

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

ФАКУЛЬТЕТ МЕНЕДЖМЕНТУ

Кафедра бізнес - адміністрування і менеджменту зовнішньоекономічної діяльності

Кваліфікаційна робота магістра

на тему: «Управління системою орендних відносин торговельно-офісних приміщень на базі Запорізької ТПП»

Виконав : студент 2 курсу, групи 8.0738-БА
спеціальності 073 Менеджмент

освітньої програми Бізнес-адміністрування

Тимченко В. І.

Керівник : завідувач кафедри бізнес-адміністрування і менеджменту зовнішньоекономічної діяльності,
доктор наук з державного управління, професор

Бікулов Д. Т.

Рецензент : доцент кафедри бізнес-адміністрування і менеджменту зовнішньоекономічної діяльності,

кандидат економічних наук, доцент

Маркова С. В.

Запоріжжя – 2020

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Факультет менеджменту
Кафедра бізнес-адміністрування і менеджменту зовнішньоекономічної діяльності
Освітньо-кваліфікаційний рівень магістр
Спеціальність (ПЗ) Менеджмент
Освітня програма Бізнес-адміністрування

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри

Д.Т. Бікулов

«___» _____ 2020 року

ЗАВДАННЯ
НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ МАГІСТРА

Гимченко Валерій Ігорович

1. Тема роботи «Управління системою орендних відносин торговельно-офісних приміщень на базі Запорізької ТПП»
керівник роботи: Бікулов Д. Т., завідувач кафедри бізнес-адміністрування і менеджменту зовнішньоекономічної діяльності, доктор наук з державного управління, професор

затверджені наказом ЗНУ від 19.06.2019 року № 979-с

2. Строк подання студентом роботи 23.12.2019 р.

3. Вихідні дані до роботи навчальні посібники, монографії, періодичні та аналітичні вітчизняні та зарубіжні матеріали, фінансова звітність підприємства, інтернет ресурси

4. Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити)

1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ СИСТЕМОЮ ОРЕНДНИХ ВІДНОСИН ТОРГОВЕЛЬНО-ОФІСНИХ ПРИМІЩЕНЬ

2. УПРАВЛІННЯ СИСТЕМОЮ ОРЕНДНИХ ВІДНОСИН ТОРГОВЕЛЬНО-ОФІСНИХ ПРИМІЩЕНЬ

3. ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ РОБОТИ ТОРГОВО-ПРОМИСЛОВОЇ ПАЛАТИ ЯК ПРЕДСТАВНИЦЬКИХ ІНСТИТУЦІЙ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

5. Перелік графічного матеріалу (у певним зазначенням обов'язкових креслень)
 16 таблиць
 25 рисунків

6. Консультанти розділів роботи

| Розділ | Прізвище, ініціали та посада консультанта | Підпис, дата завдання вдач |
|--------|-------------------------------------------|----------------------------------|
| 1 | Бікулов Д. Т. | |
| 2 | Бікулов Д. Т. | |
| 3 | Бікулов Д. Т. | |

7. Дата видачі завдання 22.04.2019 р.

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

| № з/п | Назва етапів кваліфікаційної роботи | Строк виконання етапів роботи |
|-------|-----------------------------------------------------------------|-------------------------------|
| 1. | Затвердження теми кваліфікаційної роботи у наукового керівника. | 22.04.2019 |
| 2. | Затвердження змісту роботи. | 30.04.2018 |
| 3. | Огляд літератури за темою кваліфікаційної роботи. | 30.04.19-16.05.19 |
| 4. | Розробка чернетки I розділу кваліфікаційної роботи. | 17.05.19-23.05.19 |
| 5. | Написання I розділу кваліфікаційної роботи. | 24.05.19-27.05.19 |
| 6. | Збір розрахунково-аналітичного матеріалу за темою. | 28.05.19-25.06.19 |
| 7. | Розробка чернетки II розділу кваліфікаційної роботи. | 26.06.19-29.08.19 |
| 8. | Написання II розділу кваліфікаційної роботи. | 30.08.19-06.10.19 |
| 9. | Розробка чернетки III розділу кваліфікаційної роботи. | 07.10.19-14.10.19 |
| 10. | Написання III розділу кваліфікаційної роботи. | 15.10.19-29.11.19 |
| 11. | Оформлення кваліфікаційної роботи згідно вимог. | 30.12.19-06.12.19 |
| 12. | Попередній захист кваліфікаційної роботи. | 06.12.2019 |
| 13. | Прогодження нормоконтролю. | 09.12.19-22.12.19 |
| 14. | Подання кваліфікаційної роботи на кафедру. | 23.12.2019 |
| 15. | Захист кваліфікаційної роботи. | січень 2020 |

Студент

(підпис)

В. І. Тимченко
(підпис та прізвище)

Керівник роботи

(підпис)

Д. Т. Бікулов
(ініціали та прізвище)

Нормоконтроль пройдено

Нормоконтролер

(підпис)

О. М. Олійник
(ініціали та прізвище)

РЕЗЮМЕ

Кваліфікаційна робота магістра: 104 с., 25 рис., 16 табл., 55 джерел.

ЗПІ своєю діяльністю сприяє створенню передумов для залучення підприємств до процесу демократичних та економічних реформ в Україні, налагодженню ефективного діалогу, конструктивного співробітництва між бізнесовими структурами, малими та середніми підприємствами з метою об'єднання зусиль для поліпшення бізнес-середовища для підприємництва, що передбачає підвищення прозорості ведення бізнесу, впровадження простих та зрозумілих дозвільних процедур, забезпечення реального захисту прав і законних інтересів бізнесу та стимулювання ЗЕД.

Предмет дослідження: робота Запорізької торгово-промислової палати, її сприяння у розвитку бізнесу запорізьких підприємств та активне стимулювання зовнішньоторгівельного обігу товарів.

Об'єкт дослідження: запорізька торгово-промислова палата.

Методи дослідження: історичний, діалектичний, системного і ситуаційного аналізу, логічного узагальнення, динамічних рядів, моделювання, порівняння, спостереження, аналізу та синтезу.

Специфіка роботи – у детальному аналізі вивчити інструменти та специфіку системи орендних відносин торговельно-офісних приміщень та сприяння ЗПІ у розвитку сприятливого клімату Запорізького регіону.

Під час написання роботи було проведено аналіз основних тенденцій ЗЕД в Україні, виявлено вплив торгово-промислової палати на економічний розвиток регіону, досліджено стан та перспективи ЗЕ діяльності, проаналізований SWOT-аналіз діяльності ТПП та визначено ефективність.

ОРЕНДА, ТОРГОВО-ПРОМИСЛОВА ПАЛАТА, ІНВЕСТИЦІЇ,
НАДХОДЖЕННЯ, ПОСЛУГИ, ЗОВНІШНЬОТОРГІВЕЛЬНИЙ ОБІГ

ABSTRACT

Master's work: 104 pages, 25 pictures, 16 tables, 55 sources.

The WFP contributes to the creation of preconditions for engaging entrepreneurs in the process of democratic and economic reforms in Ukraine, establishing effective dialogue, constructive cooperation between business entities, small and medium-sized enterprises in order to unite efforts to improve the business environment for entrepreneurship, which means increasing conducting business, implementing simple and understandable permitting procedures, ensuring real protection of the rights and legitimate interests of the business and promoting ED.

Subject of research: the work of the Zaporizhia Chamber of Commerce and Industry, its assistance in the development of business of Zaporizhzhya enterprises and the active stimulation of foreign trade in goods.

Object of research: Zaporizhzhia Chamber of Commerce and Industry.

Research methods: historical, dialectical, systemic and situational analysis, logical generalization, time series, modeling, comparison, observation, analysis and synthesis.

Specificity of the work - in a detailed analysis to study the tools and specifics of the system of lease relations of commercial and office premises and to assist the STCF in the development of a favorable climate in the Zaporozhye region.

During the writing of the paper, the analysis of the main tendencies of the FEA in Ukraine was conducted, the influence of the Chamber of Commerce and Industry on the economic development of the region, the status and prospects of the FE activity were analyzed, a SWOT analysis of the CCI activity was analyzed and efficiency was determined.

RENT, CHAMBER OF COMMERCE, INVESTMENTS, INCOME, SERVICES, FOREIGN TRADE

| | |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| ЗАВДАННЯ НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ МАГІСТРА | 2 |
| РЕЗЮМЕ | 3 |
| ABSTRACT | 4 |
| ВСТУП | 7 |
| РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ СИСТЕМОЮ ОРЕНДНИХ ВІДНОСИН ТОРГОВЕЛЬНО-ОФІСНИХ ПРИМІЩЕНЬ | 10 |
| 1.1 Основні засади орендних відносин, принципи, функції та особливості | 10 |
| 1.2 Поняття договору оренди (майнового найму) | 20 |
| 1.3 Порядок та умови укладення договору оренди | 24 |
| РОЗДІЛ 2 УПРАВЛІННЯ СИСТЕМОЮ ОРЕНДНИХ ВІДНОСИН ТОРГОВЕЛЬНО-ОФІСНИХ ПРИМІЩЕНЬ | 37 |
| 2.1 Економічний аналіз операцій з оренди торговельно-офісних приміщень на вітчизинському ринку | 37 |
| 2.2 Основні результати діяльності торгово-промислових палат в Україні ... | 54 |
| 2.3 Оцінювання діяльності Запорізької торгово-промислової палати: історія, ровиток та перспективи | 65 |
| РОЗДІЛ 3 ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ РОБОТИ ТОРГОВО- ПРОМИСЛОВОЇ ПАЛАТИ ЯК ПРЕДСТАВНИЦЬКИХ ІНСТИТУЦІЙ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ | 77 |
| 3.1 Фінансові ефекти та оцінка ефективності орендних відносин на прикладі ЗТПП | 77 |
| 3.2 Напрямки оптимізації діяльності ЗТПП у забезпеченні модернізації економіки Запорізького регіону | 81 |
| ВИСНОВКИ ТА РЕКОМЕНДАЦІЇ | 97 |
| ПЕРЕЛІК ПОСИЛАНЬ | 91 |

Становлення, розвиток і функціонування держави нерозривно пов'язані з державною власністю та управлінням нею. Оренда об'єктів державної власності на різних історичних стадіях формаційного та цивілізаційного процесів використовувалася як ефективний метод управління і фискальний інструмент наповнення бюджету країни.

Трансформація економічної та фінансової систем на території України впродовж XX на початку XXI ст. стосувалася насамперед реформування власності загалом і державної власності зокрема. Економічні реформи супроводжувались неодноразовою зміною підходів до оренди об'єктів державної власності: від повного її заперечення до визнання як найбільш ефективного методу управління.

Першочерговими завданнями оренди об'єктів державної власності в Україні є такі: забезпечення довготривалих систематичних, з рівномірними часовими інтервалами надходжень коштів до Державного бюджету України, використання та відтворення основних засобів державних підприємств. Їх вирішення набуває особливої гостроти та актуальності, насамперед в умовах економічної та фінансової кризи.

Дослідженню теоретичної концептуалізації власності присвячені праці стародавніх мислителів Арістотеля, Платона, зарубіжних учених А. Алтіана, Г. Демсетца, Дж. Коммонса, Р. Коуза, К. Маркса, А. Маршала, А. Оноре, В. Паретто, Ж. Прудона, Ж.-Ж. Руссо, сучасних вітчизняних науковців Т. Артемової, А. Мартисенко, С. Мочерного, М. Павлишенка, С. Савченка, С. Юрія. Теоретичні основи державної власності, механізми її формування та функціонування вивчали стародавній мислитель Ібн-Халдун, зарубіжні вчені А. Булатов, С. Кірдіна, Дж. Стігліц, сучасні вітчизняні дослідники-економісти Л. Баластрик, С. Бебель, О. Головіна, О. Кириленко, Р. Косодій, О. Фрадинський. Теоретичним підвалинам і прагматичі управління державною

кваліфікації працівників. І. Озерова та науковців С. Армієвска, В. Демитська, А. Дорофетвої, В. Куцислова, О. Прохів, С.Талашній, М. Шалымова.

Однак у вітчизняній фінансовій науці не достатньо акцентується увага на дослідженні сутності державної власності, оренди її об'єктів як фінансових явищ, формуванні фінансової стратегії, політики і тактики управління об'єктами державної власності загалом та оренди зокрема, з визначенням їхньої мети та фінансових домінант, не відпрацьована методика оцінки ефективності оренди об'єктів державної власності та ефектів, які при цьому виникають, у контексті впливу на фінансову безпеку держави.

Метою роботи є поглиблення теоретичних засад і узагальнення вітчизняної практики оренди об'єктів власності з виокремленням фінансових домінант для підвищення її ефективності та активізації як фискального інструменту.

Відповідно до мети дослідження визначено такі основні завдання:

- з'ясувати теоретичні основи оренди об'єктів власності з позиції фінансової науки з виокремленням, систематизацією і ретроспективним аналізом її фінансових домінант;
- систематизувати політико-правові підвалини оренди об'єктів державної власності в Україні для узагальнення державної політичної оренди та оцінки її стратегічної спрямованості;
- охарактеризувати фінансову політику та реалії вітчизняного ринку оренди об'єктів державної власності для визначення особливостей і стану його складових;
- проаналізувати грошові потоки за складовими ринку оренди приміщень Запорізької ТПП та учасниками орендних відносин;
- узагальнити фискальні та інвестиційні реалії оренди об'єктів державної власності для виявлення тенденцій, динаміки та достатності відповідних грошових потоків;

- визначити фінансові та управлінські засади оптимізації грошових потоків оренди об'єктів власності з обґрунтуванням її цілей та фінансових пріоритетів;

- сформулювати підходи до оцінки ефективності оренди об'єктів державної власності та здійснити розрахунок оптимізаційної задачі вибору орендодавцем ефективного варіанта надання об'єкта майна в оренду.

Інформаційну базу роботи склали законодавчі та нормативні акти України, матеріали Державного комітету статистики України, періодичні українські і зарубіжні видання, наукова монографічна література, результати аналітичних та соціологічних досліджень підприємств, спеціальна література з проблем оцінки ефективності оренди та результати власних досліджень автора.

Практичне значення одержаних результатів полягає у розробці рекомендацій та методичних положень, які можуть бути використані у практичній діяльності та для управління системою орендних відносин торговельно-офісних приміщень на базі Запорізької ТПП.

Кваліфікаційна робота магістра складається зі вступу, трьох розділів, висновків і рекомендацій, переліку посилань.

Загальний обсяг роботи – 104 сторінок, перелік посилань включає 50 найменувань.

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ СИСТЕМОЮ ОРЕНДНИХ
ВІДНОСИН ТОРГОВЕЛЬНО-ОФІСНИХ ПРИМІЩЕНЬ

1.1 Основні засади орендних відносин, принципи, функції та особливості

Розвиток матеріально-технічної бази виробництва потребує значних інвестиційних ресурсів. У разі тимчасового браку власних коштів і сучасних засобів праці підприємства можуть скористатися для оновлення необоротних активів поширеним у світі методом фінансування - орендою. Актуальність розвитку орендних відносин сьогодні в Україні обумовлена передусім значною питомою вагою морально застарілого устаткування, низькою ефективністю його використання та відсутністю забезпеченості запасними частинами. Оренда є альтернативою банківському кредитуванню та дієвим інструментом процесу ефективного оновлення основних засобів і технологій підприємств усіх напрямів економічної діяльності. У зв'язку з цим дослідження організації та обліку орендних операцій на підприємстві набуває особливо важливого значення.

Узагальнення теоретичних і практичних підходів науковців, дослідження законодавчих та нормативних положень дозволяю Л.М. Братчук визначити оренду як регульований договором спосіб реалізації відносин власності між орендодавцем і орендарем, що проявляються як функція формування матеріальних факторів виробництва та як господарська операція з приводу розподілу прав володіння, користування і розпорядження необоротними активами в обмін на орендну плату» [1, с. 9]. Автором запропонована класифікація орендних операцій для потреб бухгалтерського обліку за такими ознаками: тип майна, строковість, місце відображення в обліку і звітності, право власності.

Н.В. Головиченко вважає, що оренда представляє собою господарський процес, який включає сукупність орендних операцій, що виникають у зв'язку з наданням (прийняттям) у тимчасову експлуатацію необоротних матеріальних та нематеріальних активів. При цьому орендними операціями є господарські операції з надання або прийняття у тимчасову експлуатацію об'єктів оренди, розрахунків між орендарем та орендодавцем, повернення об'єкту оренди наприкінці її терміну [2, с. 6].

Наявність різноманітних тлумачень та підходів науковців щодо визначення сутності поняття «оренда», сформульованих на основі недосконалої правової бази відзначає Н.В. Ніколенко [3, с. 7]. Вона пропонує класифікацію оренди для цілей фінансового обліку за сьома класифікаційними ознаками: обсяг обслуговування орендованого активу; характер об'єкта оренди; умови придбання активу; тип орендних платежів; строк оренди; придбання та споживання орендарем протягом строку оренди більш ніж несуттєвої частини орендованого активу; схема розподілу орендних платежів. Класифікація орендних операцій для цілей управлінського обліку, на думку Н.В. Ніколенко, може містити свої відокремлені критерії розмежування орендних операцій (міра окупності, умова амортизації, міра ризиків та вигод, напрям оренди) та одночасно включати всі ознаки, що були попередньо відображені для фінансового обліку [3, с. 9]. На основі нових форм оренди, а саме: оренди, розрахованої за методом прискореного та рівномірного списання (отримання права користування активом (об'єкт нематеріальних активів)) представлено методичні підходи до обліку орендних операцій [3, с. 10, 11].

Нормативні передумови здійснення орендних операцій та їх сутнісні характеристики розкрито в роботі Головки І.О. [4, с. 134]. Проведений порівняльний аналіз змісту категорій «оренда», «лізинг», «найм» дозволив з'ясувати їх спільні і відмінні риси.

Для ефективного здійснення орендних та лізингових операцій необхідно, перш за все, чітко знати їх сутність та особливості. Однак на

згідно єдиного визначення понять оренди та лізингу у законодавстві і нормативних положеннях не існує (таблиця 1.1).

Як бачимо, спільним у наведених трактуваннях є строкове і платне користування активами під час здійснення орендних операцій. По-різному визначаються об'єкти оренди, фінансовий лізинг, види орендних операцій. Така неоднозначність зумовлена складністю змісту, що його підтверджують розглянуті терміни.

Порівнюючи визначення, що дає чинне українське законодавство, лізингу й оренди, можна пересвідчитися у значних відмінностях їх правового регулювання.

Слід зазначити, що досі серед фахівців єдиної точки зору на співвідношення оренди й лізингу як форм майнового найму немає. Деяко ототожнює оренду та лізинг, інші вважають останній одвією з форм оренди.

Підстава для цього, зокрема, та, що багатьох дезорієнтує ототожнення лізингу й оренди в Податковому кодексі України [7]. На нашу думку, поняття оренди та лізингу не можна ототожнювати, адже, незважаючи на те, що підходи до обліку та оподаткування лізингу й оренди однакові, ці економічні категорії мають ряд суттєвих відмінностей (таблиця 2). Тому необхідно чітко розмежувати ці поняття у законодавчій базі.

Оренда майна потребує укладення договору оренди, у якому зазначають: об'єкт та строк її дії, орендну плату, порядок нарахування амортизації та відновлення об'єкта оренди тощо. При цьому орендна плата розраховується відповідно до методів, представлених в таблиці 1.1.

Таблиця 1.1

Зміст категорії «оренда» за законодавчими і нормативними актами

| Джерело | Зміст поняття «оренда» | Відмінні риси |
|-------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1 | 2 | 3 |
| ПСБО14 «Оренда» [5] | Оренда – угода, за якою орендар набуває права користування необоротним активом за плату протягом погодженого строку орендодавцем строку. | 1. Об'єктами оренди визнаються необоротні активи 2. Фінансова оренда – оренда, яка передбачає передачу орендарю всіх ризиків і вигод, пов'язаних з правом користування і володіння активом. |
| МСБО 17 «Оренда» [6] | Оренда – це угода, згідно з якою орендодавець передає орендареві в обмін на платіж або ряд платежів право користування активом протягом погодженого періоду часу | 1. Об'єктом оренди є як необоротні, так і оборотні активи 2. Фінансова оренда – це оренда, за якою передаються в основному всі ризики та винагород щодо володіння активом. 3. Право власності може з часом передаватися або не передаватися. |
| Податковий кодекс України [7] | Лізингова (орендна) операція – господарська операція (крім операцій з фрахтування (чартеру) морських суден та інших транспортних засобів) фізичної чи юридичної особи (орендодавця), що передбачає надання основних фондів у користування іншим фізичним чи юридичним особам (орендарям) за плату та на визначений строк. | 1. Об'єктом лізингу є основні засоби. 2. Фінансовий лізинг (оренда) – господарська операція, що здійснюється фізичною або юридичною особою і передбачає передачу орендарю майна, яке є основним засобом і придбане або виготовлене орендодавцем, а також усіх ризиків та винагород, пов'язаних з правом користування та володіння об'єктом лізингу. 3. Лізингові операції включають фінансовий лізинг, оперативний лізинг, зворотний лізинг, оренду житлових приміщень, оренду житлових приміщень з викупом |

Продовження табл. 1.1

| 1 | 2 | 3 |
|-----------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>Господарський кодекс України [8]</p> | <p>За договором оренди одна сторона (орендодавець) передає другій стороні (орендареві) за плату на певний строк у користування майно для здійснення господарської діяльності.</p> | <p>1. Об'єктом оренди можуть бути:</p> <ul style="list-style-type: none"> - державні та комунальні підприємства або їх структурні підрозділи як цілісні майнові комплекси, такі господарські об'єкти із завершеним циклом виробництва продукції (робіт, послуг), відокремленою земельною ділянкою, на якій розміщений об'єкт, та автономними інженерними комунікаціями і системою енергопостачання; - нерухоме майно (будівлі, споруди, приміщення); - інше окреме індивідуально визначене майно виробничо-технічного призначення, що належить суб'єктам господарювання. <p>2. Лізинг - це господарська діяльність, спрямована на інвестування власних чи залучених фінансових коштів, яка полягає в наданні за договором лізингу однією стороною (лізингодавцем) у виключне користування другій стороні (лізингодержувачу) на визначений строк майна, що належить лізингодавцю або набувається ним у власність (господарське відання) за дорученням чи погодженням лізингодержувача у відповідного постачальника (продавця) майна, за умови сплати лізингодержувачем періодичних лізингових платежів.</p> |
| <p>Цивільний кодекс України [9]</p> | <p>За договором найму (оренди) наймодавець передає або зобов'язується передати наймачеві майно у користування за плату на певний строк.</p> | <p>1. Предметом договору найму може бути річ, яка визначена індивідуальними ознаками і яка зберігає свій первісний вигляд при неодноразовому використанні (непожирача річ).</p> |

Крім П(С)БО 14, порядок формування у бухгалтерському обліку інформації про інвестиційну нерухомість як об'єкта фінансової оренди регулює П(С)БО 32 «Інвестиційна нерухомість» [12]. Згідно П(С)БО 32 інвестиційна нерухомість – власні або орендовані на умовах фінансової оренди земельні ділянки, будівлі, споруди, які розташовуються на землі, утримувані з метою отримання орендних платежів та/або збільшення

класового капіталу, а не для виробництва та постачання товарів, надання послуг.

Таблиця 1.2

Принципові відмінності оренди від лізингу (розроблено авторами)

| Порівняльна ознака | Оренда | Лізинг |
|---------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Кількість основних учасників у відносинах | Два – орендар та орендодавець (ст. 283 [8]; ст. 759 [9]; ст. 5 та 6 [10]) | Три – лізингодавець, продавець лізингового майна (предмета лізингу) та лізингоодержувач (ст. 292 [8]; ст. 806 [9]; ст. 4 [11]) |
| Предмет договору | неспоживча річ (ст. 760 [9]) | неспоживна річ, віднесена, згідно із законодавством, до основних фондів (крім земельних ділянок та інших природних об'єктів, єдиних майнових комплексів підприємства та їх відокремлених структурних підрозділів (ст. 3 [11]; ст. 807 [9]; ч. 3 ст. 292 [8]) |
| Характер відносин | відносини майнового найму (гл. 58 [9]) | відносини купівлі-продажу, майнового найму, поставок, кредиту (ч. 2 ст. 806 [9]; ст. 1, 8 та 16 [11]) |
| Право власності на предмет договору | власність орендодавця (ст. 761 [9]) | власність продавця (постачальника) лізингового майна (ст. 1 [11]; ст. 292 [8]; ст. 806 [9]). |
| Відповідальність за виявлені недоліки предмета договору | несе орендодавець (ст. 767 і 768 [9]) | якщо продавець обрав лізингоодержувач, то продавець предмета лізингу, а якщо лізингодавець – то солідарно продавець і лізингодавець (ст. 808 [9]) |
| Суть платежів наймача | плата за право користування (ст. 762 [9]; ст. 19 [10]) | складається з поступового відшкодування витрат на придбання предмета лізингу, винагороди за отримане у лізинг майно, компенсації відсотків за кредитом, компенсації інших витрат, пов'язаних із договором фінансового лізингу (ст. 16 [11]) |

Продовження табл. 1.2

| Формула | Тлумачення |
|-----------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1. $COI = A + (1 + A) \cdot B$ (власницька нерухомість на початок підприємства) | COI – грошова (балансова) сума розміру орендної плати; A – грошова (балансова) сума амортизаційних відрахувань; B – ставка амортизації |
| 2. $A = \frac{PBA}{(1 + B - 1 + B + 1)^T + 1}$ (амортизація на початок підприємства) | A – величина амортизації, яку підприємство оренди платитиме за період тривалості оренди; B – ставка відсотка для величини амортизації |
| 3. $COI = AB + PK + KB + DT + IZB$ (власницька на початок підприємства) | COI – загальна сума орендної плати; AB – сума, що відображає вартість орендованого майна на початок дії угоди; PK – плата за кредитні ресурси, використані орендодавцем для придбання об'єкта фінансової оренди; KB – амортизаційні відрахування орендодавця за кожне майно в користуванні за орендною платою; DT – плата за додатковий досвід орендаря, що передбачено договором оренди; IZB – податок на додану вартість |
| 3.1. $AB = AB \cdot H_0 / 100$ | H ₀ – балансова вартість орендованого майна; H ₀ – норма амортизаційних відрахувань, % |
| 3.2. $PK = KP \cdot CT_k / 100$ | KP – кредитні ресурси; CT _k – ставка відсотка за кредит |
| 3.3. $KB = KB \cdot P / 100$ | P – ставка амортизаційних відрахувань; KB – балансова вартість орендованого майна |
| 3.4. $DT = (P_1 + P_2 + \dots + P_n) / T$ | P ₁ , P ₂ , ..., P _n – витрати орендодавця на кожну послугу, що є передбаченою договором оренди; T – строк, передбаченого договором оренди |
| 3.5. $IZB = B_1 \cdot CN_1 / 100$ | B ₁ – вартість над орендованим майном за орендною платою у поточному році; CN ₁ – ставка податку на додану вартість |

Операційна нерухомість – власні або орендовані на умовах фінансової оренди земельні ділянки, будівлі, споруди, які розташовуються на землі, утримувані з метою використання для виробництва або постачання товарів чи надання послуг, або в адміністративних цілях [12]. Тобто розмежування здійснюють залежно від мети використання як власних, так і орендованих об'єктів нерухомості. Її зміна впливає на визнання їх як об'єктів інвестиційної нерухомості, а отже, на відображення в обліку.

Облік фінансової оренди у орендаря та орендодавця відрізняється. Так, відповідно до П(С)БО 14 [5] орендар відображає отриманий у фінансову оренду об'єкт одночасно як актив і зобов'язання за найменшою на початок строку оренди оцінкою – справедливою вартістю активу або теперішньою вартістю суми мінімальних орендних платежів.

Облік у орендодавця передбачає, що під час передачі об'єкта у фінансову оренду він списує його з балансу й отримує дохід від здійснення такого виду інвестиційної діяльності. Орендодавець відображає передачу майна в оренду за кредитом рахунку 10 «Основні засоби» і дебетом

субрахунок 972 «Втрати від зменшення корисності». Для відображення доходу від передачі об'єкта у фінансову оренду передбачено субрахунок 742 «Дохід від відновлення корисності».

Отже, сьогоденні оренда є одним із альтернативних методів оновлення техніко-технологічної бази підприємства. Однак орендні відносини та облік орендних операцій потребують удосконалення на законодавчому рівні. З такою метою необхідно, по-перше, розмежувати у законодавчій базі поняття «оренда» та «лізинг», по-друге, здійснити деталізацію Плану рахунків бухгалтерського обліку, що дозволить систематизувати порядок відображення в обліку орендних операцій.

Враховуючи обмеженість ресурсного базису для ведення підприємницької діяльності та обмеженість доступу до цих ресурсів (в силу неможливості мати його у власності), але наявного бажання реалізувати право підприємницької ініціативи, визначає наявність протиріччя. Результатом наявного протиріччя може виступати реакція ринкових механізмів через еволюційний продукт розвитку (для поповнення нестачі у ресурсах) у вигляді використання сукупності елементів майнового найму.

Виникнення оренди – це наслідок можливості реалізувати право будь-якої особи на реалізацію підприємницької діяльності. Світовий досвід і світова практика доводять, що на кожному історичному етапі оренда стає органічною складовою виробничих, економічних, соціальних відносин та сприяє ефективному використанню накопиченого всіма попередніми формаціями елементами матеріального базису виробництва. Ідея оренди походить з глибини віків, проте її актуальність не знижується ні з перебігом часу ні з переходом від одного типу економічної системи до іншої. Розуміння оренди засновано на розмежуванні права власності і права користування майном, при збереженні прав власності орендодавця.

Реалізація відносин власності через право користування об'єктом сприяє зростанню ролі різних форм майнового найму. Найбільшого

розповсюдження за сучасних умов господарювання набула оренда, якій відводиться досить особлива історична роль.

Таблиця 1.3

Порівняння категорій «оренда», «лізинг», «найм» з позиції виділення спільних і відмінних

| | Категорія | | |
|--------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| | Оренда | Лізинг | Найм |
| | 1 | 2 | 3 |
| Сутність категорії | Оренда (від лат. <i>arrendare</i> – віддавати в борг) – це наймання або здача майна, оформлені договором, відповідно до якого одна сторона – власник майна – надає його за певну плату в тимчасове користування іншій стороні – орендарю. | Підприємницька діяльність, спрямована на інвестування власних чи залучених фінансових коштів, яка полягає в наданні лізингодавцем у виключне користування на визначений строк лізингоодержувачу майна. | Визначено як такий договір, за яким одна сторона передає іншій річ або послугу іншій на термін, а інша сторона передає першій у власність річ або гроші як відшкодування. |
| Форма прояву | Договірні відносини Оренда є організаційною формою діяльності, виражає відносини власності, особливу систему господарювання. Однак, як і будь-яке самостійне явище, як ринкова економічна категорія вона має різні форми прояву, які можна уявити з різним ступенем конкретності. | Договірні відносини Фактично лізинг являє собою форму матеріально-технічного постачання з одночасним кредитуванням та орендою. При лізингу лізингоодержувач сплачує лізингодавцю не орендну плату, а повну вартість майна. | Договірні відносини СENS договору найму в тому, що наймодавець передає наймоотримувачу предмет договору у тимчасове користування, а сам отримує у порядку відшкодування гроші або речі на праві власності; тобто відбувається обмін права власності на право користування або на чисте зобов'язання |
| Предмет | можуть бути речі, що визначені індивідуальними ознаками, тобто тільки їм властивими ознаками, що вирізняють їх з-поміж інших однорідних речей, | предметом договору лізингу може бути неспоживна річ, визначена індивідуальними ознаками, віднесена відповідно до законодавства до основних фондів | можна наймати речі для свого господарського використання (<i>regim</i>), можна наймати роботу-послуги безвідносно до її конкретного змісту, (<i>oregalim</i>), |

| | | | |
|--------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| | індивідуальності їх, і так, що є незалежними, тобто такими, що призначені для індивідуального використання та зберігають свій первісний вигляд протягом тривалого часу. Також, відповідно до ч. 2 ст 760 ЦКУ, можуть бути майнові права | | можна наймати людину на роботу, машини на уязі її результат, тобто господарський сенс для наймодавця представляє не процес, а те, що вийде в підсумку (opera) |
| Особливості і технологія оформлення угоди та отримання майна | при оренді, від майбутнього орендаря не вимагається представляти орендодавцю жодних фінансових документів. Максимум, що надається, це платіжні реквізити, необхідні для складання договору оренди та виставлення рахунків до оплати. | проведення комплексної оцінки платоспроможності лізингодержавця, що вимагає подачі повного пакету документів по підприємству і займає досить велику кількість часу. Процедура видачі лізингу може тривати 1-6 місяців | Особливостей не визначено |
| Період та строки | Договір оренди, як правило, не перевищує шести-дванадцяти місяців. | При проведенні лізингових операцій угоди укладаються до п'яти і більше років | договір найму укладається на строк, встановлений договором. Якщо строк найму не встановлений, договір найму вважатиметься укладеним на невизначений термін |

Не виключено, що саме за її сприяння відбувається становлення нових форм власності. Адже, інвестуючи кошти у поліпшення орендованої нерухомості, орендарі стають їх співвласниками, а, можливо, і власниками. Все це підтверджує особливість та необхідність явища оренди в умовах ринкових відносин.

Категорії «оренда», «найм», «лізинг» містять суттєві термінологічні розбіжності. Визначення їх основних відмінностей дасть змогу наблизитись

до суттєвої характеристики оренди. Відмінність оренди як одного із різновидів майнового найму від інших видів найму майна полягає в тому, що при наймі наймач має право лише користуватися майном, а при оренді – ще й здобувати і споживати наслідки його використання в господарській діяльності. Ця відмінність досить суттєва в господарських відносинах. Об'єктом оренди є таке майно, яке за своєю природою може бути використане для одержання прибутку. Спільність рис лізингу та оренди, прованяється при укладанні договору лізингу як двосторонньої угоди між лізингодавцем і лізингоодержувачем.

1.2 Поняття договору оренди (майнового найму)

Договором визнається угода двох і більше осіб, яка спрямована на встановлення, зміну чи припинення цивільних правовідносин.

Договір є однією з найпоширеніших підстав виникнення зобов'язань.

За договором майнового найму наймодавець зобов'язується надати наймачеві майно у тимчасове користування за плату.

Договір майнового найму між громадянами на строк більше одного року повинен бути укладений у письмовій формі.

Найм (оренду) регулює гл.58 ЦК. За договором найму (оренди) наймодавець передає або зобов'язується передати наймачеві майно у користування за плату на певний строк (ст.759 ЦК) [17].

Договір найму (оренди) — це договір, за яким одна сторона (наймодавець, орендар) передає або зобов'язується передати іншій стороні (наймачеві, орендатору) майно в користування за плату на певний строк, а наймач (орендатор) зобов'язується вчасно вносити плату і повернути майно після закінчення строку договору.

Договір найму іменується також орендою. Кожний із різновидів договору найму (оренда, прокат тощо) має свої особливості.

Відмінність договору найму від інших договорів:

1) наймач одержує майно не у власність, а лише в тимчасове користування. За цією ознакою договір відрізняється від договору купівлі-продажу, за яким покупець майна стає його власником. Оскільки наймач є лише тимчасовим користувачем майна, то після спливу строку договору або у разі його дострокового розірвання він зобов'язаний повернути взятє у найм майно наймодавцеві у справному вигляді;

2) предметом договору найму можуть бути лише індивідуально-визначені, неспоживні речі (нежитлі приміщення, обладнання, машини тощо), що не знищуються в процесі їх використання, адже здане в найм майно підлягає поверненню. За цією ознакою договір найму (оренди) відрізняється від договору позики, за яким позичальник придбаває майно у власність і він зобов'язаний повернути позикодавцеві таку ж кількість речей того ж роду та такої ж якості;

3) сплатний договір — за цією ознакою він відрізняється від договору позики.

Характеристики договору — двосторонній і сплатний. Згідно з новим ЦК може бути як консенсуальним, так і реальним.

Предмет договору найму. Коло майна, що може бути предметом найму, визначене у ст. 760 ЦК. Предметом договору найму може бути річ, яка визначена індивідуальними ознаками і зберігає свій первісний вигляд при неодноразовому використанні (неспоживна річ). Законом можуть бути встановлені види майна, що не можуть бути предметом договору найму. Предметом договору найму можуть бути також майнові права.

Сторони в договорі. ЦК не містить спеціальних вимог до сторін договору найму — його учасниками можуть бути як юридичні, так і фізичні особи. Наймодавцями можуть бути як власники майна, так і уповноважені ними особи. Наймачами можуть бути як юридичні особи різних організаційно-правових форм і форм власності, так і дієздатні фізичні особи.

Форма договору. До форми договору найму застосовуються загальні правила про форму правочинів.

Строк договору. Згідно зі ст. 763 ЦК договір найму укладається на строк, встановлений договором. Стаття не встановлює граничних строків договору майнового найму. Це дає сторонам можливість укласти договір на будь-який строк, що визначається ними. Разом з тим передбачено, що законом можуть бути встановлені максимальні (граничні) строки договору найму окремих видів майна.

Якщо строк найму не встановлений, договір найму вважається укладеним на невизначений строк. Кожна із сторін договору найму, укладеного на невизначений строк, може відмовитися від договору в будь-який час, письмово попередивши про це другу сторону за один місяць, а у разі найму нерухомого майна — за три місяці. Договором або законом може бути встановлений інший строк для попередження про відмову від договору найму, укладеного на невизначений строк.

Отже, зобов'язання за договором найму, укладеним на невизначений строк, може бути припинене на розсуд наймодавця або наймача в будь-який час із попередженням контрагента про відмову від договору за певний строк. Сторона, яка бажає відмовитися від договору, зобов'язана попередити про це іншу сторону завчасно з метою запобігання збитків, які можуть виникнути у зв'язку з несподіваним розірванням договору.

Попередження про розірвання договору найму має бути зроблене у письмовій формі, яка забезпечує можливість доведення у разі спору, що таке попередження було зроблено. Строки попередження про відмову від договору найму обчислюються з дня відповідного повідомлення контрагента або з дня, коли він міг про це дізнатись.

Відповідно до ст. 764 ЦК якщо наймач продовжує користуватися майном після закінчення строку договору найму, то за відсутності заперечень наймодавця протягом одного місяця, договір вважається поновленим на строк, який був раніше встановлений договором.

За змістом цієї норми, продовження користування майном після закінчення строку договору можливе без повторного його укладення, тому

що за відсутності заперечень наймодавця договір вважається поновленим на певний строк. У разі заперечення наймодавця проти автоматичного продовження дії договору він зобов'язаний про це повідомити наймача. Однак це не виключає права сторін згодом відмовитися від такого договору на їх розсуд із попереднім попередженням одна одну в строки, передбачені законом.

Тобто підставою припинення договору є сплив строку дії договору за умови, що наймодавець вимагає повернення йому майна. За відсутності такої вимоги договір не припиняється. У законі у цьому разі йдеться про поновлення, тобто про продовження на новий строк колишнього договору, а не про укладення нового. Однак у договір можуть бути внесені уточнення, наприклад, про ремонт майна, строки внесення плати за користування тощо.

Таким чином, відповідно до загальних правил, закріплених у ЦК, продовження користування майном після закінчення строку договору пов'язується з відсутністю заперечень наймодавця, поновлення договору відбувається на певний строк, а відмова однієї із сторін від договору обумовлена попередженням іншої сторони за один місяць (нерухомого майна — за три місяці).

Піднайм. Стаття 774 ЦК містить диспозитивне правило, передбачаючи, що передання наймачем речі у користування іншій особі (піднайм) можливе лише за згодою наймодавця, якщо інше не встановлено договором або законом.

Таким чином, виходячи зі змісту ЦК, наймач за згодою наймодавця може дати найняте ним майно іншій особі в піднайм, уклавши з такою особою договір піднайму.

За договором піднайму наймач зобов'язується передати піднаймачеві майно в користування за плату. Сторонами договору виступають наймач і піднаймач, причому наймач виконує функції наймодавця. Піднаймач у правових відносинах з наймодавцем не перебуває. Наймодавець має права і несе обов'язки лише щодо наймача. У свою чергу наймач відповідає перед

ним за виконання всіх обов'язків за договором, у тому числі й за піднаймача. Наприклад, він зобов'язаний відшкодувати збитки наймодавцю у разі пошкодження або знищення майна, навіть якщо це відбулося з вини піднаймача.

Відносини піднайму мають похідний характер, залежний від відносин найму. Умови договору піднайму залежать від умов договору найму. Тому піднаймач може користуватися майном лише відповідно до призначення, визначеного у договорі найму. Строк договору піднайму не повинен перевищувати строк договору найму. Припинення договору найму спричиняє припинення договору піднайму [1].

Передача майна в піднайм допускається лише за згодою наймодавця, якщо інше не передбачено договором або законом. Така згода може бути надана при укладенні договору найму, і тоді окремої згоди наймодавця на передачу майна в піднайм не потрібно.

Отже, право наймача вимагати зменшення плати за користування майном виникає за умови погіршення майна, що настало не з його вини, якщо таке погіршення перешкоджає використанню майна або утруднює користування ним. Це можливо, наприклад, у зв'язку із зносом майна або пошкодженням його внаслідок стихійного лиха.

1.3 Порядок та умови укладення договору оренди

Ст. 759 ЦК закріпила традиційне визначення договору найму, основні ознаки якого залишилися ще з ЦК 1963 р., ототожнивши поняття оренди та найму. Одним з напрямів підвищення ефективності використання майна державних підприємств та організацій у сучасних умовах є передача його в оренду фізичним та юридичним особам. За допомогою оренди реалізуються як інтереси власника щодо отримання доходу з наявних у нього виробничих фондів, так і інтереси орендаря, який не обтяжуючи себе щоразу придбанням необхідного обладнання, устаткування та ін., має змогу ефективно

використовувати найняте ним майно для здійснення своєї статутної діяльності. Отже законічним визначенням договору оренди є строкове і платне передавання майна в користування (не власність) засноване на договорі.

З наведеного визначення випливає, що:

| | |
|-------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| орендні відносини | мають виключно договірний характер і не можуть виникати на підставі планових завдань або інших адміністративно-управлінських актів; |
| | передбачають передачу майна в користування, на відміну від договору купівлі-продажу, який дає право власності на майно |
| | забезпечують внесенням орендарем орендної плати у визначеному договором розмірі та строках |
| | передбачають передачу майна в тимчасове користування. Договір припиняється у разі закінчення строку |

Рис. 1.1 Орендні відносини

Майно, що передається в оренду, може використовуватися орендарем для здійснення як підприємницької (виробництво продукції, виконання робіт, надання послуг, заняття торгівлею), так і іншої (задоволення лікувально-оздоровчих, просвітницьких, культурно-спортивних потреб, тощо) діяльності.

Поряд з ЦК важливими джерелами оренди є ЗУ «Про оренду державного та комунального майна» від 10.04.1992, а також декрети КМУ «Про укладання договорів оренди приміщень підприємствами та організаціями торгівлі, громадського харчування та сфери послуг» 1992р., ЗУ «про приватизацію державного майна» 1992р., постанова КМУ «про затвердження методики оцінки вартості об'єктів оренди, порядку викупу орендарем оборотних матеріальних засобів та порядку надання в кредит орендареві коштів та цінних паперів» 1995р., Типові договори оренди від 2000р.

ЗУ «Про оренду державного та комунального майна» визначає об'єкти оренди. Насамперед, об'єктами оренди є цілісні майнові комплекси підприємств, їх структурних підрозділів (філій, цехів, дільниць). Закон (п. 1 ст. 4) під цілісним майновим комплексом розуміє господарський об'єкт із

завершеним циклом виробництва продукції (робіт, послуг), з наданою йому земельною ділянкою, на якій він розміщений, автономними інженерськими комунікаціями, системою енергопостачання. Оскільки майно підприємства, крім основних фондів, становлять також оборотні кошти та інші цінності, законодавством встановлений спеціальний порядок їх передачі орендареві. Так, грошові кошти та цінні папери з урахуванням дебіторської та кредиторної заборгованості орендодавець надає орендареві на умовах кредиту за ставкою рефінансування Національного банку України. Надання орендареві в кредит коштів та цінних паперів здійснюється на підставі кредитного договору, який укладається одночасно з договором оренди. Строк надання кредиту не повинен перевищувати строку дії оренди. У разі розірвання кредитного договору, закінчення строку його дії або припинення договору оренди орендар зобов'язаний повернути орендодавцеві надані йому кошти та цінні папери.

Об'єктами оренди можуть також бути нерухоме (будівлі, споруди, приміщення) та інше окреме індивідуально-визначене майно підприємств, а також майно, що не увійшло до статутних фондів господарських товариств, створених у процесі приватизації (корпоратизації).

Разом з тим не можуть бути об'єктами оренди цілісні майнові комплекси державних підприємств, їх структурних підрозділів, що здійснюють діяльність, передбачену ч.1 ст. 4 Закону України «Про підприємництво» (діяльність, пов'язана з обігом наркотичних засобів, психотропних речовин, їх аналогів і прекурсорів), а також цілісні майнові комплекси казенних підприємств.

Законодавчими актами України може бути доповнено перелік державних підприємств, майнові комплекси яких не можуть бути об'єктами оренди. Так, згідно з Декретом Кабінету Міністрів України «Про перелік майнових комплексів державних підприємств, організацій, їх структурних підрозділів основного виробництва, приватизація або передача в оренду яких не допускається» від 31 грудня 1992 р. №26-92 не допускається, зокрема,

передана в оренду радіотелевізійних передавальних центрів та об'єктів, що становлять загальнодержавну систему зв'язку, магістральних ліній електропередачі, магістральних трубопроводів, магістральних залізниць, автомобільних шляхів державного значення, метрополітенів, гідро- і атомних електростанцій, протирадіаційних споруд тощо. Декретом також встановлено, що передача в оренду майнових комплексів чи відокремленого майна, які забезпечують діяльність Верховної Ради України, Президента України, Кабінету Міністрів України, може провадитися тільки з дозволу зазначених органів.

Суб'єктами оренди (сторонами в договорі оренди) є орендодавці та орендарі.

Орендодавцями (тобто органами та організаціями, фізичними особами, що передають майно в оренду) є суб'єкти, що визначені на рис. 1.2:

| Орендодавцями (тобто органами та організаціями, фізичними особами, що передають майно в оренду) | |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1 | Фонд державного майна України, його регіональні відділення та представництва - щодо цілісних майнових комплексів підприємств, їх структурних підрозділів та нерухомого майна, а також майна, що не увійшло до статутних фондів господарських товариств, створених у процесі приватизації (корпоризації), що є державною власністю; |
| 2 | органи, уповноважені Верховною Радою та органами місцевого самоврядування управляти майном, - щодо цілісних майнових комплексів підприємств, їх структурних підрозділів та нерухомого майна або перебуває у комунальній власності; |
| 3 | підприємства - щодо окремого індивідуально-визначеного майна, а з дозволу зазначених вище орендодавців - також щодо структурних підрозділів підприємств (філій, цехів, дільниць) та нерухомого майна |
| 4 | фізичні особи |

Рис. 1.2 Форми орендодавця

Орендарями (тобто юридичними або фізичними особами, яким майно передається в оренду) згідно із Законом України «Про оренду державного та комунального майна» можуть бути господарські товариства, створені членами трудового колективу підприємства, його структурного підрозділу, інші юридичні особи та громадяни України, фізичні та юридичні особи іноземних держав, міжнародної організації та особи без громадянства. При

ною фізична особа, яка бажає укласти договір оренди державного майна, до його укладення зобов'язана зареєструватися як суб'єкт підприємницької діяльності.

Особливістю цього Закону України «Про оренду державного та комунального майна» є те, що він не передбачає створення організації орендаря як майбутнього орендодавця. Відтепер після прийняття рішення про оренду цілісного майнового комплексу члени трудового колективу підприємства, його структурного підрозділу засновують відповідно до чинного законодавства господарське товариство.

Рішення трудового колективу про оренду цілісного майнового комплексу вважається прийнятим, якщо за нього проголосувало більше половини членів трудового колективу.

До реєстрації у встановленому порядку господарського товариства кожен член трудового колективу підприємства або його структурного підрозділу, цілісний майновий комплекс якого передається в оренду, має право вступити у зазначене господарське товариство на підставі особистої заяви.

Створене членами трудового колективу господарське товариство має переважне перед іншими фізичними та юридичними особами право на укладення договору оренди майна його підприємства, структурного підрозділу, де створено це товариство.

Закон України «Про оренду державного та комунального майна» досить детально регламентує процедуру укладення договору оренди.

Фізичні та юридичні особи, які бажають укласти договір оренди, направляють заяву, проект договору оренди відповідному орендодавцеві. У разі надходження до орендодавця заяви про оренду цілісного майнового комплексу підприємства, його структурного підрозділу, нерухомого майна, а також майна, що не увійшло до статутних фондів господарських товариств, створених у процесі приватизації (корпоратизації), орендодавець у 5-денний

термін після дати реєстрації заяви надсилає копії проекту договору та інших матеріалів органу, уповноваженому управляти відповідним майном.

У випадках, якщо підприємство, його структурний підрозділ, щодо цілісного майнового комплексу якого надійшла заява про оренду, або ініціатор укладення договору оренди згідно із законодавством займають монополічне становище на ринку, внаслідок укладення договору оренди підприємств, або група підприємств можуть зайняти монополічне становище на ринку, сумарна вартість активів або сумарний обсяг реалізації товарів (робіт, послуг), що належить об'єкту оренди та ініціаторові укладення договору оренди, перевищують показники, визначені законодавством, - орендодавець надсилає копії проекту договору оренди та інших отриманих документів також до органу Антимонопольного комітету України.

Орган, уповноважений управляти відповідним майном державної власності, майном, що належить Автономній Республіці Крим або перебуває у комунальній власності, то орган Антимонопольного комітету України розглядають надіслані орендодавцем копії документів і протягом п'ятнадцяти днів надсилають орендодавцеві висновки (дозвіл або відмову) щодо можливості оренди та умов договору оренди. У разі неодержання орендодавцем висновків у встановлений термін укладення договору оренди вважається погодженням із зазначеними органами.

Орендодавець протягом п'яти днів після закінчення терміну погодження умов договору оренди з органом, уповноваженим управляти відповідним майном, та органом Антимонопольного комітету України, а у випадках, коли заява про оренду майна не потребує узгодження (щодо оренди окремого індивідуально-визначеного майна, крім нерухомого), протягом п'ятнадцяти днів після дати її реєстрації дає згоду або відмовляє в укладенні договору оренди майна і повідомляє про це заявника.

Закон України «Про оренду державного і комунального майна» містить примірний перелік підстав відмови у передачі в оренду об'єктів (рис. 1.3). Надаючи пріоритетне право на укладення договору оренди створеному

трудо́вим колективом підприємства господарському товариству, законодавство передбачає, що укладення договору оренди з іншими фізичними та юридичними особами можливе лише за умови відсутності заяви господарського товариства протягом двадцяти днів з дня направлення їм повідомлення про намір орендувати цілісний майновий комплекс підприємства, структурного підрозділу.

| | |
|--------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| відмови у передачі в оренду об'єктів | прийняття рішення компетентним органом про приватизацію цих об'єктів, |
| | включення об'єкта до переліку підприємств, що потребують залучення іноземних інвестицій згідно з рішенням Кабінету Міністрів України чи місцевих органів влади; |
| | відсутність згоди Антимонопольного комітету України на оренду; |
| | відсутність згоди органу, уповноваженого управляти відповідним майном, на виділення структурного підрозділу; |
| | інші підстави, передбачені законами; |
| | прийняття рішення орендодавцем про укладання договору оренди нерухомого майна з бюджетною установою, організацією. |

Рис. 1.3 Перелік підстав відмови у передачі в оренду об'єктів

За наявності заяв про оренду цілісного майнового комплексу підприємства, його структурного підрозділу (за умови відсутності заяви господарського товариства, створеного членами трудового колективу підприємства, його структурного підрозділу) або заяв про оренду нерухомого майна (за умови відсутності заяви бюджетної установи, організації) від двох або більше фізичних або юридичних осіб орендар визначається орендодавцем на конкурсних засадах. Порядок проведення конкурсу встановлюється:

- Фондом державного майна України - для об'єктів, що перебувають у державній власності;
- органами, визначеними Верховною Радою Автономної Республіки Крим, - для об'єктів, що належать Автономній Республіці Крим;
- органами місцевого самоврядування - для об'єктів, що перебувають у комунальній власності.

У разі відмови в укладенні договору оренди, а також недержання зобов'язань у встановлений термін заінтересовані особи мають право звернутися за захистом своїх інтересів до суду чи арбітражного суду.

Надвочі важливого значення змісту договору оренди майна, законодавець спеціально визначає істотні умови договору, тобто ті, які мають юридичне значення, впливають на формування і суть правовідносин, що виникають з цього договору. Значення визначення істотних умов полягає в тому, що в разі недосягнення сторонами домовленості хоч би з однією з них такий договір не вважається укладеним.

Відповідно до ст. 10 Закону України «Про оренду державного та комунального майна» істотними умовами договору оренди є:

- об'єкт оренди (склад і вартість майна з урахуванням її індексації).

Оцінка об'єкта оренди здійснюється за Методикою оцінки вартості об'єктів оренди, затвердженою постановою Кабінету міністрів України від 10 серпня 1995 р. №629. Зазначена Методика передбачає особливості оцінки вартості цілого майнового комплексу (при цьому обов'язковим є проведення повної інвентаризації відповідно до Положення про інвентаризацію майна державних підприємств, що приватизуються, а також майна державних підприємств та організацій, яке передається в оренду, затвердженого постановою Кабінету Міністрів України від 2 березня 1993 р. №158), оцінки вартості будівель, споруд, приміщень, яка проводиться експертним шляхом згідно з Порядком проведення експертної оцінки при передачі в оренду державного майна, що затверджується Фондом державного майна України, та оцінки вартості іншого, окремого індивідуально-визначеного майна, яка проводиться з урахуванням умов Методики оцінки вартості майна під час приватизації, затвердженої постановою Кабінету Міністрів України від 12 жовтня 2000 р. №1554;

- термін, на який укладається договір оренди, що визначається за погодженням сторін. У разі відсутності заяви однієї зі сторін про припинення або зміну договору оренди протягом одного місяця після закінчення терміну

дії договору він вважається продовженням на той самий термін і на тих самих умовах, які були передбачені договором. Після закінчення терміну договору оренди орендар, який належним чином виконував свої обов'язки, має переважне право, за інших рівних умов, на продовження договору оренди на новий термін;

- орендна плата, що є платежем, який вносить орендар орендодавцеві незалежно від наслідків господарської діяльності. Методика розрахунку і порядок використання плати за оренду державного майна затверджені постановою Кабінету Міністрів України від 4 жовтня 1995 р. №786. Відповідно до цієї Методики (Додаток №1 та Додаток № 2) орендна ставка за використання цілих майнових комплексів державних підприємств встановлена залежно від сфери діяльності цих підприємств і коливається в межах від 3 до 10 % до залишкової вартості основних засобів. Орендні ставки за використання нерухомого майна також залежать від цільового призначення орендованого майна і коливаються від 1 до 20 % до вартості нерухомого майна, визначеної експертним шляхом. Розмір річної орендної плати у разі окремого індивідуально-визначеного майна встановлюється за згодою сторін, але не менш як 5 % вартості орендованого майна, а у разі коли орендарем є суб'єкт малого підприємництва - не менш як 4 % вартості орендованого майна.

У разі визначення орендаря на конкурсних засадах умовами конкурсу може бути передбачено більший розмір орендної плати.

Строки внесення орендної плати визначаються у договорі, проте зазначена Методика рекомендує в договорі оренди цілих майнового комплексу державного підприємства встановлювати, що сплата орендних платежів має проводитися щоквартально в 5-денний термін від дати, встановленої для подання квартальних бухгалтерських звітів (балансів), а за IV квартал - у 10-денний термін від дати, встановленої для подання річного бухгалтерського звіту (балансу).

Методику розрахунку, граничні розміри та порядок використання орендної плати для об'єктів, що належать Автономній Республіці Крим, визначають органи, уповноважені Верховною Радою Автономної Республіки Крим, а для об'єктів, що перебувають у комунальній власності, - органи місцевого самоврядування.

Орендна плата встановлюється в грошовій формі. Залежно від специфіки виробничої діяльності орендаря за згодою сторін вона може встановлюватись у натуральній або грошово-натуральній формі. Розмір орендної плати може бути змінено за погодженням сторін, а також на вимогу однієї з сторін у разі зміни цін і тарифів та в інших випадках, передбачених законодавчими актами України. Орендар має право вимагати відповідного зменшення орендної плати, якщо з незалежних від нього обставин змінилися передбачені договором умови господарювання або істотно погіршився стан об'єкта оренди;

- порядок використання амортизаційних відраховувань. Амортизаційні відраховування на орендовані цілісні майнові комплекси підприємств, їх структурні підрозділи нараховує та залишає у своєму розпорядженні орендар. Амортизаційні відраховування на орендоване нерухоме та інше окреме індивідуально-визначене майно нараховує та залишає у своєму розпорядженні підприємство, господарське товариство, створене у процесі приватизації (корпоратизації), на балансі якого знаходиться це майно. Амортизаційні відраховування використовуються на відновлення орендованих офісних фондів. Право власності на майно, придбане орендарем за рахунок амортизаційних відраховувань, належить власникові орендованого майна, якщо інше не передбачено договором оренди;

- відновлення орендованого майна та умови його повернення. У разі розірвання договору оренди (ст. 783 ЦК), закінчення строку його дії та відмови від його продовження або банкрутства орендаря останній зобов'язаний повернути орендодавцеві об'єкт оренди на умовах, зазначених у договорі оренди. Якщо орендар допустив погіршення стану орендованого

майна або його збитків, він повинен відшкодувати орендодавцеві збитки, якщо не доведе, що пошкодження або збитки майна сталися не з його вини. Орендар має право залишити за собою проведені ним поліпшення орендованого майна, здійснені за рахунок власних коштів, якщо вони можуть бути відокремлені від майна без заподіяння йому шкоди. Якщо орендар за рахунок власних коштів здійснив за згодою орендодавця поліпшення орендованого майна, які неможливо відокремити від майна, щоб не заподіяти йому шкоди, орендодавець зобов'язаний компенсувати йому зазначені кошти, якщо інше не визначено договором оренди. Вартість поліпшень орендованого майна, зроблених орендарем без згоди орендодавця, які не можна відокремити без шкоди для майна, компенсації не підлягає.

- виконання зобов'язань за договором оренди, яке має здійснюватися відповідно до загальних вимог, встановлених Цивільним кодексом щодо виконання договорів.

Орендодавець зобов'язаний (рис. 1.4):

| Орендодавець зобов'язаний | |
|---------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| → | передати об'єкт оренди орендареві у строки і на умовах, визначених у договорі оренди. У разі порушення цього зобов'язання орендар має право вимагати від орендодавця передачі об'єкта та відшкодування збитків, завданих затриманням передачі, або відмовитись від договору і вимагати відшкодування збитків, завданих йому невиконанням договору оренди; |
| → | проводити за свій рахунок капітальний ремонт зданого в оренду майна, якщо інше не передбачено законом або договором. |

Рис. 1.4 Зобов'язання орендодавця

За договором оренди орендаря може бути зобов'язано використовувати об'єкт оренди за цільовим призначенням відповідно до профілю виробничої діяльності підприємства, майно якого передано в оренду, та виробляти продукцію в обсягах, необхідних для задоволення потреб регіону. Орендар також зобов'язаний:

- використовувати та зберігати орендоване майно відповідно до умов договору, запобігати його пошкодженню, псуванню;

- вносити орендну плату своєчасно і в повному обсязі.

Договором оренди можуть бути встановлені й інші обов'язки сторін.

- відповідальність сторін за невиконання обов'язків за договором оренди, у тому числі за зміну або розірвання договору в односторонньому порядку, встановлена законодавчими актами України, а також конкретними укладеними договорами оренди;

- страхування орендарем взятого ним в оренду майна, яке здійснюється відповідно до законодавства України про страхування.

За згодою сторін у договорі оренди можуть бути передбачені й інші умови.

Умови договору оренди є чинними на весь строк дії договору і у випадках, коли після його укладення законодавством встановлено правила, які погіршують становище орендаря.

Стаття 781 Цивільного Кодексу містить норму, згідно з якою договір найму припиняється у разі смерті фізичної особи - наймача, або ліквідації юридичної особи - наймодавця або наймача. У разі припинення договору найму за умов ст. 781, то обов'язки і права перейдуть до спадкоємця - в першому випадку, і до зміненого власника речі. Отже справа торкнеться правонаступництва.

Законом передбачені й інші умови припинення договору оренди. Договір може бути припинений як за ініціативою наймодавця. Наймодавицю надається право відмовитися від договору найму за умов передбачених ст. 782 ЦК: у разі несплати орендної плати протягом 3 місяців поспіль. Це були умови припинення договору оренди, та є ще умови його розірвання, в якому ЦК дає виключний перелік обставин, за яких наймодавець або наймач можуть вимагати розірвання договору. Так, договір вважається розірваним з моменту одержання наймачем повідомлення наймодавця про відмову від договору. При цьому для припинення договору наймодавцю не обов'язково звертатися до суду з письмовою заявою або письмово попереджувати наймача.

Ст. 783 містить виключний перелік умов, за яких наймодавець має право розірвати договір (рис. 1.5):

| | | |
|---------------------------------------------------------------|---|----------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Перелік умов, за яких наймодавець має право розірвати договір | 1 | наймач користується речкою всупереч договору або призначенню речі; |
| | 2 | наймач без дозволу наймодавця передав річ у користування іншій особі; |
| | 3 | наймач своєю недбалою поведінкою створює загрозу пошкодження речі; |
| | 4 | наймач не приступив до проведення капітального ремонту речі, якщо цей обов'язок був покладений на нього. |

Рис. 1.5 Припинення договору оренди

Наймодавець набуває права не відмовитися від договору а вимагати його припинення. Цей перелік обставин, однак не є виключним. За загальним правилом, встановленим ст. 651 договір може бути змінним або припиненим за рішенням суду на вимогу однієї із сторін або в разі порушення умов зазначених в договорі.

Наймач, на відміну від наймодавця, має право вимагати розірвання договору лише у двох випадках:

- 1) наймодавець передав у користування річ, якість якої не відповідає умовам договору та призначенню речі;
- 2) наймодавець не виконує свого обов'язку щодо проведення капітального ремонту речі.

Отже, обґрунтовано необхідність розробки загальної та фінансової стратегій оренди об'єктів власності в Україні, вдосконалення законодавчо-правової та методичної бази, визначення мети, завдань, пріоритетів, насамперед фінансових, визначення умов договорів оренди об'єктів власності іншими державами (на міжнародному рівні) та використання оренди. З огляду на це, актуалізуються проблеми ефектів, загроз, ризиків, витрат і вигод, оцінки їхнього впливу на фінансову та національну безпеку, на ефективність оренди й управління орендою об'єктів власності.

УПРАВЛІННЯ СИСТЕМОЮ ОРЕНДНИХ ВІДНОСИН ТОРГОВЕЛЬНО-ОФІСНИХ ПРИМІЩЕНЬ

2.1 Економічний аналіз операцій з оренди торговельно-офісних приміщень на вітчизняному ринку

У 2018 року реальний ВВП виріс на 3,1% і 3,8% відповідно, а у Q3 мало місце сповільнення до 2,8% через погіршення динаміки сільськогосподарського сектору і зниження попиту на зовнішніх ринках на ключові категорії промислового експорту з України. У 2018 року були зафіксовані позитивна інвестиційна динаміка, збільшення споживчого попиту і рекордний врожай зернових, і за підсумками року економічне зростання склало приблизно 3%. Згідно з прогнозами Oxford Economics, зважаючи на досягнуті домовленості з МВФ, показник економічного зростання залишатиметься на рівні приблизно 3% у 2019-2021 роках.

На ринку офісної нерухомості в Києві у 2018 році зміцнилася тенденція до зростання орендних ставок на приміщення найвищої якості внаслідок подальшого посилення попиту орендарів у поєднанні з невеликим обсягом нової пропозиції у сегменті впродовж кількох останніх років. Первинна вакантність наприкінці 2018 року склала 4,9%, що є новим найнижчим показником за період з Q1 2009 року.

Нова пропозиція у сегменті торговельної нерухомості в Україні у 2018 році склала приблизно 171 000 кв.м (GLA). Упродовж року в Києві були відкриті перші черги «Рітейл Парку Петрівка» і ТРЦ Rive Gauche компанії CEETRUS, торговельні центри районного значення Good Life і «MegaMarket Нивки», а також Smart Plaza Polytech у складі багатоквартирного ЖК компанії UDP. Окрім цього свою роботу розпочали нові гіпермаркети

будівельних матеріалів «Епіцентр» у Києві та Миколаєві, а також був відкритий ТЦ New Point у складі ЖК Avalon у Львові [33].

У другому півріччі 2018 року нова пропозиція на ринку складської і логістичної нерухомості у Києві та передмісті склала лише 16 300 кв.м, а показник за весь рік оцінюється на рівні приблизно 28 200 кв.м. Унаслідок невеликого обсягу нової пропозиції у сегменті та подальшого посилення попиту орендарів, загальна вакантність знизилась до 2,4% станом на грудень 2018 року.

У 2018 році обсяг вторинного інвестування на ринку комерційної нерухомості в Україні у 2,5 рази перевищив показник 2017 року і досяг найвищого рівня упродовж періоду з 2012 року. Хоча інвестиційна динаміка значною мірою залежатиме від результатів найближчих президентських виборів, експерти Cushman & Wakefield очікують, що впродовж 2019 року вона залишатиметься позитивною.

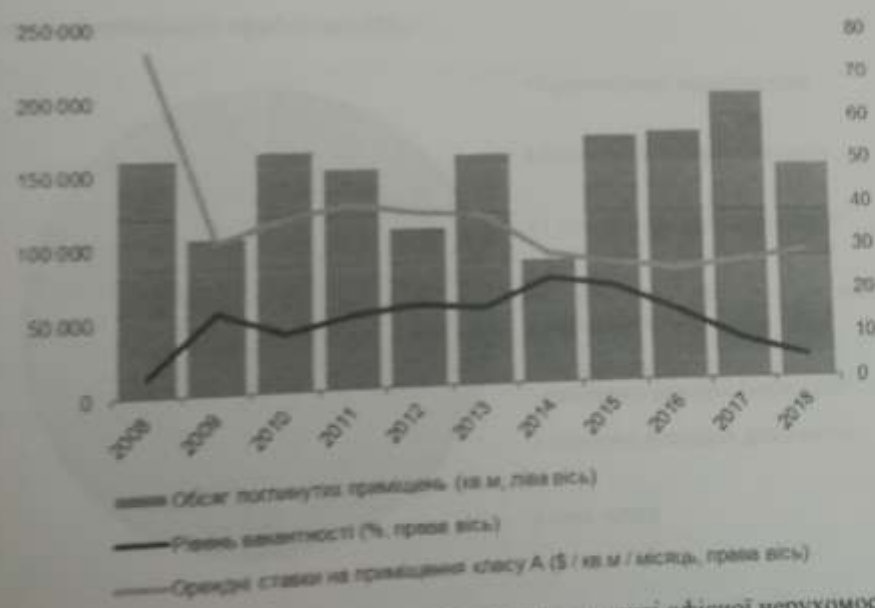


Рис. 2.1 Попит, вакантність і орендні ставки в сегменті офісної нерухомості в Києві [33]

Впродовж періоду з червня 2014 року до червня 2016 року вартість активів на ринку комерційної нерухомості в Україні залишалася у зв'язку із падінням середніх ставок у доларовому еквіваленті та інтенсивною інвестиційною активністю в країні. Однак багато власників об'єктів нерухомості були не готові їх продавати за істотно зниженими цінами, в тому числі враховуючи наявні боргові зобов'язання по деяким активам.

Вартість активів у сегменті комерційної нерухомості в Україні була відносно стабільною у період з другого півріччя 2016 року до кінця 2017 року, що підтверджують укладені у цей час інвестиційні угоди, а з початку 2018 року почала поступово зростати.

У період з 2014 року до кінця першого півріччя 2016 року ставки дохідності на ринку комерційної нерухомості в Києві та передмісті залишалися практично без змін. Так, початкові ставки дохідності найякісніших об'єктів офісної і торговельної нерухомості в Києві були на рівні 13,5%, а для преміальних об'єктів логістичної нерухомості в передмісті столиці становили приблизно 15%.

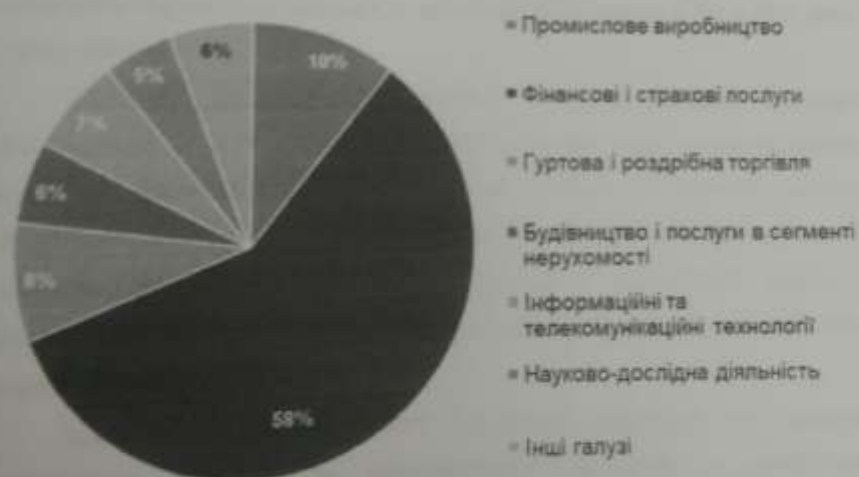


Рис. 2.2 Кумулятивний притік прямих іноземних інвестицій в Україну за галузями економіки, 2018 року [33]

У 2017 році і в першому півріччі 2018 року відбулося подальше зниження ставок доходності на ринку комерційної нерухомості в Києві у зв'язку із загальним очікуванням подальшої стабілізації економічної ситуації в Україні і поверненням до економічного зростання, а також підвищенням інвестиційного попиту. Наприкінці червня 2018 року початкові ставки доходності найякісніших об'єктів офісної і торговельної нерухомості в Києві знизилися до 12% і 12,25% відповідно, а для складських об'єктів найвищої якості у Київському регіоні – до 12,75%.

Експерти Cushman & Wakefield прогнозують, що інвестиційна динаміка на ринку комерційної нерухомості в Україні буде надалі покращуватися, оскільки українські та міжнародні інвестори все частіше готові розглядати цей сектор для інвестування.

Згідно з прогнозами станом на початок 2019 року, загальний обсяг вторинного інвестування на ринку комерційної нерухомості в Україні протягом наступних 12 місяців може перевищити показник 2018 року. Після двох років економічного спаду, з початку 2016 року економічна динаміка в Україні покращилася, а зростання ВВП склали 2,3% у 2016 році і 2,5% у 2017 році.

У 2018 року реальний ВВП виріс на 3,1% і 3,8% відповідно, мало місце сповільнення до 2,8% через погіршення динаміки сільськогосподарського сектору і зниження попиту на зовнішніх ринках на ключові категорії промислового експорту з України. У середині 2018 року були зафіксовані позитивна інвестиційна динаміка, збільшення споживчого попиту і рекордний врожай зернових, і за підсумками року економічне зростання склали приблизно 3%.

Згідно з прогнозами Oxford Economics, зважаючи на досягнуті домовленості з МВФ та невизначеність, пов'язану з майбутніми президентськими і парламентськими виборами, показник економічного зростання залишатиметься на рівні приблизно 3% у 2019-2021 роках.

У листопаді 2018 року був прийнятий Державний бюджет України на 2019 рік, який базується на таких показниках: зростання ВВП на 3%, рівень інфляції – 7,4%, курс гривні до долара США – 29,4 гривні за \$1.

У грудні 2018 року міжнародне рейтингове агентство Moody's підвищило суверенний рейтинг України в національній та іноземній валюті до Caa1 з Caa2, а прогноз по рейтингам був змінений із «позитивного» на «стабільний». Економіка України все ще істотно залежить від кредитування МВФ та інших фінансових інституцій, а також від прогресу реформ. Незважаючи на існуючі труднощі та загрози, очікування бізнес спільноти щодо довгострокового розвитку України є загалом позитивними. Згідно з результатами дослідження Європейської Бізнес Асоціації (ЕБА), індекс інвестиційної привабливості України залишається у нейтральній площині та наприкінці року склав 3,07 бала за п'ятибальною шкалою, тобто повернувся до рівня показника 2017 року і відображає помірний оптимізм. Серед опитаних топ-менеджерів, 25% задоволені і 40% не задоволені інвестиційним кліматом в Україні (для порівняння, на початку 2018 року 28% респондентів були задоволені, а 38% не задоволені). Основні невирішені проблеми в Україні – це корупція і неефективність судової системи. Водночас 53% опитаних не очікують значних змін бізнес-клімату впродовж наступних 6 місяців. Україна посіла 71 місце серед 190 країн світу в рейтингу легкості ведення бізнесу Doing Business-2019, який щорічно публікує Світовий банк. За рік Україна піднялася на п'ять сходинок, покращивши свої позиції у таких аспектах, як міжнародна торгівля, виконання міжнародних договорів і захист прав міноритарних інвесторів, а також завдяки спрощенню процедур у частині отримання дозволів на будівництво.

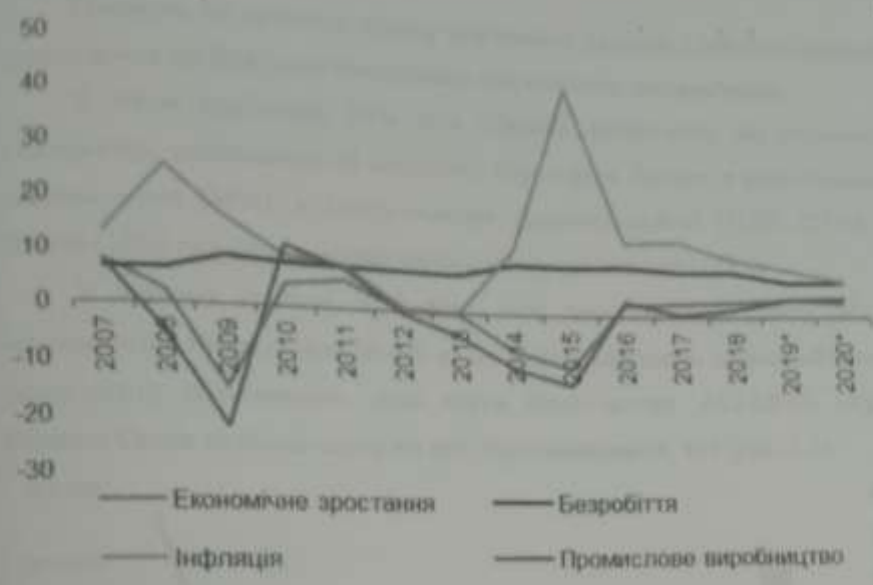


Рис. 2.3 Основні макроекономічні показники в Україні (%) [33]

2018 році індекс споживчих цін в Україні зріс на 10,9% порівняно з показниками на рівні 14,4% у 2017 році та 13,9% у 2016 році.

Станом на січень 2019 експерти Oxford Economics прогнозують, що інфляція в Україні досягне 8,2% у 2019 році та приблизно 7% у 2020-2021 роках. У грудні 2018 року базова інфляція, яка не враховує тимчасові / сезонні коливання цін, досягла 8,7% з початку року порівняно з показником 9,5% у 2017 році. На ринку офісної нерухомості в Києві у 2018 році зміцнилася тенденція до зростання орендних ставок на приміщення найвищої якості внаслідок подальшого посилення попиту орендарів у поєднанні з невеликим обсягом нової пропозиції у сегменті впродовж кількох останніх років. Первинна вакантність наприкінці 2018 року склала 4,9%, що є новим найнижчим показником за період з Q1 2009 року (рис. 2.1).

Станом на кінець 2018 року загальна орендна площа офісних приміщень у Києві склала приблизно 1,9 мільйона кв.м (GLA).

Показник не враховує площу державних установ і офісних будівель, споруджених до 2000 року комісійними для власного використання.

У Києві приблизно 93% усіх офісних приміщень, які підлягають класифікації, розташовані на західному березі ріки Дніпро: в нецентральных районах міста (34%), у Центральному діловому районі (ЦДР) (27%), на Подолі (12%) та в інших центральних районах за межами ЦДР ().

У другому півріччі 2018 року нова пропозиція на ринку офісної нерухомості в Києві складала 26 400 кв.м і була сформована такими об'єктами: бізнес-центр «Європасаж», нова черга бізнес-центру ASTARTA Organic Business Centre та бізнес-центр на вул. Володимирській, 101 (рис. 2.2).



Рис. 2.4 Основні показники ринку офісної нерухомості в Києві [33]

Загальний обсяг нової пропозиції у 2018 році склав 26 400 кв.м. Завдяки достатньо стійкому попиту орендарів, поступовому зниженню вакантності та стабілізації орендних ставок, девелопери стають все більш активними у комерційному потенціалі ринку офісної нерухомості у Києві. Девелоперська активність у сегменті почала поступово відновлюватися у 2018 році після значного спаду у 2015-2017 роках.

Таблиця 2.1

Основні показники ринку офісної нерухомості у Києві

| | 2018 | 2017 | Q1 2018 | Q2 2018 | Q3 2018 | Q4 2018 | Річний показник |
|---------------------------------------------------------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------------|
| Загальні зліт орену (кв.м) | 1 825 000 | 1 849 000 | 1 854 000 | 1 873 000 | 1 895 000 | 1 895 000 | ▲ |
| нові угоди (кв.м) | 22 740 | 42 320 | 18 130 | 8 150 | 28 400 | 0 | ▲ |
| Обсяг середовища прирощень (кв.м) | 177 100 | 208 000 | 36 000 | 45 800 | 38 500 | 38 000 | ●● |
| Чисте поглинання (кв.м) | 124 000 | 192 000 | 18 000 | 38 000 | 32 000 | 37 100 | ●● |
| Рівень звільності (%) | 15,6 | 9,9 | 9,7 | 7,2 | 9,9 | 4,9 | ▼ |
| Середня ставка на прирощення капітальної вартості (\$ / кв.м / місяць) | 15-25 | 15-27 | 20-28 | 20-28 | 20-28 | 22-28 | ▲ |

Упродовж усього 2018 року динаміка попиту орендарів на ринку офісної нерухомості Києва була позитивною. Площа офісних приміщень, зданих в оренду у другому півріччі 2018 року, склала приблизно 73 500 кв.м, а річний показник оцінюється на рівні 153 000 кв.м, що є на 25% і 13% нижчим показників 2017 і 2016 років відповідно.

Показник чистого поглинання офісних приміщень у Києві, який відображає зміну площі орендованих приміщень у сегменті, у другому півріччі 2018 року склав 69 700 кв.м, а за 2018 рік досяг майже 126 000 кв.м, що загалом відповідає показнику 2016 року, але є на 24% меншим, ніж у 2017 році.

Частка угод оренди, пов'язаних із переміщенням компаній-орендарів в інші офісні приміщення, склала приблизно 66% від усіх угод у сегменті офісної нерухомості в Києві, ще 30% сформували угоди з перегляду умов оренди чи пролонгації договорів оренди. Важливо зазначити, що 4% - це частка укладених попередніх договорів оренди, які були відсутні на ринку Києва в період з 2009 до початку 2017 року ().

Попит на офісні приміщення у Києві передусім формують ІТ компанії, компанії, що надають бізнес-послуги (в тому числі, коворкінги, частка яких в обсязі поглинання офісних приміщень у Києві у 2018 році склала приблизно

9%), а також промислові та виробничі компанії, особливо в сегменті товарів щоденного вжитку.

У другому півріччі 2018 року орендні ставки на офіси приміщення найвищої якості в Києві зросли до \$29 за кв.м у місяць (без НДС, сервісних і комунальних платежів). Водночас досяжні ставки оренди офісних приміщень класів В та С знаходилися на рівні \$16-22 за кв.м у місяць та \$10-14 за кв.м у місяць відповідно.

Експерти компанії Cushman & Wakefield прогнозують, що у 2019 році загалом збережеться теперішня динаміка попиту орендарів на офіси приміщення в Києві. Водночас рівень вакантності у сегменті залишатиметься низьким, а орендні ставки зростатимуть, що особливо стосується об'єктів у центральній частині Києва та якісних офісних приміщень в інших районах міста. У 2019-2021 роках імовірна активізація девелоперів на ринку офісної нерухомості в Києві, і в даний час ведуться роботи з підготовки кількох масштабних якісних офісних проєктів до будівництва. Однак теперішній дефіцит кредитного фінансування залишається основною перешкодою для суттєвого зростання обсягів нової пропозиції у сегменті в короткостроковому періоді. У довгостроковій перспективі динаміка орендних ставок і рівень вакантності на ринку офісної нерухомості у Києві залежатимуть від загальної економічної та політичної ситуації в Україні. Такі фактори, як темпи введення в експлуатацію нових офісних об'єктів у місті та цінова стратегія у ключових бізнес-центрах, також істотно впливатимуть на ринкові показники.

Нова пропозиція у сегменті торговельної нерухомості в Україні у 2018 році склала приблизно 171 000 кв.м (GLA).

Київ, Одеса, Львів, Дніпро і Харків є найбільшими містами України, які привертають особливий інтерес торговельних мереж, девелоперів та інвесторів. Останнім часом також зростає привабливість Запоріжжя. Сумарна кількість офіційно зареєстрованого населення у цих шістьох містах становить приблизно 7,9 мільйона жителів.

Наприкінці 2018 року загальний обсяг сучасних торговельних приміщень у шести найбільших містах України досяг майже 3,8 мільйона кв.м або 479 кв.м на 1 000 мешканців. Цей показник враховує усі об'єкти торговельної нерухомості орендною площею від 5 000 кв.м, у тому числі торговельні центри та окремі супермаркети / гіпермаркети.

В Україні ринок торговельної нерухомості найбільш розвинутий у Києві, в той час як у Львові та Запоріжжі обсяг сучасних торговельних приміщень є найменшим. Виходячи з офіційних показників чисельності населення, найбільш насиченими з розрахунку на 1 000 мешканців є ринки торговельної нерухомості в Києві та Одесі, а найнижчі показники – у Запоріжжі та Харкові (рис. 2.5).

Хоча в 2016 році пропозиція на ринку торговельної нерухомості у Києві складала приблизно 171 000 кв.м, що перевищило показник 2015 року в 5,5 разів, торговельний центр мікрорайонного формату ACADEM CITY орендною площею 8 000 кв.м був єдиним торговельним центром, відкритим у місті в 2017 році.

За підсумками 2018 року, нова пропозиція у сегменті торговельної нерухомості у Києві оцінюється на рівні приблизно 131 000 кв.м. У першому півріччі 2018 року були відкриті об'єкти кумулятивною площею 94 000 кв.м, у тому числі перші черги «Рітейл парку Петрівка» і ТРЦ Rive Gauche компанії SEETRUS, ТРЦ Smart Plaza Polytech у складі ЖК компанії UDP, а також торговельний центр «Еліцентр» на Петрівці загальною площею приблизно 54 000 кв.м, у який була інкорпорована будівля ТЦ «Альта Центр», придбаного компанією у 2016 році. У Q4 2018 року в Києві були відкриті торговельні центри Good Life і «MegaMarket Нивка» загальною орендною площею 24 700 кв.м.

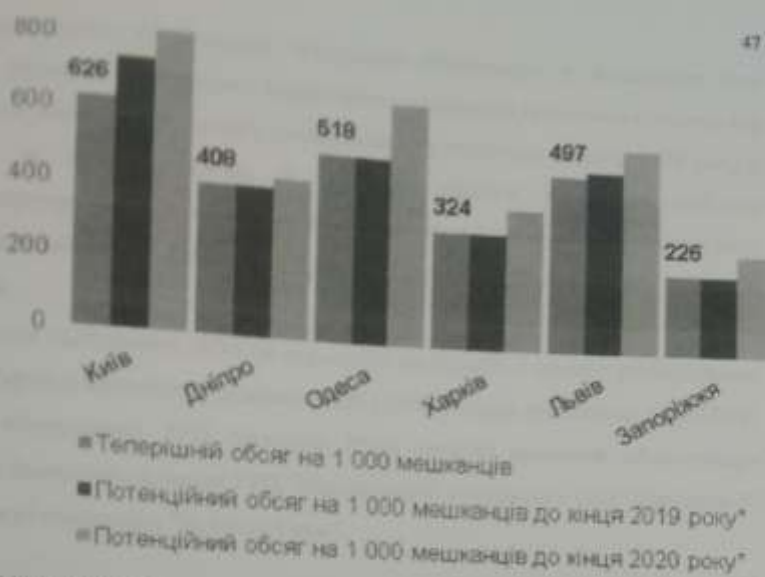


Рис. 2.5 Насиченість ринку торговельної нерухомості у найбільших містах України (кв.м на 1 000 мешканців)

Станом на грудень 2018 року, загальний обсяг сучасних торговельних приміщень у Києві склав понад 1,85 мільйона кв.м або 626 кв.м на 1 000 жителів.

У структурі ринку торговельної нерухомості в Києві переважають торговельні і торговельно-розважальні центри, частка яких становить приблизно 70%. Їх сукупна орендна площа становить приблизно 1,3 мільйона кв.м або 443 кв.м на 1 000 мешканців (згідно офіційних статистичних даних щодо кількості населення в місті). На стадії будівництва у Києві сьогодні є декілька об'єктів торговельної нерухомості кумулятивною орендною площею приблизно 574 000 кв.м, відкриття яких планується у 2019- 2020 роках і збільшить теперішній обсяг ринку торговельної нерухомості в місті на 38%. Серед таких об'єктів, зокрема, торговельно-розважальні центри River Mall, Retroville, Blockbuster Mall, Ocean Mall і «Лук'янівка Молл».

Гіпермаркет будівельних матеріалів «Епіцентр» у Миколаєві був єдиним об'єктом торговельної нерухомості загальною орендною площею від 5 000 кв.м, який був введений в експлуатацію у першому півріччі 2018 року в Україні за межами Києва. У другому півріччі у Львові поблизу багатоквартирного ЖК «Авалон» був відкритий торговельний центр New Point мікрорайонного формату з супермаркетом «Ашан» у якості якірного орендаря.

Серед найбільших об'єктів упродовж наступних 3 років у регіональних містах України планується відкриття ТРЦ OVI в Одесі компанією CEETRUS (раніше «Іммошан»), ТРЦ Alexander Plaza групою компаній «Александр-Строй» у Запоріжжі, а також ТРЦ "Нікольський" у Харкові і ТРЦ "Фабрика-2" у Запоріжжі компанією "Будхаус Груп".

Таблиця 2.2

Основні ТЦ і ТРЦ, відкриття яких планується в Україні у 2019-2020 роках

| Заплановане відкриття | Проект | Місто | ОСР (кв.м) | Девелопер | Класифікаційне зазначення |
|-----------------------|--------------------------|-----------|------------|----------------------------------------|---------------------------|
| 27 ТРЦ | ТРЦ "Machete Mall" | Київ | 127 000 | "Machete Group" | Україна |
| нове відкриття | ТРЦ "Універсіал" | Київ | 130 000 | нова інформація | нове відкриття |
| 2019/2020 (планово) | ТРЦ OVI | Одеса | 21 000 | CEETRUS (раніше "Іммошан-Україна") | Франція |
| 24 ТРЦ | ТРЦ "Ocean Mall" | Київ | 14 000 | "Machete Group" | Україна |
| 22 ТРЦ | ТРЦ "Atrium" | Київ | 17 040 | SEPHORA Group | Україна |
| нове відкриття | ТРЦ "Kryukiv" | Київ | 72 000 | OLAFYS | Україна |
| нове відкриття | ТРЦ "Фабрика 2" | Запоріжжя | 60 000 | "Будхаус Груп" | Україна |
| 2020 | ТРЦ "New Studio Plaza 2" | Київ | 65 240 | CEETRUS (раніше "Іммошан-Україна") | Франція |
| 20 2019 | ТРЦ "New Mall" | Київ | 14 000 | Declaro Media Group / "Велика Україна" | Україна |
| нове відкриття | ТРЦ "Універсіал" | Харків | 52 000 | "Велика Україна" | Україна |
| 2020 | ТРЦ Alexander Plaza | Запоріжжя | 40 000 | "Александр-Строй" | Україна |
| 2020 | ТРЦ "Булгарська Мист" | Київ | 47 000 | Arcadis Development | Україна |
| 2019 | ТРЦ "New Ray" | Київ | 14 500 | "Будхаус Груп" | Україна |
| 2020 | ТРЦ "White" | Київ | 27 000 | A Development | Україна |
| 2019-2020 | ТЦ "Аерія" (Plaza 2) | Київ | 24 000 | Arcad Development | Україна |

З точки зору попиту орендарів ситуація на ринку торговельної нерухомості в Україні у 2017 і 2018 роках покращилася.

Українські та міжнародні мережеві ритейлери у сегменті фешн, продовольчі супермаркети та мережі магазинів товарів для краси і здоров'я продовжували розширювати присутність в Україні, користуючись своїми переговорними перевагами в умовах ринку з достатньо низькою активністю орендарів. Також оператори категорії F&B відкривали нові заклади харчування як у популярних торговельних центрах, так і в приміщеннях уздовж центральних торговельних коридорів в Києві та інших обласних центрах України.

Протягом останніх 24 місяців на український ринок вийшло декілька нових крупних ритейлерів, у тому числі такі довгоочікувані бренди як H&M, Decathlon (входить в Auchan Group) і турецькі ритейлери DeFacto і Koton. Відомо, що IKEA планує відкрити свої перші магазини в Україні у 2019 році.

Таблиця 2.3

Основні торговельні мережі та оператори зони розваг – "якірні" та "напів'якірні" орендарі

| Сегмент | Список комерційних мереж | GLA (млн) |
|-------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------|
| Продовольчі ритейлери | ATC Market, Аркус, Свіфт, SBA, Ассімо, ЕКО-маркет, Формат, Ассіа, Тарго 2, Сільпо / La Tige, VARIO, Велика Мисливська, Зора | 500 – 1 000 (супермаркети) |
| | Ассіа, Південний Голд, МІЛІОНІВ, METRO, Аркус, Тав Таг, Тарго 2, Золотий Зеркальчик | 4 000 – 10 000 (супермаркети) |
| | Вора, Агротекст / Агротекст, Діагностік ед ретейл (Україна) | 300 – 1 200 (маркет-формат) |
| Експресні продовольчі | Експрес, Лето Маркет, Нова Діаг, Спід | 2 000 – 10 000 |
| Побутова електроніка та електроніка | Експрес, Експрес, Санді, Спід | 800 – 1 500 |
| Меблі і товари для дому | ДІСКО, Імпекс, Марго, Мебеліст-Дім, Спід, SPC, Дім Марго (Імпекс Group), IKEA (векторна стратегія) | 1 200 – 1 000 |
| Супер і розваги | <ul style="list-style-type: none"> LC Waikiki, New Yorker, Marigo, H&M, DeFacto, KOTON Модна Україна (Mystic & Spence), OPI Індіан Сіті (Zara, Massimo Dutti, Benetton, Pull&Bear, Stradivarius, Stradivarius Men, Gaultier, THERGURE) LPP Group (Polaroid, Coop Town, Mondo, Zivko, H&M) MO Group (Voda, Tommy Hilf, G-Star, G-Star, WALKER, Accessories, REPLAY, Under Armour) ARCO (ALDO, Benetton, Diesel, Jack & Jones, Armani, Lee Cooper, Lu Ji, MANGO, Dora, Ombi, ONO, Kobi, Parfois, Paris, Puma, Kala, Prada, Scotch & Soda, Versace, ZIPPY) MTI (Armani, Armani, Napoli, Lee, Wrangler, Intarap, Intarap, Kobi, Zumi, Dora, Puma, Carhart, TheNorthFace, Urban United, Marco Polo, Clarks, Blenheim, Paldora, Asake On, Courvelles, Armani Exchange) Ulla Group (Lacoste, Lagerfeld, Sandro, Gucci, Superdry, HUGO BOSS) | 100 – 4 000 |
| Спеціалізовані мережі | Decathlon (векторна стратегія), Імпекс, Марафон, Мегаспорт, Спортмастер | 400 – 1 500 |
| Векторні оператори розваг | Баттерфлі, Спід, CE, Діагностік, Миліон, Планета Дім, MAX, Спід, Спід-Кобі | 2 000 – 4 000 |
| Ділова розважальна сфера | Ділова Планета, Hy-Pass / TLY AGS, Спід, Бонус | 1 000 – 2 000 |

цільний ряд знакових об'єктів торговельної нерухомості сьогодні знаходиться на стадії девеломенту, і їх відкриття планується у 2019-2021 роках.

Це позитивно, оскільки збільшення кількості якісних торговельних об'єктів підвищує привабливість українського ринку для подальшого розвитку торговельних мереж в Україні та виходу нових гравців.

У 2018 році інтерес інвесторів до комерційної нерухомості в Україні посилюється, і зросла кількість фактично укладених угод. Це було зумовлено стабільністю національної валюти, покращенням загальної динаміки ринку комерційної нерухомості в Україні, а також зростанням кількості українських компаній, які мали інтерес інвестувати в нерухомість як з метою вкладення накопиченого капіталу, так і для розміщення власного операційного бізнесу. Інвестиційні угоди Загальний обсяг вторинного інвестування на ринку комерційної нерухомості в Україні у 2018 році склав приблизно \$330 мільйонів, що в 2,5 рази перевищує показник 2017 року і є новим найвищим показником за період з 2012 року.

У загальному обсязі вторинного інвестування на ринку комерційної нерухомості в Україні у 2018 році частка угод з придбання активів, розташованих у Києві, складає приблизно 70%. Ринок офісної нерухомості, який у 2018 році залучив 54% загального обсягу вторинного інвестування, виявився для інвесторів найпривабливішим.

Основні транзакції у 2018 році в інших обласних центрах України включають угоди з придбання компанією Dragon Capital Investments Limited торговельно-розважальних центрів Victoria Gardens у Львові та Sky Park у Вінниці, а також бізнес-центру ECO-Tower у Запоріжжі.

Продовжуючи тенденцію 2016-2017 років, у 2018 році інвестиційними можливостями на ринку комерційної нерухомості в Україні найактивніше цікавилися приватні українські інвестиційні компанії, національні логістичні компанії, великоформатні ритейлери та локальні інвестори. З початку 2018 року з'явилися перші ознаки відновлення інтересу міжнародних інвесторів до ринку

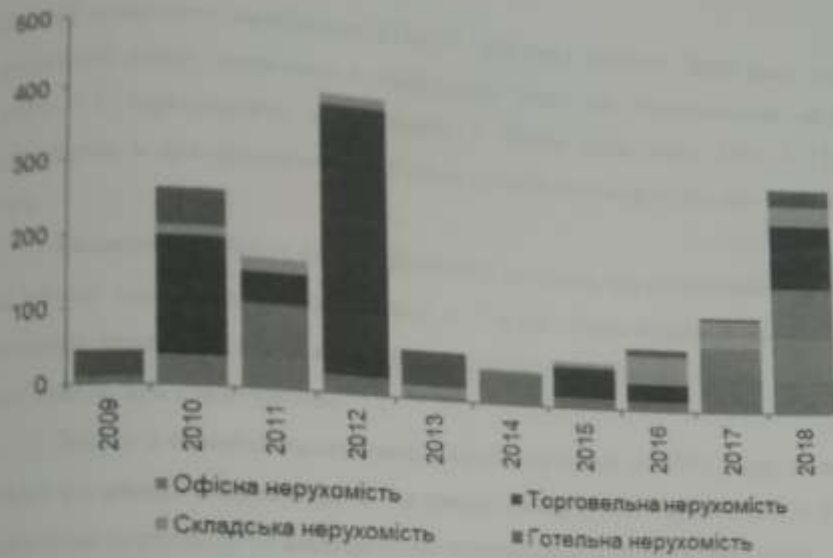


Рис. 2.6 Обсяг вторинного інвестування на ринку комерційної нерухомості в Україні* (\$ млн.)

Впродовж періоду з червня 2014 року до червня 2016 року вартість активів на ринку комерційної нерухомості в Україні знизилася у зв'язку із падінням орендних ставок у доларовому еквіваленті та низькою інвестиційною активністю в країні. Однак багато власників об'єктів нерухомості були не готові їх продавати за істотно зниженими цінами, в тому числі враховуючи наявні боргові зобов'язання по деяким активам.

Вартість активів у сегменті комерційної нерухомості в Україні була відносно стабільною у період з другого півріччя 2016 року до кінця 2017 року, що підтверджують укладені у цей час інвестиційні угоди, а з початку 2018 року почала поступово зростати.

У період з Q3 2014 року до кінця першого півріччя 2016 року ставки дохідності на ринку комерційної нерухомості в Києві та передмісті залишалися практично без змін. Так, початкові ставки дохідності найякісніших об'єктів офісної і торговельної нерухомості в Києві були на рівні 13,5%, а для преміальних об'єктів логістичної нерухомості в передмісті

ставки стимости приблизно 13%. У другому півроці 2016 року ставки дохідності домо змінилися і наприкінці року для найкращих об'єктів офісної і торговельної нерухомості в Києві становили 13% і 13,25% відповідно, а для преміальних об'єктів логістичної нерухомості – приблизно 14%.

Експерти Cushman & Wakefield прогнозують, що інвестиційна динаміка на ринку комерційної нерухомості в Україні буде надалі покращуватися, оскільки українські та міжнародні інвестори все частіше готові розглядати цей сектор для інвестування.

Згідно з нашими прогнозами станом на початок 2019 року, загальний обсяг вторинного інвестування на ринку комерційної нерухомості в Україні протягом наступних 12 місяців може перевищити показник 2018 року.

Незважаючи на позитивні прогнози наприкінці 2018 року і на початку 2019 років, можливості, пов'язані із залученням кредитного фінансування в Україні, залишаються обмеженими.

У довгостроковому періоді є декілька можливих сценаріїв розвитку ситуації на ринку вторинного інвестування в нерухомість в Україні. У світлі очікуваної подальшої еволюції ринку комерційної нерухомості в країні існує очевидний потенціал для зниження теперішніх достатньо високих ставок дохідності.

2.2 Основні характеристики та результати діяльності торгово-промислових палат в Україні

Торгово-промислова палата України являє собою неприбуткову організацію з широким спектром послуг, включаючи закріплені відповідним Законом України монополійні послуги. Тому, на нашу думку, слід проводити оцінку її діяльності за максимальною кількістю наявних параметрів. Такий підхід допоможе найбільш комплексно оцінити її ефективність за різними напрямками.

Традиційно, проводячи аналіз ефективності діяльності торгових палат, економісти аналізують обсяги членської бази, що безумовно є індикатором ефективності для кожної бізнес-асоціації, а також обсяги наданих послуг та динаміку фінансових показників. Такі дані регулярно збираються торговими палатами для включення у щорічну звітність, проведення внутрішнього аудиту та мають високий рівень суб'єктивності.

На першому етапі вважаємо за доцільне зібрати максимальну кількість доступних статистичних даних та простежити їх динаміку та зв'язок з відповідними показниками загальнонаціонального рівня. Отримані результати стануть частиною комплексної оцінки структурних та функціональних результатів діяльності ТПП України.

Обираючи масив даних за останні 5 років, припускаємо, що статистика 2013, 2014 та 2015 років матиме негативну динаміку через регресійні тенденції в економіці України, що склалися в наслідок політичної кризи та зовнішньої агресії. Але, з метою забезпечення об'єктивності та актуальності оцінки, ми вважаємо необхідним включити дані за зазначені роки до нашого масиву. Почнемо аналіз діяльності торгово-промислових палат в Україні з розгляду обсягів та структури їх членської бази. Згідно статуту ТПП, членами Торгово-промислової палати України можуть бути юридичні особи, які створені і діють відповідно до законодавства України, громадяни України, зареєстровані як підприємці, та їх об'єднання. Членська база торгово-промислових палат формується на добровільних засадах, а члени наділяються рядом прав та повноважень у порівнянні з усіма іншими клієнтами ТПП (мають право користуватися послугами регіональної палати та ТПП України у першочерговому порядку та на пільгових умовах, що визначаються їх керівними органами; брати участь з вирішальним голосом у роботі загальних зборів (конференції) регіональної палати та обирати делегатів на з'їзд ТПП України; обирати та бути обраними до керівних органів регіональної палати та Торгово-промислової палати України; виносити на розгляд загальних зборів (конференції), Ради (Президії) регіональної палати, а

також з'ясу, Рада та Президи Торгово-промислової палати України провадити з питань, що входять до сфери діяльності, відповідно, регіональної палати та ТПП України та отримувати від регіональної палати та ТПП України соризки у вирішенні питань, що стосуються їх діяльності) [4], с.10-11

Якщо розглядати динаміку членської бази ТПП за роки їх функціонування в умовах ринкової економіки, то починаючи з 1991р., кількість членів Палати збільшилась майже у 8 разів з 1084 до 8696 у 2015 році (рис.2.6). На нашу думку, таке динамічне нарощування членської бази, особливо за перні 15 років незалежності України, є наслідком збільшення кількості суб'єктів господарювання в Україні, підвищення їх економічної активності, а також результатом проведення державної політики лібералізації міжнародної торгівлі. Скорочення приросту членської бази у 2008, на наш погляд, є результатом впливу на національну економіку України всесвітньої економічної кризи.

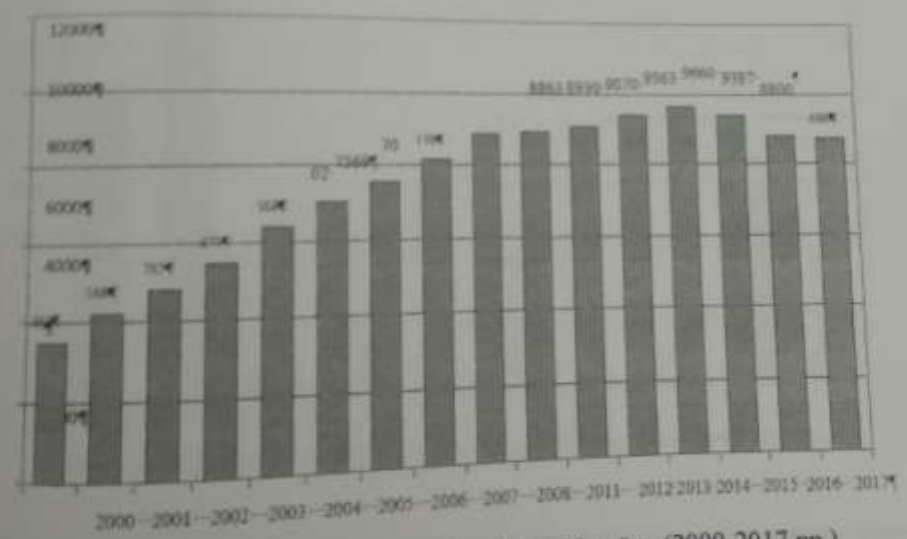


Рис. 2.7 Динаміка членської бази ТПП України (2000-2017 рр.)

Негативну тенденцію, яка спостерігається останніми роками, на наш погляд, слід пов'язати з ситуацією, що склалася в країні, а також різким скороченням кількості членів за рахунок зменшення членських баз Донецької

та Луганської ТПП, а також виключенням ТПП Криму зі складу регіональних торговельно-промислових палат в Україні. Найбільш активно серед регіональних палат нарощували обсяги членської бази Харківська (з у 2010 до у 2014), Полтавська та Київська міська ТПП, найбільш негативну динаміку за цим показником мали Кіровоградська, Івано-Франківська та Черкаська ТПП [11].

З метою огляду рівня конкурентоспроможності торговельно-промислових палат серед інших бізнес-асоціацій України порівняємо розмір членських баз ТПП та деяких крупних асоціацій України (рис. 2.5).

Отже, можна стверджувати, що ТПП в Україні є однією з лідерів серед бізнес-асоціацій за кількістю членів, що є передумовою для виконання її статутних функцій – представництво інтересів національного бізнесу перед органами державної влади.

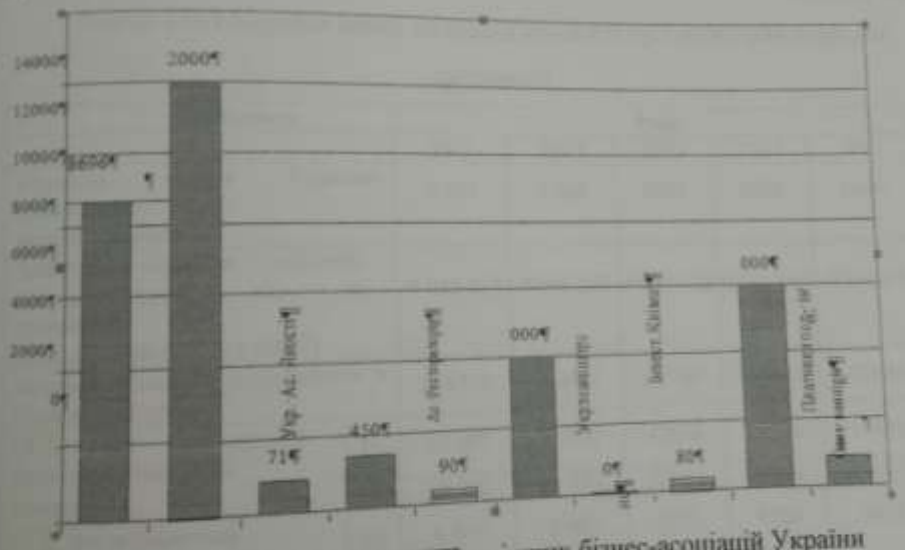


Рис. 2.8 Кількість членів ТПП та інших бізнес-асоціацій України

Але для виконання даної функції принциповим є обсяг частки ринку, котру ТПП представляє. Виходячи з наведених у таблиці даних, у 2011 р. членами Торгово-промислової палати України було 3,67% юридичних осіб та лише 0,23% всіх зареєстрованих суб'єктів господарювання України, що не припинили свою діяльність (в т.ч. ФОП). У 2013 році – ці цифри становили

3,42% та 0,23%, а у 2015 році – 3,9 % та 0,25% відповідно. Таким чином, ми маємо майже незмінну тенденцію щодо питомої ваги кількості членів у Торгово-промисловій палаті серед національного підприємництва.

Для порівняння, згідно дослідження, що проведено Асоціацією Торгових палат Сполучених Штатів Америки, питома вага членів торгових палат країни становить близько 25% загального обсягу підприємств. У проведенні опитування брали участь 59 палат з обсягом річних доходів до 450 тис. дол., 66 палат з доходами 450-900 тис. дол., 67 з доходами 900 тис. дол. - 2млн. дол., 42 з доходами 2 млн. дол. -5 млн.дол., та 33 з прибутком більше 5 млн. дол. (267 палат загалом). Перші три категорії з доходами до 2 млн. дол. становлять 72% всіх опитаних [18, с.11-12].

Таблиця 2.6

Члени ТПП України серед загальної кількості суб'єктів господарської діяльності

| Показник | Роки | | | | | |
|--------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|---------|-------|
| | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | |
| Кількість членів Торгово-промислової палати України | 9 363 | 9 660 | 9387 | 8800 | 8696 | |
| Загальна кількість суб'єктів господарювання, які не припинили свою діяльність (у т.ч. ФОП) | 4 045 317 | 4 046 270 | 4 093 122 | 3 711 969 | 3521815 | |
| Загальна кількість підприємств в Україні (юр.осіб) | 254760 | 263121 | 274537 | 287502 | 222644 | |
| СГД що займаються експортом/імпортом товарів | Ек | 13 683 | 13 627 | 13578 | 13526 | 13181 |
| | Ім | 22 770 | 23 873 | 22915 | 18184 | 18016 |
| СГД що займаються експортом/імпортом послуг | Ек | 4 465 | 5 467 | 5215 | 4782 | 4615 |
| | Ім | 5 894 | 6 913 | 7126 | 6027 | 6001 |

Порівняємо динаміку членської бази Торгово-промислової палати з 2011 по 2015 роки з відповідними показниками економічно активних бізнесів, в Україні. (табл. 2.2) Виходячи з того, що ТПП має монопольне право надання послуг з видачі сертифікатів походження товарів, включимо до даного масиву й обсяги експортерів/імпортерів товарів та послуг. Зазначимо, що діючий

суб'єкт господарювання відраховується від зареєстрованого суб'єкта господарювання активною економічною діяльністю. Пропонуємо визначити ступінь залежності наступних показників: залежність кількості членів ТПП України від загальної кількості дочірніх суб'єктів господарювання в Україні та залежність кількості членів ТПП України від кількості підприємств в Україні, які займаються експортом чи імпортом товарів/послуг, динамікою актива та рухом коштів по банківських рахунках.

Таблиця 2.7

Розрахункові дані для визначення тисноти зв'язку

| t_n | X | Y_n | $(X-X)$ | $(Y_n - \bar{Y}_n)$ | $(X-X) * (Y_n - \bar{Y}_n)$ | $(X-X)^2$ | $(Y_n - \bar{Y}_n)^2$ |
|-------|-------|---------|---------|---------------------|-----------------------------|-----------|-----------------------|
| 2012 | 9363 | 254760 | 181.8 | 24901.2 | 45277908.16 | 33051.24 | 620089023.44 |
| 2013 | 9660 | 263323 | 482.8 | 257412.2 | 124279633.36 | 233095.84 | 6626346708.84 |
| 2014 | 9387 | 274537 | 209.8 | 268828.2 | 56481336.36 | 44014.04 | 72268801125.24 |
| 2015 | 8800 | 287502 | 377.2 | 281793.2 | 106292395.04 | 142279.84 | 79407407566.24 |
| 2016 | 8696 | 222644 | 483.2 | 216935.2 | 104389238.24 | 233255.84 | 47068888999.84 |
| Разом | 45906 | 1302564 | 1732.8 | 1274020 | 436637887.96 | 683996.40 | 127824433638.80 |

Для такого дослідження будемо використовувати метод кореляційного регресійного аналізу. Коефіцієнт кореляції r змінюється від -1 до 1 . Якщо коефіцієнт кореляції перебуває в інтервалі $-1 \leq r \leq 0$, то між величинами X и Y існує зворотний кореляційний зв'язок. Якщо між величинами існує прямий кореляційний зв'язок, то коефіцієнт кореляції перебуває в інтервалі $0 \leq r \leq 1$. Слід зазначити, що значення коефіцієнта кореляції не залежить від одиниць виміру й вибору початку відліку. Це означає, що якщо зміни X и Y зменшити (збільшити) в K раз або на те саме число C , то коефіцієнт кореляції не зміниться [14, с. 279].

Коефіцієнт кореляції кількості членів ТПП України та підприємств, що займаються експортом товарів дорівнюватимете:

$$r = 2693569.03 / 2889451.02 = 0,93$$

Коефіцієнт кореляції кількості членів ТПП України та підприємств, що займаються імпортом товарів дорівнюватимете:

$$r = 5221826.55 / 5787332.65 = 0.95$$

Коефіцієнт кореляції кількості членів ТПП України та підприємств, що займаються експортом послуг дорівнюватиме:

$$r = 264477.7 / 326851.73 = 0.83$$

Коефіцієнт кореляції кількості членів ТПП України та підприємств, що займаються імпортом послуг дорівнюватиме:

$$r = 234603.47 / 317285.63 = 0.93$$

Отже, сильна пряма залежність простежується з усіма наведеними змінними. Таким чином, чим більшою є кількість підприємств, що займаються експортом товарів, тим більшою стає членська база Торгово-промислової палати, (за умов забезпечення постійності функціональної специфіки інституції) [4]. Спробуємо пояснити таку взаємодію показників. ТПП України видає сертифікати походження товару, які є необхідними документами при експортних операціях, а також займається штрих-кодуюванням та ліцензуванням товарних знаків, інтелектуальної власності та надає інші супроводжувальні для міжнародної торгівлі послуги. Всі ці послуги є необхідними для українських експортерів. Також це підтверджується меншою кореляційною залежністю обсягів членської бази від обсягу підприємств-імпортерів товарів та послуг. Враховуючи вищезазначене, а також значний показник кореляції між обсягами двох суб'єктів господарської діяльності та членами ТПП, робимо висновок, що членська база ТПП України розширюється більшою мірою за рахунок підприємств, орієнтованих на експорт.

Отримані нами показники високого рівня кореляції між динамікою членської бази Торгово-промислової палати України та кількістю суб'єктів господарювання в Україні також свідчать про тісний зв'язок торгово-промислових палат, як бізнес-асоціацій з загальними тенденціями національної економіки України.

З метою перевірки та деталізації зроблених нами висновків,

розглянемо структуру членської бази торгово-промислових палат за їх спеціалізацією та порівняємо статистику ТПП з національними тенденціями розподілу суб'єктів господарювання за галузями.

Порівняння суб'єктів господарювання за видами економічної діяльності у національній економіці та серед членів ТПП

Таблиця 2.8

| Види економічної діяльності | Суб'єкти господарювання в національній економіці | | Питома вага членів за видами діяльності від загального обсягу членів, % |
|----------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------|--------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------|
| | Кількісний показник, шт | Питома вага від загального обсягу, % | |
| Усього | 1722070.00 | 100.00 | 100 |
| у тому числі | | | |
| сільське, лісове та рибне господарство | 71058.00 | 4.13 | 4 |
| промисловість | 121244.00 | 7.04 | 38.1 |
| будівництво | 52983.00 | 3.08 | 5 |
| оптова та роздрібна торгівля, ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів | 890658.00 | 51.72 | 20 |
| транспорт, складське господарство, пошта та кур'єрська діяльність | 92366.00 | 5.36 | 6 |
| тимчасове розміщування й організація харчування | 52077.00 | 3.02 | 8 |
| інформація та телекомунікації | 86377.00 | 5.02 | - |
| фінансова та страхова діяльність | 11069.00 | 0.64 | 3 |
| операції з нерухомим майном | 92013.00 | 5.34 | 5 |
| професійна, наукова та освітня діяльність | 97052.00 | 6.13 | 4 |
| діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування | 40191.00 | 2.33 | - |
| охорона здоров'я та надання соціальної допомоги | 18048.00 | 1.05 | - |
| мистецтво, спорт, розваги та рекреація | 11620.00 | 0.67 | - |
| надання інших видів послуг | 76847.00 | 4.46 | - |

Найбільшу питому вагу серед них займають підприємства сфери

промисловості торгівлі, машинобудування, приладобудування та харчової промисловості. Дослідимо, чи зберігається тісний зв'язок даних показників з загальнонаціональною структурою суб'єктів господарювання за видами їх діяльності (табл. 2.8).

Із таблиці 2.8 видно, що показники питомої ваги підприємств за видами діяльності на національному рівні збігаються з відповідним показником членської бази ТПП, але є різкі розбіжності за двома видами діяльності.

Питома вага підприємств, що займаються торгівлею на національному рівні більш ніж в 2,5 рази вища ніж серед членів ТПП. У той же час частка промислових підприємств національної економіки в 5,4 разів нижча, ніж рівень їх присутності серед членів ТПП. Можемо припустити, що така статистика є результатом впливу монопольних послуг з сертифікації, що приваблюють до членів промислові підприємства, які займаються експортом своєї продукції. Відзначимо, що за результатами опитування 2014р., у торгових палатах США, найбільша група членів зайнята у сфері «гостинності» (10-12%), банківському секторі (7-10%), медицині та архітектурі (7-8%). Приблизно така ж питома вага й у зайнятих в сфері торгівлі (8%). Незвично для України високим є частка підприємств, задіяних у неприбутковій сфері (6-7%) [18, С.6-15].

Подібним чином розглянемо структуру членської бази ТПП за розміром компаній та порівняємо з відповідною структурою загальнонаціонального рівня. Зазначимо, що торгово-промислові палати в Україні не мають даних про розмір компаній більш ніж половини їхньої членської бази. Але, наведена структурна статистика 46% всіх членів достатньо ілюструє різку розбіжність з показниками національної економіки, у якій 95,2% займають малі, 4,7% середні та тільки 0,1%

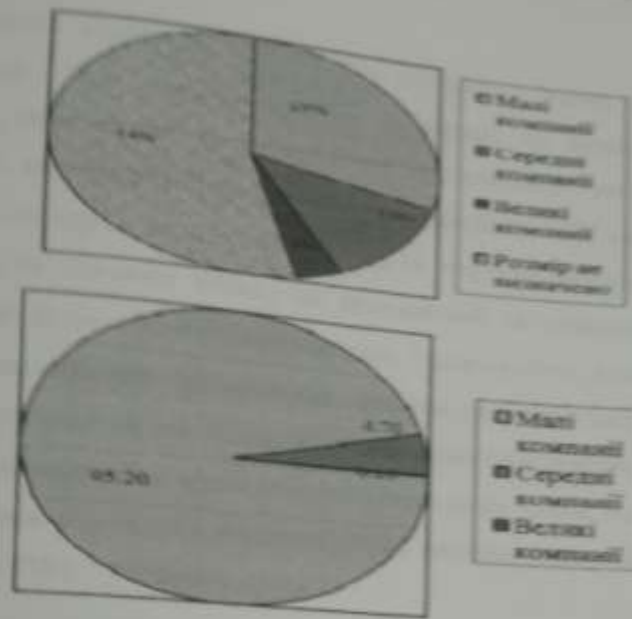


Рис. 2.9 Структура членської бази ТПП України (ліворуч) та національна структура підприємництва(праворуч) за розміром компаній

З огляду на зазначені вище висновки, ми можемо підтвердити наше припущення, що послуги торгово-промислової палати в Україні більш за все є привабливими для середніх підприємств, які задіяні у промисловій галузі та експортують свою продукцію, замовляючи у ТПП сертифікати походження товарів. Серед великих компаній, які є членами Торгово-промислової палати України більшу частину становлять державні підприємства, які займаються виробництвом та продажем продукції закордон (ДП «Антонов», ДП «Київприлад», Інститут надтвердих матеріалів, концерн «АЛКОН», тощо). Порівняно з іншими професійними бізнес-асоціаціями, які здійснюють свою діяльність в Україні – Американською Торговою Палатою та Європейською бізнес-асоціацією, частка компаній у складі ТПП є малою. Наприклад, питома вага великого бізнесу серед членів Американської ТП та Європейської БА є більшою за 60%. Дані асоціації здійснюють представництво інтересів крупних закордонних компаній на вищих рівнях

злади з метою впливу на нормотворчу діяльність. Значна частина таких підприємств – це транснаціональні корпорації та великі міжнародні організації, інтереси яких бізнес-асоціація представляє в Україні. Серед них «CocaCola», «Microsoft», «Hewlett Packard», «Interfax», «МТС» тощо [11].

Та, з огляду на велику долю малих та мікропідприємств в економіці України, та їх значного впливу на економічний та соціальний розвиток України, що було обгрунтовано у розділі 1 даної роботи, можемо зробити висновок, що торгово-промисловим палатам необхідно оптимізувати та пристосувати послуги для власної з цим сегментом підприємництва тим самим збільшивши долю малих компаній серед своїх членів. На нашу думку, це забезпечить релевантну представленість національного підприємництва серед членів ТПП.

2.3 ЗТПП, як основний суб'єкт зовнішньоторгівельного обігу товарів

У відповідності з Законом України «Про торгово-промислові палати в Україні», Запорізька торгово-промислова палата (ЗТПП) є недержавною неприбутковою самоврядною організацією, яка об'єднує юридичних осіб, які створені і діють відповідно до законодавства України, та громадян України, зареєстрованих як підприємці, та їх об'єднання. ЗТПП є членом Торгово-промислової палати України.

Запорізька торгово-промислова палата як активний учасник програм соціально-економічного розвитку регіону, підтримки малого та середнього підприємництва спрямовує свою діяльність на інтеграцію запорізьких підприємств у міжнародне бізнес-середовище та підтримку їх конкурентоздатності, розширення сфер співробітництва.

На сьогодні у складі ЗТПП - більше 500 провідних підприємств та організацій області, що представляють практично всі галузі економіки та створюють більше 80 відсотків валового регіонального продукту.

1939 р. Місто Запоріжжя та прилеглі до нього райони виділено в самостійну Запорізьку область. Прийнято рішення про організацію Державної торгово-посередницької контори (ДТПК) та Бюро товарних експертиз (БТЕ). Листопад.

1940 р. Офіційно така структура була створена. Очолив її Степан Мойсейович Самусь.

1946 р. Незабаром після визволення Запорізької області від німецько-фашистських окупантів поновлена діяльність БТЕ при Запорізькому міськторгвідділі.

1 січня 1964 р. У підпорядкування Всесоюзної торгової палати було передано Запорізьке Бюро. З'явилися штатні експерти (у перші роки штат складав 12-14 чоловік), почала формуватися система дійсного членства підприємств. Базувалася на добровільній основі та передбачала щорічні внески.

1973 р. Згідно з рішенням Ради Міністрів Української ССР Відділення ТПП СРСР в Українській ССР реорганізовано в Торгово-промислову палату Української ССР.

1981 р. Запорізьке бюро товарних експертиз реорганізовано у відділення Торгово-промислової палати України.

1989 р. Запорізьке відділення ТПП України перейменовано у виробничу госпрозрахункову фірму (ПХФ) «Запоріжзовнішсервіс». До її складу входили три експертні бюро: обладнання, промисловості та продовольства. Також було відкрито невеликий відділ з зовнішньоекономічних зв'язків.

1989-1990р.р. Проведено реформування організації: утворено підрозділи правових аспектів зовнішньоекономічної діяльності, підвищення кваліфікації та навчання спеціалістів підприємств та організацій за кордоном, виставкових заходів, оформлення митних документів та сертифікації товарів, консультативних послуг.

4 квітня 1995 року Рішенням зборів дійсних членів Запорізька торгово-промислова палата отримала своє сучасне ім'я і статус. Одним із пріоритетних напрямів стає виставкова діяльність. Жовтень

1999 р. При Запорізькій ТПП створено Третейський суд.

Січень 2001 р. Почав діяти регіональний центр якості.

Жовтень 2002 р. Послуги Палати сертифіковані на відповідність стандарту ISO 9001:2000 в системах TUV CERT та УкрСЕПРО.

2006 р. Створено Українсько-німецьке кооперативне бюро.

2007 р. У Запорізькій ТПП відбувся перший Міжнародний інвестиційний форум, організований сумісно з облдержадміністрацією, обласною радою та ЗОСПП (Р) «Потенціал». Запорізька ТПП стала членом Виставкової Федерації України. Розпочато будівництво виставкового комплексу «Козак-Палац».

2009 р. Відкрито виставковий центр «Козак-Палац»

2011 р. Відбулося розділення Міжнародного інвестиційного форуму на самостійні галузеві етапи: по чергово презентуються агропромисловий комплекс, машинобудування та металургія, енергетична галузь.

2016 р. Запорізька ТПП увійшла до мережі центрів підтримки бізнесу ЄБРР, що створені у 15 регіонах України

2016 р. Відбувся перший міжнародний форум інтеграції та кооперації "InCo Forum"

2017 р. Трудовий колектив Запорізької торгово-промислової палати відзначений високою нагородою - Грамотою Верховної Ради України "За заслуги перед Українським народом"

Протягом 2018 року область відвідали делегації з країн ЄС, СНД, Азії, США та Канади. В ході цих зустрічей детально розглядалися найбільш важливі та актуальні питання взаємовигідного співробітництва як у сфері торговельно-економічних відносин, так і у сфері культури, спорту та освіти.

Багаторічний досвід надання експертно-технічної та маркетингової підтримки бізнесу, партнерські зв'язки з діловими асоціаціями по всьому

світу, участь у міжнародних проєктах дозволяє експертам ЗТПП бути
 найкращими посередниками при оптимізації експортного процесу (табл. 2.9)
 [41]

Послуги та співробітництво бізнесу та ЗТПП
 Таблиця 2.9

| Послуги | Співробітництво та функції |
|---------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| МОНІТОРИНГ АНАЛІТИКА | <ul style="list-style-type: none"> - Формування реєстру експортної продукції і виробничих можливостей підприємств області - Розміщення комерційних пропозицій в інформаційній мережі ЗТПП і партнерів (web- сайт, ЗЕД- бюлетень, бази на CD) - Надання інформації про комерційні пропозиції європейських компаній |
| АУДИТ ЕКОНОМІЧНИХ ТА ТЕХНІЧНИХ ОСОБЛИВОСТЕЙ ЕКСПОРТУ | <ul style="list-style-type: none"> - Визначення індикативних цін на продукцію в країнах ЄС - Визначення тарифних і нетарифних обмежень при експорті в ЄС - Аудит відповідності характеристик продукції вимогам директив і стандартів ЄС |
| СЕРТИФІКАЦІЯ СТАНДАРТИЗАЦІЯ | <ul style="list-style-type: none"> - Розробка систем менеджменту якості - Супровід процедури сертифікації продукції - Надання доступу до повних текстів технічних стандартів ЄС |
| ПРОСУВАННЯ ТОВАРІВ | <ul style="list-style-type: none"> - Поширення комерційної інформації через торгово- економічні місця і закордонні торговельно- промислові палати - Організація участі у закордонних виставках та бізнес- мостах - Підбір потенційних партнерів за профілем діяльності підприємства - Допомога в оформленні договірних документів та проведенні переговорів - Організація ділових переговорів із зарубіжними партнерами - Захист інтелектуальної власності на митниці і в країні імпорту |
| МИТНЕ ОФОРМЛЕННЯ І СУПРОВІД | <ul style="list-style-type: none"> - Оформлення та видача сертифікатів походження EUR1 - Видача картетів АТА - Передвиглядувальна інспекція |

Протягом звітного періоду ЗТПП проводила системну роботу з підтримки та розвитку підприємництва, розширення міжнародних зв'язків, впровадження інновацій і залучення інвестицій в економіку Запорізької області шляхом програм регіонального розвитку.

Запорізький регіональний центр з інвестицій та розвитку – державна бюджетна установа, яка належить до сфери управління центрального органу виконавчої влади у сфері інвестиційної діяльності, входить до складу Державного агентства України з інвестицій та розвитку. Метою утворення є забезпечення інформаційно-аналітичної, методичної, організаційної та іншої підтримки процесу активізації інвестиційної діяльності, стимулювання

розбудови регіональної інвестиційної інфраструктури та розвитку економіки регіону [42]. Відповідно до програми «стратегія залучення інвестицій і економіку Запорізької області на 2009-2015 роки» було проведено три тематичних форуми та науково-практичну конференцію, які підтримували інтерес до регіону з боку інвесторів протягом всього періоду:

- 1. III Міжнародний Агроінвест Форум, на якому обговорювалися шляхи впровадження новітніх технологій в агробізнесі в Запорізькій області.
- 2. Науков-практична конференція
- 3. Міжнародний Енергетичний Форум.

В рамках реалізації Міської програми «Розвитку та підтримки малого підприємництва у м. Запоріжжі на 2016-2017р.р» вперше в Україні проведено I міжрегіональний коопераційний форум «Субконтрактинг і аутсорсинг», метою якого було стимулювання розвитку коопераційних зв'язків між підприємствами та комунальними установами Запорізької області.

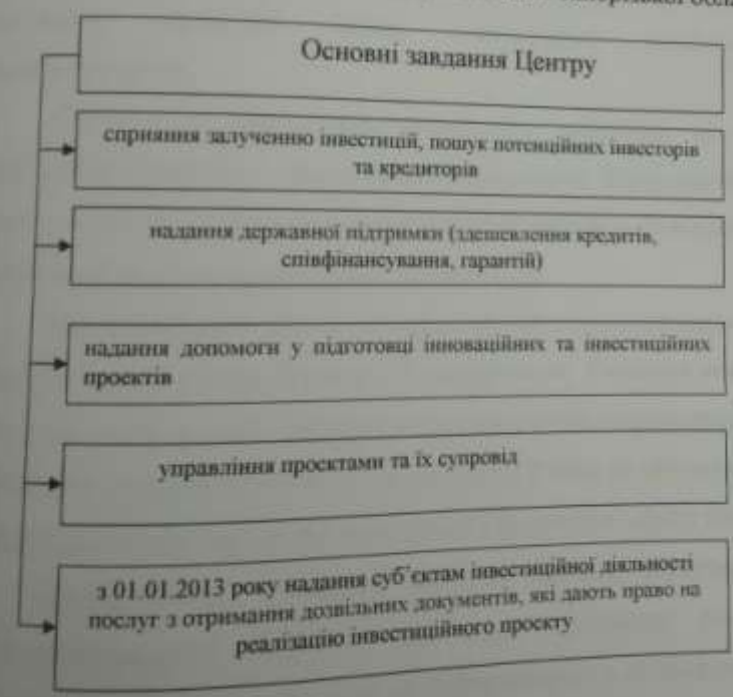


Рис. 2.6 Основні завдання Запорізького регіонального центру з інвестицій та розвитку

69

В рамках X виставки «Енергія» ТПП України проведено всеукраїнський конкурс новітніх енергоефективних та енергозберігаючих технологій і обладнання. Активну участь в даному конкурсі взяли 9 підприємств – членів ЗТПП, які представили розгляд комісії 13 проєктів.

Загальна кількість учасників конгресних заходів, організованих ЗТПП у 2017 році, становить 60 чоловік. Географія учасників: Білорусь, Болгарія, Великобританія, Іспанія, Литва, Нідерланди, Німеччина, Польща, Росія, Україна, Фінляндія, Франція, Чехія.

Забезпечення ефективної співпраці з підприємницьким середовищем здійснювалось через діяльність клубів, громадських рад, проведення семінарів, конкурсів і консультаційних зустрічей.

За звітний період відбулося ряд засідань, зокрема: Клубу підприємців АПК, Клубу професійних бухгалтерів, Клубу директорів та власників бізнесу. Їх проведення сприяло підтримці постійного діалогу з бізнесом та органами державної влади, обговоренню проблемних питань підприємництва.

Спільно із Запорізьким інститутом економіки та інформаційних технологій створено інноваційний академічний бізнес-інкубатор, в рамках якого ведеться робота над розробленням програм економічного розвитку регіонів області та бізнес-планів підприємств.

Продовжується робота постійно діючого кластеру енергоефективності, в якому беруть участь близько 25 підприємств. Учасники кластеру в рамках виставки «Домострой» зустрілися з регіональним координатором проєкту ЄС ПРООН в Запорізькій області Олександром Рябим та обговорили можливості співпраці у проєктах з енергозбереження бюджетної сфери області [43].

Підприємства - учасники кластеру пройшли стажування в Академії енергоефективності RENAC, яка надає підтримку розвитку сектора відновлюваної енергетики та енергоефективності в міжнародному масштабі. Так, з 7 підприємств – учасників від України, 5 – це члени ЗТПП.

США прямих іноземних інвестицій. Їх загальний обсяг становив майже 44 млн. дол. США протягом I кварталу 2013 року склав майже 1,17 млрд. дол. США, що на 3,4% більше обсягів інвестицій на початок 2013 року та в розрахунку на одну особу становив 653,9 дол. США.

В економіці області пряме 2,1% вкладено в Україну прямого іноземного капіталу. Серед регіонів України Запорізька область знаходиться на дев'ятому місці по залученню ПІІ.

ПІІ надійшли з 52 країн світу. До десятки основних країн-інвесторів, на які припадає 93,2% від загального обсягу ПІІ, входять: Кіпр – 545,9 млн. дол. США, Швеція – 188,4 млн. дол. США, Республіка Корея – 150,0 млн. дол. США, Панама – 38,9 млн. дол. США, Естонія – 34,9 млн. дол. США, Швейцарія – 34,8 млн. дол. США, Данія – 30,1 млн. дол. США, Велика Британія – 23,0 млн. дол. США, Ірландія – 22,6 млн. дол. США, Словаччина – 21,2 млн. дол. США.

На підприємствах промисловості Запорізької області зосереджено 886,4 млн. дол. США (75,8%), у т.ч. переробної – 702,0 млн. дол. США та добувної – 23,9 млн. дол. США, у постачанні електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря – 155,8 млн. дол. США. Серед галузей переробної промисловості у виробництво харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів вкладено 284,7 млн. дол. США, металургійне виробництво, виробництво готових металевих виробів, крім виробництва машин і устаткування – 198,9 млн. дол. США, виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів та інших транспортних засобів – 158,1 млн. дол. США.

В організації, що здійснюють операції з нерухомим майном вкладено 73,2 млн. дол. США (6,3%), у підприємства фінансової та страхової діяльності – 70,4 млн. дол. США (6,0%), у підприємства оптової та роздрібною торгівлі, ремонту автотранспортних засобів і мотоциклів – 58,1 млн. дол. США (5,0%) [44].

Прямі іноземні інвестиції (акціонерний капітал) з країн світу в економічну область

| Країна | Обсяг прямих іноземних інвестицій (млн дол. США) | У % до підсумку |
|-----------------|--------------------------------------------------|-----------------|
| США | 1124,7 | 100,0 |
| Німеччина | 316,3 | 45,9 |
| Австрія | 198,4 | 17,5 |
| Польща | 150,0 | 4,8 |
| Швейцарія | 53,9 | 3,1 |
| Італія | 34,8 | 3,1 |
| Франція | 34,7 | 2,0 |
| Словаччина | 22,6 | 1,9 |
| Велика Британія | 21,3 | 1,4 |
| Австрія | 15,7 | 0,9 |
| Інші країни | 10,1 | 0,4 |
| Всього | 66,9 | 8,0 |

Згідно даних Держкомстату України Запорізька область посіла 11 місце капітальних інвестицій за період січень – червень 2013 року – освоєно 3004,2 млн.грн. На першому місці м.Київ з обсягом капітальних інвестицій 25509,7 млн.грн, а на останньому – Херсонська область з показником – 658,9 млн.грн.

За індексом капітальних інвестицій у відсотках до відповідного періоду минулого року Запорізька область забезпечила зростання на 104,6% та посіла 9-е місце. На першому місці за цим показником Миколаївська обл. (165,5 %), а на останньому – Харківська обл. з показником 43,8 % [33]. В умовах наростання конкурентної боротьби на внутрішньому та міжнародних ринках Запорізька торгово-промислова палата інтенсивно веде пошуки шляхів прискорення розвитку промисловості регіону. На його території діють понад 300 широко відомих промислових підприємств, таких як ПАТ «Запоріжсталь», «Запорізький алюмінієвий комбінат», «Дніпроспецсталь», «Мотор Січ», «Запоріжкрай», «Дніпроенерго», «Дніпровська ГЕС», «Запорізька АЕС», «Запорізька ТЕС», «Запоріжжокс», КП «Запорізький титаномагнієвий комбінат», «Запоріжтрансформатор».



Рис. 2.7 Обсяги прямих інвестицій на 31.12.2018

Досить привабливий для інвестування агропромисловий комплекс області: площа сільгоспугідь становить 2248,4 тис. Га або 5,4% загальної їх кількості в Україні. У сільській місцевості проживає 24,5% населення регіону, з яких більше 50% працездатного віку [44].

В регіоні успішно функціонує ряд підприємств харчової та переробної промисловості, які за своєю потужністю та обсягами виробництва є провідними в Україні. У їх числі - Пологівський олійноекстракційний завод, Запорізький оліяжиркомбінат, Запорізький та Мелітопольський м'ясокомбінати. Поставка їхньої продукції на експорт приносить відчутний прибуток.

В області є хороша база для розвитку курортно-туристичної сфери завдяки великій кількості пам'яток історії та культури, водних площ: басейнів річки Дніпро з Каховським і Дніпровським водосховищами та Азовського моря. Світова практика свідчить, що саме туристично-рекреаційна сфера сьогодні - одна з найбільш ефективних для інвестування.

Регіон має потужний освітній потенціал. У сфері освіти працюють 668 загальноосвітніх закладів та 37 вищих навчальних закладів, з яких 12 віднесені до III-IV рівнів акредитації. Значна кількість науково-дослідних інститутів і лабораторій активно співпрацює з промисловими

73

підприємствами. Запорізький край відрізняється розгалуженою мережею закладів культури. Функціонуючі краєзнавчі, мистецтвознавчі музеї, музеї історії та археології, професійні театри, філармонії, симфонічні оркестри є одними з кращих в Україні. Все це - складова частина того ресурсу, який в сприятливий інвестиційний імідж Запорізької області.

Досвід розвитку кластерної системи на Поділлі, а потім у Прикарпатті, Поліссі та інших регіонах підтвердив перспективність і ефективність зусиль, спрямованих на просування в господарську практику України методології формування нових виробничих систем - інноваційних кластерів.

Оскільки головним завданням проведеного дослідження було виявлення шляхів сталого підвищення конкурентоспроможності Запорізької області на основі кластерів, то важливо врахувати досягнутий до 2010 року досвід кластеризації приморських регіонів України. Лідером тут виступає Севастополь. Серед діючих його кластерів - альтернативної енергетики, туристський «Аура», Морський кластер України. В цілому в мегакластер включено 64 підприємства. Він почав функціонувати в 2004 році, що дало можливість створити 2,9 тис. Нових робочих місць.

Для реалізації його основних конкурентних переваг важливе значення має формування інноваційних кластерів, які, будучи новою ефективною формою мережевої організації та управління виробництвом, повинні відповісти деяким вимогам (рис. 2.8) [45].

З цих позицій на основі проведених досліджень пропонується створити регіональні кластери: металургії, енергетики, машинобудування, будівництва, швейного виробництва, логістики, переробки відходів. До них слід додати інноваційно-освітній, агропідшевої (у його рамках можливе створення кластерів - м'ясного, молочного, зернового, садівництва, виноробства та ін.) І кластер бджільництва.

Саме ці кластери в даний час і в найближчій перспективі формують і будуть формувати основну виробничу спеціалізацію Запорізької області.

визначати її позиції в масштабах України, країни ЄЧЕС, на європейських і світових ринках. Значення кластерів і кластерної політики для Запорізької області полягає в їх здатності надати наукомісткий характер традиційного ресурсному освоєнню її території, сприяти диверсифікації багатопрофільної економіки цього унікального приморського регіону, сприяти динамічному розвитку транспортної, енергетичної, приладо- та машинобудівної, комунікаційної інфраструктури, фірм малого та середнього бізнесу.

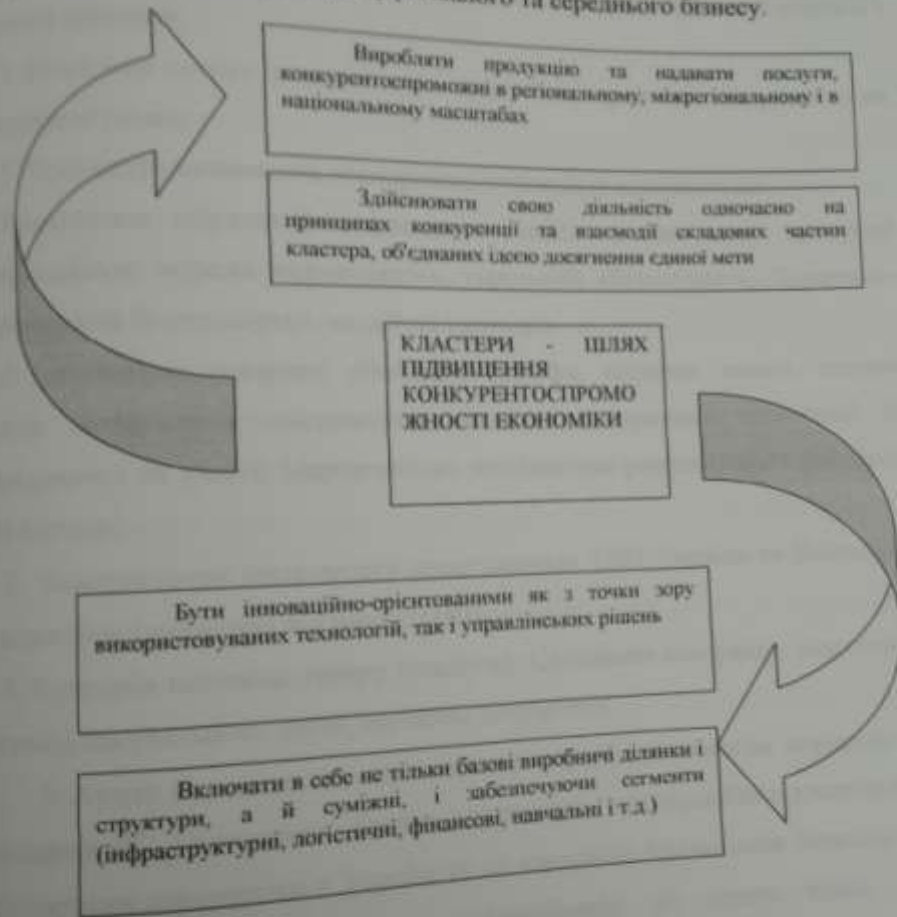


Рис. 2.8 Вимоги формування інноваційних кластерів

Успішне функціонування економіки Запорізької області в сучасних умовах можливо лише при формуванні ефективної системи взаємовідносин

між владою і бізнесом. Особливо актуальним є надання можливості регіональним і місцевим органам влади самостійно визначати і планувати майбутнє регіону.

1. Розміщення комерційних пропозицій у інформаційній системі ЗТПП.
2. Інформування щодо комерційних пропозицій, що надходять від потенційних партнерів, консульських установ.
3. Організація семінарів щодо особливостей ведення зовнішньої торгівлі з певними країнами.
4. Комплекс послуг зі сприяння в просуванні продукції підприємств на закордонні ринки.
5. Процедура визначення експортного потенціалу підприємства.
Розміщення інформації замовника на сайтах з просування продукції «Європейська мережа підприємств», турецький «Бізнес-міст», Норвезько-Український бізнес-портал, на сайтах партнерів.
6. Визначення товарних обмежень (тарифи, податки, пільги, квоти)
Підбір закордонних виставкових заходів та сприяння організації їх відвідування та участі. Маркетингове дослідження ринків (Export Helpdesk, SBI Service).
7. Використання інструменту представників ТПП України та Посольств за кордоном (звернення від імені ЗТПП).
8. Супровід поставки товару (послуги). Складання контракту, підготовка рахунку, накувального листа, переклад документів.
9. Аудит відповідності характеристик продукції вимогам директив та стандартів ЄС. Організація ділових переговорів, коопераційних зустрічей із зарубіжними партнерами в Україні та за кордоном. Організація бізнес-місій делегацій українських підприємств-виробників до інших країн для проведення торговельних перемов і презентації продукції

26

РОЗДІЛ 3
ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ РОБОТИ ТОРГОВО-ПРОМИСЛОВОЇ
ПАЛАТИ ЯК ПРЕДСТАВНИЦЬКИХ ІНСТИТУЦІЙ ПІДПРИЄМНИЦТВА В
УКРАЇНІ

3.1 Фінансові ефекти та оцінка ефективності орендних відносин на
прикладі ЗТПП

Актуальними питаннями у сфері орендних відносин є оцінка ефектів і визначення ефективності оренди. Вітчизняна практика управління об'єктами державної власності та акцентування уваги на політичних інтересах, процесах приватизації продемонстрували необхідність створення та формування основних показників ефективності не лише оренди, а й процесу управління орендою.

Сутність ефективності з кожним роком стає дедалі ємною та складною. Проте понад 20 річний досвід оренди об'єктів державної власності в Україні досі не забезпечив формування критеріїв оцінки її ефектів та ефективності. Так, згідно з діючою вітчизняною практикою ефективність оренди оцінюється лише за кількісними показниками – кількістю та динамікою договорів оренди об'єктів державної власності, абсолютними обсягами і динамікою надходжень орендної плати до Державного бюджету України.

Для забезпечення науково-обґрунтованих підходів до управління використанням об'єктів державної власності в Україні доцільним є запровадження принципів раціоналізму, оптимальності, ефективності та формування системи показників оцінки ефективності управління об'єктами державної власності загалом та оренди, зокрема.

На даний час, не визначено єдиного трактування поняття «ефективність».

Американський учений економіст П. Хейне тлумачить ефективність як позитивний чинник, а також вказує на синонімічність понять «ефективність» (effectiveness) і «економічність» (efficiency). Обидва терміни характеризують «результативність» (resulting quality) використання засобів для досягнення цілей [24].

К. Макконелл та С. Брю зазначають, що суспільство прагне найбільш ефективно використовувати власні обмежені ресурси і одночасно отримувати максимальну кількість товарів і послуг, що можуть вироблятися з цих людських та грошових коштів [14].

У сучасних умовах господарювання поняття «ефективність» дедалі більше змінюється та ускладнюється. При визначенні ефективності тепер не достатньо лише встановити співвідношення між витратами та доходами, між досягнутими результатами і використаними ресурсами, а й необхідно також визначити конкурентну спроможність продукту чи послуги, наявність екстерналій (як позитивних, так і негативних), ефективність управління не лише об'єктами, а й суб'єктами відносно.

Ефективність оренди об'єктів державної власності слід визначати як складову ефективності управління державною власністю загалом та як ефективність одного з методів управління.

Слушною є думка російського економіста А. Єриної, що в загальному результативність процесу чи діяльності є оцінкою ефективності процесу і характеризується з таких трьох позицій:

- економічного ефекту;
- соціально-економічного ефекту;
- соціального ефекту [25, с. 5].

На нашу думку, при визначенні ефективності оренди та управління орендою об'єктів державної власності доцільно враховувати не лише соціально-економічний ефект, а й показники сукупного ефекту (соціального, бюджетного, економічного, екологічного та майнового).

Основними результатами орендних відносин у державному секторі України, а отже, й ефектами, на наш погляд, мають бути створення сприятливого середовища для розвитку малого і середнього бізнесу, економічні ефекти (збільшення обсягів виробництва, забезпечення ефективного використання наявного потенціалу, створення економічному розвитку регіону, галузі та держави загалом), соціальні (забезпечення рівня зайнятості населення) та фінансові (додаткові грошові потоки: фінансові та інвестиційні, зниження рівня фінансових ризиків).

Основною особливістю державної власності є створення та забезпечення населення країни суспільними благами з метою задоволення суспільних потреб.

Так, здійснюючи операції з управління об'єктами державної власності, варто визначити співвідношення граничних витрат і вигод. Для визначення ефективності державного управління слід розрахувати та проаналізувати управлінську й економічну ефективність. На нашу думку, економічна ефективність залежить від рівня управлінської ефективності, оскільки остання характеризує рівень розвитку системи управління, що безпосередньо впливає на формування політики й тактики управління.

Економічна ефективність характеризується результатами діяльності суб'єктів господарювання. Так, при визначенні економічної ефективності процесу оренди об'єктів державної власності слід насамперед розрахувати значення управлінської ефективності від використання оренди.

При підготовці чи визначенні управлінського рішення в процесі оренди об'єктів державної власності варто керуватися системою прийняття ефективних рішень.

Систему прийняття управлінських рішень щодо оренди об'єктів державної власності слід оцінювати відповідно до показників затрат часу й трудових ресурсів, зіставлених витрат і доходів, ефективності прийнятих управлінських рішень.

Ефективність державного управління загалом і державного управління у сфері оренди зокрема можна визначити відповідно до планових і фактичних результатів діяльності та прийнятих рішень. При цьому виникатиме питання, на основі чого формувати і затверджувати планові показники для розрахунку.

Критерії оцінки ефективності управління об'єктами державної власності ґрунтуються на даних фінансової звітності. Основою для розрахунку оцінки ефективності управління об'єктами державної власності є фінансові плани, дані фінансової та статистичної звітності.

Існує категорія об'єктів державної власності, ефективність управління якою визначається окремо, і цей показник виділяється із загального підсумку.

- стратегічно важливі підприємства та підприємства-монополісти; підприємства, що не підлягають приватизації, природні монополісти; підприємства, що перебувають у процесі банкрутування [25].

Показники, що використовуються для оцінки фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання, поділяються на групи: некомерційні (соціально-економічні); комерційні, стапу активів та інвестиційно-інноваційної діяльності; фінансової ефективності, щодо стану використання та збереження державного майна.

Оцінка ефективності як суб'єктів господарювання, так і діяльності суб'єктів управління може мати лише три значення: позитивне (ефективне) управління; задовільне; негативне (неефективне) управління.

Вважаємо, що система оцінки ефективності оренди об'єктів державної власності має охоплювати такі основні складові: ринкові, науково-технічні, виробничі, фінансові, інвестиційні, інноваційні, екологічні, соціальні, зовнішні та внутрішні; регіональні, галузеві, загальнодержавні показники. Найбільш важливими серед них є фінансові, інвестиційні, інноваційні, регіональні та загальнодержавні показники, оскільки вони дають змогу визначити ефективність оренди як фіскального та інноваційно-

інвестиційного інструменту, як методу впливу на економічний розвиток і на формування ринку оренди об'єктів державної власності в Україні.

Проте, соціальні, екологічні та політичні критерії неможливо кількісно встановити згідно з вартісною оцінкою, але вони можуть бути використані як додаткові показники якісного аналізу ефективності та враховуватись при визначенні напрямів діяльності уряду у сфері орендних відносин у державному секторі.

До основних критеріїв оцінки ефективності державного управління належать такі: стабільність, своєчасність, внутрішня співдогомовленість та відповідність нормативно-правових вимог реаліям сьогодення, орієнтація на результат при прийнятті управлінських рішень [7, с. 27].

Загальну ефективність оренди об'єктів державної власності, зокрема ефективність управління, можна визначати щодо дієвості (як співвідношення досягнутих результатів до запланованих) і прибутковості (співвідношення доходів загалом до всіх витрат на управління).

На нашу думку, фінансові ефекти від оренди об'єктів державної власності для держави (як власника та принципала) варто розмежовувати залежно від джерел їхнього виникнення і впливу: на первинні та вторинні.

Ефективність оренди об'єктів державної власності слід визначати на рівнях: макро-, мезо-, мікрорівні, галузевому, відомчому і територіальному. Для адміністративно-територіальних формувань запропоновано оцінку ефективності оренди об'єктів державної власності визначати за показниками середньоспискової чисельності штатних працівників, середньої заробітної плати та фіскальної ефективності [22].

Оскільки в Україні відсутня методика оцінки ефективності оренди в державному секторі економіки, розроблено та запропоновано систему показників для держави (як власника), органів управління орендою, об'єктів оренди, балансоутримувачів та орендарів. Показниками оцінки ефективності оренди об'єктів державної власності для держави є вартість основних засобів, віддача оренди, показники фінансового ефекту оренди та динаміка

Оцінка ефективності для держави (власника, принципала)

Таблиця 3.1

| Показник | Формула розрахунку | Нормативне значення |
|------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------|
| Вартість основних засобів | До початку договору оренди Після завершення договору оренди | Тенденція до збільшення, сталість |
| Ефективність управління, % | Ефект (результат) управління / Витрати на управління | Тенденція до збільшення |
| Ефективність оренди як складової реструктуризації активів державних підприємств | (Оренда плата + зменшення агентських витрат + амортизаційні відрахування) / вартість орендованих об'єктів | Тенденція до зростання |
| Фінансовий ефект оренди об'єктів державної власності | (Оренда плата + ПДВ + □ вартості об'єкта оренди) / витрати на управління орендним процесом | Тенденція до збільшення |
| Водача оренди | Обсяг продажів продукції (виконання робіт, надання послуг) / вартість об'єкта оренди | Тенденція до зростання |
| Динаміка зростання надходження орендної плати та ПДВ до Державного бюджету України | Загальна сума надходжень орендної плати та ПДВ за областями | Тенденція до збільшення |
| Додаткова вартість, створена в результаті оренди об'єктів державної власності | $DBo \ominus BO_{0n} \ominus BO_{0o}$ | Тенденція до зростання, сталість |

Важливими показниками, які характеризуватимуть ефекти та ефективність оренди об'єктів державної власності, є також ті, що дають змогу оцінити ефективність діяльності самого підприємства-орендаря, зокрема, зміни фінансового стану, аналіз динаміки економічних показників і рівень науково-технічного та інноваційного розвитку. Ефективність оренди варто визначати також за допомогою порівняльної, соціальної ефективності та фінансового ефекту. Так, порівняльна ефективність оренди (для потенційного орендаря) дає змогу розрахувати, що вигідніше:

72
Фінансовий ефект оренди об'єктів державної власності для держав-
класника доцільно обчислювати за формулою

$$E_{\text{фо}} = (\text{Фискальні} + \text{інвестиційні потоки})$$

Витрати на утримання державного апарату,
що уповноважений утримати орендою
об'єктів державної власності

(3.2)

Соціальну ефективність оренди об'єктів державної власності
пропонуємо визначати на основі показників динаміки зростання зайнятості
населення та приросту робочих місць, забезпечених орендою об'єктів
державного сектору економіки.

У процесі орендних відносин доцільним є розгляд таких показників
ефективності оренди як:

- вартість орендованого об'єкта до укладення договору оренди та після
його виконання, зокрема після виконання інвестиційних зобов'язань
орендаря щодо об'єкта оренди, та ефективність фінансово-господарської
діяльності;
- річні обсяги податкових надходжень до бюджетів різних рівнів від
діяльності орендаря та використання орендованого об'єкта (ПДВ, податок на
прибуток підприємств, податок з доходів фізичних осіб);
- страхові премії зі страхування орендованих об'єктів державної
власності;
- обсяги штрафних санкцій за порушення умов договору оренди;
- суми нарахування та використання амортизаційних відрахувань за
оренованими цілісними майновими комплексами;
- аналіз фінансового стану підприємства-орендаря.

На основі вищевказаних показників ефективності та визначених
фінансових доміант оренди об'єктів державної власності здійснено
розрахунок даних для пошуку найбільш ефективного напрямку використання
об'єкта оренди на прикладі вбудованого нежитлового приміщення

адміністративної будівлі, що знаходиться на балансі Запорізької торгово-промислової палати, загальною площею 103,5 м² (відповідно до повідомлення про оголошення конкурсу на цей об'єкт оренди) [14, с. 10].

Так, здійснено розрахунок задачі для вибору ефективного варіанта надання об'єкта державного майна в оренду для підприємства - орендодавця та фінансовими домінантами (табл. 3.2).

У задачі використано запропонований для конкурсу варіант надання в оренду об'єкта державного майна, а також три альтернативні для розрахунку варіанти, які відрізняються між собою набором потенційних орендарів та загальною кількістю договорів оренди:

I варіант – потенційний орендар – фізична чи юридична особа (при укладанні одного договору оренди);

II варіант – потенційний орендар – бюджетна організація (1 договір оренди);

III варіант – потенційні орендарі – фізичні та юридичні особи (кількість договорів – 5);

IV варіант – потенційні орендарі – фізичні чи юридичні особи та бюджетна організація (кількість договорів – 5). (табл.3.2)

3.2 Напрямки оптимізації діяльності ЗТПП у забезпеченні модернізації економіки Запорізького регіону

Запорізька торгово-промислова палата продовжує активно розвиватися, у співпраці з іншими об'єднаннями підприємств і державою, проводить послідовну економічну політику, спрямовану на захист інтересів бізнесу, забезпечувала оперативне проходження проблемних бізнес-сигналів до влади і владних рішень - до підприємств. Палата надає практичну допомогу підприємствам у проведенні торговельно-економічних операцій на внутрішньому та зовнішньому ринках, сприяє розвитку експорту українських

товарів та послуг, для чого надає своїм членам широкий спектр професійних послуг, в тому числі консультативних з питань зовнішньої торгівлі та оцінки ринків, проводить незалежну експертизу товарів, здійснює оцінку рухомого і нерухомого майна, нематеріальних активів, надає послуги з штрихового кодуювання товарів, патентно-ліцензійні послуги, оформляє документацію з метою забезпечення захисту прав на інтелектуальну власність та ін. ЗТПП надає українським та іноземним підприємцям ділову та юридичну інформацію, організовує семінари, конференції, виставки в Україні і за кордоном, забезпечують ділові переговори з економічних питань. Всі перелічені послуги є першими кроками на шляху модернізації економіки Закарпатського регіону.

З метою сприяння розвитку міжнародних економічних зв'язків ТПП України створює зі своїми закордонними партнерами спільні дорадні органи - ділові ради, змішані торгові палати. Представники Палати входять до складу 69 міжурядових комісій з питань торгово-економічного співробітництва, підкомісій і робочих груп в них.

За сприяння ТПП України вітчизняні підприємці відвідують країни, які зацікавлені в розширенні економічних зв'язків з нашою державою. Зокрема, у сфері енергозбереження, переробки відходів виробництва, стандартів і якості.

Таким чином, одне з головних завдань Палати - сприяння розвитку зовнішньоекономічних зв'язків, встановленню контактів між вітчизняними та зарубіжними підприємцями [43].

Верховна Рада поклала на ТПП України, зокрема, такі функції, як порядок обрахування арбітражного збору, ставки гонорарів арбітрів та інших витрат суду і комісії, сприяння їх діяльності. Сприяння діяльності полягає й у затвердженні рекомендаційних списків арбітрів, матеріально-технічному забезпеченні, призначенні арбітрів у конкретних справах у випадках, коли чи інша сторона ухиляється від цього або звертається про це проханням, коли сторони не досягають згоди щодо одноособового арбітра, а арбітри -

Вихідні дані для обґрунтування варіантів вибору надання в оренду об'єкта нерухомого майна за державними замовленнями

| Об'єкт та умови оренди Баласоутрипувач Орган управління | | Відомості про оголошення про оренду нерухомого майна на державних замовленнях | | | |
|-------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------|-----------------------------------------------|--|
| | | Альтернативні варіанти (умовні класи) | | | |
| Варіанти | Варіант 1 | Варіант 2 | Варіант 3 | Варіант 4 | |
| Орендар | Фізична, юридична особа | Бюджетна організація | Фізичні, юридичні особи | Фізичні, юридичні особи, бюджетні організації | |
| Кількість договорів оренди | 1 | 1 | 5 | 5 | |
| Площа об'єкта оренди - загальна, м ² в т.ч. площа приміщень, м ² | 103,5 | 103,5 | 103,5 | 103,5 | |
| Вартість приміщень за незалежною оцінкою, за станом на 31 серпня 2019 р., грн. | 211 771,00 | | 3,5 (максимальний або вартість) | 3,5 (максимальний або вартість) | |
| Вартість 1 м ² Рекомендоване використання | | | 91152,425 | 91152,425 | |
| Індекс інфляції | | | 91152,425 | 91152,425 | |
| | | | 91152,425 | 91152,425 | |
| | | | 91152,425 | 91152,425 | |
| | | | 7161,34 | 7161,34 | |
| | | 2046 097 грн | | | |
| | Розміщення офісних приміщень | Розміщення офісних приміщень, громадських організацій | | | |
| | 100,8% | 100,0% | | | |

основно цивільного при вирішенні спору арбітражу і в останньому
вирішенні питань про цивільний відома арбітра. Також із цих Верховна Рада
України виключає будь-яке втручання ТПП України у процес розгляду і
вирішеннязовнішньоекономічних спорів, що підтверджує слово діяльність
[4].

За оцінкою експертів, серед соціальних структур, цільних інтерв'ювати
українське суспільство, 67% опитаних суб'єктів вважають, що такими
структурами є громадські організації та об'єднання. Серед соціальних
об'єднань, участь громадян в яких веде до єдності українського суспільства,
експерти називають молодіжні об'єднання (40%), об'єднання за місцем
проживання (33%), професійні об'єднання (30%), ділові об'єднання (30%),
політичні партії та блоки (7%) (рис. 3.1) [5].

ТПП України разом з ТПП Закарпаття докладає зусиль для наблизення
дового використання матеріально-технічного та кадрового потенціалу,
покращення якості та розширення номенклатури послуг суб'єктам
господарської діяльності, надання їм практичної допомоги у проведенні
бізнесу на зовнішньому і внутрішньому ринках. Закарпатська торгово-
промислова палата продовжує реалізацію програми зі сприяння експортній
діяльності регіональних компаній [6].

Ініціатива у розгляді перспективних напрямків діяльності палати та
залучення до обговорення більш широкого кола підприємців виникла в ході
розробки процесів надання нових видів послуг, що створюють розширеному
ринку збуту продукції. В основу цієї роботи покладено ефективне
використання та поширення вже існуючих зарубіжних механізмів і практик,
особливо - країн, які нещодавно проходили шлях євроінтеграції.



Рис. 3.1 Соціальні структури, здатні інтегрувати українське суспільство

Можливості організації, покликані допомогти українським підприємцям вийти на ринки країн Балканського півострова і як наслідок - на ринки ЄС, викликають широкий інтерес у представників бізнесу [27].

Тож актуальним є визначення можливих шляхів подальшого розвитку торгово-промислової палати в умовах зниження надходжень за основними статтями та звільнення значної кількості адміністративного ресурсу. З метою узагальнення основних тенденцій та результатів нашого дослідження пропонуємо провести SWOT-аналіз сучасного стану торгово-промислових палат в Україні (табл. 3.1).

В Україні критичною для держави проблемою є стан виробничих потужностей експортоорієнтованих підприємств (у першу чергу в металургії та значною мірою – в хімії). Модернізувати ці застарілі технологічні потужності країна не в змозі. Крім того, розвиткові української експортоорієнтованої низькотехнологічної моделі не сприяє світова кон'юнктура для основної маси традиційних українських експортних товарів.

Останніми роками на зовнішні ринки з такою ж експортною продукцією вийшли з оновленими промисловими потужностями Китай, Індія. Це робить українську продукцію практично неконкурентоспроможною. Навіть відносно високі темпи економічного зростання в Україні були фактично неповноцінними. В умовах низької технологічності та зростаючої

...астралії високі темпи росту практично зводилися
навіть нерівним міждержавним обміном. Він виснажував країну, оскільки
спроводжувався перетканням вартості від «слабкого»
високотехнологічного до «сильного» високотехнологічного виробника [18].

Це відображається в зовнішньоекономічній діяльності: структура та
обсяги експорту не відповідають рівневі України у світовому господарстві.
Так, при частці населення близько 0,7 % світового показника, частка у
світовому експорті – менше 0,2 %.

Значний інтерес, на наш погляд, представляє розроблена у Франції та
ініціативою Асамблеї торгово-промислових палат Франції програма
«Підприємство у Франції», в рамках якої в усіх торгово-промислових
палатах країни створюються спеціальні відділи, де потенційний підприємець
може представити свій проект і отримати необхідні консультації. За
можливості проекту вимогам, що пред'являються, його автор отримує
експорт Програми, який дає право на безкоштовну експертизу і сприяє при
формуванні документів для отримання банківської гарантії. Малий бізнес
Німеччини один з найбільш активних у розвитку секторів економіки.
Фінансова та технологічна підтримка підприємств малого бізнесу
включається на всіх рівнях гілок влади. Програми сприяння розвитку малого
бізнесу в Німеччині, як і в ряді розвинених країн, передбачають пріоритетну
підтримку, перш за все, наукоміських галузей виробництва. Підтримка
кредитування малого бізнесу з боку державних органів фінансування
включає в себе наступні напрямки:

- кредитування малих і середніх підприємств, орієнтованих на
інноваційну діяльність;
- кредитування проектів, спрямованих на збереження і поліпшення
структурної екологічної обстановки, пов'язаних з охороною шкваловинного
середовища;
- кредитування малого бізнесу, який бере участь у розвитку відсталих
економічних регіонів Німеччини.

— кредитування підприємств, що займається будівництвом і вирішенням житлових проблем,

— проектне фінансування підприємств, зайнятих в певних галузях, що найбільше потребують докорінної модернізації виробництва.

Основними програмами розвитку малого і середнього бізнесу в Німеччині є такі:

— Програма «Концепція розвитку науково-технічної політики по відношенню до підприємств малого і середнього бізнесу»;

— Програма «Стимулювання заощаджень для відкриття своєї справи».

Перша програма забезпечує фінансування малого бізнесу Німеччини, друга сприяє відкриттю свого власного бізнесу, так званих «start-up» проектів. Спеціальний державний орган — Кредитна рада з відновлення, яка підпорядковується безпосередньо федеральному уряду — покликаний контролювати реалізацію вищевказаних програм і забезпечувати механізми їх виконання. В рамках реалізації федеральних програм надаються кредити для бізнесу на пільгових умовах. Дані умови передбачають низьку процентну ставку (5-8%) і тривалі терміни кредитування (5-15 років).

З метою надання допомоги представникам запорізького бізнесу Запорізька торгово-промислова палата розробила комплексну послугу сприяння просуванню товарів місцевих виробників на європейський ринок, що складається з:

1. Внесення підприємства до реєстру експортних можливостей.
2. Підготовки аналітичного звіту про індикативні ціни на аналогічної продукцію в країнах ЄС, про торговельні обмеження (тарифи, податки, пільги, квоти, технічні умови).
3. Підготовки переліку потенційних іноземних партнерів.
4. Звернення до зарубіжних галузевих асоціацій.
5. Супроводження процедури сертифікації продукції відповідно до вимог ЄС.

- 6. Розробка систем менеджменту якості, системи менеджменту безпеки виробних продуктів та ін.
- 7. Оформлення та видачі сертифіката походження EUR 1.
- 8. Надання переліку електронних торговельних майданчиків, для розміщення пропозицій закордонних компаній.

SWOT-аналіз торгово-промислових палат в Україні

Таблиця 3.3

| Сильні сторони | Слабкі сторони |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> 1. Регіональна представленість в Україні. 2. Міжнародна мережа партнерських організацій та традиції співробітництва. 3. Витовнення Законом України права представляти інтереси підприємництва. 4. Багаторічний досвід роботи з МСП-експортерами. 5. Імідж організації. 6. Сильна матеріально-технічна база. 7. Незалежність від політичних партій. 8. Наявна база клієнтів та часівна. 9. Велика команда працівників-професіоналів у різних галузях. 10. Демократичність прийняття рішень кожною ТПП. | <ul style="list-style-type: none"> 1. Низька ефективність функцій представництва і захисту інтересів. 2. Відсутність представничості ТПП у Комітетах ВРУ. 3. Низька репрезентативність членської бази в національному масштабі (недостатня робота з членами). 4. Залежність більшості прибутку від однієї послуги. 5. Консерватизм та інертність впровадження змін. 6. Відсутність горизонтальних зв'язків у мережі. 7. Відсутність моніторингу результатів діяльності ТПП. 8. Застаріла законодавча база. |
| Можливості | Загрози |
| <ul style="list-style-type: none"> 1. Активізація послуг по роботі з членами та нарощування членської бази. 2. Включення до своїх членів бізнес-копавшій, надання їм послуг та допомоги в розвитку. 3. Активізація роботи з малим бізнесом щодо його виходу на ринки ЄС. 4. Активізація послуг з розвитку зв'язків усередині країни. 5. Впровадження аналітичної роботи регіональними ТПП та об'єднання в такий спосіб мережі ТПП в єдиний механізм. 6. Представництво в органах влади консолідованої позиції підприємництва на шляху на формування політики щодо МСП. | <ul style="list-style-type: none"> 1. Економічна та політична нестабільність в Україні. 2. Скасування Закону України «Про ТПП в Україні» як результат неефективності у представничстві інтересів. 3. Втрата великої частки надходжень через позбавлення права надавати сертифікати походження водночас з відсутністю альтернативних нових послуг. 4. Втрата іміджу та зменшення членської бази. |

Основні підходи до модернізації зовнішньоекономічної діяльності мають визначати стратегію зростання найбільш ефективними шляхами

обсягів експорту та включати комплекс взаємопов'язаних соціально-економічних, науково-технічних та організаційно-господарських заходів і заходів, спрямованих на досягнення конкретної кінцевої мети. Модернізація є складовою структурної перебудови народного господарства і повинна сприяти поліпшенню торговельного та платіжного балансу країни шляхом зменшення від'ємного сальдо, стабілізації та зменшення зовнішнього боргу, зменшення національної валюти [9].

В свою чергу ЗТПП вивчає можливості інформаційного і технічного супроводу експорту продукції запорізьких підприємств до країн Європейського Союзу. Спеціально створені три робочі групи, які діють у наступних напрямках: формування бази даних товарів, які можуть бути представлені на ринках ЄС; вивчення технічних і економічних умов експорту; інформаційне просування на ринки ЄС з використанням можливостей системи торгово-промислових палат і європейських галузевих асоціацій, міжнародних заходів, електронних торговельних майданчиків.

Модернізація зовнішньоекономічної діяльності повинна бути націлена на збільшення обсягів та підвищення ефективності експорту (рис. 3.6) [70].

Послідовне вдосконалення зовнішньоекономічної діяльності при додержанні загальнодержавних інтересів і пріоритетів експортної політики повинно перетворити зовнішньоекономічні зв'язки на активний фактор поглиблення ринкових реформ, включення України до міжнародного поділу праці та світогосподарських інтеграційних процесів, урахування її певних позитивних конкурентних позицій:

- збереження високого рівня кваліфікації низки професійних категорій;
- наявність деяких технологічно розвинених секторів промисловості (в основному ВПК), здатних до освоєння нових видів продукції;
- наявність значного сировинного потенціалу;
- наявність традиційних ринків збуту машинобудівної продукції (країни СНД, ряд країн, що розвиваються).

Цілі та пріоритетні напрямки діяльності підприємства та відповідні інструменти реалізації цих цілей та пріоритетних напрямків діяльності.

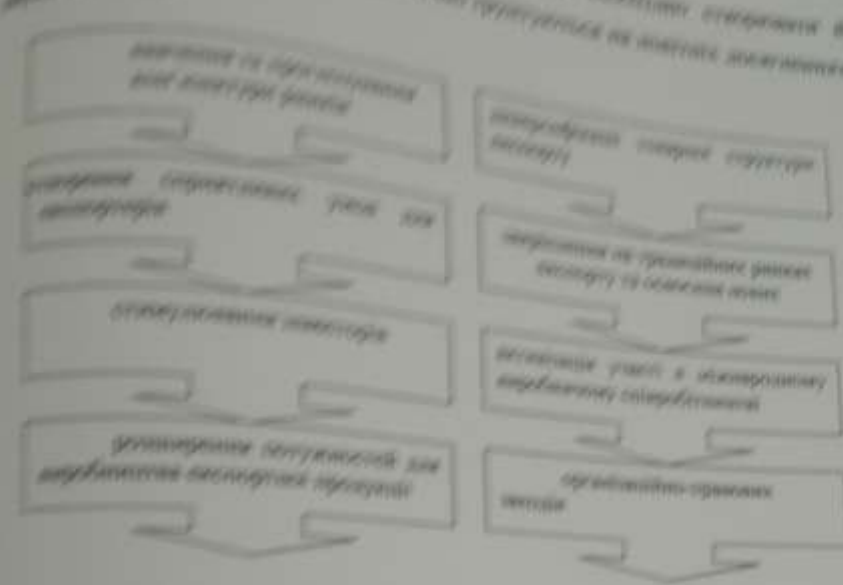


Рис. 3.2 Шляхи модернізації Р&Д

Складові складові складові модернізації зовнішньоекономічної діяльності підприємства:

- поліпшення механізму та дисципліни системи управління зовнішньоекономічною діяльністю, упровадження в практику найбільш

Навближчими роками Україна не зможе докорінно змінити товарну структуру експортних поставок. Тому продукція чорної металургії, деяка продукція машинобудування, харчової та хімічної промисловості в найближчій перспективі залишаться основним джерелом валютних надходжень та експорту. Спираючись на розвинуті власні галузі дає змогу

- 92
- ефективних форм взаємодії з країнами-партнерами на основі поступового збільшення мобільності товарів, послуг, капіталів і робочої сили;
- зміцнення та розширення зовнішньої торгівлі, забезпечення прогресуючої інтеграції у світовий економічний простір за рахунок нарощування експортного потенціалу;
 - підвищення ефективності та збалансованості зовнішньої торгівлі, зміцнення економічної безпеки держави на основі послідовного поліпшення товарної та географічної структури експорту й імпорту;
 - удосконалення системи підтримки національного виробника, усунення загрози інтервенціоністських імпортих поставок, запобігання відповідно до прийнятих у світовій торгівлі правових норм;
 - нарощування експортного потенціалу шляхом зміцнення та розвитку галузей і видів виробництва, орієнтованих на збільшення частки наукомісткої високотехнологічної продукції; доведення її до структурних співвідношень, характерних для розвинених країн;
 - поступове, у міру структурної перебудови, збільшення ступеня відкритості економіки.

Фінансова підтримка експорту з боку держави повинна передбачати:

- виділення цільових коштів з бюджету для забезпечення державної підтримки експортної діяльності підприємств (у формі застави під залучені уповноваженими банками кредити для поповнення обігових коштів експортерів);
- надання гарантій за кредитами на експортоорієнтовані інвестиційні проекти.

Відзначимо, що малий бізнес в Німеччині має свою специфіку і історію розвитку. Зокрема, ще в епоху зародження капіталізму, з появою перших великих підприємств, почали створюватися торгово-промислові палати, які стали першими об'єднаннями і союзами зі співробітництва в сфері розвитку виробництва і торгівлі. У сучасній історії торгово-промислові палати

повинні бути до рівня державних органів, і тепер кожен підприємець зобов'язаний увійти до складу палати. Жоден правовий акт в Німеччині, що стосується малого бізнесу, не обходиться без схвалення, узгодження і затвердження торгово-промисловими палатами.

Асоціація Німецьких торгово-промислових палат об'єднує всі палати і представляє інтереси підприємців на федеральному рівні. Основне завдання цієї асоціації — тісна робота з представниками торгово-промислових палат країни Європейського союзу. Разом всі асоціації утворюють Об'єднання торгово-промислових палат Європейського співтовариства.

На даний момент торгово-промислові палати Німеччини беруть участь у формуванні бюджетів усіх рівнів, розвитку будівництва і промисловості, підготовці законопроектів, що стосуються регулювання діяльності малих підприємств. Торгово-промислові палати мають великий вплив на всі сторони життя суспільства, беручи участь в засіданні місцевих органів самоуправування, приймаючи важливі соціально-економічні рішення в області розвитку країни. Це ціла інфраструктура, в якій беруть участь і представники засобів масової інформації, і консультативні служби. Основна пріоритетне завдання палат — надання всілякої підтримки і допомоги малому бізнесу Німеччини [8, с. 86].

Виходячи із закордонного досвіду, можна зробити висновок, що роль і значення торгових палат у формуванні соціально-економічного клімату в країні і розвитку ринкових відносин залежить не лише від їх активної діяльності в структурах державної влади, а й ініціативи самої підприємств, виразником інтересів якої є торговельні палати.

В рамках такої ініціативи, на нашу думку, можна виділити основні напрямки діяльності торгових палат, яка сприяла б підтримки малого бізнесу та стимулювання інновацій (рис. 3.3).

На нашу думку, також в даний час необхідне активне сприяння впровадженню в сферу підприємництва сучасних інформаційних технологій, роль яких постійно зростає. Досвід ТПП України свідчить про необхідність

...оскільки на базі ТПП інформаційних центрів і центрів електронної комерції, послугами яких могли б користуватися не лише члени палати, а й інші підприємці країни. При цьому важливо залучати до цієї роботи науковців з сфери докладання наукових розробок яких в даний час істотно звужена.

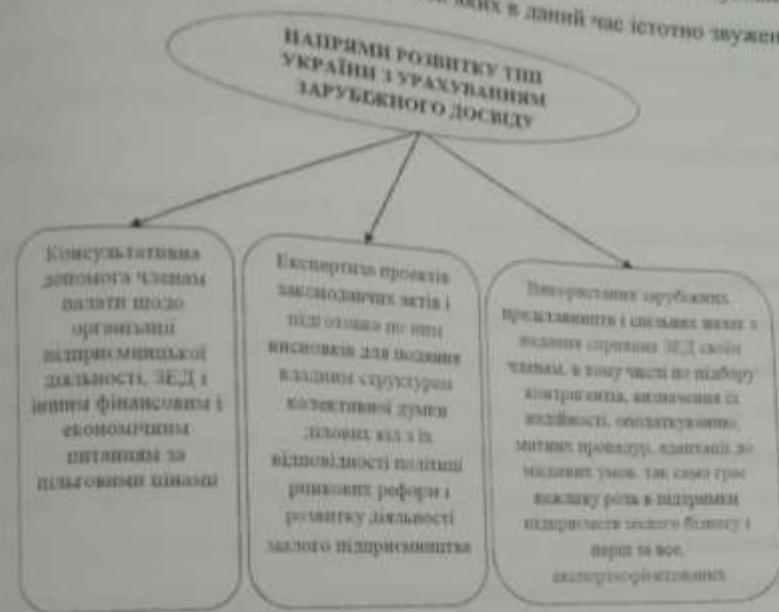


Рис.3.3 Напрями розвитку ТПП України з урахуванням зарубіжного досвіду

Це полегшило б завдання переходу до інноваційних технологій, залученню більшої кількості підприємств до реалізації національних проєктів.

Таким чином, основна місія торгово-промислових палат — це сприяння розвитку економіки країни та захист інтересів підприємницької спільноти шляхом розширення сервісних послуг супроводу підприємницької діяльності на внутрішньому і зовнішньому ринках і розвитку зв'язки «бізнес — влада», державно-приватного партнерства. Тому необхідним було б впроваджувати вищезазначені заходи щодо подальшого розвитку такого сприяння з метою розвитку діяльності підприємств України та національної економіки загалом.

Основним результатом роботи є теоретичне узагальнення та вирішення завдання – розробка практичних рекомендацій щодо посилення ролі ТПП як інструменту стимулювання розвитку юридичних відносин.

Отримані теоретичні та практичні результати дозволяють зробити такі висновки.

1. На основі проведеного аналізу законодавства України та світового досвіду визначення функцій торгових палат запропоновано класифікацію функцій ТПП в Україні за сферами їх впливу: а) представництво і захист інтересів підприємців (сфера впливу: підприємництво – держава), що має на меті забезпечення діалогу між державою та підприємництвом, участь бізнес-спільноти у формуванні ефективної політики розвитку підприємництва; б) розбудова бізнес-середовища та налагодження бізнес-контактів (сфера впливу: підприємництво – підприємництво), що має на меті налагодження ділових контактів між представниками підприємництва на національному та міжнародному рівнях і нарощування обсягів підприємницької діяльності; в) супровід підприємницької діяльності та інші ділові послуги (сфера впливу: суб'єкти господарювання), що має на меті розвиток організаційної спроможності суб'єктів господарювання та надання послуг у ході ведення підприємницької діяльності.

2. Шляхом наявних класифікацій стимулювання розвитку підприємства визначено, що за формами впливу функції торгово-промислових палат належать до «залучення до управління». У ракурсі наявних класифікацій за видами стимулювання доведено, що діяльність торгово-промислових палат є організаційним стимулом ринкового механізму впливу на розвиток підприємництва. На базі структурування факторів розвитку ЗЕ підприємства за різними класифікаціями встановлено наявність найбільшого зв'язку торгово-промислових палат з організаційно-правовими

3. Виходячи з результатів проведеного дослідження діяльності торгово-промислових палат в Україні із відповідними показниками територіального рівня, встановлено: ТПП мають одну з найбільш розвинених членських баз в Україні поряд з її низькою репрезентативністю (3,9% від загального обсягу юридичних осіб в Україні); політика залучення нових членів характеризується інертністю та відбувається здебільше завдяки зміні кількості суб'єктів господарювання на національному рівні; структура членської бази характеризується диспропорціями за розміром та напрямками діяльності підприємств порівняно з відповідними територіальними показниками; більше половини надходжень до бюджету ТПП забезпечує одна унікальна послуга; відзначено середній рівень конкурентоспроможності послуг (59%) та значну зацікавленість у послугах «представництво і захист інтересів підприємців» поряд з низьким рівнем їх конкурентоспроможності; відсутність прямої залежності у змінах обсягів реалізації послуг від зміни кількості членів ТПП.

4. За результатами дослідження сучасних методів визначення показників ефективності неприбуткових організацій запропоновано комбінований підхід до моделювання показників ефективності ТПП. Розраховано показник ефективності торгово-промислових палат в Україні у розвитку ЗЕ підприємництва (0,491), що виявився меншим від загального показника ефективності інституцій (0,556), та визначено найбільш пріоритетну функцію ТПП («представництво і захист інтересів підприємців») і найбільш ефективну («розбудова бізнес-середовища та налагодження бізнес-контактів»). Шляхом застосування цієї методики на регіональному рівні встановлено зниження показників ефективності у розвитку підприємництва Дніпропетровської ТПП та Закарпатської ТПП відносно загального (з 0,684 до 0,619; з 0,42 до 0,328). На прикладі Вінницької ТПП продемонстровано позитивний вплив ієрархічного моделювання на показник ефективності (від 0,625 до 0,645).

1. Александрова Б. Сучасні роль та функції Торгово-промислової палати України тези доповідей III Міжнародної науково-практичної конференції «Соціально-економічний розвиток України і регіонів», 22-23 листопада 2013 р. Запоріжжя, 2013. С. 142-143.
2. Болдирь Г.М. Моделі поведінки торгово-промислової палати як інформаційного агента в системі взаємодії бізнесу та влади. *Вісник економічної науки України*. 2017. № 1 (15). С. 39-43.
3. Борисова Е. Анализ эффективности в некоммерческом секторе: проблемы и решения. *Экономический журнал ВШЭ*. 2017. № 1. С. 80-100.
4. Гадещька С. Використання методу аналізу ієрархій для визначення ефективності функціонування платіжних систем. *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики: збірник наукових праць*. Випуск 2 (11). 2017. С. 217-223.
5. Гесць В. М. Пріоритети національного економічного розвитку в контексті глобалізаційних викликів. К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т., 2017. Ч1 389 с. URL: <http://uchebnik-besplatno.com/natsionalnaya-ekonomika-uchebnik/triada-prioritetiv-upravlinni.html/> (дата звернення: 15.12.2018).
6. Горбатенко Ю. Формы и инструменты стимулирования развития малого предпринимательства. *Финансы, учет, банки: сборник научных трудов*. Випуск 12 / под ред. П. Егорова. Донецк : ДонНУ, Каштан, 2016. С.210-214.
7. Добкіна-Недожій К. Торгово-промислова палата України: історико-правові аспекти виникнення та становлення. *Вісник прокуратури*. 2017. № 8. С. 120-124.
8. Зовнішня торгівля України товарами та послугами у 2018 році: статистичний збірник. Том 1. *Державна служба статистики України*. К., 2013. <http://www.twirpx.com/file/1240906/>

9. Зудин А. Ассоциации-бизнес-государство. «Классические» и современные формы отношений в странах Запада. М. : Изд. дом Государственного университета Высшей школы экономики, 2017. 68 с.
10. Кигель В. Методи і моделі підтримки прийняття рішень у ринковій економіці: [монографія]. К. : ЦУЛ, 2017. 202 с.
11. Александрова Б. Чинники розвитку підприємницької діяльності III Всеукраїнська науково-практична конференція молодих вчених та аспірантів «Сучасні соціально-економічні системи та проблеми освітології», 25 квітня 2017 р. Дніпропетровськ, 2017. С. 7-9.
12. Ануфриев М. Ю. Моделирование взаимосвязей в среде субъектов регионального бизнеса и их ассоциаций. Модели управления в рыночной экономике. (Сб. науч. тр.) [общ. ред. и предис. д.э.н. проф. Ю. Г. Лысенко]. Донецк : ДонНУ, 2017. Спец. вып. С. 65-71.
13. Коваль Я. Алгоритм роботи громадських організацій в сфері розвитку підприємництва в Україні. *Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України*. 2011. № 2. С. 162-170.
14. Лопушняк Г. Принципи формування та реалізації державної соціальної політики. *Актуальні проблеми державного управління*. 2010. № 1. С. 75–84. URL: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/apdy_2010_1_12.pdf. <http://www.mofuch.ru/conf/econ/archive/77/4027/> (дата звернення: 15.12.2019).
15. Ляпін Д. В. Щодо готовності підприємницької спільноти впливати на рішення органів державної влади та місцевого самоврядування. К. : Інститут Конкурентного Суспільства, 2016. 52 с.
16. Ляшенко В. І. Вплив Податкового кодексу України на розвиток малого підприємництва: експертні оцінки на етапах обговорення, прийняття та внесення змін. *Вісник економічної науки України*. 2018. № 2. С. 93-111.
17. Ходько Н., Балдич Н., Чорний Д. Мале і середнє підприємництво в Україні: стан розвитку та регіональні відмінності 2010-2018 роки). К. : Проект USAID «Впевнений бізнес – заможна громада», Центр міжнародного

18. Александра Б. Торгово-промислова палата України в системі розвитку підприємництва. *Академічний огляд*. Дніпро, 2015. № 1. С. 35-43.
19. Бланк И. Финансовая стратегия предприятия. К. : Ника-Центр, 2017. 711 с.
20. Бобиль В. Развитие малого та среднего предпринимательства как основа социально-экономической стабильности современной Украины. *Україна: актуальні праці*. 2016. № 3. С. 35-38.
21. Бобринев Н. Сущность, цели и задачи метода Саати в проектной деятельности предприятий. *Актуальные проблемы финансовой грамотности молодежи бизнес-среды кадров: сб. материалов междунар. науч.-практ. конф. в 2 ч. Ч. II. Научные труды студентов*. Курск, 24 апреля 2016 г. Курск, 279 с. URL: http://kursksu.ru/documents/events/29_04_2015_03.pdf (дата звернення: 15.12.2019).
22. Бова Т. В. Развитие инновационных идей в теории государственного управления. *Научный вестник Академии муниципального управления: Серия "Управление"*. Вып. 2/2018. Государственное управление та місцеве самоврядування. К. : Видавничо-поліграфічний центр Академії муніципального управління, 2017. С. 34-40.
23. Михасюк І. Державне регулювання економіки. : Атіка, Ельга-Н, 2015. 592 с.
24. Наливайченко С. Методология научных исследований в МЕД. Симферополь, 2017. С. 270-284.
25. О торговле-промышленной палате : Закон Республики Беларусь від 16 червня 2003 р. № 208-3 URL: <http://www.moluch.ru/conf/econ/archive/77/4027/> (дата звернення: 15.12.2019).
26. О торговых-промышленных палатах в Российской Федерации : Закон

- російської Федеративної Республіки від 7 лютого 1993 р. № 5430 URL: <http://www.trpaf.ru/ru/about/documents/> (дата звернення: 15.12.2019).
27. Дашенко В.І. Мале інноваційне підприємництво як об'єкт державної інноваційної політики. *Економічні дослідження НАН України*, 2015. Вип. 59. С. 219-227.
28. Основи підприємницької діяльності та виробництва / за ред. М. Дашенка. К.: Вища освіта, 2017. 398 с. URL: <http://books.google.com/books/15053/>, (дата звернення: 15.12.2019).
29. Остроумова В. Торгово-промислова палата України: підсумки та перспективи. *Європейський актор економічного розвитку*. Дніпропетровськ, 2016. № 2 (19). С.158-165.
30. Офіційний веб-сайт Інституту економічних досліджень та консультантських послуг. URL: <http://www.iets.com.ua/> (дата звернення: 15.12.2018).
31. Офіційний веб-сайт Торгово-промислової палати України. URL: <http://www.ucei.org.ua/> (дата звернення: 15.12.2019).
32. Офіційний сайт Всосвітнього економічного форуму. URL: www.weforum.org/, (дата звернення: 15.12.2019).
33. Офіційний сайт Державного комітету статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>, (дата звернення: 15.12.2019).
34. Офіційний сайт Державної реєстраційної служби України. URL: <http://www.drsu.gov.ua/>, (дата звернення: 15.12.2019).
35. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: www.ukrstat.gov.ua/, (дата звернення: 15.12.2019).
36. Офіційний сайт Державної служби України з питань регуляторної політики та розвитку підприємництва. URL: <http://www.dkr.gov.ua/>, (дата звернення: 15.12.2018).
37. Ferrera M. Open Coordination Against Poverty: the New EU «Social Inclusion Process» *Journal of European Social Policy*, 2002 Vol. 12. P. 3, 4.
38. Офіційний сайт Єврокомісії. Статистичні дані країн ЄС.

45. Овдійчук О.А. Пріоритетні напрями економічного співробітництва України та ЄС. *Науковий вісник НУВГП*. 2015. № 61. С. 44-49.
46. Овдійчук О.М. Перспективи розвитку ЗЕЗ України та ЄС. *Регіональна економіка*. 2016. № 12. С. 48-53.
47. Онщенко О.А. Реалізація зовнішньоторговельної політики України. *Регіональна економіка*. 2016. № 5. С. 8-12.
48. Павленко І.І., Варжниченко О.В., Назароцька Н.А. Міжнародна торгівля та інвестиції. Київ : Центр учбової літератури, 2015. 256 с.
49. Парова Л. Стратегічне планування ЗЕД промислового підприємства. *Науковий вісник РДГУ*. 2016. Вип. 18 (102). С. 55-61.
50. Пілецька С.Т. Формування механізму зовнішньоекономічної діяльності підприємства. *Вісник Донецького університету економіки та права*. 2018. № 2. С. 70-73.
51. Портер М. Конкурентна стратегія: Методика аналізу отраслей и конкурентов. Мінськ : АльпинаБізнес Букс, 2015. 454 с.
52. Портер М. Конкуренція: пер. з англ. Мінськ : Издательский дом «Вильямс», 2016. 219 с.
53. Пригара О. Методика аналізу привабливості міжнародних товарних ринків в умовах глобалізації світогосподарських процесів. *Регіональний розвиток економіки*. 2016. № 12. С. 15-21.
54. Приступа О.О. Новий етап зовнішньоекономічних зв'язків України. *Наукові записки РДГУ*. 2016. № 1. С.11-14.
55. Приступлюк В.В. Особливості зовнішньоторговельної політики України в сучасних умовах. *Збірник наукових праць НУВГП*. 2016. Вип. 22(141). С. 88-92.
56. Приступлюк В.О. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств України: аналіз основних показників експорту та імпорту. *Збірник наукових праць НУВГП*. 2015. № 2(17). С. 21-29.

57. Пшик-Ковальська О.О. Чинники впливу на формування зовнішньоекономічної діяльності. *Вісник НТУУ України*. 2016. Вип. 22.8. С. 296-301.
58. Райтберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. *Современный экономический словарь*. Мінськ: ИНФРА-М, 2016. 496 с.
59. Дахно І.І. Регулювання зовнішньоекономічної діяльності: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. Київ: Центр учбової латератури, 2019. 472 с.
60. Рокоча В. В. Міжнародна економіка. Київ: Таксон, 2015. Кн. 1. Міжнародна торгівля: теорія та політика. 320 с.
61. Решетняк К.Е. Зовнішньоекономічні операції виробничого підприємства. Стратегічні пріоритети. 2016. № 29. С. 14- 22.
62. Румянцев А. Зовнішньоекономічна діяльність: навч. посібник. Київ: Центр навчальної літератури, 2016. 384 с.
63. Савченко В.Ф. Національна економіка: навч. посіб. Київ: Знання, 2018. 309 с.
64. Саллі В. Основи зовнішньоекономічної діяльності: навч. посібник Київ: Професіонал, 2015. 176 с.
65. Свириденко Р.І. Сучасний стан та перспективи розвитку зовнішньоторговельної політики України. *Економічний форум*. 2016. № 9. С. 2-6.
66. Річний звіт ПАТ «Маріупольський металургійний комбінат». URL: <https://ilyichsteel.metinvestholding.com/ru> (дата звернення: 20.10.2019)
67. Річний звіт ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг». URL: <https://ukraine.arcelormittal.com/> (дата звернення: 20.10.2019)
68. Річний звіт ПАТ «Запоріжсталь». URL: <https://zaporizhstal.com/investoram/otchetnost/> (дата звернення: 20.10.2019)