



**МІЖНАРОДНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
БІЗНЕСУ ТА ПРАВА**

**Матеріали міжнародної
науково-практичної конференції**

ЗБІРНИК ТЕЗ

Міжнародної науково-практичної конференції

**«ТРАНСНАЦІОНАЛЬНІ ЗВ'ЯЗКИ
ЕКОНОМІКО-ПРАВОВИХ СИСТЕМ І
БІЗНЕСУ: ТЕНДЕНЦІЇ ТА
ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ»**

**26 червня 2018 року
м.Херсон**

**Приватний вищий навчальний заклад
«Міжнародний університет бізнесу і права»
м. Херсон, Україна
European Association for Science and Education e.V., Німеччина
Национальный институт экономических
исследований Академии наук Молдовы
Агенство міжнародного кризис-менеджменту
СІО Лос-Анжелес (США)**

ЗБІРНИК ТЕЗ

**Міжнародної науково-практичної конференції
«ТРАНСНАЦІОНАЛЬНІ ЗВ'ЯЗКИ ЕКОНОМІКО-
ПРАВОВИХ СИСТЕМ І БІЗНЕСУ:
ТЕНДЕНЦІ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ»**



26 червня 2018 року

м. Херсон

Збірник тез Міжнародної науково-практичної конференції «Транснаціональні зв'язки економіко-правових систем і бізнесу: тенденції та перспективи розвитку», 26 червня 2018 р. Херсон. Ред. вид-во ПВНЗ «МУБіП»: 2018. -79 с.

© Приватний вищий навчальний заклад
«Міжнародний університет
бізнесу і права», 2018
© Колектив авторів, 2018

**ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ КОМІТЕТ МІЖНАРОДНОЇ
НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ
«ТРАНСНАЦІОНАЛЬНІ ЗВ'ЯЗКИ ЕКОНОМІКО-
ПРАВОВИХ СИСТЕМ І БІЗНЕСУ:
ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ»**

Голова організаційного комітету:

Ненько С.С. – ректор Приватного вищого навчального закладу «Міжнародний університет бізнесу і права», к.ю.н., доцент, професор кафедри адміністративного, кримінального права і процесу, модератор

Члени організаційного комітету:

Білоусова С.В. – президент Приватного вищого навчального закладу «Міжнародний університет бізнесу і права», д.е.н., професор

Жуйков Г.Є. – перший проректор Приватного вищого навчального закладу «Міжнародний університет бізнесу і права», д.е.н., професор, модератор

Прохорчук С.В. – проректор з навчально-методичної роботи Приватного вищого навчального закладу «Міжнародний університет бізнесу і права», к.е.н, доцент

Морозова О.С. – доцент кафедри міжнародних економічних відносин та економічної теорії Приватного вищого навчального закладу «Міжнародний університет бізнесу і права», к.е.н

Гельмут Ф. Шрайнер – почесний голова компанії Schreiner Group (Шрайнер груп, Німеччина), філантроп, філософ, професор ПВНЗ «Міжнародний університет бізнесу і права»

Райнер Шамбергер – голова Спілки Підприємців Мюнхена, почесний доктор ПВНЗ «Міжнародний університет бізнесу і права», доктор філософії

Джош Гилон – глава агентства міжнародного кризис-менеджмента СІО Лос-Анжелес (США)

**АКТУАЛЬНІСТЬ МІЖНАРОДНОЇ
НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ
«ТРАНСНАЦІОНАЛЬНІ ЗВ'ЯЗКИ ЕКОНОМІКО-
ПРАВОВИХ СИСТЕМ І БІЗНЕСУ:
ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ»**

Конкурентоспроможність та сталий розвиток економіки нашої держави залежать від її здатності оперативного реагувати на цілий спектр зовнішніх та внутрішніх викликів, обумовлених, зокрема, зміною внутрішніх факторів функціонування економічних систем у світі вкупі з негативними проявами світової економічної кризи. Ситуація, що склалася на сьогодні, є об'єктивно обумовленою як наслідками системної економічної кризи в світі, так і численними вадами «ручного» управління економікою, корупційними схемами, що здійснювалися роками, та загрозами зовнішньої інтервенції, яка вже спричиняє реальну шкоду територіальній цілісності та суверенітету України.

Невід'ємним компонентом сучасної економіки є переважна роль транснаціональних зв'язків економіко-правових систем і бізнесу як суб'єктів приватної економічної влади, що стоять у фарватері науково-технічного прогресу і, відповідно, інноваційного розвитку.

Саме тому, актуальність проведення цього заходу обґрунтовується важливою умовою створення транснаціональних зв'язків, які перетворюють світову економіку

в міжнародне виробництво, забезпечуючи прискорення науково-технічного прогресу в усіх його напрямках: технічному рівні і якості продукції, ефективності виробництва, вдосконалення форм менеджменту, управління підприємствами.

**МЕТА МІЖНАРОДНОЇ
НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ
«ТРАНСНАЦІОНАЛЬНІ ЗВ'ЯЗКИ ЕКОНОМІКО-
ПРАВОВИХ СИСТЕМ І БІЗНЕСУ:
ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ»:**

Пошук рішень по актуальним проблемам сучасної юридичної та економічної науки, встановлення контактів між ученими та представниками бізнесу різних країн, обмін науковими та практичними результатами та дослідним досвідом.

Узгодження нових підходів і досвіду транснаціональних зв'язків; обґрунтування причин необхідності, виявлення наявних тенденцій та перспектив розвитку економіко-правових систем бізнесу з використанням економіко-правового інструментарію в інноваційних процесах вітчизняних підприємств.

Дослідження закордонного досвіду транснаціональних зв'язків економіко-правових систем і бізнесу та можливості його застосування в Україні.

Білоусов О.М.

д.е.н., професор,

завідувач кафедри міжнародних економічних відносин

та економічної теорії

ПВНЗ «Міжнародний університет бізнесу і права»

Морозова О.С.

к.е.н., доцент кафедри міжнародних економічних відносин

та економічної теорії

ПВНЗ «Міжнародний університет бізнесу і права»

ОЦІНКА ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ ДЛЯ ЗАКОРДОННОГО БІЗНЕСУ

На сучасному етапі розвитку економіки України посилення її інвестиційної привабливості та стабілізація національної економіки у час політичної та фінансово-економічної кризи є досить актуальним і пріоритетним завданням державної інвестиційної політики. Все це вимагає оцінки інвестиційної привабливості регіонів України та розробки нових підходів до збільшення її привабливості для конкретного інвестора із урахуванням специфіки кожного регіону.

Інвестиційна привабливість регіонів формується під дією цілої низки факторів. Частина з цих факторів може бути описана за допомогою статистичних індикаторів, які також

характеризують різні аспекти розвитку соціально-економічного середовища регіону. В Україні розроблена спеціальна програма оцінки інвестиційної привабливості регіонів, яка оцінюється по 5-ти узагальнюючих показниках: рівень загальноекономічного розвитку регіону; рівень розвитку інвестиційної інфраструктури; демографічна ознака регіону; рівень розвитку ринкових відносин; рівень криміногенних, екологічних та інших регіонів [3].

На думку Дуки А.П., інвестиційна привабливість країни визначається такими факторами[2]:

- можливість закріпитися на перспективному ринку збуту України;
- прагнення одержати прибуток на довгостроковій основі;
- доступ до порівняно дешевих джерел сировини та ресурсів, що підвищує конкурентоспроможність продукції за рахунок економії витрат виробництва і наближеності до джерел сировини;
- використання відносно дешевої і кваліфікованої робочої сили як важливого фактору зниження витрат виробництва і відповідно собівартості продукції.

Індекс інвестиційної привабливості регіонів базується на оцінці «жорстких» та «м'яких факторів». До «жорстких» факторів інвестиційної привабливості регіонів відносять: природні ресурси, трудові ресурси, інноваційний потенціал, географічне розташування, споживчий сегмент, бізнес-сегмент,

інфраструктура.

В загальному рейтингу інвестиційної привабливості регіонів України лідує Львівська область (1.601) та Івано-Франківська області (1.478); аутсайдерами залишаються Чернівецька (1.250) та Херсонська (1.264) області (рис. 1) [1].

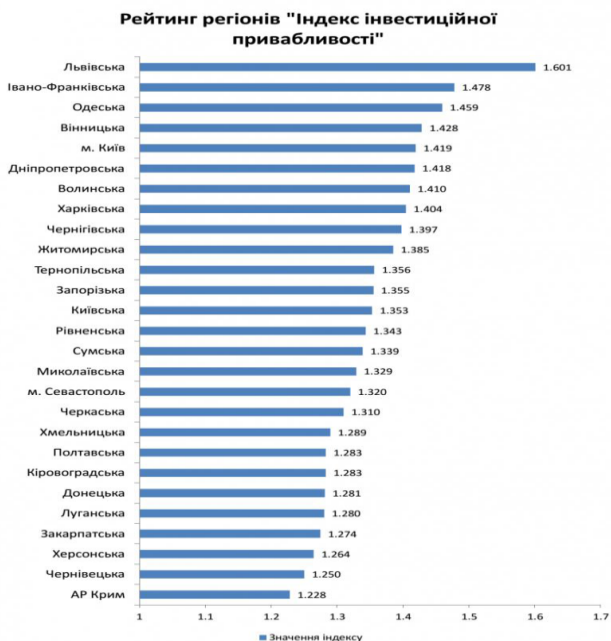


Рис. 1. Значення індексу інвестиційної привабливості регіонів України

Інвестиції є рушійною силою розвитку економіки кожної держави. На сучасному етапі розвитку економіки Україна потребує залучення іноземного капіталу. Але щоб зацікавити іноземного інвестора необхідно забезпечити створення сприятливого інвестиційного клімату. Тому державна політика

України повинна бути спрямована на забезпечення сприятливих умов ведення господарської та фінансової діяльності як для внутрішніх суб'єктів господарювання, так і для їх закордонних контрагентів та потенційних інвесторів. Основними факторами, які визначатимуть найближчі перспективи та можливості підвищення інвестиційної привабливості регіонів та економічних видів діяльності в країні, виступатиме політична стабільність та усталеність нормативно-правової бази.

Література

1. Індекс інвестиційної привабливості України [2018] [Електронний ре-сурс] // European Business Association. – Режим доступу: http://dia.dp.gov.ua/wp-content/uploads/2018/02/4_climate_F.Fedyuk_13_02.pdf. – Станом на 12.02.2018. – Назва з екрана.

2. Дука, А. П. Теорія та практика інвестиційної діяльності. Інвестування [Текст] / А. П. Дука – К.: Каравела, 2007. – 424 с. – С. 213

3. Оцінка та прогнозування інвестиційної привабливості регіонів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://lubbook.org/book_222

PERSONAL MANAGEMENT IN DEUTSCHER FIRMA

Nachdem ich theoretische Kenntnisse in unserer Universität in der Abteilung Management erhalten hatte, konnte ich sie praktisch in meiner Arbeit bei der Pearl Smile GmbH mit dem Sitz in Düsseldorf einsetzen.

Im März 2017 wurde ich von der Pearl Smile GmbH in die Praxis eingeführt. Nachdem ich das Praktikum absolviert hatte, wurde mir die Stelle des Product & Sales Manager angeboten, und ich arbeitete in der Zentrale der Firma.

Es ist nicht wenig zu sagen, dass diese Stelle eine sechsmonatige Probezeit beinhaltet.

Die Probezeit ist ein gesetzlicher Zeitraum, in dem der Arbeitgeber die Arbeitnehmer bewertet, um eine geeignete Position zu finden und die Umsetzung von Arbeitnehmerverpflichtungen im Vertrag festgelegt. Für die Position des Senior Manager der Pre-Anwendungen gab es zwei Anwärter und nach einer Probezeit für die Position des General Manager, wurde mir die Feststellung angeboten.

Im Büro des Unternehmens in einer neuen Position tätig, sah ich in der Struktur des Unternehmens schwache und starke Aspekte ihrer Arbeit.

Die Struktur des Unternehmens ist wie folgt: 2. Der Leiter des Unternehmens - übt eine allgemeine Anleitung und Kontrolle über die Leistung der aktuellen Arbeit.

Manager im Unternehmen - führen die Marketing, Werbung, Arbeit mit bestehenden und neuen Kunden, Unterzeichnung von Verträgen für die Eröffnung von Repräsentanzen und Filialen, die Organisation, Kontrolle und direkte Teilnahme an Ausstellungen und anderen Arbeiten durchzuführen.

Buchhaltung – eine Vereinbarung mit einer Prüfungsgesellschaft.
Rechtliche Unterstützung - ein Vertrag mit einer Anwaltskanzlei. Salon für kosmetische Zahnaufhellung.

Die Geschäftsabteilung ist der Empfang, die Kontrolle und der Versand von Waren.

Dies ist ein Überblick über das Unternehmen mit einer geringen Anzahl von Büroangestellten, hat sich unser Unternehmen auf dem Markt der Erbringung öffentlicher Dienstleistungen für mehr als Jahre erfolgreich etabliert.

Unser Unternehmen verfügt über eine große Verkaufsoberfläche seiner Marke, die derzeit in Ländern wie Norwegen, der Schweiz, Italien, Spanien, Frankreich, Russland, der Ukraine, den Arabischen Emiraten, der Türkei und anderen Ländern verkauft wird.

Die erfundene Marke, die von den Gründern geschaffen und patentiert wurde, ist exklusiv und interessant.

Dies könnte meiner Meinung nach vielerorts erfolgreich sein, aber es gibt klassische Schwierigkeiten in der Beziehung der

Mitgründer. Zum Beispiel: Während der Ausstellungen und Messen stellt unsere Firma zwei Stände, die normalerweise mitbegründet sind. Während der Ausstellungen zieht einer der Gründer ständig die Preise runter, was zu ineffektiver Arbeit des zweiten Standes und der Arbeit der Mitarbeiter führt. Bei den Treffen nach und vor den nächsten Ausstellungen gewerden nur meine Argumente und Empfehlungen zuhören und der Arbeit der Gründer gehört. Im Allgemeinen wird die Arbeit des Unternehmens gut ausgeführt, und die Struktur des Unternehmens ist meiner Meinung nach optimal, da jeder Mitarbeiter und Spezialist direkt seine professionelle Arbeit erledigt und die vor ihm gesetzten Ziele und Aufgaben erfüllt.

Die Arbeit des Unternehmens erfüllt die Anforderungen der deutschen Gesetze, die, trotz einiger Probleme, einen Gewinn machen, Miete an die Räumlichkeiten zahlen, Waren herstellen, empfangen und versenden, Löhne an Angestellte, Steuern und andere.

Die Arbeit von Unternehmen in Deutschland ist klarer, transparenter und rechtmäßiger. Arbeit der Fiskaldienste in Deutschland trägt zur Entwicklung von Unternehmen, dies bei der Beschaffung der notwendigen Informationen, Beratung und Klärung in der kürzestmöglichen Zeit.

Meiner Meinung nach ist dies eine einmalige Gelegenheit für Studenten unserer Universität, und ich wünsche Ihnen, verehrte Kolleginnen und Kollegen, für die Umsetzung ihrer erfolgreichen Lebensabschnitte und die Verkörperung ihrer Wünsche zum

Wohleunserer Gesellschaft Wissen und praktische Erfahrungzusammeln.

Literatur:

1. Nikiforenko V.G. Personalmanagement: Schulungshandbuch. Auflage, korrigiert und ergänzt. - Odessa: Atlanta, 2013 - 275 p.

2. Kolot AM Motivation der Mitarbeiter: ein Lehrbuch / A.M. Kolot. - K. : KNEU, 2005. - 337s.

3. Koroleva K. Verhältnis der Motivation und des Niveaus der beruflichen Errungenschaften / K. Koroleva // Personal. - 2008. - Nr. 2. - S.50 - 55.

Власюк Н.І.,

Магістрант спеціальності «Облік і оподаткування»
ПВНЗ «Міжнародний університет бізнесу і права»

Прохорчук С.В.,

к.е.н., доцент, професор кафедри
фінансів, обліку і оподаткування,
ПВНЗ «Міжнародний університет бізнесу і права»

РОЛЬ ОБЛІКУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ У ПІДВИЩЕННІ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ МАТЕРІАЛЬНО- ТЕХНІЧНОЇ БАЗИ ПІДПРИЄМСТВА

Основні засоби відіграють вагомую роль у діяльності підприємств та організацій і від ефективності їх використання

значною мірою залежить кінцевий результат діяльності підприємства.

Методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про основні засоби та інші необоротні матеріальні активи, порядок розкриття інформації про них у фінансовій звітності визначаються Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку ПСБО 7 «Основні засоби». Крім того, при відображенні в обліку та фінансовій звітності основних засобів необхідно враховувати вимоги наступних Положень (стандартів) бухгалтерського обліку: 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»; 2 «Баланс»; 9 «Запаси»; 14 «Оренда»; 15 «Дохід»; 16 «Витрати»; 19 «Об'єднання підприємств»; 21 «Вплив змін валютних курсів», а також: Інструкції про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку, активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій; Податкового кодексу України. За винятком бюджетних установ, норми П(С)БО 7 «Основні засоби» використовуються юридичними особами усіх форм власності.

Критерії визнання основних засобів аналогічні тим, що застосовуються до всіх активів. Варто зазначити, що в П(С)БО 7 «Основні засоби» через критерії та підходи до визнання основних засобів встановлюються певні вимоги до обліку та внутрішнього контролю даного виду матеріальних активів. Для їх задоволення необхідно розробляти відповідні обліково-контрольні та адміністративно-контрольні процедури й

механізми забезпечення якості використання основних засобів.

Звичайно, основним засобам властиві ще значна кількість характеристик виходячи з різних критеріїв їх класифікації. Втім, навіть характеристики, наведені у П(С)БО 7 «Основні засоби» є підставою для вивчення та удосконалення системи внутрішнього контролю даного виду активів. Мотивацією для цього є помилки, які досить часто зустрічаються в практиці підприємств. Наведемо деякі з них:

а) включення у склад основних засобів активів, орендованих на умовах операційної оренди (правильно – об'єкти основних засобів, взяті в операційну оренду, відображаються орендарем на позабалансовому рахунку 01 «Орендовані необоротні активи» за вартістю, вказаною в угоді про оренду. Облік на рахунку 01 ведеться за видами активів);

б) включення у склад основних засобів активів, які підлягають списанню, що не можуть бути використані або продані (правильно – об'єкти, які не відповідають визначенню активу, повинні бути списані з балансу на витрати періоду);

в) основні засоби, на які за податковим законодавством не нараховується амортизація виділяються на окремий субрахунок і на них не нараховується амортизація й у фінансовому обліку (правильно – необхідно провести інвентаризацію основних засобів та налагодити їх пооб'єктний облік) [1].

Функціональною специфікою основних засобів виступає

також їх постійна втрата вартості в процесі експлуатації внаслідок фізичного та морального старіння. Критерієм оцінки необоротних активів є показник залишкової вартості, що визначається як різниця між первісною (переоціненою) вартістю і сумою нарахованого зносу. «Процедура амортизації тісно пов'язана з феноменом знецінення капіталу» [2].

Відповідно до П(С)БО 7 «Основні засоби», об'єктом амортизації є вартість, яка амортизується (окрім вартості земельних ділянок, природних ресурсів і капітальних інвестицій). Метод амортизації обирається підприємством самостійно з урахуванням очікуваного способу отримання економічних вигод від його використання та переглядається у разі зміни очікуваного способу отримання економічних вигод від його використання. Нарахування амортизації за новим методом починається з місяця, наступного за місяцем прийняття рішення про зміну методу амортизації.

Рекомендується також регулярно, наприкінці кожного фінансового року, переглядати методи нарахування амортизації основних засобів на відповідність їх економічним вигодам, які очікується отримати від їх застосування, та вносити відповідні зміни в облікову політику як зміни облікової оцінки. Норми амортизації відповідно до нового методу амортизації визначаються, виходячи із залишкової вартості відповідного об'єкта [1].

В процесі реалізації амортизаційної політики підприємства виникають завдання, вирішення яких носить довгостроковий характер:

1) організація управлінського обліку амортизаційних відрахувань;

2) організація управлінського обліку амортизаційних потоків;

3) організація управлінського обліку використання амортизаційних відрахувань [3].

Типові помилки реалізації амортизаційної політики полягають у наступному:

а) нарахування амортизації здійснюється раз в квартал (повинно здійснюватися щомісяця, починаючи з місяця, наступного за тим, у якому об'єкт основних засобів було введено в експлуатацію);

б) невідповідність методів нарахування амортизації, визначених в обліковій політиці тим, що фактично застосовуються підприємством (правильно – принцип послідовності передбачає використання обраної облікової політики із року в рік. Зміна облікової політики повинна бути обґрунтована та розкрита у фінансовій звітності);

в) нараховується амортизація на об'єкти на консервації (правильно – за об'єктами основних засобів, які знаходяться на реконструкції, модернізації, добудові, дообладнання та консервації призупиняється нарахування амортизації);

г) нараховується амортизація на об'єкти, які повинні бути списані (правильно – нарахування амортизації припиняється, починаючи з місяця, наступного за місяцем вибуття об'єкта) [7].

Наведені дані щодо регулювання амортизації основних засобів та типові недоліки підтверджують необхідність подальших досліджень та пропозицій щодо удосконалення системи внутрішнього контролю основних засобів підприємств.

Виходячи із широкого розуміння контролю, зазначимо, що метою контролю основних засобів виступає якість технічного забезпечення досягнення організацією своїх цілей. Ключові завдання внутрішнього контролю основних засобів корелюються із завданнями зовнішнього аудиту. Оскільки незалежний щорічний аудит обов'язковий не для всіх великих і середніх підприємств, то з метою організації ефективної системи внутрішнього контролю доречним буде запровадження внутрішнього аудиту. Компоненти внутрішнього контролю загалом детально визначені у МСА 315 «Ідентифікація та оцінка ризиків суттєвих викривлень через розуміння суб'єкта господарювання і його середовища». Вони розподілені за такими складовими:

- середовище контролю;
- процес оцінки ризиків суб'єкта господарювання;
- інформаційна система, включаючи пов'язані бізнес-процеси, доречні для фінансової звітності та повідомлення

інформації;

-заходи контролю, доречні для аудиту;

-моніторинг заходів контролю.

В аудиторських стандартах Інституту дипломованих бухгалтерів Ірландії система внутрішнього контролю характеризується як цілісна система контролю (фінансового, іншого), встановленого менеджментом компанії для забезпечення діяльності підприємства у впорядкованій та ефективній формі, дотримання політики керівництва, збереженості активів та максимального ступеня повноти та точності облікової інформації. На думку американського товариства дипломованих бухгалтерів, внутрішній контроль полягає в планах компанії та методах їх координації, а також заходах, прийнятих самою компанією для захисту своїх активів, перевірки достовірності звітних даних, забезпечення ефективності роботи, дотримання управлінської політики [4].

В Україні побудова системи внутрішнього контролю здійснюється як за видами діяльності, так і за рівнями санкціонування та обліку операцій. Період формування сучасної системи внутрішнього контролю на підприємствах та в організаціях досить короткий, тому багато в чому враховано норми стандартів та принципів аудиту країн, у яких аудиторська діяльність характеризується високим рівнем розвитку. Ринкове спрямування вітчизняної економіки зумовлює невизначеність розвитку господарських подій, на яку впливає багато зовнішніх

факторів та наявність широкого кола суб'єктів економічних, соціальних та політичних відносин.

Таким чином, контроль основних засобів у діяльності підприємств та організацій виступає вагомим елементом процесу управління. Пропонується загальна схема організації системи внутрішнього контролю в цілому в компанії із виокремленням основних засобів, як особливого виду активів, що впливають на можливість повноцінного функціонування підприємства чи організації.

Література

1. Кіндрацька Л.М. Фінансовий та управлінський облік у банках: Підручник / Л.М. Кіндрацька. – К.: КНЕУ, 2008. – 816 с.

2. Кужельний М.В., Лінник В.Г. Теорія бухгалтерського обліку: Підручник / М.В. Кужельний, В.Г. Лінник. – К.: КНЕУ, 2011. – 334 с., іл.

3. Міжнародний стандарт аудиту 315 «Ідентифікація та оцінка ризиків суттєвих викривлень через розуміння суб'єкта господарювання і його середовища». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://apu.com.ua/files/temp/Ukr-block T1-2010.pdf>.

4. Ольхова Р.Г. Система внутрішнього контролю комерційного банку / Р.Г. Ольхова. *Бізнес і банки*. – 2000. - № 31. – С.4 – 5.

5. Петрик О.А., Савченко В.Я., Свідерський Д.Є. Організація та методика аудиту підприємницької діяльності: Навч. посіб. / За

ред. О.А. Петрик. – К.: КНЕУ, 2008. – 472 с.

6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основних засобів»: Затверджене наказом Міністерства фінансів України від 27.04.2000 р. № 92 зі змінами і доповненнями. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.

7. Попович В.І. Облік основних засобів: порівняльний аналіз МСБО та ПСБО / В.І. Попович // Вісник Національного університету «Львівська політехніка» Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2012. - № 721. С. 216-219.

Головіна Н.А.

аспірант кафедри фінансів, обліку і оподаткування
ПВНЗ «Міжнародний університет бізнесу і права»

ПРОГНОЗ РОЗВИТКУ РИНКУ ДИТЯЧОГО ХАРЧУВАННЯ В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЇ

Подолання негативних наслідків державного регулювання можливо здійснювати за декількома напрямками: перший та найбільш впливовий – зміна нормативно-правового поля, яке перешкоджає розвитку вітчизняного виробництва, представлено попередніх розділах, другий – налагодження партнерських взаємовідносин між бізнесом, у тому числі конкуруючими підприємствами, владою та наукою, що надасть

змогу вирішувати питання розвитку виробництва. Третій шлях, який найбільш ефективний за умови виконання перших двох, це використання економічної привабливості регіонів, побудова бізнесу та здійснення планування на підставі економетричних методів дослідження економіки.

Нами було проведено кластерний аналіз адміністративно-територіальних одиниць (регіонів) України за показником «інвестиційна привабливість розвитку бізнесу продуктів дитячого харчування». У підсумку аналізу зроблено висновки стосовно отриманих кластерів:

1) «перший кластер» – найбільш сприятливі для розвитку бізнесу дитячого харчування регіони: Київська, Донецька та Дніпропетровська області. Відзначимо, що вирішальними при формуванні цього кластеру виявились значення перших трьох ознак: середньодушовий дохід, кількість дітей віком до 3-х років та щорічна потреба у дитячому харчуванні (це наочно демонструє діаграма ліній рівня схеми подвійного об'єднання). Тобто, ці регіони є найбільш привабливі за фактором потреби, але для них характерні погані характеристики земель, які непридатні або обмежено придатні для вирощування сировини для дитячого харчування. Враховуючи цей фактор, слід рекомендувати не розміщувати виробництво дитячого харчування у цих регіонах, але учасникам кластеру з виробництва дитячого харчування на плодово-овочевій основі можливо запропонувати розглянути пропозицію створення

розподільчого складу поміж цих регіонів;

2) «другий кластер» – сприятливі для бізнесу регіони: Волинська, Запорізька, Львівська, Миколаївська, Хмельницька та Чернівецька області. Головним фактором у цьому кластері, що сприяє розвитку бізнесу, виявилась відсутність державного регулювання у вигляді обмеження рівня рентабельності виробництва, а також придатність земель більшості регіонів до вирощування екологічно чистої сировини;

3) «третій кластер» – Вінницька, Житомирська, Закарпатська, Івано-Франківська, Кіровоградська, Луганська, Одеська, Полтавська, Рівненська, Сумська, Тернопільська, Харківська, Херсонська, Черкаська та Чернігівська області. Для цього кластеру характерним є більш-менш рівномірний вплив усіх факторів. Цей кластер показує, що більшість регіонів України є помірно сприятливими для ведення бізнесу відповідного напрямку.

При проведенні аналізу нами було використано дані по усіх регіонах України, враховуючи Донбас і АР Крим.

Проведене багатовимірне моделювання дозволяє здійснювати стратегічне планування з урахуванням особливостей виділених кластерів, що дозволить не тільки зменшити витрати, а й отримати більш перспективні економічні результати.

Література

1. Вітчизняна індустрія дитячого харчування: сучасний стан та перспективні напрямки розвитку. Режим доступу: <http://www.nubip.edu.ua/node/6391>

2. Тищенко О.М. Кластери як вектор розвитку економіки: організація, сутність і концепції [Текст] / О.М.Тищенко // Теоретичні та прикладні питання економіки. – 2010. – Вип.21. – С.74 – 81.

Дощенко О.В.

магістрант Одеського державного
економічного університету

СУЧАСНИЙ СТАН РОЗВИТКУ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЇХ РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ

Сучасна світова економіка характеризується стрімким процесом транснаціоналізації і чіткою тенденцією до інтеграції національних економік. Головною рушійною силою в цьому процесі виступають транснаціональні корпорації (ТНК). У наш час провідні транснаціональні компанії світу визначають напрям розвитку міжнародної економіки [3] .

Україна не може залишатися осторонь процесів інтернаціоналізації, що є актуальними для сучасної світової

економіки. Наша країна прагне стати гідним членом світової спільноти й потребує використання економічного потенціалу. Тому варто з'ясувати теперішній стан ТНК в Україні, наслідки від діяльності ТНК і їхній вплив на економіку та можливий потенціал України в даній сфері .

Сьогодні на діяльність ТНК припадає понад 50% світового виробництва й понад 65% світової торгівлі та міжнародної міграції капіталу, тобто вплив ТНК на світову економіку дуже великий. Найбільші ТНК містяться в США, Китаї, Японії, Німеччині, Франції, Великій Британії, Південній Кореї, Швейцарії. Водночас останніми роками ТНК створюють і в країнах, що активно розвиваються, наприклад Індії та Мексиці [4].

ТНК виконують у світовому господарстві ряд важливих позитивних функцій: сприяння розвитку науково-технічного прогресу; залучення приймаючих країн до загальносвітових господарських відносин; створення нових видів продукції та робочих місць; стимулювання розвитку світового господарства.

Водночас діяльність ТНК може мати й негативні наслідки. Економічна потужність ТНК перетворює їх на провідних «гравців», які можуть диктувати свої умови навіть національним господарствам [2].

Для взаємодії з ТНК як в Україні, так і на світових ринках, необхідно створювати власні, українські транснаціональні структури, і певні кроки до цього наша

держава вже зробила [1].

В Україні прийнято цілу низку законодавчих актів, що регулюють іноземні інвестиції. Серед них – закони "Про зовнішньоекономічну діяльність", "Про інвестиційну діяльність", "Про підприємництво", "Про оподаткування прибутку підприємств", "Про державну програму заохочення іноземних інвестицій", "Про загальні засади створення і функціонування спеціальних (вільних) економічних зон", "Про режим іноземного інвестування". Водночас становлення українських ТНК, попри наявність відповідної правової бази, перебуває на початковому етапі. До найбільших українських ТНК відносять компанію «УкрАВТО», кондитерську корпорацію «Рошен», «Інтерпайп», «Систем Кепітал Менеджмент» [2].

Однією з основних причин малої кількості українських ТНК є монополізація ринку у основних секторах економіки, які мають потенціал до інтернаціоналізації. Найприбутковішими ТНК в Україні є ті, що займаються видобувною та металургійною промисловістю. Проте існують перспективи діяльності нових українських ТНК на світовому ринку. Наприклад, Укргазвидобування — державна компанія, яка цілком може стати ТНК. За минулий рік Укргазвидобування отримало 55 млрд грн виручки й 12 млрд грн прибутків. Інший приклад — підприємства, які належать до сфери ритейлу. Приміром, «Епіцентр» з оборотом 28 млрд грн. Він не

монополіст на українському ринку, однак дуже потужний та планує вихід на ринок Грузії. Згадаємо також великі мережі українських АЗС або машинобудівних гігантів «Мотор Січ» та «Антонов». Загалом приблизно 25 українських підприємств із переліку 200 найбільших відповідають критеріям, які дають змогу стати ТНК.

Розглянемо інвестиції з України. На сьогодні ця цифра становить близько \$6,5 млрд прямих інвестицій в економіку інших країн [5]. Здавалося б, не так уже й мало. Однак є нюанс: 93% тих грошей інвестовано в економіку лише Кіпру. Тільки 2,2% — Росії, 1,2% — Латвії, 0,8% — Польщі, а 1% припадає на решту країн. Очевидною є проблема офшорів. З одного боку, це пов'язано зі станом нашої правоохоронної системи та захистом прав власності. З другого — це можливість використовувати трансфертне ціноутворення, щоб уникати сплати податків в Україні. У справі створення ТНК важливими є передусім два моменти: по-перше, державні пріоритети економічного розвитку [4].

Зважаючи на значний вплив ТНК на розвиток економіки, можна стверджувати, що розвиток українських ТНК матиме позитивний вплив на розвиток національної економіки. Україна потребує організування діяльності ТНК для раціонального використання власних ресурсів та економічного потенціалу, а також з метою формування міжнародної конкурентної позиції на світовому ринку. Розвиток діяльності іноземних ТНК на

території України також матиме позитивний вплив на національну економіку, адже з іноземними ТНК в країну залучаються і іноземні інвестиції, і нові технології, створюються нові робочі місця й зростає міжнародний авторитет країни. Українські ТНК ще мало відомі світу, тому мають значні перспективи до інтернаціоналізації за умови сприятливої економічної ситуації в країні та світі. Основне завдання на сьогодні – створити сприятливі економічні умови як для розвитку українських ТНК у світі, так і для залучення іноземних ТНК в економіку України.

Література

1. Муквич О.І. Діяльність транснаціональних корпорацій в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://rusnauka.com>
2. Кочетков В.М., Мусієнко О.О. Розвиток українських ТНК як фактор росту економіки країни [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua>
3. Рогач О. І. Транснаціональні корпорації в світовій економіці: монографія. – К.: ВПЦ «Київський університет», 2014. – 176 с.
4. Мельничук В.Шлях гігантів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://tyzhden.ua>
5. Державна служба статистики України / Офіційний сайт. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua>

Жуйков Г.Е.

д.э.н., профессор, первый проректор
ЧВУЗ «Международного университета бизнеса и права»

РЕГУЛИРОВАНИЕ ТРАНСФЕРНОГО ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В СИСТЕМЕ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОМПАНИЙ

Транснациональные компании (ТНК) — достаточно сложное и постоянно развивающееся явление в системе мирохозяйственных связей, требующее пристального внимания, изучения и международного контроля. Транснациональные компании во все большей степени становятся определяющим фактором для решения судьбы той или иной страны в международной системе экономических связей. Активная производственная, инвестиционная, торговая деятельность ТНК позволяет им выполнять функцию международного регулятора производства и распределения продукции.

Размах деятельности транснациональных компании характеризуется огромными масштабами. Некоторые ТНК (например, "General Electric", "ExxonMobil Corporation", "General Motors", "Ford", "Royal Dutch Shell") распоряжаются средствами, превышающими размер национального дохода многих государств, а международный характер операций ставит их практически вне контроля любых национальных органов власти.

Существующие инструменты трансфертного ценообразования позволяют Транснациональным компаниям и Промышленно-финансовым группам выводить ресурсы за границы отечественной экономики и аккумулировать их в экономиках других стран согласно стратегиям этих компаний и бизнес-групп, а также оптимизировать при этом свои налоговые обязательства.

Таким образом, основная цель трансфертного ценообразования заключается в перераспределении общей прибыли в пользу менееналогооблагаемой юрисдикции. С помощью данного способа минимизации налогообложения из Украины выводится около 100 млрд. грн. ежегодно, что приводит к снижению финансового потенциала национальной экономики и негативно влияет на объемы поступлений в бюджет (госбюджет недополучает 20—25 млрд. грн.). Ситуация с перераспределением прибыли между странами спомощью трансфертного ценообразования не является уникальной для Украины. Трансфертное ценообразование важнейшая проблема международного налогового планирования, с которой столкнулись 86% международных материнских и 93% дочерних компаний [1], по данным Мирового банка, около 2/3 операций мировой торговли проводится внутри Транснациональной компании (ТНК). По данным ООН, всего 15 ТНК контролируют 70% мирового экспорта каучука и нефти, более 80% меди и олова, свыше 90%) древесины, железной руды и бокситов.

Мировой опыт государственного регулирования процессов трансфертного ценообразования свидетельствует, что создание дееспособной системы противодействия скрытому оттоку капитала из национальных экономик через внутрифирменные каналы ТНК и ПФГ требует дополнительных затрат как для компаний, так и для налоговых органов. Дополнительные затраты компаний вызваны ведением соответствующей документации, а для налоговых органов — внедрением дополнительных налогов и сборов. Несмотря на это, большинство стран считают данные действия оправданными. Основными идейными двигателями в регулировании трансфертного ценообразования в пределах Европы выступают Европейский Союз (главным образом представленный Европейской комиссией и Совместным форумом ЕС по трансфертному ценообразованию), а также Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР). Основу международно-правовых принципов в области трансфертного ценообразования на региональном уровне Европы закладывают документы, разработанные под эгидой ЕС и ОЭСР, которые можно отнести к категории мягкого права. Не будучи юридически обязательными, а лишь вспомогательными источниками регулирования, многие положения нашли свою имплементацию в национальном законодательстве ряда европейских стран. Посредством рекомендательных предписаний они ориентируют государства на унифицированное

развитие национального правового поля в сфере трансфертного ценообразования [5]. В 2011 г. жесткие правила регулирования трансфертного ценообразования были внедрены в Российской Федерации. К странам с наиболее жесткими правилами трансфертного ценообразования относятся Индия и Китай. При этом в данных странах отслеживаются стойкие тенденции экономического роста (средний ежегодный прирост валового внутреннего продукта за последние 10 лет — более 10% и 7% соответственно). Показатели увеличения объемов внешней торговли, темпов накопления капитала служат подтверждением тому, что существование таких правил не тормозит развитие страны и не является преградой для ее внешнеэкономических сделок. Необходимо отметить, что в Украине идет процесс формирования законодательной базы государственного регулирования трансфертного ценообразования. Концепция трансфертной цены уже используется в банковской сфере, где она тождественна понятию трансфертной ставки и определяется как внутренняя ставка, устанавливаемая с учетом рыночных индикаторов и используется для перераспределения доходов и затрат между направлениями управления во всех структурных подразделениях одного банка. Трансфертные цены также используются органами государственной статистики при расчете индексов цен. С 1 января 2013 г. вступили в силу новые правила применения «обычных» цен, предусмотренные Налоговым кодексом Украины.

Проанализировав новые правила трансфертного ценообразования, закрепленные в Кодексе, можем сделать вывод, что они приближают законодательство Украины к европейскому. В них учтены некоторые положения Рекомендаций ОЭСР, однако есть и существенные отличия. Так, обычная цена, согласно Кодексу, должна применяться не только в операциях лицами-участниками, а также в бартерных операциях и операциях с налогоплательщиками, использующими льготные режимы налогообложения, либо неплательщиками налога на прибыль на общих основаниях (кроме физических лиц, которые не являются субъектами хозяйственной деятельности). Такие положения создают дополнительную нагрузку для бизнеса, а также ставят под вопрос практическую возможность администрирования всего перечня операций налоговой службой [5].

Также отсутствует четкое определение норм и правил относительно источников информации. Кодекс говорит о том, что используются официальные источники и определяет их перечень, который является достаточно общим. В частности, можно использовать статистические данные, цены специальных аукционов, биржевые котировки, справочные цены специализированных изданий, электронных банков данных и прочие официальные источники информации, которые не определены [4]. Несмотря на то, что новые правила трансфертного ценообразования, внедряемые в правовом поле

Украины, приближены к международной практике, в целом они не создают эффективного механизма контроля над трансфертными ценами со стороны государства. Сложность расчета обычных цен согласно норм, закрепленных Налоговым кодексом, отсутствие действенного информационного ресурса, приводит к неопределенности для бизнеса, невозможности реального контроля оттока капитала за границу со стороны государства и как следствие увеличению теневого сектора экономики. Все это доказывает необходимость разработки нормативных рекомендаций по использованию предусмотренных Кодексом методов определения трансфертных цен. С целью практического внедрения механизма использования данных методов необходимо создание официальной информационной базы цен, открытой для широкого круга пользователей.

Література

1. Аткинсон М. Налоговые последствия трансфертного ценообразования: Доклад // gsl.org.
2. Бегунц А.О. Государственное регулирование трансфертного ценообразования в системе транснациональных корпораций: Дис... канд. экон. наук: 08.02.03 / Харьковский национальный ун-т им. В.Н. Каразина. -Х., 2006. - 239 с.
3. Владимирова ИТ. Исследование уровня транснационализации компаний // www.dis.ru.

4. Державне регулювання трансфертного ціноутворення в Україні як засіб протидії відпливу капіталу: Аналітична записка // www.niss.gov.ua.

5. Трансфертное ценообразование: Украинский и мировой опыт // inve-trade.eu.

Лепьохіна О.В.,

д.е.н., професор, завідувач кафедри маркетингу
ПВНЗ «Міжнародний університет бізнесу і права»

ЕКОНОМІЧНІ ВЕКТОРИ РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

Питання, пов'язані з досягненням Україною високого рівня конкурентоздатності, набувають все більшої актуальності. Національна конкурентоспроможність досягається зусиллями на всіх рівнях економіки, але, перш за все – на рівні окремих підприємств, які, конкуруючи між собою на національних і міжнародних ринках, сприяють економічному зростанню і створюють реальний добробут населення. Завдання держави полягає у концептуальному формуванні та підтримці національного конкурентного середовища, сприянні розвитку і вдосконаленню конкурентних переваг національних підприємств. На сучасному етапі ці завдання доповнюються концепцією інноваційного розвитку національної економіки та включенням до загальної конкурентної стратегії підприємств інноваційної спрямованості. Сьогодні в Україні виникла

необхідність зміни моделі розвитку економіки від сировинної до моделі високотехнологічної, з пріоритетним розвитком галузей реального сектору.

Існування глибоких диспропорцій у соціально – економічному розвитку регіонів ускладнює проведення ефективної політики соціально – економічних перетворень, гальмує формування внутрішнього ринку товарів і послуг, загострює економічну кризу, підвищує диференціацію соціуму. Саме на вирішення таких проблем зорієнтовані соціально – економічні реформи, що проводяться в Україні [1].

Збалансований розвиток України пов'язаний з високим рівнем задоволення базових потреб громадян та забезпечення гідних стандартів їх життя, з потребами національної безпеки, а також - розширеного відтворення якісного людського капіталу. Впровадження економічних векторів розвитку України у практику державного управління повинно забезпечити конкурентоспроможність країни. В свою чергу, це буде сприяти залученню інвестицій та підприємницьких ініціатив. Ефективна консолідація, кооперація та співпраця між окремими об'єднаними територіальними громадами повинна сприяти соціальній й територіальній згуртованості, міцності, зростанню потужності всієї країни. З метою вирівнювання існуючих економічних і соціальних диспропорцій, створення довірливих взаємовідносин між бізнесом, суспільством та державою, інтеграції соціальних та екологічних питань пропонується

концепція «корпоративної соціальної відповідальності». Згідно цієї концепції компанії інтегрують соціальні та екологічні питання у свою комерційну діяльність та у їх взаємодію із заінтересованими сторонами на добровільній основі [2].

У своєму русі на шляху до сталого розвитку кожна країна стикається з особливими труднощами і проходить свій власний шлях. Для досягнення сталого розвитку України визначено наступні завдання:

- економічне зростання буде досягатися за рахунок стимулювання інновацій, прискореного розвитку інфраструктури, збільшення заощаджень і зниження залежності від зовнішніх позик;

- збалансований розподіл результатів економічного зростання дозволить зменшити нерівності, зокрема гендерну нерівність;

Темпи зростання забезпечуватимуть повну зайнятість, зменшення бідності, а з належним урахуванням сталого виробництва та споживання сприятимуть відновленню та охороні екосистем.

На сьогоднішній день необхідною є розробка нових та удосконалення існуючих мережевих систем в управлінні, на основі упровадження відповідних цінностей і принципів сталого розвитку. В механізмі управління регіональним розвитком слід зосередити увагу на таких складових регіональної політики:

- визначення регіональної специфіки, пріоритетів і точок

росту;

- введення нових організаційних форм (технопарки, кластери, центри трансферту технологій).

Ключовий момент в регіональному розвитку – це розбудова сучасної інформаційно – комунікаційної системи, в якій головну роль слід бачити не в точності економічних розрахунків (аналіз, прогноз, синтез), а в налагодженні зв'язків (внутрішньо регіональних, міжрегіональних, зовнішньоекономічних). Причому в систему зв'язків окрім кооперативно – виробничих, мають бути включені такі складові:

- організаційні зв'язки;
- науково – освітні;
- інноваційно – проектного забезпечення;
- зв'язки в системі державних програм за участю різних регіонів [3].

Література

1. Грибинюк Д.В. Децентралізація як спосіб вирішення проблеми диспропорції розвитку регіонів України. Україна 2030. Консолідація мислення – консолідація дій / Механізм №2. Київ, 2018.

2. Мельничук Л.С. Розвиток корпоративної соціальної відповідальності в Україні для інтеграції в коло розвинутих країн. Україна 2030. Консолідація мислення – консолідація дій / Механізм №2. Київ, 2018.

3. Димченко О.В, Белявцева В.В. Розвиток регіону: потенціал і механізм. Україна 2030. Консолідація мислення – консолідація дій / Механізм №2. Київ, 2018.

Прохорчук С.В.,

к.е.н., доцент, професор кафедри
фінансів, обліку і оподаткування,
ПВНЗ «Міжнародний університет бізнесу і права»

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ

Концепція інноваційного розвитку регіонів України має бути спрямована на реалізацію стратегічних національних пріоритетів та програм – підвищення добробуту населення, соціально- економічного розвитку регіонів, розвитку науки й освіти, забезпечення економічної та екологічної безпеки країни.

Для досягнення поставленої мети потрібно вирішити головне завдання – сформувати самодостатню, цілісну інноваційну систему, здатну до розширеного відтворення та саморозвитку на принципах збалансованості. З цього випливає, що основним принципом інноваційного розвитку регіонів України є формування механізму, збалансованого в нерозривній системі використання та відтворення багатогранних ресурсів, який забезпечує взаємоузгоджений рух відповідно до головних

стратегічних напрямів.

Структура цілісної системи інноваційного розвитку регіонів має охоплювати такі елементи та підсистеми:

1) підсистему нормативно-правового забезпечення інноваційного розвитку промислового сектору;

2) підсистему обґрунтування та відбору пріоритетних напрямів, формування та реалізації інноваційних проектів регіонального та державного значення;

3) підсистему довгострокового прогнозування, стратегічного планування й керування інвестиційним розвитком промислового сектору;

4) регіональні центри інформаційно-аналітичної діяльності й маркетингових досліджень кон'юнктури внутрішнього та зовнішніх ринків промислової продукції тощо.

Виходячи з вищезазначеного, підтримка та регулювання збалансованого сталого розвитку інноваційної діяльності всіх суб'єктів промислових відносин регіону полягає у вирішенні наступних завдань (рис.1):

Тому для підприємств регіону доцільно враховувати рекомендації такого характеру:

1) під час розроблення концептуальної моделі інноваційного розвитку слід дотримуватись балансу інтересів населення, бізнесу й екологічних пріоритетів конкретного регіону, що й визначає генеральну мету концепції;

2) основним принципом інноваційного розвитку має бути

формування механізму, збалансованого в нерозривній системі використання та відтворення ресурсів, який забезпечує взаємоузгоджений рух відповідно до головних стратегічних напрямів;

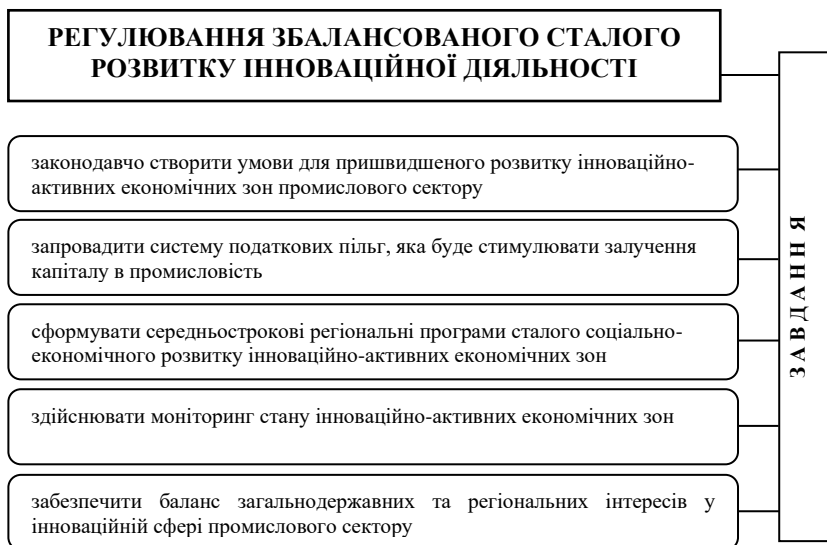


Рис.1. Завдання підтримки та регулювання інноваційного розвитку регіону

3) необхідно інтенсивно розвивати інноваційну інфраструктуру за рахунок визначення об'єктів, які створюються за підтримки місцевої влади;

4) потрібно виділяти в межах промислового кластера підприємства-лідери, які можуть стати локомотивом сектору регіону, а також сприятимуть зростанню інвестиційної

привабливості підприємств, їх конкурентоспроможності. Це водночас додасть нового імпульсу інноваційній діяльності в умовах динамічних цільових напрямів для галузей промислового сектору.

Таким чином, інноваційна діяльність промислових підприємств, з одного боку, потребує значних капіталовкладень, а з іншого – ефективної системи нормативно-правового забезпечення інноваційного розвитку промислового сектору.

Література

1. Панченко Ю., Куклін В. Формування стратегії інноваційного розвитку промислових підприємств // Економічні інновації. Вип. 47: Проблеми та сучасні зрушення в реальному секторі економіки : зб. наук. пр. – Одеса: Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України, 2012. – С. 225–226.

2. Фірсова С.М., Чеботар С.В. Основні елементи інноваційного потенціалу // Економічний вісник Донбасу. – №3 (25). – 2011. – С. 202-207.

3. Дубовиков М.М., Величко О.В. Проблеми формування науково - технологічного та інноваційного потенціалу України // Економічний вісник Донбасу. – №3 (25). – 2011. – С. 158-163.

4. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010 – 2020 роки в умовах глобалізаційних викликів / авт.-упоряд. : Г. О. Андрущук, І. Б. Жиляєв, Б. Г. Чижевський, М. М. Шевченко. –

К.: Парламентське вид-во, 2009. – 632 с.

5. Федулова Л. І. Організаційні механізми формування результативної регіональної інноваційної системи / Л. І. Федулова // Стратегічні пріоритети. – 2009. – № (13). – С. 157-165.

Соколова Л.В.

старший викладач кафедри менеджменту,
ПВНЗ «Міжнародний університет бізнесу і права»

Ходус Ю.С.

студентка 3 курсу спеціальності Облік і аудит,
ПВНЗ «Міжнародний університет бізнесу і права»

ПЕРСПЕКТИВИ ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ У РОЗВИТОК ТУРИЗМУ ХЕРСОНЩИНИ

Туризм посідає провідні позиції у сучасній світовій господарській системі та є однією із найбільш динамічних сфер розвитку світової економіки. У сфері туризму виробляється 10% глобального загальносвітового продукту, залучається 7 % світових інвестицій, здійснюється 12% споживчих витрат, формується 11% валютних, 6% податкових надходжень, створюється кожне 10-е робоче місце [1].

За даними World Tourism Organization UNWTO в 2014 році світовий туризм перейшов мільярдний "рубікон" – 1,138

мільярда туристів по всьому світу перетнули міжнародні кордони (що на 4,7% більше ніж у попередньому році), подальший очікуваний щорічний стабільний ріст подорожей між країнами складе не менше 3-4%, це дозволить до 2030 року досягти 1,8 мільярда туристів в рік, або 5 мільйонів туристів в день.

Водночас, через недостатню інтегрованість у світову господарську систему, складну економічну ситуацію, низьку конкурентоспроможність вітчизняного туристичного продукту та незадовільний рівень безпеки подорожей, чисельність відвідування України іноземними туристами у 2014р. різко скоротилася на 51% у порівнянні до показників 2013р. (25,7млн.осіб) і склала лише 13,0млн.осіб. Виїзний потік українських туристів за рубіж у 2014р.(22,4 млн.осіб) знизився лише на 6% у порівнянні до 2013р.(23,8 млн.осіб), поступово відновився і вже у 2016 р. почав збільшуватись. Значне перевищення виїзного потоку над вїзним призвело до різкого скорочення споживачів послуги, спричинило відтік капіталу з галузі, зниження її дохідності, виходу з ринку великої кількості туроператорів, що в цілому створило кризову ситуацію в туристичній галузі України.

Сучасний внесок туристичної галузі у ВВП України становить лише 5,6% (5 млрд. долл. США), що в 1,8 рази менше у порівнянні із 2013 р. (13,9 млрд. долл. США), кількість зайнятих цієї сфери – 5% (зменшення на 26,3%), частка міжнародних

надходжень доходів від туризму у загальному експорті країни скоротилася до 3,5% (-52%), розмір інвестицій до 1,9 % (-17%) [3].

Вихід з кризи можливий шляхом переорієнтації на внутрішнього споживача, коригування якості обслуговування туристів, подальший розвиток туризму в регіонах які мають необхідні для цього природні ресурси та культурно-історичну спадщину, залучення інвестицій в перспективні проекти створення та реконструкції об'єктів туристичної індустрії.

На думку виконавчого директора Всесвітньої туристичної організації З.Шомоді, регіони, які будуть інвестувати у туризм свої капіталовкладення, у довгостроковій перспективі отримують прибутки від зростаючих туристичних потоків та перспективи стабільного розвитку для усіх верств населення свого регіону [1].

«Херсонщина зараз у тренді з точки зору глобальних процесів перетворення у регіоні» – зазначив президент торгово-промислової палати України Г.Чижиков, на X Міжнародному інвестиційному форуму «Таврійські горизонти: співпраця, інвестиції, економічний розвиток» який проходив 29–30 вересня 2017 року в м.Нова Каховка та зібрав 750 учасників із 20 країн світу.

В рамках форуму відбулася панельна дискусія найактивніших представників туристичної спільноти Херсонщини на тему: «Стратегічні інструменти розвитку

туризму та індустрії гостинності», де обговорювалися питання, пов'язані із забезпеченням високих стандартів та безпеки туризму, підвищенням рівня обслуговування та якості надання туристичних послуг, створенням умов для сталого розвитку внутрішнього та в'їзного туризму, можливості залучення канадських інвестицій в туризм та рекреацію Херсонщини, про створення умов для готовності залучення китайських туристичних потоків в область, про позитивні і негативні чинники туризму області, про успіхи та напрямки, які ще потребують удосконалення та особливої увагу з боку керівництва влади, про вектори подальшої роботи та необхідність практичного запровадження наявних унікальних міжнародних моделей менеджменту управління туристичною галуззю [2].

Херсонщина має унікальні природні умови: 200 км. узбережжя Чорного та Азовського морів, безкраї степи, Олешківські піски, рукотворний ліс, Станіславські гори, екологічно чиста дельта Дніпра, Арабатська Стрілка, родовища бальнеологічних ресурсів, 4 національно-природні парки, 2 біосферні заповідники. Крім того історико-культурна спадщина Херсонщини представлена у вигляді 3417 пам'ятників археології, 2259 пам'ятників історії та 72 пам'ятників мистецтва. Все це робить Херсонщину цікавою для відвідування туристами в будь-яку пору року та створює передумови для інвестування у розширення інфраструктури туризму.

Перспективними для залучення інвестицій стали презентації [2]:

- туристично-інвестиційний потенціал Херсонщини як унікальної території для туризму, відпочинку та рекреації;
- туристично-інвестиційні можливості Скадовську – курорту державного значення;
- інвестиційний проект «Будівництво нового міжнародного лікувального центру реабілітації та відпочинку на базі Скадовського дельфінарію;
- потенціал Арабатської Стрілки як території здоров'я, краси та сили;
- проект «Рекреаційно-туристичні перспективи острову Козацький».

Література

1. World Tourism Organization UNWTO. URL: <http://www2.unwto.org/>.
2. Таврійські горизонти 2017. URL: <http://www.tavrianhorizons.in.ua/tavrijski-gorizonti-2017/>.
3. Туризм – мировая и региональная статистика, национальные данные, карты и рейтинги. URL : <http://knoema.ru>.

Чепок А.В.,

старший викладач кафедри
«Фінанси, облік і податкування»,

Войташенко Ірина

магістрант спеціальності «Облік і оподаткування»

ШЛЯХИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ЗМІН ЗАКОНОДАВСТВА

Прагнення до миттєвого поповнення бюджету, недотримання принципу економічної обґрунтованості податкового реформування, часті зміни податкового законодавства України призвели до посилення нестабільності умов господарювання, надмірного податкового навантаження на виробників.

Обраний Україною шлях інтеграції до Євросоюзу вимагає зближення та інтеграцію національної економічної системи до систем країн ЄС. Це ставить Україну перед вибором запровадження тієї моделі розвитку, яка прийнята ЄС за базову, тобто моделі інноваційного розвитку. Неперевершене значення в процесі стимулювання інноваційного розвитку України має система оподаткування.

З цією метою доцільним є реформування податкової системи, яке повинно бути націлене не лише на стабільне виконання завдань фіскальної політики, але й на стимулювання

розвитку на інноваційній основі. Зокрема, додаткові податкові стимули повинні бути спрямовані на вирішення таких основних завдань:

- створення нових високотехнологічних виробництв, продукція яких має значну частку доданої вартості та високу конкурентоздатність;

- підтримка здійснення науково-дослідних та проектно-конструкторських робіт та впровадження їх результатів у господарську практику;

- модернізація, реконструкція та добудова існуючих виробничих потужностей, капітальний ремонт та переоснащення основних засобів, зростання частки використовуваних у виробництві нематеріальних активів [1].

Застосування податкових стимулів обумовлюється тим, що в сучасних умовах можливості прямої бюджетної підтримки інноваційних проектів та власні джерела фінансування у суб'єктів господарювання суттєво обмежені.

Забезпечення ефективності пільгового оподаткування суб'єктів господарювання в окремих сегментах реального сектору економіки потребує врахування як внутрішніх так і зовнішніх умов та обмежень.

Застосування податкових стимулів різних секторів та галузей національної економіки на законодавчому рівні регламентується та закріплюється окремими законами України: «Про державну підтримку розвитку індустрії програмної

продукції»; «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні»; «Про інноваційну діяльність» та ін.

У довіднику № 90/1 податкових пільг, що є втратами доходів бюджету (станом на 01.10.2018) наведено 183 пільги, в тому числі: з податку на прибуток – 27, податку на землю – 9, ПДВ – 91, акцизний податок – 38, мито – 7 [2].

Наведені вище пільг носять характер пільг точкової, локальної дії і їх вплив на активізацію інноваційної діяльності суб'єктів господарювання обмежений, і нерідко – має абсолютно протилежну, дестимулюючу дію.

Сьогодні виникає необхідність комплексного підходу до реформування податкової системи, з точки зору використання податкових стимулів інноваційного розвитку, який повинен включати такі складові:

- забезпечення стабільної правової бази функціонування податкової системи, її гармонізація з законодавством, що регулює господарські відносини;

- застосування податкових пільг у відповідності до принципів з урахуванням інтересів різних груп економічних суб'єктів;

- мультифункціональний характер пропонованих інструментів податкового стимулювання інноваційного розвитку.

Література

1. Варналій З.С. Податкове стимулювання інноваційного розвитку / З.С. Варналій, М.В. Романюк // Стратегічні пріоритети. – 2017. – № 4(45). – С. 5–15.

2. Довідники пільг [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sfs.gov.ua/dovidniki--reestri--perelik/dovidniki-/54005.html>

3. Щодо реформування податкових інструментів стимулювання господарської діяльності в Україні: Аналітична записка – НІСД [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/1422/>__

Уланов В.Б.

Управління освіти Херсонської міської ради

ОСОБЛИВОСТІ ОРЕНДИ ПРИМІЩЕНЬ ЗАКЛАДІВ ОСВІТИ: ТЕОРІЯ ТА ПРАКТИКА

За весь час існування України освіта була і є однією зі сфер, яка зазнає постійної трансформації, модернізації та розвитку. На даний час, на мою думку, освіта не потребує кардинальних змін. Останні законодавчі зміни, впровадженні реформами Міністерства освіти і науки внесли багато нового, врегулювали та вдосконалили існуючі відносини. Наприклад:

1) запровадження Нової української школи, метою якої є створення школи, у якій буде приємно навчатись і яка даватиме учням не тільки знання, як це відбувається зараз, а й вміння застосовувати їх у житті;

2) створення інклюзивно-ресурсних центрів для осіб з особливими потребами;

3) розробка низки освітніх програм для осіб, які навчаються, тому числі, щодо освіти закордоном;

4) посилення контролю за дотриманням законодавства в галузі освіти, державного стандарту загальної середньої освіти та вимог базового компонента дошкільної освіти тощо.

Ці та багато інших питань є важливою частиною подальшого розвитку освітньої галузі.

Проте, як і будь-яка реформа, реформа освіти має свої недоліки, регулюванню одного з яких, я вважаю, необхідно приділити більше уваги.

З приводу оренди приміщень закладів освіти є низка нормативно-правових актів, які регламентують зазначене питання. З іншого боку, все частіше при вирішенні спорів щодо оренди приміщень закладів освіти у судовому порядку виникають ситуації неправильного застосування судами законодавства з цього питання. Розглянемо детальніше:

Відповідно до ч.4 та ч.5 ст. 80 ЗУ «Про освіту» - об'єкти та майно державних і комунальних закладів освіти не підлягають приватизації чи використанню не за освітнім

призначенням, а кошти, отримані від використання вивільнених приміщень ліквідованих державних та комунальних закладів освіти, використовуються виключно на освітні потреби.

Тобто, використання будь-яких приміщень закладу освіти, яке ніяким чином не стосується освітньої діяльності забороняється. Проте:

Відповідно до ст. 2 Закону України "Про оренду державного та комунального майна" орендою є засноване на договорі строкове платне користування майном, необхідним орендареві для здійснення підприємницької та іншої діяльності; державну політику у сфері оренди здійснюють: Кабінет Міністрів України, а також Фонд державного майна України, його регіональні відділення та представництва - щодо державного майна; органи, уповноважені Верховною Радою Автономної Республіки Крим, - щодо майна, яке належить Автономній Республіці Крим; органи місцевого самоврядування - щодо майна, яке перебуває в комунальній власності.

Згідно з ч. 2 ст. 78 Закону України "Про освіту" фінансування закладів, установ і організацій системи освіти здійснюється за рахунок коштів відповідних бюджетів, а також інших джерел, не заборонених законодавством.

У підпункті 2 п. 8 постанови Кабінету Міністрів України "Про затвердження переліку платних послуг, які можуть надаватися навчальними закладами, іншими установами та закладами системи освіти, що належать до державної і

комунальної форми власності" від 27.08.2010 року №796 вказано, що навчальні заклади мають право надавати інші послуги, зокрема, надання в оренду будівель, споруд, окремих тимчасово вільних приміщень і площ, іншого рухомого та нерухомого майна або обладнання, що тимчасово не використовується у освітній, навчально-виховній, навчально-виробничій, науковій діяльності, у разі, коли це не погіршує соціально-побутових умов осіб, які навчаються або працюють у навчальному закладі.

Отже, виходячи зі змісту вищезазначених статей, в якості інших джерел фінансування навчальних закладів законом передбачається можливість залучати у тому числі доходи від надання в оренду приміщень, споруд, обладнання навіть у випадку, якщо вони будуть використовуватися не за освітнім призначенням. Іншими словами – якщо в закладі освіти, в якому призупинено діяльність, працює хоча б один кабінет і тим чи іншим чином здійснює освітню діяльність, тоді передавати будь-які приміщення в оренду для використання їх не за освітнім призначенням є незаконним.

З усього вищевикладеного, можна зробити висновок, що питання оренди об'єктів або майна закладів освіти не врегульовано на тому рівні, коли б усі органи та інстанції однаково застосовували законодавство при вирішенні спорів з цієї проблеми.

Список використаних джерел:

1. Про освіту: Закон України від 05.09.2017 № 2145-VIII // Відомості Верховної Ради (ВВР),- 2017,- № 38-39,- ст.380;
2. Про оренду державного та комунального майна: Закон України від 24.05.2016 № 2269-XII // Відомості Верховної Ради України (ВВР),- 1992,- N 30,- ст.416;
3. Про затвердження переліку платних послуг, які можуть надаватися навчальними закладами, іншими установами та закладами системи освіти, що належать до державної і комунальної форми власності: Постанова Кабінету міністрів України від 27.08.2010 року № 796.

Жуйков О.Г.

д.с-г.н, професор

ДВНЗ «Херсонський державний аграрний університет»

ВІТЧИЗНЯНИЙ РИНОК ЗЕРНА-2018: СТАН, ПРОБЛЕМИ, ПЕРСПЕКТИВИ

Валові збори ранніх зернових нинішнього врожаю менші за тогорічні, до того ж і його якість неоднозначна. Чи вистачить Україні зібраного збіжжя для власних потреб і чи зможуть заробити на ньому трейдери? Станом на середину серпня за даними Мінагрополітики аграрії намолотили 24,9 млн.тонн зернових колосових, що майже на 11% менше за торішні 26,7 млн.[1]. Отриманий результат розчарував аграріїв, адже

сподівання на цей урожай були чималі, особливо після зими, з якої посіви озимих уперше за останні роки вийшли майже без втрат. Не менше за зерно виробників зниження урожаю головної продовольчої культури змусило перейматися й інших «гравців» ринку – приводом для хвилювання стала не лише кількість, а й якість зібраного врожаю.

За повідомленнями того ж аграрного міністерства, попередні дослідження частини зібраного врожаю пшениці свідчать, що співвідношення продовольчого і фуражного зерна в ньому становить 45 до 55%. Проте, цим даним довіряють далеко не всі. Дехто стверджує, що продовольчого в загальній масі насправді не більше, ніж 40%. Решта оптимістично декларує, що продовольчої та фуражної пшениць у врожаї порівну... Втім, суперечки точаться не лише щодо співвідношення окремих груп, а й якості зібраного збіжжя як такого. В окремих південних областях через спеку в період наливу пшениці отримали дрібне, щупле зерно з низькою натурою. Натомість у центрі, півночі та заході країни зерно через дощову погоду впродовж фінальних стадій вегетації уражене шкідниками і, що саме головне, грибковими хворобами. Справжній скандал мав місце на Вінниччині, де керівник агродепартаменту місцевої обласної адміністрації звинуватив працівників лабораторій приватних ХПП у не добросовісності через те, що вони навмисне фіксують ураження зерна сажкою з метою знизити закупівельні ціни. Отже, приватні ХПП не лише крадуть гроші в

сільгосптоваровиробників, а й спотворюють статистику. До речі, лабораторія Вінницького інституту кормів і сільського господарства Поділля НААН підтвердила, що 70% зібраної в області пшениці належить до продовольчих класів і за визначенням не може бути уражена грибними хворобами[2].

Навпаки, у «Миронівському хлібопродукті», який не лише вирощує зернові, а й постійно закупає їх для забезпечення власного кормовиробництва і трейдингу, на початок вересня надійшло на елеватори 250 тис. тонн ранніх зернових культур. За результатами досліджень фахівці компанії відзначили значне погіршення якості зерна в частині наявності грибкових хвороб. Натомість у «Росток-Холдингу» проінформували, що в збіжжі врожаю цього року співвідношення продовольчих 2 і 3 класу до фуражного 6 класу становить 50:50, причому основною проблемою вони вбачають не ураженість грибковими хворобами (їх майже не відмічено), а значну кількість пророслих зерен (насамперед, у сортах вітчизняної селекції).

Вже на початку серпня окремі вітчизняні виробники звернулися до уряду з проханням ввести квоти на експорт продовольчого зерна з України. На їх переконання, це обмеження потрібно для стабільного забезпечення країни хлібом поточного й наступного років до отримання нового урожаю. В іншому випадку, через неконтрольований вивіз якісного зерна (якого, відверто, цього року не так вже й багато) ціна на його в

Україні може зрости на 20-30% вище за світову. І ця динаміка вже простежується: внутрішні ціни на продовольчу пшеницю ще в липні зросли на державних базисах на 200 грн./т, а на експортних – на 450-500 грн. Переїнявшись проблематикою зернового ринку, Мінагрополітики і продовольства підписало традиційний меморандум про взаєморозуміння із зернотрейдерами, згідно якого узгоджений обсяг експорту зернових на сезон 2018/19 становить 16 млн. т, з яких 8 млн. – продовольче зерно 1-5-го класів і стільки ж – фураж 6-го класу. Проте і тут не все так гладко: експортери незадоволені через різне з чиновниками розуміння того, яка пшениця є продовольчою. Згідно з Держстандартом, до продовольчого зерна належать 1-5-ті класи, тоді ж як за світовою класифікацією ним вважають тільки 1-3-ті класи за вмісту білку від 11,5%. Отже, 8 млн. тонн дозволеної до експорту продовольчої пшениці міністерство й експортери досі рахують кожний по-своєму...

Заручниками ситуації окрім виробників (вони, традиційно, заробляють найменше) опинилися в першу чергу малі елеватори. Адже великі ХПП мають відвантажувати зерно за кордон десятками вагонів щодоби, тоді як малопотужні доки сформуують нову експортну партію, доки доправлять її в порт, аж тут «меморандний шлагбаум» може й закритися[3].

«Переїматися експортними перспективами малих елеваторів зайве, бо насамперед вони лімітовані логістичними можливостями. «Укрзалізниця» виконала свою обіцянку й

закрила роботу з вантажами на малодіяльних станціях, а 90% парку своїх вагонів-зерновозів надає лише під маршрутні відправлення. Малі ХПП – останні в черзі на залізничні перевезення, тому в авангарді експорту їм в будь-якому разі не опинитися» - зазначив у коментарі заступник директора ТД «Дельта Вілмар» з логістики Валерій Ткачов.

«Справді, можливості малих елеваторів щодо перевалки пшениці на експорт поточного сезону обрізано. Однак збиральна кампанія кукурудзи, якої в цьому році в Україні багато, повинна вирівняти ситуацію. Без роботи, сподіваюсь, не буде ніхто» - проінформувала заступник директора інформаційно-аналітичної компанії «ПроАгроГруп» Марія Колесник.

Отже, місце для оптимізму ще є.

Бібліографічний список:

1. Левицький Ярослав. Продовольчі пристрасті // TheUkrainianFarmer. 2018. №9 (105). С. 128-129.

2. ШиловАлексей. Уборка урожая 2018: Украина все еще в мировых лидерах? /Алексей Шилов[Електронний ресурс] – Режим доступа: <https://offshoreview.eu/2018/10/26/uborka-urozhaya-2018-ukraina-vse-eshhe-v-mirovyih-liderah/>. – Дата доступа: 15.01.2019.

3. Україна аграрна: що відбувається з ринком зернових та олійних (19.10 - 25.10.2018)?[Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://agravery.com/uk/posts/show/ukraina-agrarna-so->

vidbuvaetsa-z-rinkom-zernovih-ta-olijnih-1910-25102018. – Дата доступу: 15.01.2019.

Коломоєць Ольга Володимирівна
Кандидат юридичних наук,
*доцент кафедри адміністративного,
кримінального права та процесу
ПВНЗ «МУБіП» м.Херсон*

ЮРИДИЧНІ АСПЕКТИ ФУНЦІЙ СУЧАСНОЇ ДЕРЖАВИ

Досліджуваного феномену розпочинається із вироблення його поняття, яке б змогло охопити найбільш значущі зв'язки і опосередкування у процесах існування цього явища. Як підкреслив Д. А. Керімов, у будь-якому випадку загальні наукові поняття (як взагалі абстрактне наукове мислення) ґрунтуються на конкретних явищах реальної дійсності і узагальнюють конкретні форми їхнього виявлення. Визначення будь-якого поняття є необхідною первинною науковою процедурою, бо у ході дослідження і наукової дискусії оперування поняттями і категоріями задля досягнення взаєморозуміння зводиться до знаходження загальних „точок координат”, якими і є відповідні поняття. Усталені у доктринальній, професійно-практичній і компетентній правосвідомості, перевірені теорією і практикою, універсалізовані поняття набувають статусу правових категорій і є складовою категоріального апарату юриспруденції, виконують роль первинних складових професійно-юридичної мови.

Питання про те, що уявляють собою функції держави має як теоретичне, так і прикладне значення, бо у теоретичному сенсі - характеризує роль і місце держави у суспільстві, її соціальну цінність, а у прикладному – відкриває можливість конструювання моделі сильної держави, що здатна ефективно здійснювати свою діяльність на напрямках, які найбільш необхідні для успішного вирішення завдань розвитку суспільства у конкретно-історичних умовах. Як свідчать численні наукові публікації, запропоновані доктринальною теоретичною юриспруденцією дефініції поняття «функції держави» не повною мірою задовольняють теоретичні потреби, оскільки більшість авторів, які торкаються цієї проблеми, констатують дискусійність і недосконалість чи не всіх із них. У практичному ж плані ці визначення ще у меншій мірі можуть екстраполюватися на вирішення конкретних проблем, наприклад, до визначення науково обґрунтованого реєстру функцій конкретної держави у сучасних умовах, чи можливості коректного обґрунтування тієї чи іншої функції тощо.

Визначення функцій держави, як і визначення держави, має, окрім теоретичного, ще і методологічний, а також, світоглядний аспект, бо так чи інакше виходить на розуміння природи, сутності, соціального призначення держави, її активної ролі у процесах розвитку сучасного суспільства тощо.

Проблематичність визначення поняття „функції держави” обумовлена декількома обставинами. У літературі,

передусім у підручниках для юридичних навчальних закладів, існує велике розмаїття визначень цього поняття. Доктринальні дефініції відбивають прагнення їх авторів пропонувати власні оригінальні визначення, що зовсім не сприяє виробленню загальноприйнятого розуміння функцій держави. Дається взнаки і збереження традиції радянського періоду ідеологізувати як саму державу, так і її функції, наслідком чого стало досить поверхнєве визначення функцій без необхідного у науці критичного сприйняття цього феномена. Відтак із підручника в підручник перекочують доволі спрощені визначення функцій держави, за якими не завжди проглядається складна і багатоманітна природа цього феномена.

Загальновідомо, що поняття “функція” було запозичене з математичної науки (термін походить від Лейбніца і його було введено швейцарським математиком Бернуллі, де поняття функція виражає залежність однієї перемінної величини від іншої). Для з’ясування значення поняття «функція» корисним, на мою думку, буде звернення до тлумачних словників, в яких серед значень цього терміна є наступні. Це «фізіологічне виконання членами тіла своїх дій», «робота, яка проводиться органом, організмом». Якщо виходити з того, що держава є одним із створених суспільством інститутів системи організації та забезпечення життєдіяльності, то на неї покладаються певні функції, які можуть бути здійснені тільки державою, як універсальною організацією влади. Крім державної влади до

системи організації та забезпечення життєдіяльності соціуму відносяться інститути економіки, сім'ї, освіти і науки, інститут духовності та ін. Кожен із цих інститутів є відповідальним за певну сферу суспільної життєдіяльності, де здійснює певні функції засобами та способами, притаманними саме йому. Отже, для характеристики функцій держави дуже важливим є визначити саме те, чим її діяльність у суспільстві відрізняється від інших соціальних інститутів, і чому саме ці напрямки життєдіяльності забезпечуються саме державою. Загалом, головним критерієм, за яким діяльність держави вирізняється серед інших соціальних акторів, є належність державі властивостей носія примусової влади. Проте це не вичерпує ознак держави, які виявляють себе у характеристиках її функцій.

У філософії під функцією розуміються зовнішні прояви властивостей будь-якого об'єкту у певній системі відносин, як сукупність звичайних чи специфічних дій окремих осіб чи органів, обумовлених їхньою природою чи необхідністю виживання, а також – як наявність у окремої особи чи групи осіб специфічних обов'язків, виконання яких покладається на них у процесі виконання ними службової діяльності. Такий підхід до визначення поняття “функція” в цілому є загальноновизнаним. Погоджуючись з думкою О.Джураєвої, що наукове трактування поняття “функція” повинно ґрунтуватись саме на філософському розумінні цього терміну, з огляду на методологічний характер філософії, необхідно підкреслити, що

таке визначення у певному сенсі має відбивати всі значення поняття «функція». Крім цього, як справедливо зазначають дослідники, необхідно враховувати, що при поєднанні загальноживаного терміна «функція» з такою складною та багатогранною політико-правовою категорією, як держава відбувається певна трансформація смислу, що несе поняття «функція держави».

Найбільш поширеною у державознавстві та правознавстві є позиція, згідно з якою під функціями держави розуміють основні напрямки її діяльності. Але модифікацій зазначеного визначення чимало - загалом більше двох десятків. Традиційне визначення функцій держави, вироблене ще радянською юридичною наукою, під функціями держави розуміє основні (головні) напрями (сторони) діяльності держави, які виражають її соціальне призначення, класову сутність. І.С.Самощенко наголошує, що функції держави – її соціальне призначення всередині і за межами країни. Це дуже цінне зауваження з урахуванням того, що функція у соціології - роль, яку виконує певний соціальний інститут чи процес відносно цілого (напр., функція держави, сім'ї, і т.д. у суспільстві).

У літературі існує дискусія відносно того, які саме напрямки – тільки «основні», «головні», чи й неосновні, - є предметом функцій держави. Тут необхідно зауважити, що мова має йти саме про **основні** напрямки діяльності держави, а не головні, чи неосновні. Використання для визначення функцій

держави прикметника «головні», на мою думку, є не зовсім коректним, оскільки головним напрямком може бути тільки один, отже, всі інше – неголовні напрямки, які, відтак, і не можуть називатися функціями. Що ж до того, що існують функції основні та неосновні, з цим погодитися важко, адже до функцій а-ргіогі відноситься те, що є важливим для суспільства, актуальним для нього в даних історичних умовах. Звичайно, держава разом із функціями може здійснювати й іншу діяльність, яка може бути неосновною для неї, а відтак, необов'язковою, такою, що до її функцій не буде віднесеною. Крім того, з розумінням функцій держави пов'язані межі втручання держави у життя суспільства. Зрозуміло, такі межі мають бути такими, щоб це втручання не було надмірним, бо держава не має здійснювати дрібне опікування та контролювати кожен крок громадянина. Тому категорія функції держави вказує і на рівень «присутності» держави у суспільних процесах, що є оптимальним як із боку необхідності, так і з боку допустимості.

У зв'язку з цим не зовсім коректним вбачається поділ функцій на основні та неосновні: до функцій необхідно відносити необхідну для суспільства, а, відтак, «обов'язкову» для держави діяльність, що «за визначенням» може бути тільки **основною**. Крім того слово-назва «неосновні функції» формує враження про вторинність, незначущість такої діяльності-функції, що може негативно позначатися на відношенні до неї як з боку відповідних інституцій, так і суспільства.

І ще один важливий момент. Держава завжди нездатна охопити своєю діяльністю все те, чого від неї очікує суспільство.

Література:

1. Наливайко Л. Р.. Державний лад України: теоретико-правова модель : монографія / Л. Р. Наливайко. - Х. 2009. - 598 с. . 2009

2. Андрусенко О. М. Щодо поняття синкретичної зовнішньої функції сучасної держави // Другі юридичні читання: Збірник матеріалів Всеукраїнської наукової конференції 18.05.2005.- К.: НПУ ім. М. П. Драгоманова, 2005.- С. 5.

3. Теорія держави і права: Навчальний посібник / А. М. Колодій, В. В. Копейчиков, С. Л. Лисенков та ін.; За заг. ред. С. Л. Лисенкова, В. В. Копейчикова.- К.: Юрінком Інтер, 2004.- С. 88.

4. Конституція України: Прийнята на п'ятій сесії Верховної Ради України 28 черв. 1996 р. - К.: Преса України, 1997.- С. 7.

5. Комаров С. А. Общая теория государства и права: Учебник.- 3-е изд., переработанное и дополненное.- М: Юрайт, 1997.- С. 86-87.

Протосвіцька О.І.,

аспірант кафедри фінансів, обліку і оподаткування
ПВНЗ «Міжнародний університет бізнесу і права»

Формування моделі конкурентоспроможності підприємства з врахуванням впливу на неї регіональних факторів

Формування моделі конкурентоспроможності підприємства, яка б надавала можливість використовувати інформацію як у кількісному, так і в якісному вимірах із врахуванням з врахуванням впливу на неї регіональних факторів є дуже важливим питання сьогодення. Однак орієнтуючись на класичні підходи доволі важко отримати прийнятні моделі конкурентоспроможності, що враховують весь масив даних.

Аналізуючи існуючі підходи до оцінки та формування моделі конкурентоспроможності підприємств регіону можна виділити наступні загальні недоліки:

– статичність одержуваних результатів оцінки (частково крім матричних методів). Рівень конкурентоспроможності підприємства фіксується в певний конкретний проміжок часу, у той час, як сама досліджувана категорія, так і фактори, що впливають на неї, зовнішнього й внутрішнього середовища досить динамічні. Саме цим пояснюється більша популярність матричних методів в світі, які розглядають процес конкуренції в динаміці. Однак надмірно спрощений підхід до аналізу

критеріїв, що визначають конкурентоспроможність, використання методу експертних оцінок, застосування три бальної шкали оцінки (висок, середній, низький) обмежує можливість їхнього практичного застосування для розробці обґрунтованих управлінських рішень. Із цієї причини матричні методи цілком виправдано критикувалися певним колом дослідників [1].

– обмеженість інтерпретації результатів оцінки. Застосування деяких методів не дозволяє виявити причин здатності, або нездатності підприємства витримувати конкуренцію, а отже, знайти шляхи підвищення конкурентоспроможності й указати джерела забезпечення конкурентних переваг.

Оцінку конкурентоспроможності підприємства пропонується здійснювати на основі побудови конкурентного простору. Пропонований конкурентний простір будується у тривимірній площині, утвореній показниками рівня конкурентоспроможності продукції, що випускається, що (X), фінансовий стан підприємства (Y) і величини ринкової частки (Z). Оцінка фінансового стану підприємства здійснюється з допомогою показника комплексної порівняльної рейтингової оцінки фінансового стану, рентабельності й ділової активності підприємства на рівні регіону. Визначення ринкової частки підприємства може здійснюватися як у вартісних, так і в натуральних вимірниках. Зазначені показники не мають розміру

й змінюються в діапазоні від 0 до 1 (величина ринкової частки відкладається в частках одиниці). Це забезпечує порівнянність і сумірність аналізованих показників. На конкурентний простір наносяться координати всіх регіональних підприємств, що є потенційними конкурентами (рис. 1).

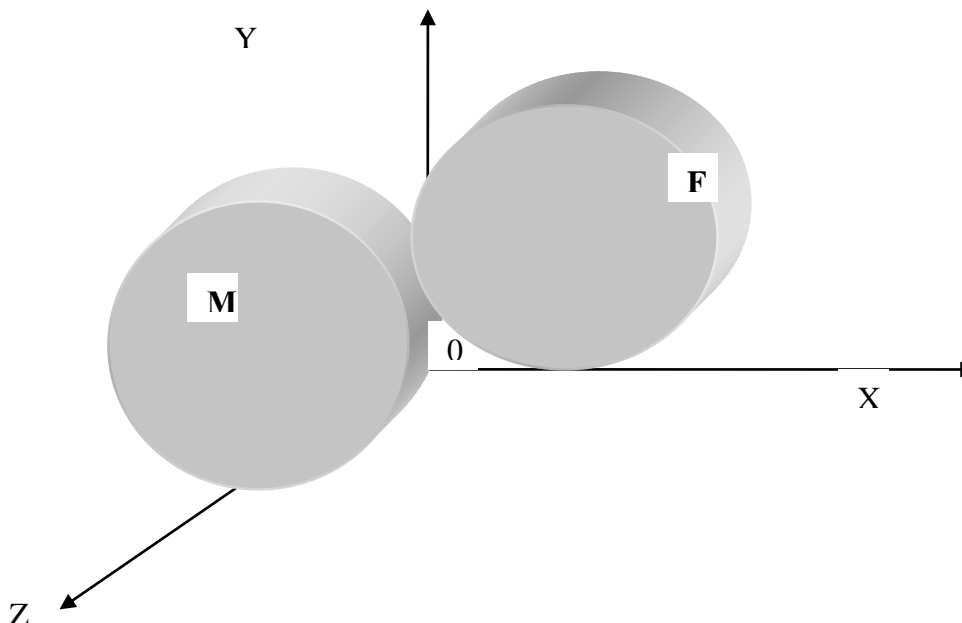


Рис. 1. Модель конкурентного простору підприємств регіону

На рис. 1 графічно представлена ситуація коли підприємство F забезпечує конкурентоспроможність за рахунок стабільного фінансового становища й напевно працює в певному сегменті ринку або ринковій ніші й робить високоякісну дорогу продукцію. Підприємство M навпаки, є орієнтованим на масовий ринок і прибутковість бізнесу забезпечує за рахунок обсягів

виробництва. Хоча як видно рівень конкурентоспроможності в даних підприємств є майже однаковим.

Показники конкурентоспроможності повинні відображати основні результати виробничо-господарської й фінансової діяльності підприємства і характеризувати ці результати з погляду здатності або не здатності підприємства вести конкурентну боротьбу на ринку. Виходячи із цього, як фактори оцінки конкурентоспроможності пропонується використовувати показники ринкової частки підприємства й рівня конкурентоспроможності продукції яка випускається [3].

Визначаючи позицію підприємства в тривимірному просторі, аналітик окреслює простір, що належить кожному з підприємств. Цей простір обмежується координатами підприємства на кожній осі: фінансового стану, конкурентоспроможності продукції й ринкової частки. Обсяг, займаний кожним підприємством на конкурентному просторі, відповідає рівню його конкурентоспроможності на даному ринку (або його сегменті) [2]. Пропонований конкурентний простір дозволяє оцінити не тільки рівень конкурентоспроможності підприємства, але й проаналізувати інші ринкові характеристики підприємства: конкурентну позицію й конкурентний потенціал.

Запропонована модель розрахунку конкурентоспроможності, конкурентної позиції й конкурентного потенціалу підприємства регіону має ряд переваг:

– носить комплексний характер, тому що відбиває основні напрямки оцінки й забезпечення конкурентоспроможності підприємств: фінанси, ринкові позиції й ефективність роботи зі споживачем;

– запропонована методика дозволяє проводити диференційовану оцінку факторів що спричиняють конкурентоспроможність: конкурентної позиції й конкурентного потенціалу підприємства. Крім цього, конкурентний простір може будуватися як у цілому для ринку, так і для окремих його сегментів або видів продукції. Оцінюваний простір залежить від цілей оцінки й виду конкурентної стратегії, що розробляється.

– при моніторингу конкурентоспроможності, дана модель дасть можливість поглибленого аналізу причин здатності або нездатності підприємства витримувати конкуренцію; розглянути ретроспективу стратегічної орієнтації підприємства, виявити причини зміни траєкторії розвитку підприємства.

Вважаємо, що запропонована багатофакторна модель оцінки конкурентоспроможності, конкурентної позиції й конкурентного потенціалу підприємства, що заснована на побудові конкурентного простору має використовуватись застосовуючи як систему факторів показники ринкової частки; рівня конкурентоспроможності продукції, що випускається та систему показників фінансового стану підприємства.

Література

1. Євчук Л.А. Стратегічне управління конкурентоспроможністю сільськогосподарських підприємств: [монографія] / Л.А. Євчук. – Миколаїв: Вид-ць Прокопчук Т.Ю., 2010. – 340 с.
2. Мартинчик О.А. Теоретичні аспекти оцінки конкурентоспроможності підприємств [Електронний ресурс]. – Режим доступу:<http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3422>
3. Ковальов В.В, Федорчук О.М. та ін. Моніторинг інфраструктури аграрної сфери: Теоретичні, методологічні та практичні аспекти конкурентоспроможності підприємств: монографія [Федорчук О.М. та ін.] - Одеса: ОНЕУ, 2017. – С. 347-354.

ЗМІСТ

Білоусов О.М., Морозова О. С.

Оцінка інвестиційної привабливості регіонів України
для закордонного бізнесу.....8

Atlasman-Stepanova A.V.

Personal management in deutscher firma.....12

Власюк Н.І., Прохорчук С.В.

Роль обліку основних засобів у підвищенні ефективності
використання матеріально-технічної бази підприємства 15

Головіна Н.А.

Прогноз розвитку ринку дитячого харчування в умовах
інтеграції..... 23

Дощенко О.В.

Сучасний стан розвитку транснаціональних корпорацій та
перспективи їх розвитку в Україні..... 26

Жуйков Г.Є.

Регулирование трансферного ценообразования в системе
транснациональных компаний 31

Лепьохіна О.В.

Маркетингові дослідження інноваційного потенціалу
машинобудівних підприємств Херсонщини.....37

Прохорчук С.В.

Концептуальні підходи інноваційного розвитку
регіонів.....41

Соколова Л.В., Ходус Ю.С.

Перспективи залучення інвестицій у розвиток туризму
Херсонщини..... 45

Чепок А.В., Войтошенко І.

Шляхи забезпечення інноваційного розвитку підприємства в
умовах змін законодавства 50

Уланов В.Б.

Особливості оренди приміщень закладів освіти: теорія та
практика53

Жуйков О.Г.

Вітчизняний ринок зерна-2018: стан, проблеми, перспективи..57

Коломоєць О.В.

Юридичні аспекти функцій сучасної держави62

Протосвіцька О.І.

Формування моделі конкурентоспроможності підприємства з
врахуванням впливу на неї регіональних факторів.....70

**Приватний вищий навчальний заклад
«Міжнародний університет бізнесу і права»**

проводить набір в аспірантуру за спеціальностями:

051 Економіка

спеціалізація: розвиток продуктивних сил і регіональна економіка;

073 Менеджмент

спеціалізація: економіка та управління національним господарством;

075 Маркетинг

спеціалізація: економіка та управління підприємствами;

081 Право

спеціалізація: адміністративне право; інформаційне право; фінансове право

тел.: +38(0552) 33-53-40; +38095-227-47-20

завідувач аспірантурою та докторантурою,
Головіна Наталія Анатоліївна

Видаються

фахові науково-виробничі видання

«Бізнес-навігатор»

«Свідоцтво Міністерства юстиції України про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації» від 03.09. 2009 року серія КВ № 15586-4058ПР. Затверджено постановою ВАК за № 1328 від 21.12.2015 р. як фахове видання з економіки і підприємництва.

«Правові новели»

«Свідоцтво Міністерства юстиції України про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації» від 31.12. 2014 року серія КВ № 21144-10944Р, присвячений актуальним проблемам та новелам сучасного законодавства.

Стань лідером серед професіоналів -
навчайся в МУБІП

**МІЖНАРОДНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
БІЗНЕСУ І ПРАВА**
Приватний вищий навчальний заклад



Випускники університету отримувать
дипломи державного зразку.



Акредитація МОН України за IV
рівнем Лисенція Серія АЕ №6636094

**Запрошуємо на навчання
за ступенями: молодший
спеціаліст (1-3 роки), бакалавр
(1-4 роки), магістр (1,5 роки) за
спеціальностями:**

- Облік і оподаткування
- Фінанси, банківська справа і страхування
- Маркетинг
- Менеджмент
- Публічне управління і адміністрування
- Міжнародні економічні відносини
- Право

**МОЖЛИВІСТЬ НАВЧАННЯ
ЗА КОРДОНОМ**

73039 Україна, м. Херсон, вул.
49-ї Гвардійської дивізії, 37а
Тел.: (0552) 390-382 (0552) 36-26-25
(097) 3951650 (097) 2665102
(066) 0504756
www.mubip.org.ua;
e-mail: lana_audit7@ukr.net
Будемо раді зустрічі з Вами!

**ЗБІРНИК ТЕЗ
МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ
«ТРАНСНАЦІОНАЛЬНІ ЗВ'ЯЗКИ ЕКОНОМІКО-ПРАВОВИХ
СИСТЕМ І БІЗНЕСУ:
ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ»**

Приватного вищого навчального закладу
«Міжнародний університет бізнесу і права»
26 червня 2018 року

(мовою оригіналу)

Матеріали Конференції розміщені
на офіційному сайті ПВНЗ «МУБіП» <http://www.mubip.org.ua/>
Підписано до публічної інформації 26.06.2018 р.
Формат 60x84/16.

Гарнітура Times New Roman
Умовн. друк. арк. 6,51 Наклад 200 примірників

Редакційно-видавничий центр ПВНЗ «МУБіП»
вул. 49 Гвардійської Херсонської дивізії, б. 37-а,
м. Херсон, 73039, Україна

Тел.: +38(0552) 33-53-40, +38050-913-67-71

E-mail:

mubip@ mubip.org.ua
lena_morozova2015@ukr.net