министерство аграрной политики	4	5

Одним из основных органов управления инновационным развитием Приднепровского региона является Приднепровский научный центр НАН Украины и МОН Украины (Центр), который проводит активную деятельность в сфере подготовки научных кадров. Основными приоритетами Центра в данном направлении являются:

1. Работа по подготовке научных кадров высшей квалификации.
2. Разработка предложений по повышению эффективности подготовки кадров в высших учебных заведениях.
3. Анализ работы специализированных ученых советов и разработка предложений по улучшению подготовки кадров высшей квалификации.

За последние 10 лет в Приднепровском регионе наблюдается постоянное уменьшение количества докторов и кандидатов наук. Студенты и молодые специалисты проявляют все меньшую заинтересованность в продолжении своей карьеры в области науки и исследований.

В табл. 2 предоставлена информация о показателях деятельности аспирантуры и докторантуры в 2011 г. по регионам, в которых Центр осуществляет свою деятельность.

Таблица 2. Показатели деятельности аспирантуры и докторантуры по регионам Центра в 2011 г.

Показатели	Днепропетровская область	Запорожская область	Кировоградская область
Количество аспирантов	1647	994	254
Принято в аспирантуру	519	299	78
Выпуск из аспирантуры	415	254	65
Количество докторантов	58	38	5
Принято в докторантуру	20	15	2
Выпуск из докторантуры	19	11	2

Согласно данным Государственного комитета статистики Украины количество докторантов в стране на 2011 г. составляло 1561, аспирантов – 34 653, из них в Приднепровском регионе – лишь 101 доктор (6,5 % от общего количества) и 2 895 аспирантов (8 %). Следствием этих неутешительных результатов стало:

– Резкое ухудшение ресурсного обеспечения научных исследований в регионе. Недостаточное государственное финансирование, низкий уровень оплаты в научной сфере и отсутствие экономических стимулов привели к сокращению численности научных работников и ухудшение их качественного состава, причинившее значительный ущерб научному потенциалу региона.

– Негативные изменения в кадровой составляющей.

За ухудшением возрастной структуры кроется нарушение механизма воспроизводства научно-педагогических кадров (табл. 3).

Такие показатели указывают на очень медленное восстановление научных кадров страны, что приводит к общему старению научной базы государства.

Таблица 3. Распределение докторов и кандидатов наук по возрасту и регионам Центра у 2011 р.

	До 29 лет включи- тельно		30–39 лет		40–49 лет		50–59 лет		60–69 лет		70 лет и больше	
	д. н.	к. н.	д. н.	к. н.	д. н.	к. н.	д. н.	к. н.	д. н.	к. н.	д. н.	к. н.
Днепропетров- ская область	–	16	5	97	9	98	28	172	30	179	63	160
Запорожская область	–	1	–	10	1	12	4	33	3	23	3	26
Кировоград- ская область	–	1	–	11	–	3	–	5	2	3	–	1

Сокращение подготовки работников высшей научной квалификации и старения научного потенциала являются наиболее актуальными кадровыми проблемами Приднепровского научного центра. Поэтому Центру предлагается принять следующие меры по популяризации науки среди учащихся школ и молодежи:

- проведение открытых уроков, презентаций, видео-курсов работниками Центра в городских и областных школьных учреждениях;
- разработка научных конкурсов для школьников 9–11 классов;
- организация экскурсий для школьников для ознакомления с деятельностью Центра;
- проведение научных тренингов и семинаров для молодежи;
- проведение фестивалей науки для молодежи Приднепровского региона;
- проведение интеллектуальных игр и научных квестов: данные интерактивные развлечения смогут привлечь внимание молодежи и повысить уровень их заинтересованности разнообразным сферам науки.;
- сотрудничество Центра с молодежными научными организациями, университетами Украины, СНГ и Европы;
- совместное участие студентов и Центра в национальных и международных научных конференциях, конкурсах на получение научных грантов и стипендий.

Важным аспектом деятельности Центра в области обновления научного потенциала нашего региона должно стать углубление отношений с университетами, которые уже сотрудничают с Центром в рамках различных проектов и кластерных объединений, а также привлечение новых учебных структур к сотрудничеству.

На данный момент только профессора и руководители кафедр сотрудничают с Центром, оказывая помощь при разработке инновационных проектов и предложений. Поэтому целесообразно привлечь к работе Центра студентов, аспирантов и молодых специалистов.

Можно предложить следующие формы реализации данного сотрудничества:

- предоставление студентам места прохождения летней учебной практики в Центре;
- предоставление возможности написания совместных работ различной квалификации в сотрудничестве с Центром;
- создание совместных научных проектов и участие в различных научных конференциях национального и международного уровня;
- привлечение молодых специалистов к участию в научных исследованиях, планировании инновационных проектов и разработке инновационных предложений.

Данное сотрудничество является выгодным для каждой из сторон.

Студенты и молодые специалисты получают уникальный опыт сотрудничества с признанными специалистами Приднестровского региона в области инноваций, смогут использовать свои знания на практике, а также воплотить в жизнь свои личные научные разработки.

При поддержке Центра студенты, принимая участие в научных конференциях и форумах, смогут заявить о себе на национальной и международной арене.

Со своей стороны Центр сможет:

- реализовать свои цели в направлении развития научного потенциала нашего региона;
- поддерживая студентов на форумах и конференциях, получить ряд новых контактов и закрепить свой имидж в научной среде;
- получить значительную поддержку при реализации инновационных проектов и создании инновационных предложений.

Предложенная стратегия позволит повысить эффективность функционирования Центра, а также улучшить уровень подготовки научных кадров для реализации инновационной деятельности в Украине.

К. т. н. Гончаров Ю. О.

Донецкий державний університет управління, Україна

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЕКТУ

В умовах сучасних змін, що відбуваються в економіці України, особливо актуальною є задача побудови фінансового плану інвестиції. Для забезпечення фінансово-господарської рівноваги в кожному часовому відрізку витрати протиставляються доходам. Інвестиційна діяльність включає сукупність дій, спрямованих на

підготування і здійснення окремих інвестиційних процесів, що представляють реалізацію інвестиційних проектів. Тому побудова діючого механізму управління потребує вивчення схеми окремого інвестиційного процесу.

Проаналізувавши послідовність здійснення процесу, дослідженого вченими В. О. Онищенко та В. І. Пазинич [1], І. В. Петенко [2], Ф. Ю. Поклонським [3], А. А. Трифіловою [4], можна відзначити, що здійснення інвестиції як виплату фінансових коштів у вигляді інвестиційних витрат і одержання доходів, досліджено ще недостатньою. Тому питання структури витрат, доходів та ефективності інвестиції потребує подальшого розгляду.

Спираючись на висновки вченого Ф. Ю. Поклонського [3, с. 16], що витрати по інвестиції включають витрати на придбання об'єкта і поточні витрати по експлуатації, вони є найбільше важливою статтею витрат інвестиційного процесу як за часом здійснення так і по розміру. Витрати на придбання – одночасні витрати, що здійснюються на початку інвестиційного періоду й обумовлюють наступні надходження доходів і витрат. При визначенні розміру витрат на придбання, крім прямої вартості інвестиційного об'єкта, необхідно враховувати супутні капітальні вкладення. Поточні витрати – періодично повторювані витрати призначені для компенсації споживаних ресурсів у процесі використання інвестиційного об'єкта, що здійснюються на весь життєвий цикл інвестиції з урахуванням характеру зміни окремих видів витрат.

До доходів інвестиції Н. І. Норіцина [5, с. 160] відносить два компоненти: доходи від реалізації створюваної продукції або послуг (поточні доходи); доход від ліквідації інвестиційного об'єкта. Тому розрахунок розмірів поточних прибутків від інвестування коштів пов'язаний із проблемою маркетингового дослідження ринку: конкурентів, політики цін, кількості потенційних покупців, споживчих властивостей товарів.

Кожний платіж здійснюється у певній точці часу і спричиняє за собою певні наслідки в наступних часових періодах. Тому для кінцевих результатів розрахунку важливі не тільки абсолютні величини доходів і витрат, але і терміни їхнього здійснення. Загальний платіжний процес інвестиції можна представити на основі поточних платежів, підсумкових поточних платежів, накопичувального потоку платежів. У якості відрізка часу враховується, як правило, рік і всі платежі умовно розглядаються на момент початку або закінчення року. При цьому в літературі розрізняють два пункти часу: розрахунковий (калькуляційний) та пункт здійснення платежів [4].

Складання фінансового плану є завершальним етапом економічних розрахунків інвестиційного проекту. Фінансовий план інвестиції являє собою спеціальний метод, за допомогою якого враховується потреба у фінансових коштах і в залежності від умов їх одержання та прибутковості розраховується ефективність проекту.

Складання фінансового плану характеризується рядом особливостей:

1. Фінансовий план будується виходячи з того, що всі платежі здійснюються в кінці розрахункового періоду, прийнятого за одиницю часу, найчастіше в якості розрахункового періоду приймається один рік, може використовуватися квартал, місяць. Винятком із загальної структури платежів є точка інвестування. В цьому періоді відображається наявний стартовий власний капітал, який можна вкласти в інвестиції без попереднього кредитування і фінансових вкладень.

2. Всі платежі повинні здійснюватися при дотриманні умови фінансово-господарської рівноваги надходжень та витрат у кожному розрахунковому періоді та пункті інвестування. У тому випадку, коли виплати в певному періоді перевищують надходження, фінансовий баланс забезпечується отриманням кредиту, який в наступному періоді повинен бути повернений з урахуванням нарахованих відсотків. Якщо доходи перевищують витрати, надлишки укладаються у вигляді додаткових фінансових інвестицій. Більше простим випадком додаткових фінансових інвестицій є вкладення вільних коштів на депозитний рахунок.

3. Метою упорядкування фінансового плану є визначення кінцевої вартості капіталу. Цей показник визначається в кінці кожного розрахункового періоду. При цьому вимога фінансової рівноваги у всіх періодах включно обумовлює нульове значення кінцевої вартості капіталу. В кінці загального планового періоду, закладеного в фінансовому плані, визначається підсумкове значення кінцевої вартості капіталу.

4. Критерій оцінки інвестиції залежить від поставленої мети. У загальному вигляді в якості цілей можна визначити нагромадження або споживання. У першому випадку критерієм є максимум вартості майна, у другому максимум коштів, вилучених на споживання.

5. Всі платіжні процеси одного періоду t за умовами фінансування можна пояснити через п'ять видів платежів: BK – наявний у точці інвестування власний капітал; PP – платіжний ряд матеріальної інвестиції. Цей елемент може приймати як негативні, так і позитивні значення; K – платежі, пов'язані з використанням кредиту; $ДФ$ – платіжний ряд додаткової фінансової інвестиції, який включає тільки дві величини: фінансове вкладення надлишкових коштів і повернення цих коштів із нарахованим процентом; $П$ – платежі, що характеризують річне вилучення коштів з інвестиційного процесу для споживання.

Розглянемо упорядкування фінансового плану на прикладі матеріальної інвестиції з річним потоком платежів: (-10000), 5000, 8000, 3000 при наявному власному стартовому капіталі інвестора 5000 гр. од. та можливостях одержання кредиту під 15 % і вкладення коштів на депозит під 10 %. Вилучення коштів на споживання не передбачається. Внаслідок розрахунків, наприкінці планового

горизонту, рівного трьом рокам, отримана вартість капіталу 10851,25 гр. од. Для ухвалення рішення про доцільність здійснення даної інвестиції необхідно розглянути альтернативні варіанти інвестицій.

У якості альтернатив можна розглядати як матеріальні, так і фінансові інвестиції. Для даного приклада в якості альтернативи приймається вкладення наявного стартового капіталу на депозит на три роки. Використовуючи метод нарахування складних відсотків вартість майна наприкінці третього року буде дорівнює $500 \times 1,331 = 665,5$ гр. од. Коефіцієнт нарощування вартості капіталу 1,331 визначається для умови нарахування 10 % протягом трьох років на основі фінансово-математичних коефіцієнтів динамічних методів.

Таким чином, порівняння кінцевої вартості капіталу матеріальної інвестиції ($BM_M = 10851,25$ гр. од.) і кінцевої вартості капіталу альтернативної фінансової інвестиції ($BM_\phi = 665,5$ гр. од.) дозволяє зробити висновок про доцільність здійснення матеріальної інвестиції, тому що $BM_M > BM_\phi$.

Висновок. Важливість розробки фінансового плану полягає в необхідності представити достовірну систему даних, що відображають очікувані фінансові результати діяльності фірми. Саме з фінансового плану інвестор дізнається про прибуток, на який він може розраховувати, а позикодавець – про здатність потенційного позичальника обслужити борг.

Список використаних джерел:

1. Онищенко В. О. Методичні підходи до оцінки інноваційного змісту інвестиційних проектів розвитку суб'єктів господарювання / В. О. Онищенко, В. І. Пазинич // Фінанси України. – 2006. – № 7. – С. 30–37.
2. Петенко И. В. Методологические основы инвестиционного развития промышленных предприятий: монография / И. В. Петенко, В. А. Кучер; Донец. гос. ун-т упр. – Донецк: Вебер, 2009. – 722 с.
3. Поклонський Ф. Ю. Державна інноваційна політика та інноваційний розвиток регіону / Ф. Ю. Поклонський, В. В. Дунаєва // Держава та регіони. Серія: Державне управління. – 2011. – Вип. 2. – С. 136–140.
4. Трифилова А. А. Оценка эффективности инновационного развития предприятия / А. А. Трифилова. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 304 с.
5. Норіцина Н. І. Особливості управління інноваційним розвитком підприємства / Н. І. Норіцина // Вісник ДонНУЕТ. Сер.: Екон. науки. – 2008. – № 4. – С. 159–161.

Кобченко А. А., Кузнецова В. Д.

Дніпропетровський національний університет імені О. Гончара, Україна

РОЗВИТОК ІННОВАЦІЙНОЇ ТА ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УМОВАХ НАУКОВО-ТЕХНОЛОГІЧНОГО ОБМІНУ

На сьогоднішній день залучення іноземного капіталу є важливою умовою для технічного і технологічного стану народного господарства, саме іноземний капітал підвищує конкурентоспроможність вітчизняної продукції.

Отже, інвестування стає можливим тільки в умовах науково-технічного прогресу. Саме НТП дозволяє зробити основний капітал більш дешевим і зменшити його витрати на одиницю продукції.

Метою дослідження є обґрунтування шляхів розвитку інноваційної та інвестиційної діяльності України в умовах науково-технологічного обміну.

Інвестиції та інновації – це достатньо близькі сфері ринку. К. Маркс у теорії інвестиційного процесу відводив значне місце інноваційній діяльності, він вважав, що саме інновації є фактором, що протистоїть натиску ринку на виробника, а з іншого – засобом, що стимулює інвестування.

В наш час будь-яка інвестиційна тактика, що застосовується підприємством, буде направляти інноваційну діяльність у ту ж цільову сферу його життєдіяльності [2].

В нашій країні розвиток інноваційної та інвестиційної діяльності підтримується і визначається постановою Кабінету Міністрів України «Про затвердження Програми розвитку інвестиційної та інноваційної діяльності в Україні» від 2 лютого 2011 року.

У цій постанові зазначено, що пріоритетами розвитку економіки на інноваційній основі є провадження освітньої, наукової та науково-технічної діяльності, здійснення заходів з концентрації інвестиційних ресурсів на реалізації інвестиційних та інноваційних проектів.

Також у цій постанові окреслені проблеми розвитку інвестиційної та інноваційної діяльності. Основні з них на нашу думку такі:

- недостатній обсяг заощаджень населення, коштів суб'єктів господарювання та держави для здійснення інвестицій з метою реалізації інвестиційних та інноваційних проектів;
- низькі темпи впровадження високих технологій;
- недосконалість законодавства щодо розвитку інноваційної діяльності;
- незначна кількість вітчизняних виробників високотехнологічної продукції, що беруть участь у міжнародному обміні технологіями, у зв'язку з недосконалістю законодавства щодо трансферу технологій [5].

Необхідно створити інвестиційне забезпечення інноваційної діяльності держави. Також необхідну увагу потрібно приділяти професійності управлінців, адже найважливішою ланкою цього процесу є саме їх уміння та можливості впровадити інвестиційно-інноваційні відносини в дії підприємства. Необхідно створити і послідовно реалізувати інноваційно-інвестиційний механізм, що відповідає новим економічним і соціально-політичним умовам.

Можна виділити найважливіший елемент інноваційно-інвестиційного механізму – це ресурсне забезпечення проектів і відповідних програм – кадрове,

фінансове і технічне. Основна увага приділяється пошуку джерел фінансування. Наприклад, залучення іноземних інвестицій. Залучення іноземних інвестицій стає необхідним за таких умов:

- обмеженість внутрішніх інвестиційних ресурсів;
- низька інвестиційна активність власних інвесторів;
- необхідність забезпечення разом з інвестиціями нової техніки та технологій;
- бажання створити конкурентоспроможну економіку та освоїти світові ринки;
- потреби в модернізації соціальної інфраструктури суспільства [3].

За даними звіту про іноземні інвестиції в Україну ключовими інвесторами за кількістю проектів в Україні були США (12 %), Німеччина (12 %), Росія (10 %) і Франція (8 %). Найбільшими інвесторами в Україну за обсягом інвестицій в 2010 році були країни ЄС (54 %) та Росія (15,6 %) [1].

За даними Дежстат України прямі іноземні інвестиції (акціонерний капітал) в економіці України з країн ЄС станом на 01.01.2013 сягнули 43431,0 млн дол. США, а станом на 01.07.2013 42819,9 млн дол. США. Прямі інвестиції (акціонерний капітал) з України в економіці країн ЄС станом на 01.01.2013 сягнули 6046,6 млн дол. США, а станом на 01.07.2013 6053,7 млн дол. США [4].

На нашу думку відносини між Україною та Росією відіграють дуже важливу роль для стабільності інвестиційної діяльності, адже Росія – основний торговий партнер України. Багато галузей промисловості направлені на співпрацю з російськими підприємствами, саме тому врівноважені та стабільні відносини між державами можуть стати ключовим фактором для покращення інвестиційної діяльності на території України.

Отже, для покращення інвестиційної та інноваційної діяльності в Україні необхідно створити сприятливі умови для залучення інвестицій, підвищити темпи впровадження високих технологій, вдосконалити законодавство щодо розвитку інноваційної діяльності.

Список використаних джерел:

1. Звіт про прямі іноземні інвестиції в Україну [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrproject.gov.ua/sites/default...Ukraine...Ukr.pdf>
2. Інвестування: підручник / [В. М. Гриньова, В. О. Коюда, Т. І. Лепейко, О. П. Коюда]. – К.: Знання, 2008. – 452 с.
3. Майорова Т. В. Інвестиційна діяльність: підручник – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 472 с.
4. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/zd/ives/ives_u/ives0713_u.htm
5. Постанова «Про затвердження Програми розвитку інвестиційної та інноваційної діяльності в Україні» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon4.rada.gov.ua/laws/show/389-2011-п>

Ковальова А. Ю.

Дніпропетровський національний університет імені О. Гончара, Україна

ПІДХОДИ ДО СТВОРЕННЯ УСПІШНОГО СТАРТАПУ: СВІТОВИЙ ДОСВІД

У сучасному світі бажання споживачів швидко змінюються, вони стають більш вимогливими до властивостей, унікальних особливостей і ціни товарів та послуг. При цьому, варто зауважити, що більшість промислових підприємств побудували свою діяльність на традиціях класичного масового виробництва. Відповідно реагувати на швидку зміну потреб споживачів таким виробникам важко і в результаті виникає конфлікт між споживачем і системою Product-development.

В умовах надзвичайної невизначеності зовнішнього середовища представники бізнесу розробляють нові підходи, концепції та стратегії створення, організації та управління підприємствами. Саме в оточенні підприємців і менеджерів був розроблений кардинально новий підхід до ведення бізнесу і виробництва продукції – «економічний стартап» [1].

Підхід «економічний стартап» отримав розвиток завдяки концепції бережливого виробництва компанії Toyota, яка розробила унікальну методологію налагодження виробництва малими партіями, для того, щоб бути конкурентоспроможною на ринку автомобілів за рахунок диверсифікованого асортименту. Основний принцип даного підходу: продукт необхідно виробляти швидко, якісно і з найменшими витратами. Але варто зауважити, що стартап – це не суто виробництво продукції та їх виведення на ринки – стартап – це також підхід, концепція розвитку інновацій [1].

Основну увагу розробці концепції «економічний стартап» приділяли здебільшого іноземні автори-практики такі як: Ерік Ріс, Еш Маурія, Стівен Бланк, Джефрі Мур, Брент Купер і Патрік Власковіц, Олександр Остервальдер та інші [1; 3–5]. Особливістю теорії стартапа є те, що вона з'явилась завдяки діяльності підприємців та менеджерів, їх помилкам та експериментам. Зокрема Ерік Ріс та Еш Маурія – визнані стартапери.

Стартап починається з ідеї продукту, який лежить в основі бізнесу. Проте лише однієї ідеї замало для реалізації успішного стартапу. Серед основних елементів успіху стартапу можна виділити: ідею, команду, ресурси та невизначеність [2].

По-перше – ідея. Вона може бути скопійована, модернізована або унікальна – все це не важливо, головне, щоб ідея була спрямована на реалізацію продукту, який вирішує проблеми споживачів і має цінність для них. Проект буде успішним тоді, коли розроблений продукт буде зрозумілим для споживачів і їх кількість буде достатньою, щоб проект виправдав своє існування і був комерційно вигідним.

По-друге стартап – це команда. В її обов'язки входить планування створення продукту та реалізація цього плану. Для успішної реалізації продукту команда має вірити у те, що її продукт буде вирішувати якусь існуючу проблему у споживачів [2].

По-третє стартап – це своєчасне залучення необхідних ресурсів. При цьому варто зауважити, що на початковому етапі при розробці MVP – minimum viable product (мінімально життєздатний продукт), наприклад демо-версія сайту, інвестиції взагалі не потрібні. Більш того зайві залучені кошти на початку розробки ідеї можуть спричинити проблеми в команді, втрату мотивації.

По-четверте стартап – це невизначеність, адже на етапі виробництва ніхто не знає як зустріне споживач продукт. Тому треба звертати увагу на його думку якомога раніше і вносити зміни у продукт, а вже тільки тоді виводити на ринок вдосконалений зразок [2].

На основі вище перерахованих складових успіху стартапу можна сформулювати наступне визначення. Отже, стартап – це команда, яка об'єднана ідеєю і яка своєчасно залучає необхідні інвестиції для створення продукту, який здатен вирішити проблему споживачів. Ерік Ріс у своїй книзі «Бізнес з нуля» дає наступне визначення: стартап – це створена організація, яка займається розробкою нових товарів і послуг в умовах надзвичайної невизначеності [1]. В свою чергу «економічний стартап» – (концепція створена Еріком Рісом) це такий стартап, який включає гнучкі методи розвитку, які швидко змінюються та концепцію «розвитку клієнта» яку розробив Стівен Бланк [1; 3].

До ключових факторів успіху стартапу викладачі відкритого університету Сколково відносять: розуміння ринку (потреб споживачів), наявність необхідного за розміром ринку для збуту, наявність позитивних трендів у появі нових технологій та рішень, розуміння конкурентів (іноді відсутність конкурентів говорить про те, що дану нішу вже спробували зайняти і вона виявилась безперспективною), якість продукту та здатність команди швидко реагувати на зміну потреб клієнтів тощо.

При розробці нового продукту, не важливо в якій сфері – чи то в ІТ чи в меблевій галузі необхідно враховувати всі перераховані фактори. При цьому

варто зауважити важливість «навчання» при розробці стартапу. Ерік Ріс на практиці свого стартапу – інтернет проекту IMVU, сформулював наступну модель «економічного стартапу (див. рис. 1).

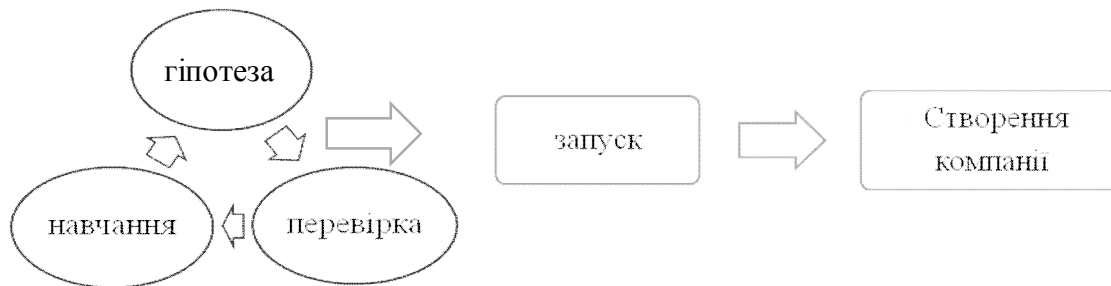


Рис. 1. Модель «економічний стартап» Еріка Ріса
(Джерело: [1; 4])

За методологією «економічний стартап» компанія спочатку створює MVP і тестує його з фокус-групами чи проводить інтерв'ю зі споживачами, щоб виявити недоліки, перевірити їх та виправити. В цьому і полягає суть навчання – зрозуміти що подобається споживачу і втілити це у своєму продукті. Тут слід зауважити, що розробники не питають спочатку, що б хотів отримати споживач, адже клієнти і самі не знають, чого хочуть. Як казав Генрі Форд: «Якби я питав у людей, чого вони хочуть, то вони б відповіли – швидших коней».

Стівен Бланк назвав цикл «ідея-перевірка-навчання» – методологією «Customer development» (розвиток клієнта) і описав її у своїй книзі «Чотири кроки до прозоріння» [3]. Більш того вважається, що методології «економічний стартап», «розвиток клієнта», та модель стратегії розвитку є запорукою успішного стартапу. На цьому наголошує Еш Маурія – гур у технологічного підприємництва, який адаптував для стартапів модель «Lean canvas» (модель розробки стартапа), яку розробив Олександр Остервальдер [5; 6]. Він стверджує, що крім вище перерахованих методологій важливо ще врахувати методику самофінансування, яка і англomовних виданнях отримала назву «Bootstrapping» [5].

Отже, успішний стартап – це не просто реалізований проект – це в першу чергу згурпована команда, яка вірить у те, що її продукт вирішує проблеми споживачів і яка здатна навчатися на своїх помилках і не зупинятися на шляху розробки свого проекту. Найважливіше правило стартапу – кожен провал – це досвід, який допоможе зробити надзвичайний продукт, який зможе залучити достатньо велику аудиторію споживачів, щоб бути комерційно вигідним.

Вважаємо, що використання вищезазначеного підходу до організації діяльності на основі «економічного стартапу» дозволить значно зекономити ресурси під час створення стартапів українськими підприємцями.

Список використаних джерел:

1. Рис Э. Бизнес с нуля: Метод Lean Startup для быстрого тестирования идей и выбора бизнес-модели / Э. Рис; пер. с англ. – 2-е изд. – М.: Альпина Паблишер, 2013. – 253 с.
2. Магдануров Г. Предпринимательство в IT: методич. пособ. / Г. Магдануров. – 2013. – 135 с.
3. Blank S. G. The Four Steps to the Epiphany / S. G. Blank. – М.: Safepress, 2005. – 176 с.
4. Купер Б. Стартап вокруг клиента. Как построить бизнес правильно с самого начала / Б. Купер, П. Власковиц; пер. с англ. – М.: 2012. – 68 с.
5. Ash Maurya. Running Lean / Maurya Ash. – 2013. – 278 с.
6. Osterwalder A. Business model generation [Електронний ресурс] / A. Osterwalder. – Режим доступу: <http://www.alexosterwalder.com/books.html>

Мондрич Д. О., Білій А. І.

Дніпропетровський національний університет імені О. Гончара, Україна

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ В РОЗВИТКУ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ

Транснаціональні корпорації ХХІ століття – це складні соціально-економічні системи, що поєднують фінансові, виробничі, науково-технологічні, торгово-сервісні і керуючі структури, активність яких як лідируючих суб'єктів світової економіки в сферах характеризується глобальним масштабом.

Загальне число ТНК, за даними ООН, в останні кілька років становило понад 100 тисяч з числом зарубіжних філій приблизно в 900 тисяч. Вивіз прямих інвестицій перевищує зростання світового ВВП і світового експорту [1]. Сьогодні ТНК контролюють 50 % світового промислового виробництва і проводять понад 70 % операцій світової торгівлі, з них 40 % – усередині ТНК [2]. Основна частина ТНК та інвестицій належить США, країнам Європейського Союзу та Японії. Лідерами на ринку світового капіталу є США, Великобританія, Японія, Німеччина, Франція та інші країни ЄС, Канада, Гонконг, Австралія, Тайвань [3].

В даний час ТНК визначають і направляють світове виробництво природної сировини, конструкційних матеріалів, палива та електроенергії, сучасної техніки, технологічних знань, інформації та глобальних інформаційних мереж, засобів планетарного транспорту та озброєнь.

З кожним роком кількість ТНК по усьому світу зростає, а масштаби їх діяльності набувають наддержавного рівня. На 2012 рік було зафіксовано, що ТНК та їх філії контролюють більше 85 % світового експорту та 90 % прямих іноземних інвестицій [4].

Серед компаній з найбільшим іноземними активами близько 17 утримують 90 % від загального об'єму активів за кордоном, серед них Arcelor Mittal, Nestlé, Anheuser-Busch InBev та Vodafone [6] (табл. 1). Наприклад, із 300 тис. робочих

General Electric більше половини базуються за межами Сполучених Штатів Америки, в той час як в Toyota, що має більше робітників, та лише 38 % їх знаходиться за кордоном.

Таблиця 1. Найбільші ТНК та обсяги їх продажів, млрд дол.

Компанія	Країна базування	Обсяги продажів, млрд дол.	Частка закордонних продажів, %
General Electric	США	735	52,6
Wal Mart Stores	США	422	58,7
Royal Dutch Shell	Нідерланди/Британія	320	60,1
BP	Великобританія	295	79,8
Exxon Mobil	США	315	73
Toyota	Японія	355	60,8
Total	Франція	210	76,9
Vodafone	Великобританія	170	88,3
Enel	Італія	215	60,5
GDF Suez	Франція	298	65,6
Telefonica	Іспанія	180	72,1

Але в останні роки глобалізаційні процеси призвели до зміцнення позицій країн, що розвиваються, особливо держав Далекого Сходу. Прискорення темпів розвитку, дешева ресурсна база, покращення інвестиційного клімату, світовий дисонанс після кризи 2008 року, чітко визначена зовнішня політика – все це причини росту економічних можливостей гігантів східної Азії (табл. 2) [4, с. 5].

Таблиця 2. Топ 10 найбільш перспективних приймаючих країн на 2013–2014 рік

Країна	Тип економіки	Місце на 2011 рік	Місце на 2012 рік
Китай	що розвивається	1	1
США	розвинута	2	2
Індія	що розвивається	3	3
Індонезія	що розвивається	6	4
Бразилія	що розвивається	4	5
Австралія	розвинута	8	6
Англія	розвинута	13	7
Німеччина	розвинута	8	8
Росія	що розвивається	5	9
Таїланд	що розвивається	12	10

З вищенаведених матеріалів можна побачити, що найбільш розвинутим країнам світу відповідають найбільші транснаціональні компанії.

Отже, діяльність ТНК має ряд позитивних і негативних сторін як для приймаючої країни, так і для країни базування. Серед плюсів входження підприємств міжнародних компаній відносять збільшення інвестиційних надходжень,

покращення економічного клімату країни, збільшення відкритості економіки, прискорення науково-технічного прогресу, забезпечення робочими місцями, надходження до державного бюджету. Іншою стороною такої взаємодії виступають такі негативні наслідки, як виснаження ресурсної бази, збільшення монополізації ринку, лобіювання інтересів окремих підприємців, підвищення залежності національної економіки по відношенню до більш могутніх держав, використання країни як ресурсного придатка лише на певний період часу.

Отже, можна виділити наступні тенденції:

- ТНК збільшують ступінь концентрації і централізації капіталу;
- інтенсивніше стають процеси злиттів і поглинань корпорацій;
- посилення впливу ТНК у глобалізаційних процесах;
- збільшення частки їх участі у виробництві ВВП;
- посилення позиції в системі МЕН;
- транснаціональні корпорації в даний час носять інноваційно-інвестиційний характер.

Список використаних джерел:

1. Арсеньєв М. С. Транснаціональні корпорації / М. С. Арсеньєв // Російський економічний журнал. – 2001. – № 12. – 35 с.
2. Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.readbook.com.ua/book/15/583/>
3. Амеліна І. В. Міжнародні економічні відносини : навч. посіб. / І. В. Амеліна, Т. Л. Попова, С. В. Владимиров. – К.: Центр учбової літератури, 2013. – 256 с.
4. World Investment Report 2012 / United Nations Conference of Trade and Development. – Switzerland: United Nations Publication, 2012–2013.
5. Пучков А. Крупнейшие ТНК в мире [Електронний ресурс] / А. Пучков // Slideshare. – Режим доступу: <http://www.slideshare.net/AlexeyPuchkov/ss-11875759>
6. Biggest transnational companies за даними Focus [Електронний ресурс] // The economist 2012. – Режим доступу: <http://www.economist.com/blogs/graphicdetail/2012/07/focus-1>

Смирнова Т. А., Голей Ю. М.

Дніпропетровський національний університет імені О. Гончара

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ УКРАЇНСЬКОГО РИНКУ АУТСОРСИНГУ ІТ-ПОСЛУГ

Сьогодні інформаційні технології (ІТ) вважаються головним фактором світового розвитку та основою конкурентоспроможності більшості розвинутих країн. Міжнародний ІТ-ринок динамічно зростає, надаючи можливість країнам, що розвиваються, зайняти свою нішу та включитися до світового господарства. Одним з найперспективніших і динамічних сегментів ринку інформаційних технологій є ринок ІТ-послуг, головною формою прояву якого є ІТ-аутсорсинг [1].

Однією з найуспішніших бізнес-моделей, які забезпечують конкурентні переваги, є аутсорсинг, який може зменшити витрати на непрофільні сфери діяльності підприємства. Аутсорсинг інформаційних технологій (ІТ-аутсорсинг) – це передача спеціалізованій компанії повністю або частково функцій, пов'язаних з інформаційними технологіями та системами, придбання в лізинг комп'ютерного устаткування, програмування тощо [2].

Практика аутсорсингу послуг в сфері ІТ широко розповсюджена в світі і здійснюється за допомогою проектів, виконання яких передається іншій стороні (високоякісним провайдерам).

Деякі види діяльності занадто затратні або обтяжливі, якщо виконувати їх силами компанії, наприклад, якщо вони вимагають тривалого навчання або наявності певних матеріальних і нематеріальних активів, зокрема особливої корпоративної культури, мотивації, високого рівня довіри покупців і постачальників.

На підприємствах аутсорсинг виконує такі функції: сфокусування уваги на основному виді діяльності; зменшення потреби в капіталовкладеннях; скорочення сукупних витрат; оптимізація штатного розкладу, уникнення ряду проблем з персоналом (надання відпусток, відсутність через хворобу, небезпека раптового звільнення провідних спеціалістів тощо); одержання доступу до ресурсів та технологій недоступних усередині підприємств; виконання спеціалізованих функцій, для яких організація немає фахівців або ресурсів; отримання високоякісних сервісних послуг; гнучке реагування на зміни ринку; і як результат – отримання конкурентних переваг на ринку [2].

Майже третина компаній використовують аутсорсинг не тільки для того, щоб перебудувати певні внутрішні процеси, але й серйозно поліпшити ключові можливості бізнесу. Перед впровадженням такого процесу необхідно проаналізувати переваги та недоліки аутсорсингу.

Світовий досвід впровадження аутсорсингу засвідчує, що найголовнішою перевагою цієї форми організації бізнесу є економія витрат на здійснення та підвищення якості «непрофільних» видів діяльності, що особливо привабливо у кризових соціально-економічних умовах. Проте висновок про ефективність аутсорсингу не є однозначним, тому існує чимало методологічних та прикладних проблем його впровадження у систему управління підприємства.

Управління аутсорсингом на підприємстві – комплексна діяльність, направлена на досягнення ефективного результату з найменшими витратами ресурсів, саме тому кожне підприємство перед тим, як передати бізнес-процеси на аутсорсинг, повинно провести певні підготовчі роботи.

Прийнято розглядати декілька діючих моделей бізнесу аутсорсингових послуг, у рамках яких здійснюється взаємодія між замовниками й виконавцями, включаючи весь комплекс супутніх факторів, функцій і процедур виконання роботи [2].

Основними споживачами послуг ІТ-аутсорсингу є середні та великі компанії. Дрібні компанії не часто віддають на аутсорсинг роботу в інші країни, також дрібним провайдерам у свою чергу не вистачає ресурсів для роботи з більш великими клієнтами. Обидва ці фактори негативно впливають на участь дрібних компаній у процесі аутсорсингу. Діяльність дрібних та середніх компаній країн з розвинутою економікою генерує більшу кількість контрактів для дрібних та середніх провайдерів у Центрально-східному регіоні Європи.

Для інвесторів існують суттєві переваги ведення аутсорсингу ІТ-послуг у країнах Центральної та Східної Європи: значна економія бюджету, можливість зосередитися на ключових компетенціях, зниження витрат часу, зниження капітальних вкладень, доступ до висококваліфікованих фахівців та передових інновацій, оптимізація внутрішніх процесів, покращені процеси керівництва та контролю.

В останні роки галузь аутсорсингу ІТ-послуг України зміцнила свої позиції та стала важливою частиною економіки. Після значного спаду, викликаного фінансовою кризою, український ІТ-ринок виріс на 40 % в 2010 році і приблизно на 35 % в 2011 році. У 2011 його значення досягло 3,3 млрд дол. [3].

У Центрально-Східному європейському регіоні український ринок ІТ-аутсорсингу є одним з найбільш зростаючих завдяки наявності великої кількості кваліфікованих спеціалістів та низьких витрат на персонал.

Важливою особливістю українського ІТ-ринку є відносно висока частка аутсорсингу ІТ-послуг, на відміну від спеціалізованого програмного забезпечення. Незважаючи на значний вплив фінансової кризи 2008 року, загальна структура ринку залишилася незмінною. До основних кластерів української ІТ-індустрії належать: ІТ-аутсорсинг і розробка програмного забезпечення, а також системна інтеграція. Очікується, що обсяги ринку будуть продовжувати збільшуватися відносно експорту ІТ-послуг. Участь нерезидентів в українському ІТ-бізнесі також зростатиме. Основними споживачами ІТ- продуктів є суб'єкти фінансового сектору, телекомунікаційного сектору, торгівлі, промисловості, а також державного сектору.

Список використаних джерел:

1. Козьменко К. Аутсорсинг як форма міжнародного співробітництва на ринку ІТ-послуг та перспективи його розвитку в Україні [Електронний ресурс] / К. Козьменко. – Режим доступу: <http://www.papers.univ.kiev.ua/>
2. Ноздріна Л. В. Управління проектами [Електронний ресурс] / Л. В. Ноздріна. – Режим доступу: http://www.pfor.com/book_493_glava_63_Tema_12_Autsorsing.html
3. Exploring Ukraine IT-outsourcing industry [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.hi-tech.org.ua/>

К. е. н. Ульянова Л. П.^{*}, Пархоменко Ю. Ю.^{}, Щербаков М. Є.^{***}**

^{} Дніпропетровський національний університет імені О. Гончара, Україна;*

*^{**} Дніпропетровський національний університет залізничного транспорту
імені В. Лазаряна, Україна;*

*^{***} Полтавська державна аграрна академія, Україна*

АКТИВІЗАЦІЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ – ВАЖЛИВА ПЕРЕДУМОВА ЕФЕКТИВНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ

Стабільність розвитку національної економіки залежить від ступеня розвитку кожної з її галузей та інфраструктурних елементів. В українській економіці однією з провідних галузей є залізничний транспорт, який слугує для дальніх і масових перевезень майже всіх видів продукції і товарів. Важливість залізничного транспорту полягає, по – перше, у тому, що Україна знаходиться на шляху між країнами Європи та Азії, які стрімко розвиваються. І через територію України проходять транспортні коридори як Схід – Захід та Балтика – Чорне море. По-друге, він має такі переваги як низькі тарифи, відносна безпека і регулярність перевезень. В результаті, і це вже підтверджено економічними розрахунками, ефективне використання залізничного транспорту є передумовою для стабільного розвитку та підйому економіки країни, розширення зовнішньоекономічної діяльності, посилення конкурентоспроможності та збільшення обсягів виробництва продукції, розширення зв'язків між підприємствами та захисту економічних інтересів України.

Але на теперішній час діяльність як транспортної системи в цілому, так і залізничного транспорту, зокрема, не відрізняється стабільністю, фіксується зменшення обсягу перевезень, зменшується бюджетне фінансування, внаслідок збільшення витрат зменшуються прибутки залізниці та погіршується загальний стан сектору.

Гострою проблемою залізничного транспорту є постійне старіння основних фондів. Станом на кінець 2013 року фізичний знос основних фондів залізниці становить майже 90 %, тягового рухомого складу – 94 %. Вантажні вагони зношені на 83 %, а колійне господарство – на 84,6 %. Покращення технічного стану залізничного сектору та підняття його конкурентоспроможності до сучасних вимог не можливе без застосування програм інвестування у розвиток залізниці та сприянню зростанню інвестиційної привабливості підприємства.

Інвестиційна привабливість залізничного підприємства являє собою економічну категорію, яка характеризується стабільністю фінансових показників, прибутковістю акцій і достатнім рівнем виплачуваних дивідендів. Вона формується завдяки конкурентоспроможності продукції, орієнтованості на споживачів, що

означає якісне задоволення потреб клієнтів. Особливе місце для залучення фінансових ресурсів посідає інноваційна діяльність у стратегії підприємства.

Для підвищення інвестиційної привабливості залізничного транспорту необхідно: збільшити капіталізацію та сприяти прибутковості залізниці, вдосконалити нормативно – законодавчу базу та забезпечити її використання. Що стосується останнього, та в цьому напрямку, були здійснені певні зрушення, так, у 2012 році прийнято Закону України «Про особливості утворення публічного акціонерного товариства залізничного транспорту загального користування». Цей закон визначає правові, економічні та організаційні особливості утворення публічного акціонерного товариства залізничного транспорту загального користування, 100 відсотків акцій якого належать державі, управління і розпорядження його майном та спрямований на забезпечення економічної безпеки і захисту інтересів держави. Також, внесені зміни до Закону України «Про залізничний транспорт» та інше.

Пошук шляхів активізації інвестиційної діяльності передбачає необхідність виділення та детального аналізу основних інвестиційних джерел фінансування залізничного транспорту. Серед них:

- фінансування за власні кошти залізниці – це кошти виділені з прибутку Укрзалізниці;
- ресурси державного бюджету;
- кредитні позики банків та міжнародних фінансових організацій;
- лізинг як спосіб придбання основних виробничих фондів, що є одним з поширених фінансових операцій;
- залучення коштів завдяки інструментів фондового ринку.

Перший вид фінансування, а саме фінансування за власні кошти, здійснюється за рахунок частини прибутку та амортизаційних відрахувань. Прибуток не може вважатися суттєвим джерелом, оскільки за сучасних умов прибутки, які отримують залізниці внаслідок вантажних перевезень, йдуть на покриття збитків від пасажирських перевезень. Амортизаційні відрахування знецінюються інфляцією, це призводить, в свою чергу до того, що первісна вартість складових основних засобів в декілька разів нижче ціни нових. Одним з рішень покращення стану є переоцінка основних засобів та, як наслідок, збільшення амортизаційного фонду. Проте необхідно враховувати, що це призведе до зростання собівартості.

Щодо державного фінансування, то воно здійснюється для підтримки підприємництва у межах державних програм. Розрізняють такі види фінансування інвестицій як дотації, пай, пряме (цільове) кредитування, надання гарантій по кредитах.

Одним з залучених джерел інвестиційних ресурсів є кредит та позики банків, які отримує підприємство під заставу майна і товарно-матеріальних цінностей. Ці кошти йдуть на погашення попередніх боргів та оновлення оборотних засобів. В той же час сума цих коштів не є вагомою для подальшого розвитку залізниці. Так наприклад, ДТГО «Львівська залізниця» 15 січня 2014 року за результатами тендеру уклала угоду з ПАТ «Дочірній Банк Сбербанку Росії» на відкриття кредитної лінії на 30 млн у гривневому еквіваленті. Кредитну лінію на виконання програми капітальних інвестицій та на поповнення обігових коштів, у тому числі рефінансування запозичень, залізниця відкриває на три роки у доларах під 13 % річних.

Прикладом інвестицій є лізинг. Найпоширенішим видом, який діє на залізниці є фінансовий лізинг. Він представляє собою передачу основних засобів для виконання операційної діяльності на певний період, протягом якого залізниця викуповує орендоване майно. Укрзалізниця реалізує комплекс заходів на виконання «Програми оновлення локомотивного парку залізниць України на 2012–2016 рр.». Договори з лізингодавцем на придбання локомотивів укладено терміном на 7 років з виплатою 9,5 % річних. Лізингові виплати розраховані на сім років. Усі платежі прив'язано до долару США. Загальна вартість предмета закупівлі включає в себе вартість предмета лізингу та суму витрат лізингодавця, пов'язаних з виконанням договорів лізингу. Вартість лізингових послуг (на рівні 9,5 % річних) дорівнює вартості залучених коштів Укрзалізницею на міжнародних ринках капіталів у травні 2013 року, є безперечно привабливою для галузі та, в свою чергу, свідчить про впевненість інвесторів у фінансовому стані та фінансовій стабільності Укрзалізниці.

Інструментами фондового ринку, які найчастіше використовуються залізницями є випуск облігацій. Попит на такі залізниці є достатньо великим, завдяки надійності таких інструментів.

Підводячи підсумок необхідно відмітити, що зазначені джерела інвестування, хоча і отримали розповсюдження, ще на даному етапі не забезпечують в повному обсязі відновлення основних фондів, а це призводить до зниження конкурентоспроможності, втрати позицій на транспортному ринку та має негативний вплив на транзитний потенціал транспортної системи України. Активізація інвестиційної діяльності з комплексним використанням можливостей усіх джерел фінансування дозволить забезпечити динамічний розвиток та ефективне функціонування залізничного транспорту.

АКТИВІЗАЦІЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В МІЖНАРОДНОМУ БІЗНЕСІ

Prof., Dr. rer. pol. Hollidt A., Ph. D. Slivenko V. A., Mazurenko A. V.

Hochschule Mittweida, University of Applied Sciences

Der Oles Honchar Dnipropetrowsker Nationale Universität

DIE AKTUALITÄT DER EINFÜHRUNG DER IAS/IFRS IN DER UKRAINE

Die Methodik der Buchführung in der Ukraine hat sich aufgrund des Systems der Buchführung der ehemaligen UdSSR, dessen Wirtschaft auf dem Staatseigentum gegründet wurde, historisch gebildet. Das Berechnungssystem war ausreichend wirksam in jenen Bedingungen, hat sich aber nicht für die Reflexion der wirtschaftlichen Tatsachen in den neuen Wirtschaftsbedingungen erwiesen.

Heute entwickeln sich die nichtstaatlichen Eigentums- und andere Formen des Business intensiv. Hiermit soll die Buchführung auch sich entwickeln und den Realitäten der Wirtschaftsführung anpassen.

Eine wichtige Richtung der Reformation der Buchführung in der Ukraine ist die Harmonisierung des Finanzberichtswesens der einheimischen Unternehmen mit den internationalen Standards.

Die internationalen Standards der Buchführung sind ein internationaler Orientierungspunkt der Harmonisierung und der Standardisierung der Buchführung und des Finanzberichtswesens in der ganzen Welt. Viele Länder übernehmen IFRS wie das grundlegende Dokument, auf dessen Grundlage werden die nationalen Standards entwickelt. Das Bankensystem der Ukraine hat ab dem 1. Januar 1998 den Übergang zu den internationalen Standards der Bilanzierung und die Reformation der Buchführung begonnen.

Hier werden die Vorbedingungen für die Reformation der Bilanzierung und des Finanzberichtswesens in der Ukraine dargestellt:

- Die Einführung der internationalen Standards des Finanzberichtswesens ist durch die Unvollendetheit der Reformen des Systems der Bilanzierung und der Notwendigkeit der Erhöhung der Konkurrenzfähigkeit der nationalen Wirtschaft im Laufe der Vertiefung der internationalen Teilung des Werkes und der Verkleinerung der Transaktionskosten bedingt.

- Die Einführung der internationalen Standards des Finanzberichtswesens ist eine wichtige Komponente der Reformen der Modernisierung der nationalen Wirtschaft.

Die gesetzgebende Grundlage der Anwendung von IFRS ist das Gesetz der Ukraine «Über die Buchführung und das Finanzberichtswesen in der Ukraine».

Der Kreis der Subjekte der Wirtschaftsführung, die IFRS unbedingt verwenden sollen:

- ab 2012 öffentliche Aktiengesellschaften, Banken, Versicherungen;
- ab 2013 die Unternehmen, die die Finanzdienstleistungen gewähren, außer der Versicherung und der Renternversorgung, sowie die nichtstaatliche Renternversorgung;
- ab 2014 die Unternehmen, die die Hilfstätigkeit in den Branchen der Finanzdienstleistungen und die Versicherungen verwirklichen.

Alle anderen Subjekte der Wirtschaftsführung sind freiwillig berechtigt, auf die Anwendung von IFRS überzugehen.

Der Prozess der Anwendung von IFRS ist kompliziert, deshalb es sind die gemeinsamen Bemühungen aller Teilnehmer dieses Prozesses notwendig. Das Ministerium der Finanzen und die Nationale Bank leiten die Vereinigung der professionellen Gesellschaft ein, um die Lösung dieser Aufgabe zu finden und es durch die entsprechenden Denkschriften zu formalisieren.

In Anbetracht der gedrängten Termine der Einführung von IFRS ist 2012 die eigentliche Übergangsperiode, und die Situation nach der Einführung von IFRS birgt eine Reihe von Problemen und Risiken:

- das Fehlen einer entsprechenden Marktinfrastuktur in der Ukraine;
- die Nichtübereinstimmung und die häufigen Veränderungen der abgesonderten gesetzgebenden Normen;
- die Differenzen zu den Forderungen der internationalen Institutionen;
- der beschränkte Zugang zu Informationen über die Forderungen von IFRS, sowie zu Erläuterungen und aktuellen Änderungen;
- das langsame Reformieren des Systems der Bildung und der Erhöhung des Niveaus, der Qualifikation der benötigten Buchhalter und anderer Vertreter von Berufen, die mit Wirtschaftsinformationen arbeiten;
- die Undurchsichtigkeit des Business;
- die schwachen Konkurrenzpositionen des einheimischen Segmentes der wirtschaftsprüferischen Unternehmen;

Ungeachtet der verwirklichten Veranstaltungen in der Ukraine im Rahmen des Programms des Reformierens der Buchführung wird die Arbeit in der Richtung der Verwendung von IFRS zu den Besonderheiten der Führung der wirtschaftlichen Tätigkeit in der Ukraine weiter dauern. Sie muss der Entwicklung sehr große Aufmerksamkeit widmen, da das Endziel die Erhöhung der Konkurrenzfähigkeit der ukrainischen Unternehmen auf dem Weltmarkt ist. In diesem Prozess soll die aktive

Beteiligung nicht nur die spezialisierten professionellen Organisationen für die Bilanzierung oder die Regierung des Staates übernehmen, sondern auch jedes einheimische Unternehmen versuchen IAS/IFRS in der Praxis anzuwenden.

Literaturverzeichnis:

1. Фінансовий облік: підручник / [С. Ф. Голов, В. М. Костюченко, І. Ю. Кравченко, Г. А. Ямборко]. – К.: Лібра, 2005. – 976 с.
2. Міністерство фінансів України, Запровадження МСФЗ в Україні: стан та перспективи / Презентація PowerPoint, 2012. – 26 с.
3. Лукасевич Б. В. Впровадження МСФЗ для фінансових послуг: сучасний стан, проблеми та перспективи / Б. В. Лукасевич. – Презентація PowerPoint, 2012. – 29 с.
4. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку / перекл. з англ. за ред. С. Ф. Голова. – К.: Федерація професійних бухгалтерів і аудиторів України, 1998 – 736 с.

Голей Ю. М.

Дніпропетровський національний університет імені О. Гончара, Україна

АКТИВІЗАЦІЯ ЕКСПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДІВНОЇ ГАЛУЗІ

Ефективність здійснення зовнішньоекономічної діяльності є одним із головних факторів розвитку економіки країни. Необхідною умовою розвитку національної економіки, поглиблення співпраці з іншими державами, створення сприятливого середовища для залучення іноземних інвестицій є належне законодавче забезпечення зовнішньоекономічної діяльності.

Роль держави полягає у запровадженні досконалих корегувальних важелів економічного механізму зовнішньої торгівлі, який надаватиме можливість систематично долати і нівелювати неузгодженості у зовнішньоекономічній діяльності суб'єктів господарювання.

Для здійснення регулювання ЗЕД Україна використовувала систему заходів, заснованих на сукупному поєднанні та використанні економічних і адміністративних методів у відповідності до законодавства України: методи митно-тарифного та нетарифного регулювання. Використання їх в теперішній час не відповідає проблемам сучасності.

Головне для України виробництво вітчизняної продукції з метою імпорто-заміщення. Активізація зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) на сьогодні полягає в збільшенні об'ємів експорту готової продукції машинобудівної галузі та зменшення об'ємів імпорту товарів харчової промисловості.

Держава, що зацікавлена в збільшенні обсягів експорту, а не в його зменшенні, виконує певні функції щодо сприяння та стимулювання росту експортної діяльності, зокрема, забезпечуючи політичними методами вихід вітчизняних

виробництв на зовнішні ринки, прийняття активної участі у міжнародних економічних відносинах, збільшення обсягів іноземних інвестицій в розвиток галузей економіки, сприяння спільній з іноземними партнерами виробничій та комерційній діяльності, а також набуття та використання закордонного досвіду у впровадженні новітніх технологій, отримання доступу до патентів, ліцензій та ноу-хау. Обмеження експорту має місце лише у випадках необхідності збереження ресурсів та забезпечення національної безпеки, а також, як і при імпорті, в контексті виконання міжнародних договорів [1].

В Україні обмеження експорту здійснюється в таких формах як експортні квоти; експортні мита або податки; заборона експорту за переліком затверджених КМУ товарів.

Про рівень економічного розвитку країни значною мірою судять саме за рівнем розвитку в ній машинобудування, а про «якість» експорту – за рівнем наявності в ньому машинобудівної продукції.

На жаль, в Україні переважає негативна тенденція перевищення імпорту машинобудівної продукції над експортом. Питома вага імпорту машинобудівної продукції в загальному обсязі імпорту товарів в 2011 р. складала 24,3 %, в тому числі машин і механізмів 15,5 %. У 2012 р. спостерігається зростання імпорту машин сільськогосподарського призначення на 22,8 %, вантажних автомобілів на 10,1 % та легкових на 9 %. Питома вага експорту продукції машинобудування у 2012 р. становила 19,3 % в загальному обсязі та зросла на 2 % в порівнянні з 2011 р. [2].

Збільшення обсягів українського експорту з одночасним забезпеченням надходження в країну нових інвестицій є основним завданням Уряду, зазначив Міністр економічного розвитку і торгівлі України Ігор Прасолов. Проте, експорт машинобудівної продукції за I півріччя 2013 р. зменшився на 17,6 %. Внаслідок зниження інвестиційного попиту і за межами України, і на внутрішньому ринку машинобудівне виробництво за січень-серпень 2013 р. скоротилось на 22 % [3]. Скорочення інвестування машинобудівної галузі пов'язано з погіршенням фінансового стану її, оскільки основним джерелом інвестицій є власні кошти підприємств. Це визвало занепокоєння виконавчих органів влади, тому в ході проведених заходів, країни Азіатсько-Тихоокеанського регіону та Латинської Америки висловили бажання поглиблювати ділові відносини з Україною, при цьому в рамках проведених заходів українська сторона неодноразово акцентувала увагу на готовності Уряду всіляко сприяти залученню інвестицій у вітчизняну економіку.

Основними статтями експорту є транспортне обладнання та машини, механічні пристрої. У 2010–2012 рр. спостерігалися позитивні тенденції щодо експорту машинобудівної продукції. У експорті Україна орієнтується здебільшого

на країни СНД та Росію. Перешкодами розвитку вітчизняного експорту є низький рівень інформаційного забезпечення, невідповідність деяких норм українського законодавства міжнародним, зниження витрат на НДДКР, відсутність механізмів стимулювання експорту, високий рівень матеріало- та енергомісткого виробництва, низька інвестиційна та інноваційна активність. Але за останні роки вітчизняним законодавством прийнятий ряд урядових програм та державних заходів для стимулювання експорту машинобудівної продукції.

Для активізації експортного потенціалу машинобудівної галузі залишається не зовсім досконалою система управління, покращення її може бути досягнуто за допомогою впровадження наступних заходів: використання прогресивних форм міжнародних розрахунків, засобів міжнародної логістики, системи стимулювання праці фахівців з менеджменту та удосконалення системи підвищення кваліфікації їх.

Ефективне управління експортною діяльністю і оптимізація обсягів експорту дозволяє розвивати виробництво на належному рівні конкурентоспроможної продукції.

Список використаних джерел:

1. Невмержицький В. Управління експортною діяльністю підприємств [Електронний ресурс] / В. Невмержицький. – Режим доступу: <http://www.intkonf.org/>
2. Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Експорт продукції машинобудування зростає тільки в Росію [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ngo.donetsk.ua/>

К. е. н. Гудим К. М., Сезько М. В.

Дніпропетровський національний університет імені О. Гончара

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ФУНКЦІОНУВАННЯ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ

Світова агропродовольча система (САПС) формується в результаті розвитку міжнародної кооперації у сфері виробництва та продажу продовольства, її матеріальну основу складають агропромислові комплекси (АПК), що включають у себе виробництво засобів виробництва, сільське господарство, яке виробляє продовольчу сировину і продукти харчування та переробку і збут сільськогосподарської сировини та продовольства.

Формування САПС не тільки не усуває, але й сприяє посиленню нерівномірності розвитку національних продовольчих систем, оскільки конкуренція та поділ праці виходять на глобальний рівень. Провідною ланкою САПС є розвинуті країни через те, що для АПК цих країн зовнішньоекономічні ринки стають основним чинником економічного зростання. Це знаходить своє вираження

у поглибленні спеціалізації та кооперування у виробництві продовольства, ресурсів для його виробництва, взаємному посиленню руху капіталів і технологій.

Досвід розвинутих країн показує, що попит на продовольство практично безмежний при досягненні високих норм споживання. Удосконалення йде шляхом залучення до господарського обігу все нових рослин і їх видів, розширення асортименту, підвищення «зручності» продовольства (економії праці при приготуванні їжі), виходу на ринок товарів, що займають проміжне положення між продуктами харчування й медичними препаратами.

Прискорення економічного розвитку країн, що розвиваються, перетворює їх у більш активну, хоча й залежну від розвинутих країн ланку САПС, у той же час ця двостороння залежність прискорює розвиток глобальної продовольчої системи. Країни, що розвиваються, намагаючись подолати своє відставання у виробництві й споживанні продовольства, пришвидшують розвиток економіки, у тому числі й сільського господарства. Це приводить не тільки до зростання імпорту продовольства, але й до імпорту ресурсів, технологій і капіталів, необхідних для розвитку національних продовольчих систем.

Країнам з перехідною економікою належить скромне місце у світовій агропродовольчій системі, але їх частка в окремих регіонах досить суттєва. До загальних проблем, що стоять перед ними, належать: низька ефективність економіки, включаючи АПК, висока залежність від імпорту продовольства, ресурсів для його виробництва, недосконалість або відсутність елементів ринкового господарства тощо.

Посилюється вплив ТНК на розвиток САПС. У розвинутих країнах ТНК переважають у сільськогосподарських сферах національних АПК (сільськогосподарське машинобудування, харчова промисловість, торгівля, сфера обслуговування). У країнах, що розвиваються, ТНК сприяють розвитку сільського господарства, а часто є основою розвитку АПК і ланок з вирощування, переробки, упаковки та транспортування продукції.

Відносно новим явищем стало формування крупних національних і транснаціональних продовольчих компаній у країнах, що розвиваються, насамперед в Азії та Латинській Америці.

Глобалізація агробізнесу відбувається на фоні світової біотехнологічної революції З 1995 р. почалося масове впровадження трансгенного насіння (соя, картопля, бавовник, кукурудза). Площі під трансгенними культурами досягли у світі 35 млн га, з них 30 млн га у Північній Америці. Сьогодні відбувається масове впровадження нових сортів рослин з модифікованими технологічними й споживчими характеристиками. Через високу складність й вартість біотехнологічних розробок вони зосереджені в 10 провідних американських і європейських

хіміко-біологічних компаніях – «Монсонто», «Новартіс», «Дюпон», «Рон-Пуланк», «Хьохст» та ін.

Провідною галуззю сільського господарства є рослинництво. Під зерновими у світі перебуває більша частина площ орних земель. Основні райони вирощування пшениці зосереджені в Європі та Північній Євразії (Росія, Україна, Казахстан, Франція, ФРН, Італія тощо), Північній Америці (США, Канада), Азії (Китай, Індія, Туреччина, Пакистан та ін.). Найбільшим виробником кукурудзи є США (45 % світового збору).

Провідна роль формування процесів транснаціоналізації належить розвитку зовнішньої торгівлі та кредитно-фінансових відносин, обміну науково-технічною інформацією, міжнародному туризму.

У рамках світового господарства сформувалося кілька основних центрів зовнішньоторгових зв'язків. Майже 3/4 обороту зовнішньої торгівлі світу припадає на розвинуті країни, у тому числі 1/3 – на США, ФРН і Японію. НТР Істотно вплинула на товарну структуру зовнішньої торгівлі. Продукція обробної промисловості зайняла чільну позицію – понад 4/5. Особливо важливе місце посіла продукція машинобудування.

Прискореними темпами розвиваються обмін інформацією, будівельно-монтажними послугами, обслуговуванням придбаних машин, автомобілів тощо. Кредитно-фінансові відносини виявляються в наданні позик і кредитів, а в розвинутих країнах – також у вивезенні капіталу.

За існуючими оцінками, річний обсяг міжнародних фінансових операцій у 10–20 разів перевищує масштаби світової торгівлі, сягаючи 150 трлн доларів США. Майже 30 % цієї суми припадає на США, по 15 % – на Японію та Великобританію. Потужними інвесторами є також ФРН, Франція, Італія.

Список використаних джерел:

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

Литвиненко Ю. І., к. е. н. Приварникова І. Ю.

Дніпропетровський національний університет імені О. Гончара, Україна

ОСНОВНІ ЕЛЕМЕНТИ ЛОГІСТИЧНОЇ СИСТЕМИ ТА ЇЇ ОСОБЛИВОСТІ В ЗЕД

Поняття «логістична система», як і саме поняття «логістика» в Україні застосовується відносно нещодавно, а тому питання щодо визначення ролі логістичної системи, як частини загальної логістичної політики, та окремих її елементів є актуальним.

Питанням щодо вивчення логістичних систем та її окремих елементів на підприємствах присвячена велика кількість праць як українських (Є. В. Крикавського, Н. Й. Коніщевої, Ю. В. Пономарьової та ін.), так й іноземних (Б. О. Анікіна, В. І. Сергєєва, А. М. Гаджинського, Дж. Хескет, Л. Б. Міротіна, Д. Уотерса та ін.) науковців.

Логістична система – відносно стійка сукупність ланок (структурних / функціональних підрозділів компанії, а також постачальників, споживачів і логістичних посередників), взаємопов'язаних та об'єднаних єдиним управлінням логістичним процесом для реалізації корпоративної стратегії організації бізнесу. Логістична система, як правило, складається з кількох підсистем і має розвинуті зв'язки із зовнішнім середовищем [1].

Метою логістичної системи є доставка в задане місце та в заданий час товарів та виробів необхідної кількості та якості, максимально підготовлених до виробничого чи особистого споживання при заданому рівні витрат [2].

До елементів логістичної системи відносять:

1) ланки. Ланкою логістичної системи вважають функціонально (структурно) відокремлений підрозділ компанії або юридично самостійне підприємство, організацію, установу, що є однією з її трьох сторін в логістиці, аналізовані як ціле в рамках логістичної системи, підсистеми, логістичної мережі (каналу, ланцюга), що реалізують один або кілька видів логістичної діяльності. Прикладом ланок логістичної системи можуть бути підприємства-постачальники ресурсів, збутові, посередницькі, торгівельні організації різного рівня, фінансові установи, транспортні та експедиційні підприємства тощо. Ланки логістичної системи відіграють виключно важливу роль в логістиці. Вони є системоутворюючим компонентом у структурній ієрархії: логістичний канал – логістичний ланцюг – логістична мережа – логістична система [1; 3];

2) канали. Логістичний канал – це частково впорядкована множина різних посередників (постачальників, посередників, перевізників, страховиків тощо), які реалізують доведення матеріального потоку від конкретного виробника до його споживачів. Логістичний канал являє собою мережу робочих взаємозв'язків, націлених на забезпечення вигідного переміщення та позиціонування запасів. Найчастіше його асоціюють з маркетинговим (дистрибутивним) каналом [4]. Як тільки буде визначено конкретних учасників логістичного процесу, множина з частково упорядкованої перетвориться на впорядковану: канал стане ланцюгом;

3) ланцюги. Логістичний ланцюг – це лінійно упорядкована чисельність фізичних чи юридичних осіб (виробників, посередників, складів тощо), які виконують логістичні операції, спрямовані на доведення матеріальних потоків від

однієї логістичної системи до іншої та оптимізацію супутніх їм інформаційних і фінансових потоків. У логістичних ланцюгах виділяють такі основні компоненти: внутрішню (внутрішньовиробничу) і зовнішню логістику, а також збут продукції та сервісне обслуговування споживачів чи замовників [2; 5];

4) мережі. Логістична мережа – повна множина ланок логістичної системи, між якими встановлені взаємозв'язки з основним і/або супутнім потоком в межах досліджуваної або проектованої логістичної системи [1].

При проектуванні логістичної системи розглядають три основні фази:

1) аналіз (ідентифікація) системи – класифікація систем/підсистем, ієрархічна структуризація, аналіз елементів в системі, визначення оточення системи та формулювання цілей;

2) формування системи – проектування та розвиток різних варіантів системи (рішень), оцінка варіантів системи, вибір найкращого варіанта системи, тестування обраної системи;

3) реалізація (впровадження) системи – застосування нової системи, контроль і оцінка нової системи [6].

Серед особливостей формування логістичної системи в ЗЕД можна виділити перш за все її розвиненість, оскільки крім постачальників та покупців (як прикладу ланок найпростішої логістичної системи) необхідно буде додати ще й органи митної служби (митниця відправлення, митниця призначення, митний брокер тощо), які відсутні під час здійснення економічних операцій в межах національного ринку. Залучення до системи митних органів в свою чергу потребує виконання процедур у сфері митного оформлення, сплати відповідних податків, вантажно-розвантажувальних робіт, якщо це потребується для здійснення митного контролю.

На формування логістичної системи в ЗЕД також впливає рішення щодо вибору базисних умов поставки Інкотермс 2000 (Інкотермс 2010), які визначають права та зобов'язання контрагентів. Так, для формування логістичної системи відповідно до обраної сторонами договору умови, необхідно відповісти на такі питання: чи залучають фірми-перевізників та які саме (сухопутні, морські і т. д.), чи є необхідність впровадження страхових компаній до логістичної системи (чи входить до умови необхідність обов'язкового страхування товарів) тощо.

Ще однією особливістю є необхідність урахування характеристик пакування та маркування. Якщо особливості маркування частіше за все залежать від характеристик товару, який перевозять, то особливості пакування, крім цього залежать від використовуваних транспортних і вантажно-розвантажувальних засобів, а також шляху перевезення. В залежності від того, які особливості повинні мати пакування та маркування, формуватиметься логістична система.

Часто вимоги щодо пакування та маркування є обмежуючим фактором. Так, з огляду на особливості пакування та маркування під час здійснення експортно-імпортних операцій певної групи товарів або до певної країни, необхідно звернути увагу, чи буде економічно доцільним пристосування існуючої технології пакування або існуючих знаків маркування до потрібних вимог, якщо відповідь на питання негативна, то можливо ефективніше буде відмовитися від цих каналів та залучити нові ланки до використовуваної логістичної системи.

Будь-якому підприємству важливо не лише знайти покупця для своєї продукції чи клієнта для надання йому послуг, але й надійних посередників, необхідних для ефективного руху матеріального потоку, а також супутніх йому фінансових, інформаційних та сервісних потоків від постачальника до кінцевого споживача. З метою сприяння процесу руху, пришвидшення його швидкості та для забезпечення його стабільності пропонується використання логістичних систем. Створення стабільних зовнішньоекономічних відносин є важливим для розвитку кожної країни світу, тому питання щодо формування логістичних систем, необмежених державними кордонами, залишається актуальним. Для створення найбільш ефективних логістичних систем у ЗЕД необхідно враховувати особливості здійснення експортно-імпортної діяльності.

Список використаних джерел:

1. Сергеев В. И. Корпоративная логистика. 300 ответов на вопросы профессионалов / В. И. Сергеев. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 976 с.
2. Кальченко А. Г. Логістика: навч. посіб. / А. Г. Кальченко. – К.: КНЕУ, 2006. – 467 с.
3. Дудар Т. Г. Основи логістики: навч. посіб. / Т. Г. Дудар, Р. В. Волошин. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 176 с.
4. Пономарьова Ю. В. Логістика: навч. посіб. / Ю. В. Пономарьова. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 328 с.
5. Тридід О. М. Логістика: навч. посіб. / О. М. Тридід, К. М. Таньков, Ю. О. Леонова. – К.: Професіонал, 2008. – 176 с.
6. Крикавський Є. В. Логістика. Основи теорії: підручник / Є. В. Крикавський. – 2-е вид., доп. і переробл. – Львів: Львівська політехніка, Інтелект-Захід, 2006. – 456 с.

К. е. н. Чабаненко Ж. М.

Дніпропетровський національний університет імені О. Гончара, Україна

ВИКОРИСТАННЯ МІЖНАРОДНОГО ЛІЗИНГУ ЯК ЗАСІБ АКТИВІЗАЦІЇ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

В умовах ринкової економіки для отримання стабільного прибутку вітчизняні підприємства повинні прагнути до виробництва конкурентоспроможної продукції та зростання об'ємів реалізації її на зовнішніх ринках. Активізація

експортної діяльності вітчизняних підприємств повинна забезпечити своєчасне надходження грошових коштів в іноземній валюті, які необхідні для придбання високотехнологічного обладнання, імпортування більш якісної сировини, яка не виробляється від зарубіжних постачальників.

Аналіз фінансової діяльності підприємств різних галузей промисловості за останні роки свідчить про їхнє недостатньо стійке фінансове становище. У багатьох із них позикові кошти перевищують власні, а прагнути залучати для техніко-технологічного оновлення виробництва значні довгострокові позики іноземних підприємств недоцільно, оскільки це призведе до зростання залежності від іноземного капіталу.

Для збереження інвестиційної привабливості підприємства повинні постійно розробляти заходи покращення фінансової діяльності. До першочергових заходів слід віднести лізинг як форму інвестування та альтернативу довгострокових іноземних кредитів. Використання операцій міжнародного лізингу може стати потужним імпульсом технічного розвитку, переобладнання виробництва і структурної перебудови економіки.

Вітчизняні підприємства отримують об'єкти міжнародного оперативного та фінансового лізингу, який має вагомі позитивні риси для лізингоотримувача. Отримуючи об'єкти оперативного лізингу, підприємства звільняються від негайного початку платежів, які відбуваються не одночасно, а частково; зменшується ризик морального і фізичного зносу та старіння обладнання, оскільки майно не придбавається у власність, а береться у тимчасове користування.

Переваги фінансового лізингу полягають у тому, що в результаті укладання угоди об'єкт переходить у власність лізингоотримувача після нарахування амортизації понад 60 % вартості об'єкта лізингу у формі викупу за залишковою вартістю.

До недоліків оперативного міжнародного лізингу можна віднести те, що на лізингодавця покладається ризик морального старіння обладнання й отримання лізингових платежів, а для лізингоодержувача загальна вартість лізингу більша, ніж ціна об'єкту. Лізингоотримувач не є власником таких основних засобів і тому не може передати їх як заставу у разі необхідності банківської позики, що знижує його шанси щодо отримання такої позики на вигідних умовах, а лізингодавець зазвичай не може обмежити прийняття лізингоодержувачем додаткових боргових зобов'язань і у випадку банкрутства останнього не в змозі вимагати своє майно.

Загалом вважається, що переваг лізинг має більше, ніж недоліків.

Операція з ввезення на митну територію України майна за договорами фінансового лізингу на разі подальшого придбання у власність підлягають оподаткуванню

податком на додану вартість (ПДВ), а також ввізного мита, проте, сума ПДВ включається до складу податкового кредиту звітного періоду.

Митне оформлення об'єктів оперативного лізингу, які ввозяться на митну територію України і підлягають обов'язковому зворотному вивезенню за її межі, може відноситись до митного режиму тимчасового ввезення, згідно з яким при ввезенні майна на митну територію ввізне мито не справляється [3].

Враховуючи, що за останні роки недостатньо підвищувалась конкурентоспроможність експортноорієнтованої продукції, для використання угод міжнародного лізингу надання зазначених вище податкових пільг недостатньо. Для активізації експортної діяльності вітчизняних підприємств на державному рівні вживаються заходи щодо стимулювання інвестиційної діяльності у пріоритетні галузі економіки, які забезпечать потреби суспільства у високотехнологічній конкурентоспроможній екологічно чистій продукції [1].

Починаючи з 1 січня 2013 року суб'єкти господарювання повинні економічно обґрунтувати та розробити інвестиційні проекти, які будуть забезпечувати збільшення експортного потенціалу та створення нових робочих місць. В разі їх прийняття спеціально уповноваженими органами при КМУ суб'єкти господарювання користуються спеціальними податковими пільгами з оподаткування прибутку на значні терміни та підлягають контролю уповноважених органів.

Для суб'єктів господарювання пріоритетних галузей затверджені пільги з податку на прибуток: для отриманої суми прибутку від реалізації інвестиційного проекту з 01.01.2013 року по 31.12.2017 року буде застосовуватись ставка податку 0 %, а далі з 01.01.18 р. по 31.12.22 р. – 8 %; з 01.01.23 р. – 16 % [2].

Ввезення на митну територію України при закупівлі обладнання і комплектуючих виробів звільняється від сплати ввізного мита, а на суму податкового зобов'язання з ПДВ дозволено надавати митному органу податковий вексель терміном погашення його на 60-й календарний день [3].

У випадках, коли для реалізації інвестиційних проектів власних коштів недостатньо та низька привабливість підприємств для іноземного інвестування, буде доцільним значно збільшувати укладання угод міжнародного лізингу.

Отже, буде доцільним рекомендувати органам державного управління розширити надання податкових та митних пільг, пов'язаних з використанням угод міжнародного лізингу, що сприятиме прискоренню розвитку експортноорієнтованої продукції у пріоритетних галузях економіки.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про стимулювання інвестиційної діяльності у пріоритетних галузях економіки з метою створення нових робочих місць» № 5205-VI від 6 вересня 2012 року.
2. Розділ XX Податкового кодексу України № 5211-VI від 06.09.2012 р.
3. Митний кодекс України № 5210-VI від 06.09.2012 р.

ІНТЕГРАЦІЯ УКРАЇНИ В МІЖНАРОДНІ ТА РЕГІОНАЛЬНІ УГРУПУВАННЯ

Prof., Dr. rer. oec. J. Stelling, Dr. of Econ., prof. N. P. Meshko, M. Yefremova

Hochschule Mittweida, University of Applied Sciences

Der Oles Honchar Dnipropetrowsker Nationale Universität

ANALYSE UND VERGLEICH DES CONTROLLINGS IN UKRAINISCHEN UND DEUTSCHEN UNTERNEHMEN

Controlling – ist eine vergleichsweise junge Disziplin in Betriebswirtschaftslehre. Der Hauptgrund der Entstehung und Bildung des Controllings – ist der industrielle Anstieg in den USA im späten 19. – Anfang 20. Jahrhunderts, der zu Verkomplizierung der Rechnungslegungsprozessen, Planung, Überwachung und Steuerung führte. In Deutschland erschien Controlling nur in der Mitte der 50er Jahre, gleichzeitig mit dem Ankommen der US – Tochtergesellschaften, verbreitete sich aber schnell in allen großen Unternehmen.

Eine nicht veröffentlichte Umfrage von McKinsey zeigt dagegen, dass 1973 bereits 90 % der deutschen Großunternehmen – befragt wurden, 30 deutsche Großunternehmen mit mehr als 1 Mrd. DM Umsatz – eine separate Controllerstelle hatten.

Das System des Controllings wurde schon seit längerer Zeit von deutschen Unternehmen verwendet. Die Praxis von Unternehmen in Deutschland bestätigt die Wirksamkeit ihrer Verwendung als integriertes Konzept der Verwaltung der finanziellen und wirtschaftlichen Prozesse von Unternehmen.

Heutzutage ist die Nutzung des Controllings in Deutschland ein wichtiger Erfolgsfaktor, nicht nur für Großunternehmen, sondern auch für Klein- und mittelständigen Unternehmen. Traditionell wurde Controlling von Produktionsunternehmen benutzt. Jetzt wird das Controlling auch in Dienstleistungs- und Handelsunternehmen in ihren Steuersystemen erfolgreich angewandt.

Die von deutschen Unternehmen benutzten Steuersysteme sind je nach Betriebsgröße und Branche unterschiedlich. Die Unternehmen, die in Branche, mit hartem Wettbewerb agieren, werden von vergleichsweise geringer Gewinnmarge charakterisiert. Aus diesem Grund sind schwierige und teure Controllingssysteme für die Unternehmen empfehlenswert. In solchen Unternehmen existiert häufig eine Controllingsabteilung. KMU machen Akzent auf Einfachheit und Low-Cost der Controllingsystemen. In diesem Fall können Controllingsfunktionen von einer Person durchgeführt werden.

In der Ukraine ist das Prozess der Implementierung des Controllings gerade am Anfang, aber schon heute bekommt es viel Bedeutung und Verbreitung. Dies führt zu einer Erhöhung der Anzahl von Problemen und Fragen im Laufe ihrer Nutzung.

Heute wird der Begriff Controlling in der Ukraine fast nie benutzt. Stattdessen nutzen die ukrainischen Experten den Begriff «Management Accounting». So vergleichen wir diese Begriffe.

Controlling ist ein modernes Konzept der Unternehmenssteuerung, das die Funktionen Planung, Information, Analyse/ Kontrolle und Steuerung einschließt.

Management Accounting – ist ein Prozess der Identifizierung, Messung, Speicherung, Analyse, Aufbereitung, Interpretation und Durchgabe von Informationen, die von Managern von verschiedenen Ebenen benutzt werden.

Ausgehend von diesen Definitionen darf man nicht diese Begriffe gleichstellen. Controlling ist viel breiterer Begriff als Management Accounting. Management Accounting ist nur ein Teil des Controllings, der nur mit der Finanzrechnung verbunden ist (z. B. Einnahmen- und Ausgabenrechnung). Instrumenten des Controllings umfassen auch operative- und strategische Planung, aber auch die Methode des Analyses der Ergebnisse. So sind die Daten des Management Accounting die Basis für das Controlling. Auf der Grundlage dessen, dass in manchen ukrainischen Unternehmen nur der Begriff Management Accounting benutzt wird, kann man sagen, dass Controlling in der Ukraine sich nur in Entwicklungsstufe befindet. Die Ursache für die spätere Entwicklung des Controllings in der Ukraine war ein geschlossener Markt für ausländische Investoren zu Zeiten der Sowjetunion. Das Controlling hat angefangen sich zu entwickeln, nur nach dem Zerfall der Sowjetunion, als die ersten ausländischen Unternehmen in den ukrainischen Markt eingegriffen haben.

Heutzutage nutzen schon manche ukrainische Unternehmen einige Instrumente des Controllings. Aber das Controlling, wie das ganzheitliche System, ist noch nicht formiert. Manche Unternehmen befinden sich in Wachstumsphase und für diese Unternehmen ist Controlling noch nicht aktuell. Solche Unternehmen fühlen noch nicht so stark die Notwendigkeit, interne Reserven zu finden. Aber die Unternehmen, die schon in Reifephase eingetreten sind, implementieren das System des Management Accounting.

Der nächste Schritt der Umsetzung des Controllings ist der Ausbau des Systems der operativen Planung, deren Ergebnis Budgetaufstellung ist. Dann wird das Berichtswesen geschaffen. Das gibt die Möglichkeit zur Steuerung auf der Grundlage der Abweichungen. In der nächsten Stufe, wenn das System des operativen Controllings stabil funktioniert, kann das Unternehmen strategisches Controlling ausbauen. Das ist das Standardmodell der Implementierung des Controllings unter Berücksichtigung der

deutschen Erfahrung. Aber für die erfolgreiche Implementierung des Controllings ist vor allem wichtig, dass Top-Management voll und ganz der Notwendigkeit des Controllings bewusst ist.

Die Ukraine ist noch im Verlauf des Übergangs zur Marktwirtschaft, die durch zunehmenden Wettbewerb, kontinuierliche Reduktion der Gewinnrate, sowie politische und wirtschaftliche Unsicherheit und Unstabilität gekennzeichnet wird. Unter solchen Bedingungen ist das Hauptziel von ukrainischen Unternehmen Insolvenz zu vermeiden. Dazu ist es wichtig, neue Methoden der Unternehmensführung zu nutzen, die zum langfristigen Überleben des Unternehmens führen. Deswegen fangen die Unternehmen an, Controlling durchzuführen. Verwendung von ausländischen Erfahrungen sowie Sammlung von eigenen Erfahrungen kann zur erfolgreichen Implementierung des Controllings führen.

Literaturverzeichnis

1. Stelling Kostenmanagement und Controlling, München, Wien, 3 Aufl, 2009.
2. Schröder Modernes Unternehmens-Controlling, 2003.
3. Guido Blankenheim Stand des strategischen Controlling-Berichtwesens und Übertragungsmöglichkeiten auf die Universität, 1998.
4. Толкач В. Контроллинг – немецкая идея, получившая международное признание [Электронный ресурс] / В. Толкач // Управление производством – 2011. – Режим доступа: http://www.up-pro.ru/library/management_accounting/controlling/kontrolling-tolkach.html
5. Хаузер М. Экономический лоцман бизнес-морей: Контроллинг в Германии [Электронный ресурс] / М. Хаузер // Управление производством – 2011. – Режим доступа: http://www.up-pro.ru/library/management_accounting/controlling/kontrolling-v-germanii.html
6. Хайлук С. О. Закордонний досвід використання систем контролінгу в управлінні фінансами підприємств – 2005 [Електронний ресурс] / С. О. Хайлук. – Режим доступу: http://www.uabs.edu.ua/images/stories/docs/K_EK/Khailuk_14.pdf

Prof., Dr. rer. oec. V. Tolkmitt, Ph.D. O. Dzhusov, D. Golovaty

Hochschule Mittweida, University of Applied Sciences

Der Oles Honchar Dnipropetrowsker Nationale Universität

EUROPÄISCHE INTEGRATION DER UKRAINE

Der Außenhandel der Ukraine mit der EU ist bis jetzt nicht relevant für die Eu-rointegration, und seine Effektivität ist ziemlich niedrig und nicht ausgeglichen. So-wie der starke regulatorische Charakter und die sehr harten und festgelegten Bedin-gungen des Freihandelsabkommens, als auch die Abwesenheit des Handlungsspielraumes für die Ukraine können zu noch größerer Unwucht im Außen-handel und zur Steigerung der negativen Leistungsbilanz der Ukraine führen [1].

Inwiefern eine Integration mit der Zollunion und insbesondere mit Russland für die Ukraine vorteilhaft ist, bleibt eine offene Frage. Es bestehen ökonomische, politische

und sozio-kulturelle Verflechtungen zur EU sowie zu Russland. Für die Ukraine ist es von entscheidender Bedeutung nicht das Opfer der Interessenskonflikte beider strategischer Partner zu werden.

Es ist offensichtlich, dass in beiden Richtungen (europäische und euroasiatische) die Wirtschaftsvoraussetzungen der ukrainischen Integration sehr schwach sind. Die Integrationsentscheidungen in beiden Richtungen enthalten die Zivilisationsprioritäten. Zugleich in der europäischen Richtung haben die Zivilisationswerte für die Ukraine viel höhere Priorität als in euroasiatischer Richtung [2].

Sowie die kritische Analyse des Integrationspotentials der EU, als auch die Probleme der Eurointegration der Ukraine geben keine Gründe eine euroasiatische Integration als alternative Variante der Auswahl zu betrachten. Für die Ukraine sind die europäischen und euroasiatischen Varianten eine Polarität der Zivilisationsauswahl. Sogar in der Wirtschaftsbetrachtung sind diese Varianten unvergleichbar. Im Betracht auf die Zivilisationsaspekte kann die euroasiatische Auswahl so tragisch für die Ukraine, wie die sozialistische Auswahl in 1917 für Russland sein.

Unter den Hauptbedingungen des Abkommens über eine Freihandelszone der EU und der Ukraine ist es nötig zu bemerken:

- 1) den zollfreien Export der industriellen Waren aus der Ukraine in die EU;
- 2) die Erhaltung der Quoten für den zollfreien Export aus der Ukraine in die EU für die Mehrheit der landwirtschaftlichen Güter;
- 3) den zollfreien Import der Mehrheit der landwirtschaftlichen Produktarten in die Ukraine aus der EU;
- 4) die speziellen Verfahren bezüglich der Einfuhr der Autos und der gebrauchten Kleidung in die Ukraine aus der EU;
- 5) die Übergangsperioden für die Liberalisierung der Einfuhrzölle für Dienstleistungen und die Liberalisierung des Handels mit den Dienstleistungen zwischen der Ukraine und der EU;
- 6) den Übergang auf konsistente europäische Standards und Zertifikate.

Nach Expertenschätzungen kann die Ukraine von der Einführung des Abkommens über die Freihandelszone mit der EU folgende Vorteile erhalten:

- 1) das Wachstum des Exportes der ukrainischen Produktion in die EU;
- 2) die Erweiterung des Zuganges auf die Märkte der Drittländer mittels der Harmonisierung der Standards mit der EU;
- 3) die Verbesserung des Investitionsklimas dank der Anpassung der nationalen Gesetzgebung an die Normen und den Regeln der EU;
- 4) der Aufhebung der Subventionierung des Exports der landwirtschaftlichen Produktion aus der EU in die Ukraine.

Die ausführliche Analyse der Hauptgrundlagen des Abkommens zeigt, dass auch große Verluste durch die Einführung des Abkommens über die Freihandelszone zwischen der EU und der Ukraine auftreten können:

1. Die Verstärkungen der Konkurrenz auf dem Binnenmarkt, besonders in der kurzfristigen Perspektive, wegen des Imports aus der EU.

2. Die Beschränkung des Zugangs der ukrainischen Waren auf die europäischen Märkte unter dem Anlass ihrer Nichtübereinstimmung mit den europäischen Standards und Zertifikaten.

3. Die Einführung diskriminierender Systeme der Tarifquoten, welche für die Ukraine auf einem sehr niedrigen Niveau sind (ca. 6 %).

4. Die Erhaltung des Systems der Mehrmilliardensubventionen des landwirtschaftlichen Sektors in der EU, was einen Export der ukrainischen Produktion in die EU und in die Drittländer konkurrenzunfähig macht.

5. Die Vorteile von zollfreiem Export der ukrainischen industriellen Waren in die EU kompensieren die Verluste von den Exportbeschränkungen der landwirtschaftlichen Produktion nicht. Dazu gilt hier eine starke Konkurrenz- und Zertifikationsbarriere.

Es entsteht der Eindruck, dass die Ukraine die Verhandlungen über die Freihandelszone mit der EU ohne deutliche Position darüber begonnen hat, was sie genau erreichen wollte. Die Vorbehalte gegenüber dem Wettbewerb der ukrainischen Landwirtschaft sind in der EU, insbesondere in den jüngsten Beitrittsländern sehr hoch. Freihandelsabkommen bedürfen aber in der EU der Einstimmigkeit, so dass für die Ukraine hier kaum höherer Handlungsspielraum besteht. Zudem liegen in dem höheren Wettbewerbsdruck durch die Produkte und Leistungen der EU auch Chancen. Die Ukraine wird nicht nur als Absatzmarkt, sondern auch für Investitionen interessant, wenn sie es schafft, politische Stabilität und Rechtssicherheit zu gewährleisten. Inländische Anbieter werden durch den Wettbewerb zu Effizienz- und Qualitätssteigerungen gezwungen.

Aus Sicht der Autoren ist das Abkommen über die Assoziation und die Freihandelszone eine wichtige Etappe der Selbsteinschätzung, der Auswahl und der Bewegung nach vorne. Es ist die Prüfung auf das Selbstreife bis zur Erreichung der Eurostandards nach allen Hauptparametern – ökonomisch, sozial, rechtlich, geisteswissenschaftlich, politisch und gesellschaftlich. Wenn die Ukraine diese Entwicklung nicht durchmacht, kann sogar die lang erwartete Eurointegration für sie unangenehme Überraschung mit sich bringen, wie es z.B. in Griechenland teilweise geschehen ist.

Die Autoren sind der Meinung, dass man die Europäische Union nicht als einen Sponsor betrachten darf, sondern als eine Schule der wirksamen innovativen Wirtschaft,

der hohen sozialen Standards, der entwickelten Demokratie und der effektiven Verwaltung der gesellschaftlichen Entwicklung. Die europäische Integration ist ein wichtiger Baustein für die Erzielung wirtschaftlicher, sozialer und gesellschaftlicher Erfolge. Die Integration in Europa bleibt das Beispiel des Erfolgs für Länder mit heterogenen Wirtschaftsstrukturen, nationalen Besonderheiten, aber gleichzeitig gemeinsamen Wertvorstellungen, gesellschaftlichen und ökonomischen Verflechtungen, ungeachtet aller jetzigen Unannehmlichkeiten. Die Eurointegrationspolitik der Ukraine soll den Prioritätsstatus bewahren, aber realistischer und pragmatischer werden. Die Eurointegrationspolitik kann und sollte ein mächtiger Faktor der Motivation für die Modernisierung der Ukraine sein.

Literaturverzeichnis:

1. Das Institut der strategischen Einschätzungen beim Präsidentenfond von Leonid Kutschma «Ukraine»: «Ukraine – EU: Integrationsprobleme» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kuchma.org.ua/ico/research/>
2. Das Institut der strategischen Einschätzungen beim Präsidentenfond von Leonid Kutschma «Ukraine»: «Die Zivilisationsauswahl von der Ukraine» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kuchma.org.ua/ico/monitoring/>
3. Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.belarus.regnum.ru/news/analitics/1744143.html>
4. Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.zarodinu.org.ua/page/603>
5. Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.gazeta.zn.ua/internal/sos-ili-lisapetnamoya-ukraina-.html>
6. Електронний ресурс. – Режим доступу: http://www.vybor.ua/article/vneshnjaja_politika/es-ukraina-ot-podkupa-k-konfrontacii.html

Пархоменко Ю. Ю.

*Дніпропетровський національний університет залізничного транспорту
імені академіка В. Лазаряна*

ПОСИЛЕННЯ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ УКРАЇНИ З МІЖНАРОДНИМИ ФІНАНСОВИМИ ОРГАНІЗАЦІЯМ

Сучасний стан української економіки характеризується не стабільністю, наявністю значних фінансових дисбалансів та неефективних державних послуг тощо. За наявності цих негативних факторів важливим джерелом для реформування національної економіки, реалізації пріоритетних та інвестиційних проєктів є залучені фінансові ресурси від міжнародних фінансових організацій (МФО).

Україна отримує фінансування від МФО у формі кредитів або позик, грантів. За цих умов кожна міжнародна фінансова організація може застосовувати в Україні свої механізми щодо фінансування та різні умови коштів залежно від цілей проєктів, статусу країни, ступеня ризику тощо.

На даний період перспективними фінансовими установами щодо залучення фінансових ресурсів є такі структури Світового банку, як Міжнародний банк реконструкції та розвитку (МБРР), Європейський банк реконструкції та розвитку (EBRD) і Міжнародна фінансова корпорація (IFC), Міжнародна асоціація розвитку (МАР) та Багатостороннє агентство по гарантіях інвестицій (БАГІ), Чорноморським банком торгівлі та розвитку (ЧБТР). Окрім цього, наданням допомоги займається Північна екологічна фінансова корпорація (NEFCO), яка виділяє кошти у вигляді кредитів діючим підприємствам України та є одним з чинників реалізації проектів. NEFCO як міжнародна фінансова організація залучає кошти у сферу енергозбереження та охорони навколишнього середовища. Прикладом МФО є також Німецька кредитна установа по відновленню (німецький державний банк – KfW), яка здійснює програму щодо сприяння фінансування малого та середнього підприємництва, це дає змогу для зростання обсягів виробництва, створення нових робочих місць, покращення якості продукції та розширення її асортименту, підвищення продуктивності праці. Згідно з цією фінансовою установою фінансуються суб'єкти господарювання, юридичні та фізичні особи – підприємці у вигляді позик або грантів за для розвитку малого та середнього бізнесу. Так, Німецько-український фонд та деякі українські банки на протязі 2013 року уклали договори, про партнерство та кредитування. Також, у 2014 році фонд уклав з ПАТ «Банк Київська Русь» договір про надання кредиту в рамках Програми мікрокредитування НУФ.

Україна приєдналась до Чорноморського банку торгівлі та розвитку (ЧБТР) та у квітні 2006 року набула чинності Рамкова Угода між Україною та Європейським інвестиційним банком (ЄІБ). Розпочалося співробітництво з Північним інвестиційним банком (ПІБ), після підписання угоди у грудні 2006 року. Важливим є те, що Європейський банк реконструкції та розвитку в Україні здійснює кредитні послуги за різноманітними напрямками. Найбільш активні та перспективні напрямки – транспорт і зв'язок, енергетика та енергозбереження, а також муніципальна інфраструктура. Проект компанії «Кроношпан» є прикладом діяльності ЄБРР та України, який вклав кошти у розвиток лісової промисловості. Допомога була надана у вигляді синдикуваного кредиту в розмірі 89 млн євро. Також були виділені кошти у вигляді кредиту компанії «Церсаніт», яка разом з польськими партнерами співпрацює у сфері будівельних матеріалів. Сума позики складала 20 млн євро.

Необхідно відзначити кредитування з боку ЄБРР підприємств, які здійснюють свою діяльність в аграрній сфері України. Так, протягом останніх трьох років, частка сектора аграрного бізнесу в загальному обсязі нових інвестицій

ЄБРР в Україні знаходиться на рівні 14–19 %. Всього в рамках програми кредитування для аграрного бізнесу України кредитний портфель ЄБРР становить 11,8 % чи 520 млн євро.

ІФС або Міжнародна фінансова корпорація як структура Світового банку теж може надавати позики українським підприємствам. Особливістю такого кредитування є те, що підприємство-експортер отримує позику через Глобальну програму торгового фінансування. Як гарантії торгового фінансування ІФС надала українським фінансовим установам-банкам в загальному розмірі по здійсненню програм близько 160 млн дол. США.

Щодо Північної екологічної фінансової корпорації (NEFCO) – це корпорація, яка є неприбутковою фінансовою установою, що утворена Північними країнами з метою покращення екологічної ситуації у Східній Європі. Північна екологічна фінансова корпорація здійснює фінансування через свої проекти як «Чисте виробництво» і «Еко-ефективність». Програма «Чисте виробництво» зосереджена на приватний сектор підприємств, при цьому максимальну суму позики, яку можна залучити коливається від 50 тис. євро до 350 тис. євро. Як муніципальний сектор, так і проекти, які пов'язані з центральним опаленням або очищенням стічних вод розрахована програма «Еко-ефективність». Сума фінансування становить від 100 тис. до 400 тис. євро, а максимальний термін покриття кредиту не більше 8 років.

Таким чином, залучені Україною кошти від міжнародних фінансових організацій, фондів і банків вже сьогодні дозволяють розв'язувати певні існуючі проблеми у різних галузях та сфери економіки, підтримувати підприємства малого та середнього бізнесу. Проте, щоб дійсно забезпечити всі потреби в іноземних фінансових ресурсах необхідно постійно працювати над вдосконаленням взаємовідносин України з міжнародними фінансовими інститутами. Останнє, на наш погляд, можливе лише за умов, забезпечення політичної стабільності в Україні та створення сприятливого інвестиційного клімату на тлі ефективного функціонування Української економіки.

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ КРАЇН СВІТУ ТА РЕГІОНІВ

<i>Graf H.-W., Meshko N. P., Pavlovych A. V. Armutsmessung in der EU und in Deutschland</i>	3
<i>Lapta M., Nyameshchuk A. Priorities of Ukrainian Language Schools Activity Development Based on Marketing Innovations</i>	6
<i>Апалькова В. В. Оцінка зміни грошових агрегаторів під впливом міжнародних систем електронних грошей на основі критеріального підходу</i>	9
<i>Вязовская В. В. Современные тенденции регионального развития на мировом рынке туристских услуг</i>	11
<i>Карплюк К. В., Смирнова Т. А. Особливості розвитку економіки Швейцарії</i>	15
<i>Коваленко С. И. Трансграничный кластер как новая форма инновационного развития еврорегионов</i>	18
<i>Макеєва О. А. Цінність життя як критерій успіху економічного розвитку країни</i>	20
<i>Присвітла О. В. Сучасний стан економічних відносин України з країнами АТР за критеріями транснаціоналізації</i>	23
<i>Пишинько А. Н., Мямлин С. В., Мямлин В. В. Инженерный подход к созданию модели высокоэффективной национальной экономики</i>	25
<i>Старикова С. С. Структура налогов как экономический показатель налоговой системы</i>	31
<i>Стрижеус Л. В., Тендюк А. О. Екологізація економічного розвитку України: проблеми та перспективи</i>	35
<i>Трофименко Г. С. Аналіз функціонування галузі охорони здоров'я як складової економічного зростання країни</i>	38
<i>Трофимчук А. П. Складові ефективної геоekonomічної стратегії держави</i>	42
<i>Хомяк О. Д. Дослідження сучасного стану і перспектив розвитку ринку сільськогосподарської продукції</i>	44
<i>Шадюра К. В., Білій А. І. Сучасні тенденції та перспективи розвитку страхового ринку України</i>	48
<i>Шоповал Я. К. Вплив глобалізаційних процесів на економічну стратифікацію населення країни</i>	50

СТРАТЕГІЇ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ: МАКРО- ТА МІКРОРІВНІ

<i>Нараєвський С. В. Альтернативна енергетика на шляху від державної підтримки до конкурентоспроможного розвитку</i>	55
<i>Чабаненко Ж. М., Пилипенко А. О. Конкурентні переваги суб'єктів малого підприємства у галузі харчової промисловості</i>	58

СТРАТЕГІЯ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО ТА РЕГІОНАЛЬНОГО ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ

<i>Василиха Н. В. Регіональна програма як процедура стратегічного планування розвитку ринку туристичних послуг в регіоні</i>	61
<i>Кобченко А. А., Грибачова Г. Г. Перспективи розвитку регіонального туризму в Запорізькій області</i>	64
<i>Кобченко А. А., Макарова К. А. Стратегії розвитку регіонального туризму в Україні</i>	67
<i>Кобченко А. А., Панюшкіна А. В. Маркетинг в міжнародному туризмі як засіб підвищення конкурентоспроможності підприємства</i>	70
<i>Кобченко А. А., Чорна Ю. В. Проблеми розвитку туристичної галузі в Дніпропетровській області</i>	73

<i>Прихідько Д. О., Крупський О. П.</i> Чинники розвитку підприємств індустрії гостинності м. Дніпропетровська	76
<i>Редько В. Є., Беляєв І. С.</i> Регіональні проблеми розвитку туризму в Україні	80
<i>Редько В. Є., Демченко Т. О.</i> Використання туристичної інфраструктури України після проведення фінальної частини чемпіонату Європи з футболу 2012	83
<i>Редько В. Є., Самоїщенко О. В.</i> Роль інтелектуоміки в розвитку міжнародного туризму	85
<i>Сливенко В. А., Лис М. В.</i> Направлення розвитку в'їзного туризму в Україні	87
<i>Сливенко В. А., Радзивил Ю. В.</i> Значение европейского опыта развития туризма для Украины	90
<i>Ступко А. В.</i> Необхідність розвитку туристичної галузі на регіональному рівні	92

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ КРАЇН СВІТУ

<i>Зацетило А. І.</i> Оцінка підтримки виробників сільськогосподарської продукції в Україні	95
<i>Редько В. Є., Заболотня Д. І.</i> Державне регулювання детінізації туристичного бізнесу	97
<i>Якубова Т. Н., Гальченко А. А.</i> Бюджетная эффективность реализации пилотного проекта «Хмао-Югра» в области ЖКХ.....	99

РОЗВИТОК МІЖНАРОДНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ТА ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УМОВАХ НАУКОВО-ТЕХНОЛОГІЧНОГО ОБМІНУ

<i>Бурчакова М. А., Лозовская И. М.</i> Подготовка кадров для инновационной экономики Украины	102
<i>Гончаров Ю. О.</i> Методичні підходи до формування фінансового плану інвестиційного проекту ...	105
<i>Кобченко А. А., Кузнецова В. Д.</i> Розвиток інноваційної та інвестиційної діяльності в умовах науково-технологічного обміну	108
<i>Ковальова А. Ю.</i> Підходи до створення успішного стартапу: світовий досвід.....	111
<i>Мондрич Д. О., Білій А. І.</i> Сучасні тенденції в розвитку транснаціональних корпорацій	114
<i>Смирнова Т. А., Голей Ю. М.</i> Тенденції розвитку українського ринку аутсорсингу ІТ-послуг	116
<i>Ульянова Л. П., Пархоменко Ю. Ю., Щербаков М. Є.</i> Активізація інвестиційної діяльності – важлива передумова ефективного функціонування залізничного транспорту	119

АКТИВІЗАЦІЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В МІЖНАРОДНОМУ БІЗНЕСІ

<i>Hollidt A., Slivenko V. A., Mazurenko A. V.</i> Die aktualitt der einfhrung der IAS/IFRS in der Ukraine.....	122
<i>Голей Ю. М.</i> Активізація експортної діяльності підприємств машинобудівної галузі	124
<i>Гудим К. М., Сєзько М. В.</i> Сучасні тенденції функціонування міжнародного бізнесу	126
<i>Литвиненко Ю. І., Приварникова І. Ю.</i> Основні елементи логістичної системи та її особливості в ЗЕД.....	128
<i>Чабаненко Ж. М.</i> Використання міжнародного лізингу як засіб активізації зовнішньоекономічної діяльності підприємств	131

ІНТЕГРАЦІЯ УКРАЇНИ В МІЖНАРОДНІ ТА РЕГІОНАЛЬНІ УГРУПУВАННЯ

<i>Stelling J., Meshko N. P., Yefremova M.</i> Analyse und vergleich des controllings in ukrainischen und deutschen unternehmen	134
<i>Tolkmitt V., Dzhusov O., Golovaty D.</i> Europäische integration der Ukraine	136
<i>Пархоменко Ю. Ю.</i> Посилення інтеграційних процесів України з міжнародними фінансовими організаціям.....	139

Наукове видання

Мови видання: українська, російська, англійська, німецька

СТРАТЕГІЯ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ КРАЇН
В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Збірник наукових праць

V Міжнародної науково-практичної конференції
молодих учених та студентів

(14 лютого 2014 р.)

Окремі доповіді друкуються в авторській редакції

Організаційний комітет не завжди поділяє позицію авторів

За точність викладеного матеріалу відповідальність покладається на авторів

Відповідальний редактор Біла К. О.

Оригінал-макет Єпішко М. Г.

Дизайн обкладинки Єпішко Д. В., Біла К. О.

Технічний редактор Єпішко М. Г.

Здано до друку 11.02.14. Підписано до друку 13.02.14.

Формат 60х84^{1/16}. Спосіб друку – різнограф.

Ум.др.арк. 8,6. Тираж 100 пр. Зам. № 0214-02.

Видавець та виготовлювач СПД Біла К. О.

Свідоцтво про внесення до Державного реєстру ДК № 3618 від 06.11.09

Надруковано на поліграфічній базі видавця Білої К. О.

Поштова адреса: Україна, 49087, м. Дніпропетровськ, п/в 87, а/с 4402

тел. +38 (067) 972-90-71

www.confcontact.com

e-mail: conf@confcontact.com