

**ДЕРЖАВНА СЛУЖБА СТАТИСТИКИ УКРАЇНИ  
НАЦІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ СТАТИСТИКИ, ОБЛІКУ ТА АУДИТУ  
КАФЕДРА МЕНЕДЖМЕНТУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ**

**БІЗНЕС-АНАЛІТИКА В УПРАВЛІННІ  
ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ**

***МАТЕРІАЛИ  
III МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ***

**Київ – 2015**

**УДК 339**  
**ББК 65.5**

**Бізнес-аналітика в управлінні зовнішньоекономічною діяльністю:**  
Матеріали III Міжнародної науково-практичної конференції, 11 листопада  
2015 року. – К. : ДП “Інформ.-аналіт. агентство”. – 190 с.

**ISBN 978-617-571-121-7**

Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції містять праці, в яких викладено наукові результати аналітичного обґрунтування проблематики здійснення управління в сфері зовнішньоекономічної діяльності з урахуванням зовнішніх та внутрішніх екстерналій розвитку України.

Для наукових, науково-педагогічних працівників, аспірантів, докторантів та студентів економічних спеціальностей.

Рекомендовано до друку Вченою радою Національної академії статистики, обліку та аудиту (протокол № 3 від 29 жовтня 2015 р.).

**Адреса оргкомітету конференції:** Україна, 04107, м. Київ, вул. Підгірна, 1  
тел. (044) 489-66-51  
e-mail: novikova\_lesya@ukr.net

*Матеріали публікуються в авторській редакції.*

*Відповідальність за зміст наукових матеріалів несуть їх автори.*

**ISBN 978-617-571-121-7**

© Національна академія статистики, обліку та аудиту, 2015

## ЗМІСТ

<i>Абиев Р. М.</i> Направления формирования системы государственного экспорта и местного производства в Азербайджане и перспективы его развития.....	8
<i>Асланов И. Г.</i> Мировой опыт создания новых производственных систем на основе сетевых структур-кластеров.....	12
<i>Gacim Salah.</i> Les Marocains du monde contribuent au développement du Maroc.....	15
<i>Мамедов А. И.</i> Кризис и его последствия для малого и среднего бизнеса.....	17
<i>Nesterenko O. O.</i> Peculiarities of development strategies based on the principles of good governance.....	21
<i>Məsud Hənifə.</i> Milli iqtisadiyyatın liberallaşdırılmasının İran şirkətlərinin fəaliyyətinin yüksəldilməsində rolu.....	23
<i>Avanesoava I. A.</i> The simplified analytical form of balance of payments.....	27
<i>Алаторських М. Ю.</i> Координування інвестиційної діяльності та підвищення економічного ефекту.....	30
<i>Бондарук Т. Г.</i> Особливості бюджетної політики в сучасних умовах.....	31
<i>Відякіна М. М.</i> Напрями максимізації соціально-економічних ефектів міжнародного туризму в країнах, що розвиваються.....	33
<i>Вінницька О. А.</i> Підходи до визначення природи бюджету.....	35
<i>Голубова Г. В.</i> Роль статистичного оцінювання в управлінні зовнішньоекономічною діяльністю.....	37
<i>Горбань Г. П.</i> Аналітика проблем формування механізму управління узгодженням інтересів суб'єктів територіального розвитку.....	39
<i>Гиренко Ю.В.</i> Сучасні кон'юнктурутворюючі фактори, що впливають на розвиток світового ринку туристичних послуг.....	41
<i>Грапенюк Н. В.</i> Поняття та інфраструктура товарного ринку.....	43
<i>Гринчак Н. А.</i> Роль міжнародного менеджменту компанії в умовах гіперконкуренції.....	44
<i>Грицун В. В.</i> Економічний аналіз зовнішньоекономічної діяльності підприємства.....	46
<i>Гулевич О. Ю.</i> Сфера послуг в глобальній економіці.....	48
<i>Дев'ятко В. В.</i> Проблеми формування та використання коштів місцевих бюджетів в Україні.....	50
<i>Деркач П. М.</i> Методичні підходи до оцінювання експортного потенціалу підприємства.....	52
<i>Дідківська С. В.</i> Вплив міжнародної економічної інтеграції на міжнародну торгівлю.....	55
<i>Домашенко Ю. В.</i> Використання дефініцій “ризик” та “загроза” в обліку та аудиті безперервної діяльності підприємства.....	57
<i>Журавльов О. В.</i> Особливості зовнішньоекономічної діяльності та бізнес-середовища в східноєвропейському порубіжжі.....	59

<i>Закусило Ю. В.</i> Оцінка експортного потенціалу товаровиробників України.....	61
<i>Залюбовська С. С.</i> Аналіз діяльності компаній – учасниць страхового ринку України.....	63
<i>Івашина Т. С.</i> Митне регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Японії.....	68
<i>Іващенко О. А.</i> Перспективи реалізації та поглиблення співробітництва ЄС та КНР.....	69
<i>Карандюк О. С.</i> Сучасні тенденції розвитку світового ринку лізингових операцій.....	73
<i>Кравченко А. Ю.</i> Основні проблеми залучення міжнародних інвестицій в економіку України.....	74
<i>Криленко В. І.</i> Особливості державного регулювання аграрного сектору економіки.....	78
<i>Кручко Н. І.</i> Сучасний стан розвитку світового ринку туристичних послуг.....	81
<i>Лінник Ю. В.</i> Сучасний стан платіжного балансу України.....	85
<i>Мазур В. О.</i> Глобальна гармонізація інструментів фондового ринку.....	89
<i>Макян Т. С., Теловата М. Т.</i> Розвиток та шляхи вирішення проблем бізнесу та підприємництва в Україні.....	91
<i>Малащук Д. В.</i> Етапи становлення та основні тенденції міжнародного валютного ринку.....	93
<i>Марченко В. В.</i> Кон'юнктура глобального ринку органічної продовольчої продукції.....	94
<i>Мелащенко Ю.М.</i> Сучасні методи регулювання платіжного балансу України.....	96
<i>Мельничук Т. О.</i> Аналіз світових цін на ринку продовольчих товарів.....	99
<i>Момотюк Л. Є.</i> Роль фінансової звітності у статистичному аналізі діяльності підприємств.....	101
<i>Мотузка О. М.</i> Аналіз сучасного стану міжнародної технічної допомоги в Україні.....	104
<i>Науменко О. Ю.</i> Сучасні тенденції міжнародної торгівлі юридичними послугами.....	107
<i>Новікова Л. А.</i> Аналіз статистичного оцінювання привабливості портфельних інвестицій.....	108
<i>Новіков В. О.</i> Особливості функціонування офшорних зон в системі світових фінансових центрів.....	113
<i>Однотелик В. І.</i> Використання інструментів BUSINESS INTELLIGENCE для аналізу зовнішньоекономічної діяльності .....	116
<i>Пантелєєв В. П.</i> Вирішення проблем бізнес-аналітики у результатах анкетування студентів.....	118
<i>Пархоменко Є. Ю.</i> Фінансові інтереси у міжнародних стандартах аудиторської етики.....	121

<i>Перхун Л. П.</i> Адаптивне програмно-цільове управління товарними ринками.....	123
<i>Петровський В. В.</i> Стан та перспективи розвитку ринку логістичних послуг в Україні.....	125
<i>Петруньок К. О.</i> Особливості українського ринку рекламних послуг.....	126
<i>Підойма С. О.</i> Проблеми залучення прямих іноземних інвестицій в економіку України.....	128
<i>Поладько Г. П.</i> Гармонізація митної політики України з політикою ЄС.....	130
<i>Пугач С. О.</i> Проблеми митної політики України на сучасному етапі її розвитку.....	132
<i>Пузанова М. І.</i> Проблеми обліку екологічної діяльності вітчизняних суб'єктів господарювання.....	134
<i>Резников В. В.</i> Этапы интеграции экономических систем: исторический аспект.....	137
<i>Резнікова Н. В.</i> Роль анкерних країн в процесі диференціації торговельних партнерів України.....	141
<i>Салмінський Д. В.</i> Передумови формування світової валютної системи.....	145
<i>Сімачова О. М.</i> Особливості економічного розвитку великої відкритої економіки США в системі світового господарства.....	147
<i>Скорняков С. О.</i> Вплив БРІКС на багатополосний світ.....	149
<i>Сліпченко Г. М.</i> Щодо організації внутрішнього контролю розрахунків за ПДВ.....	151
<i>Танська І. І.</i> Банківська криза в Україні: причини та шляхи її подолання.....	153
<i>Терещенко Р. В., Карпішина А. О.</i> Реформування бюджетно-податкової системи України в умовах інтеграції в європейський фінансовий простір.....	158
<i>Удод Д. О.</i> Проблеми підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємств України.....	161
<i>Урбан О. А., Нестеров І. С.</i> Розвиток транскордонного туризму як чинник інтенсифікації зовнішньоекономічної діяльності.....	164
<i>Фоя А. М.</i> Проблеми сучасної трансформації фінансової діяльності корпорацій України.....	166
<i>Ханова О. В.</i> Аналіз сучасних методик оцінки інформаційного суспільства як передумови впровадження електронного уряду.....	169
<i>Хоменко А. Т.</i> Особливості здійснення лізингових операцій.....	173
<i>Черушева Г. Б., Пархоменко В. В.</i> Принципи педагогічної підготовки майбутніх магістрів економіки.....	175
<i>Чиж Б. І.</i> Перспективи впровадження освітнього франчайзингу в межах розвитку міжнародних відносин та автономії ВНЗ.....	178

<i>Чугуй О. А.</i> Інвестиційна діяльність як фактор зростання економіки України.....	180
<i>Шевчук О. А.</i> Модернізація системи державного фінансового контролю в Україні .....	183
<i>Шпиль А. О.</i> Сучасні проблеми розвитку міжнародного інвестиційного ринку.....	185
<i>Юряк О. І.</i> Стратегії виходу підприємства на зовнішній ринок .....	188

## **ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ КОМІТЕТ КОНФЕРЕНЦІЇ:**

### **Голова оргкомітету:**

Ректор Національної академії статистики, обліку та аудиту, доктор наук з державного управління, професор, член-кореспондент НАН України, Заслужений економіст України **Осауленко Олександр Григорович**.

### **Заступники голови:**

Проректор з науково-педагогічної та наукової роботи, доктор економічних наук, професор **Шевчук Володимир Олександрович**.

В. о. завідувача кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності, кандидат економічних наук, доцент **Іващенко Оксана Андріївна**.

### **Вчений секретар:**

старший викладач кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності **Новікова Лариса Анатоліївна**.

**Р. М. Абиев,**  
*соискатель,*

*Азербайджанский государственный экономический университет, г. Баку*

## **НАПРАВЛЕНИЯ ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ ЭКСПОРТА И МЕСТНОГО ПРОИЗВОДСТВА В АЗЕРБАЙДЖАНЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕГО РАЗВИТИЯ**

В настоящее время развитие экономики Азербайджана органически связано с увеличением объема экспорта и обеспечением его эффективности. Нашей республике необходимо защитить и сохранить свои позиции на зарубежных рынках или же восстановить потерянные позиции, также нужно привлечь новые рынки товаров и услуг. Для ликвидации зависимости экономики Азербайджана от внешних рынков было бы целесообразно развить и расширить экспорт в товарном и географическом направлениях. Экспорт республики должен иметь более широкий объем и уметь оперативно реагировать на изменение конъюнктуры мирового рынка. В нынешний период, с развитием специализации производства и углублением международного разделения труда создаются новые местные рынки. Эти новые возможности сотрудничества, возникшие в системе международных экономических связей, надо использовать во имя Азербайджана.

Международный опыт показывает, что эффективное функционирование экономики требует активного участия государства в экономических процессах. Конструктивное вмешательство государства в экономические процессы играет важную роль в повышении экспортного потенциала стран с переходной экономикой.

Внутреннее содержание и сложная структура экспортного потенциала формируется под влиянием множества различных факторов. К этим факторам относятся НТП, улучшение использования производственных фондов, совершенствование рабочей силы, добыча новых и более эффективных полезных ископаемых, повышение качества средств производства, развитие международной экономической интеграции и др. Влияние каждого из этих факторов на экспортный потенциал в значительной степени различается. Также надо заметить, что каждый из этих факторов первоначально влияет не на экспортный потенциал в целом, а на его составляющие элементы. В результате новый и более высокий уровень экспортного потенциала страны формируется на основе итоговых экспортных возможностей его внутренних составных частей.

В целом, экспортный потенциал страны выражается не просто как совокупность потенциалов отдельных производственных отраслей, а как их органический синтез, который определяется углублением разделения труда и специализацией производства. Размеры экспортного потенциала определяются большим количеством факторов (труд, сырье, материалы и др. ресурсы).

К материально-техническим элементам экспортного потенциала отно-



сятся основные производственные фонды, обеспечивающие производство экспортируемых товаров, их организацию и непрерывность, которые при необходимости в будущем можно будет привлечь в этот процесс.

Одним из основных факторов, определяющих формирование и развитие экспортного потенциала, является наличие в стране природных ресурсов и уровень их использования. Наличие природных ресурсов и уровень их присвоения обуславливает развитие производительных сил, в особенности материальных средств производства, и на основании этого – развитие экспортного потенциала. И поэтому экспортные возможности той или иной страны непосредственно зависят от объема природных ресурсов и природных условий. Итак, основу существующего сегодня экспортного потенциала составляют используемые и неиспользованные природные ресурсы.

Одним из составных элементов экспортного потенциала являются трудовые ресурсы, которые оцениваются системой показателей качества и количества. Сюда относятся научные кадры, работники, трудящиеся в отдельных областях промышленности, люди, занимающиеся организационной и управленческой работой, связанной с экспортом товаров и их реализацией на внешних рынках.

Количественное увеличение и качественные изменения трудовых ресурсов составляют основу ускорения НТП, повышение эффективности использования производительных сил и, на основе этого, развитие экспортного потенциала страны. В связи с этим нужно уделить большое внимание эффективному использованию трудовых ресурсов.

Анализ товарной структуры экспорта показывает, что наряду с положительными количественными изменениями качественный уровень экспорта очень низок. Например, в товарной структуре экспорта удельный вес нефти и нефтепродуктов снизился приблизительно на 9% и сама эта цифра достаточно большая и нежелательная.

Анализ структуры экспорта по производственным областям показывает, что с точки зрения эффективности внешнеторговых отношений страны удельный вес готовой продукции, дающей положительные импульсы в общем экспорте промышленных товаров, находится на очень низком уровне. Таким образом, нет надобности доказывать, насколько опасно для экономики страны такое формирование структуры экспорта. Для сравнения заметим, что в товарной структуре экспорта в экономически развитых странах мира машиностроительная продукция (в основном технологическое оборудование и транспортные средства) является доминирующей. Такая ситуация приводит к неконкурентоспособности многих промышленных товаров республики на мировом рынке и, в конечном итоге, ослабляет наукоемкие отрасли в экономике. Сегодня направленность экономики страны на экспорт топливно-энергетических продуктов, а также ее развитие в этом направлении в случае резкого изменения мировой рыночной конъюнктуры может привести к глубокому кризису экономики страны и даже парализовать ее. Степень зависимости национальной экономики от топливно-энергетического

комплекса и прежде всего от цены нефти и нефтепродуктов на мировом рынке стала отчетливо видна во время кризиса 1998 г.

Следует заметить, что экспортно-ориентированная модель экономического развития является одним из традиционных методов, используемых развивающимися странами. В настоящее время многие страны, перешедшие в рыночную экономику, успешно используют эту модель. Эта модель может стать более эффективной, если она будет сбалансировано использоваться с моделью развития импортозамещения.

Эффективное использование экономического потенциала Азербайджанской Республики, выбор оптимальной модели развития позволит получить максимальную выгоду от внешнеэкономических связей. В силу своего географического положения Азербайджан имеет очень важное стратегическое значение. Наша республика имеет очень большие потенциальные возможности, чтобы выступить в качестве моста между Севером и Югом, Западом и Востоком.

Помимо потребления Азербайджан производит ряд товаров, которые имеют большой спрос на мировом рынке, – дизельное топливо, топливо для реактивных двигателей, топливный мазут, алюминий, полиэтилен, сульфонал и каустическую соду, каучук и латексы, бытовые холодильники, вентиляторы, ковры и ковровые изделия, шампанское, коньяк, фруктовые и овощные консервы, винные изделия, табак, хлопок и хлопковое волокно и др. В бывшем Советском Союзе до 70% производимой нефтяной и машиностроительной продукции и нефтепромыслового оборудования приходилось на долю Азербайджана.

Под структурным усовершенствованием экспорта подразумевается повышение удельного веса товаров, готовых к конечному потреблению, предпочтение экспорта тех товаров, реализация которых возможна в более выгодных условиях, и другие задачи. Азербайджан имеет достаточно широкие возможности для развития и структурного совершенствования экспортного потенциала. Самая значительная из этих возможностей – это производство нефтяного оборудования.

Большие возможности имеются также в отрасли цветной и черной металлургии. За последние годы самым знаменательным событием здесь было открытие Baku Steel Company.

За очень короткие сроки это предприятие смогло завоевать значительную часть азербайджанского рынка, а также начать импорт в Грузию, Казахстан и другие страны.

Стоит упомянуть об отраслях химии и нефтехимии, которые являются традиционными для республики. Широкие перспективы имеют легкая и пищевая промышленность.

Нельзя оставлять без внимания отрасли хлопководства, чаеводства и табаководства, поскольку в республике есть достаточно опытные кадры и технологии в этих отраслях. Продукция этих отраслей является конкурентной на внешних рынках.

Мировой опыт показывает, что привлекательными для капитала

являются страны со стабильной и демократической административно-управленческой системой и законодательством. Следовательно, и в нашей республике должны быть обеспечены эти необходимые условия. Реализация вышеназванных мер будет способствовать улучшению условий торговли и повышения индекса экспортных цен.

Для осуществления всего сказанного, то есть для увеличения экспортного потенциала Азербайджана и оптимизации структуры экспорта, необходимо провести комплекс мер. Для этого необходимо на основе мирового опыта подготовить научно обоснованную долгосрочную государственную программу, стимулирующую экспорт в секторах экономики, не относящихся к нефтяному сектору. Для реализации такой программы необходимо создание специального механизма для финансовой и организационной поддержки экспортно-ориентированных промышленных предприятий. Здесь государственное стимулирование экспорта выходит на передний план.

В настоящее время одним из важнейших средств стимулирования экспорта развитых и развивающихся странах является кредитование экспорта государством. Выдача экспортных кредитов постоянно осуществляется государством наряду с коммерческими банками. При этом государство устанавливает более низкую процентную ставку по экспортным кредитам, чем частный сектор, и продлевает сроки кредитования экспорта. С этой целью в большинстве стран мира были созданы специальные государственные организации, банки и фонды, которые выделяют кредиты для экспорта товаров, в особенности машин и оборудования, реализация которых требует долгосрочного финансирования. Льготное кредитование экспорта государством широко распространилось в промышленно развитых и развивающихся странах. В некоторых странах доля экспорта, кредитованного государством, составляет 1/3 общего объема экспорта. Применение экспортных кредитов в нашей республике тоже может привести к положительным результатам. Но в реализации этого процесса наряду с государством необходимо участие специализированных банков и других финансовых институтов.

Еще одним широко распространенным средством стимулирования экспорта является страхование экспорта. Коммерческие банки, обеспеченные государственными гарантиями, в конкурентной борьбе бывают заинтересованы в выдаче льготных кредитов экспортерам, и в этом случае государство берет на себя риск возврата кредита.

Страхование экспорта государством осуществляется посредством низких тарифов. Это позволяет экспортерам получать льготные кредиты из коммерческих банков, что в значительной степени повышает интерес предприятий в экспортной деятельности.

Одной из распространенных в мировой практике форм стимулирования экспорта является применение различных видов налоговых льгот, использование которых зависит от особенностей национальной налоговой системы.

### Список использованной литературы

1. Гаджиев Ш. Г. Азербайджан на пути к мировому сообществу: стратегия внешнеэкономического развития / Ш. Г. Гаджиев. – К. : Наука, 2000. – 502 с.
2. Шакаралиев А. Ш. Экономическая политика государства / А. Ш. Шакаралиев. – Баку : Victory, 2011. – 542 с.
3. Экономика : [учебник] / под.ред. А. С. Булатова. – М. : Экономист, 2008. – 831 с.
4. Мировая экономика : [учебник] / Под.ред. А. С. Булатова. – М. : Экономист, 2010. – 860 с.

**И. Г. Асланов,**  
*аспирант,*

*Азербайджанский государственный экономический университет, г. Баку*

### **МИРОВОЙ ОПЫТ СОЗДАНИЯ НОВЫХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ СИСТЕМ НА ОСНОВЕ СЕТЕВЫХ СТРУКТУР – КЛАСТЕРОВ**

Сценарий долгосрочного развития отечественной экономики предполагает рост ее конкурентоспособности как в традиционных, так и в новых наукоемких секторах, прорыв в повышении качества человеческого капитала и динамики производительности труда, в опережающем развитии высокотехнологичных производств и превращение инновационных факторов в основной источник экономического роста. Решение этих задач потребует создания системы четкого взаимодействия государства, бизнеса, науки и образования на основе использования эффективных инструментов инновационного развития, среди которых немаловажную роль должен играть кластерный подход.

Идея повышения конкурентоспособности национальной экономики на основе реализации кластерных стратегий не нова. Но на этапе выхода из кризиса, когда традиционные методы диверсификации уже не могут дать должной отдачи, использование кластерной модели организации бизнеса в качестве адекватного инструмента модернизации экономики не имеет альтернативы. Взаимообусловленность и взаимосвязи между процессами кластеризации, усиления конкурентоспособности и ускорения инновационной деятельности – это новый экономический феномен, который позволяет противостоять натиску глобальной конкуренции и должным образом отвечать требованиям национального и регионального развития.

В экономическую литературу понятие «кластер» было введено Майклом Портером (1990 г.), согласно которому кластер – это сконцентрированные по географическому признаку группы взаимосвязанных компаний, специализированных поставщиков, поставщиков услуг, фирм в соответствующих отраслях, а также связанных с их деятельностью организаций (например, университетов, агентств по стандартизации, а также

торговых объединений) в определенных областях, конкурирующих, но вместе с тем ведущих совместную работу [5, с. 6]. Таким образом, в кластере группа географически соседствующих взаимосвязанных компаний и связанных с ними организаций должна действовать в определенной сфере, характеризоваться общностью деятельности и взаимодополнением.

Активное развитие кластеров считается эффективным направлением инновационной предпринимательской деятельности. Кластерная концепция развития предприятия фокусируется на взаимосвязях между корпоративными структурами [4, с. 29], инвестиционными, посредническими, научными, учебными, общественными организациями региона. Сущность кластерной концепции, заключается в реализации консолидированного потенциала регионов, экономическая территория которых является основой для развития европейского сотрудничества, а решение проблем региональной экономики – одно из главных направлений деятельности европейского сообщества.

За последние два десятилетия развитие новых производственных структур получило широкое распространение не только в странах Европейского Союза (Австрии, Италии, Финляндии, Франции), но и в европейских странах с переходной экономикой, в развивающихся странах (Индии, Нигерии, Чили, Гане), а также в арабском мире (в Марокко, Иордании, Сирии, Ливане, Египте, Саудовской Аравии, Объединенных Арабских Эмиратах и др.).

Мировой опыт создания новых производственных систем на основе сетевых структур-кластеров стал темой Первого всемирного конгресса в Париже (январь 2001 г.), проведенного по инициативе Организации по экономическому сотрудничеству и развитию (OECD) и ряда других (LEED, DATAR, UNIDO).

С начала XXI столетия в Азербайджане стали превалировать новые тенденции, способствующие формированию рыночной экономики, усиливается поддержка развития малого и среднего предпринимательства, начинается реструктуризация рынка труда и формирование политики развития промышленной конкурентоспособности. Этому способствовали позитивные сдвиги в экономике соседних государств, ранее переориентировавшихся на инновационный путь развития, основанный на стратегии формирования производственных кластеров.

Новые экономические реформы, направленные на развитие рынка, содействовали расширению участия Азербайджана в региональном сотрудничестве, активизации его участия в совместных проектах в сфере транспорта, энергетики, в реализации кластерных инициатив. Это привело к значительным структурным сдвигам в экономике Азербайджана, позволило перейти от аграрной ориентации к значительному расширению доли промышленного производства и добычи полезных ископаемых. За период с 1998 по 2012 г. доля промышленной продукции в структуре ВВП страны выросла с 36% до 50% [2].

Следует отметить, что в Азербайджане в последнее время проводится масштабная индустриализация реальных секторов экономики на основе

создания промышленных кластеров, чему стало еще больше способствовать принятие 3 июня 2009 г. Указа о создании в Азербайджане специальных экономических зон [1]. В настоящее время кластерная политика в Азербайджане пока еще находится на стадии формирования. Здесь активно изучается опыт Организации черноморского экономического сотрудничества (ОЧЭС), Казахстана и других стран. Сегодня в промышленной политике Азербайджана в контексте модернизации и кластеризации экономики учитываются следующие факторы:

- эффективное использование существующих промышленных мощностей и ускорение модернизации крупных установок и комплексов;

- стимулирование инноваций и инновационных кластеров с целью разработки программ долгосрочных партнерских исследований, кооперации НИИ и предприятий при финансировании и реализации высокотехнологических разработок;

- применение промышленных кластеров в депрессивных и отстающих промышленных сферах, создание технопарков и специальных экономических зон. Благодаря активной социально-экономической политике в последние годы Азербайджан добился среднегодового роста экономики более чем на 9% (только в 2010–2012 гг. эти темпы замедлились до 2%) и вошел в пятерку стран – мировых лидеров по темпам роста. Сверхзадачей этой политики является запланированное снижение к 2015 г. до минимума уровня бедности и безработицы, доведение качественных показателей образования и здравоохранения до уровня, соответствующего международным стандартам. Перспективы развития кластеров в Азербайджане очевидны, и для этого есть реальная финансово-экономическая и научно-техническая база [2].

Мировая практика свидетельствует, что в последние два десятилетия процесс формирования кластеров происходил довольно активно. В целом, по оценке экспертов, к настоящему времени кластеризацией охвачено около 50% экономик ведущих стран мира.

В основу кластерной концепции С.Е.І. положены эффект регионализации, необходимость унификации экономического и технического инструментария, а также целесообразность их дифференциации в силу характера и специфики отдельных стран (групп стран, регионов). Из всех 27 восточноевропейских стран с переходной экономикой Вышеградская группа за 11 последних лет реформ сумела превзойти уровень ВВП, который она имела до начала трансформации, и этому в немалой степени способствовало внедрение новых производственных систем – кластеров, которые за последние два десятилетия получили широкое распространение не только в странах Европейского союза (Австрия, Италия, Финляндия, Франция,), но и в европейских странах с переходной экономикой, так называемой «Новой Европы», в развивающихся странах (Индия, Нигерия, Чили, Гана), а также в арабском мире (Марокко, Иордания, Сирия, Ливан, Египет, Саудовская Аравия, Объединенные Арабские Эмираты и др.).

На постсоветском пространстве лидером по реализации мирового опыта создания новых региональных производственных систем на основе клас-

теров является Украина. Объединение ряда малых предприятий в строительный кластер позволило начать собственное производство обширной номенклатуры строительных смесей (шпаклевок, клеев, наливных полов и т. п.). Примечательно, что для организации производства было использовано местное оборудование, полученное в лизинг или выкупленное в результате конверсии бывших военных объектов, а также местное сырье (песок, глина, гипс, цемент и т. п.), но были заимствованы и внедрены новые зарубежные технологии производства смесей. Участники строительного кластера нашли собственную оригинальную форму взаимоотношений, позволяющую аккумулировать средства и ресурсы (финансовые, производственные, трудовые) для реализации масштабных предпринимательских проектов, например, строительства многоквартирных домов по заказам населения.

Строительный кластер отличается от других типов объединения тем, что имеет значительно более широкое членство и цели. Кластер объединяет все компоненты производственного процесса, от поставщиков сырья к потребителям конечного продукта, включая сферу обслуживания и специализированную инфраструктуру.

#### **Список использованной литературы**

1. О создании в Азербайджанской Республике специальных экономических зон: Указ президента Азербайджана от 03.06. 2009 № 108 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://base.spinform.ru/show\\_doc.fwx?rgn=28631](http://base.spinform.ru/show_doc.fwx?rgn=28631)

2. Азербайджанский Государственный статистический комитет: официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.azstat.org>.

3. Алиев Ш. Т. Важнейшие детерминанты устойчивого развития экономики Азербайджана / Ш. Т. Алиев. – Баку : Элм, 2010. – 196 с.

4. Асаул А .К. Корпоративные структуры в региональном инвестиционно строительном комплексе / А. К. Асаул, А. В. Батрак. – М. : Изд-во АСВ ;СПб. : СПбГАСУ, 2001. – 168 с.

5. Портер М. Конкуренция / М. Портер. – М. : Изд. дом «Вильямс», 2003. – 608 с.

6. Соколенке С. И. Производственные системы глобализации: Сети. Альянсы. Партнерство. Кластеры / С. И. Соколенке. – Киев : Логос, 2002. – 646 с.

**Gacim Salah,**

*PhD en économie, Maroc*

#### **LES MAROCAINS DU MONDE CONTRIBUENT AU DÉVELOPPEMENT DU MAROC**

Dans le cadre des festivités marquant le 16ème anniversaire de l'accession de SM le Roi Mohammed VI au Trône de ses glorieux ancêtres de 2015, le Ministère chargé des Marocains résidents à l'étranger et des affaires de la migration a

organisé une réunion avec des représentants de la communauté Marocaine formés par des cadres supérieures, des universitaires, des hommes d'affaires et des représentants de la société civile. Lors de cette rencontre entre les MRE et les responsables du ministère et notamment avec le ministre M. Anis Birou, était une occasion pour quelques participants des MRE au cours de laquelle ils ont exprimés les problèmes vécus dans leurs pays de résidence d'une part et ont discuté les axes stratégiques préparés par le ministère, et comme d'habitude cette rencontre était une occasion aussi entre les membres de la communauté marocaine à l'étranger de se connaître.

La deuxième journée a été marquée par la présence aux cérémonies de félicitations à Sa Majesté Mohammed VI que Dieu l'assiste, à l'occasion de la fête du trône qui a fait entrer la joie et le plaisir aux cœurs des Marocains résidents à l'étranger, au cours de cet accueil SM a manifesté sa sympathie et sa compassion à cette catégorie de la société marocaine qui aime sa mère-patrie et servent ses intérêts à l'étranger avec fierté et de grande patriotisme, cette communauté MRE n'a jamais failli à son devoir national et défend ses saintetés dans le cadre de la diplomatie dite parallèle. Les représentants de la communauté Marocaine à l'étranger ont écouté avec grand intérêt le discours de Sa Majesté Mohammed VI, où SM a consacré un chapitre important à la diaspora marocaine. Nous sommes sûrs et certains que les problèmes et les soucis des MRE au Maroc comme et dans leurs pays de résidence sont l'une des priorités et des préoccupations de SM et surtout les problèmes rencontrés par les Marocains du monde et leurs difficultés à communiquer avec certains agents consulaires dans les pays d'accueil. Ainsi SM est au courant de tous les performances et le succès réalisés par les Marocains du monde dans des domaines tels que scientifiques, économiques, pratiques et l'accomplissement des activités culturelles dans leurs pays de résidence comme ambassadeurs de leur pays – le Maroc.

Le Royaume du Maroc est un Etat souverain, a un passé glorieux présent, qui accompagne le développement économique mondial et son avenir prospère par ses ressources naturelles, humaines et sous la conduite sage de Sa Majesté, ces thèmes sont les plus souvent discutés par les Marocains du monde pendant leurs dialogues avant et après être accueillis par Sa Majesté le Roi que Dieu l'assiste, et puisque cette catégorie de la société marocaine réside à l'étranger dans différents pays du monde à différentes cultures et habitudes et a pu acquérir tout ce qui est positif dans leurs pays de résidence tout en gardant et respectant ses traditions et habitudes authentiques marocaines, et la grande préoccupation pour tous ces marocains c'est de partager tout ce qu'ils ont appris avec leurs confrères au cours de leurs formations académiques et pratiques dans le but de suivre les développements économiques et culturelles mondiales et de servir notre pays bien-aimé industrieusement. Les Marocains du monde présents à la commémoration de la fête du trône parmi eux il y a les représentants de la société civile qui ont réussi par leur efforts à arriver à une coexistence avec les populations des pays d'accueil pour gagner leur confiance et partager avec eux des activités dans le cadre des lois fondamentales des associations locales à l'échelle internationale et nationale intéressées afin de rendre service aux Marocains. L'un des objectifs des Marocains



du monde c'est de représenter leur pays dans le cadre culturel de célébrer des fêtes nationales, dans le domaine éducatif: l'apprentissage de la langue arabe et la culture marocaine aux enfants de notre communauté à l'étranger. Il y a ceux qui assurent des aides médicales pour leurs compatriotes au Maroc ou s'occupent de la restauration des salles de classe dans certaines campagnes, en rendant ces services et en accomplissant avec succès leurs activités, les MRE expriment une joie indescriptible. Les professeurs universitaires et chercheurs travaillant dans les universités et instituts gouvernementaux de différents pays forment et enseignent aux générations des citoyens des pays d'accueil et en essayent d'innover d'être plus créatifs dans leur travail, chacun selon sa spécialité et beaucoup d'entre eux consacrent leurs recherches sur le Maroc dans différents domaines en participant dans divers séminaires internationaux et en publiant des articles scientifiques dans des revues scientifiques spécialisées avec des résultats scientifiques et en accompagnant des délégations intéressés à lier des relations économiques avec notre pays en vue de contribuer à l'avancement et à la prospérité de notre patrie. La troisième catégorie est composée d'hommes d'affaires et des artisans qui sont fiers de leur pays bien-aimé avec lequel ils ont une relation étroite et on les trouve dans toutes les occasions à l'étranger célébrant et contribuant à la représentation de notre pays à l'étranger dans différents domaines et ne cessent pas à investir dans des projets de grandes utilités dans leurs pays d'origine.

En conclusion, nous pouvons dire que tous les membres de la communauté marocaine à l'étranger dans tous les pays du monde contribuent à la construction de l'économie nationale et contribuent au déploiement de la culture marocaine et de profiter de d'autres cultures et d'aspirer à chaque fois qu'ils visitent leur pays de voir l'évolution des services de santé fournis par les hôpitaux, par exemple, d'améliorer le traitement des citoyens dans certains services administratifs, qui doivent accomplir leurs tâches dans un cadre professionnel et avec patriotisme et de mener une sensibilisation pour lutter contre ceux qui manipulent l'argent public ou les intérêts des citoyens ou ceux qui profitent de leur influence.

**А. И. Мамедов,**  
*доктор философии по экономике,*  
*Азербайджанская государственная нефтяная академия, г. Баку*

## **КРИЗИС И ЕГО ПОСЛЕДСТВИЯ ДЛЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА**

Малый и средний бизнес в рыночной экономике – ведущий сектор, определяющий темпы экономического роста, структуру и качество валового национального продукта (ВВП). В большинстве стран, таких как США, Япония, Германия, Франция, Великобритания, подавляющую долю – 99,3–99,7% от общего количества предприятий составляют так называемые малые и средние предприятия (МСП). На них производится почти половина объема выпускаемой продукции. Как правило, такие предприятия дают 75–80% новых

рабочих мест, в отличие от крупных производств, где наблюдается сокращение занятости. Наконец, развитие мелкого предпринимательства необходимо для поддержания крупного бизнеса, так как они осуществляют операции по изготовлению комплектующих деталей и сервисных продуктов, не выгодных с экономической точки зрения для крупных предприятий из-за чрезмерных затрат, и в союзе с ними получают значительную выгоду как для себя, так и для рыночной экономики в целом. Об этом говорят следующие цифры: в США 34,9% чистого дохода всей продукции в обрабатывающей промышленности производят предприятия малого бизнеса [1].

Практически самой трудноразрешимой для малого и среднего предпринимательства в США и Европе является проблема нахождения источников финансирования в посткризисный период.

Слово «кризис» происходит от греческого слова *crisis*, которое означает «приговор, решение по какому-либо вопросу, или в сомнительной ситуации». Также может означать «выход, решение конфликта (к примеру, военного)». Но в современном значении это слово наиболее частое применяется у Гиппократ и врачей: кризис означает решающую фазу развития болезни. В этом смысле речь заходит о *crisis* тогда, когда болезнь становится более интенсивной или переходит в другую болезнь или вообще заканчивается смертью [2].

Обобщив и сопоставив экономические понятия «финансово-кредитного кризиса», мы можем дать более полное и общедоступное определение.

Экономический кризис – это значительное нарушение равновесия в хозяйственной системе, часто сопровождающееся потерями и разрывом нормальных связей в производстве и рыночных отношениях, что, в конечном счете, ведет к дисбалансу функционирования экономической системы в целом. Это также: высокие цены на продовольствие и недвижимость, сокращение занятости в коммерческих и государственных структурах, неуверенность людей в завтрашнем дне, изменение реалий окружающего мира, новые правила игры, условия и тенденции.

Кризисы возникают при наличии, по крайней мере, двух условий: во-первых, факторы, вызывающие организационный кризис, должны воздействовать на всю организацию как на целостную систему; во-вторых, доминирующее в организации мировоззрение оказывается неспособным правильно отразить причинно-следственные отношения, порождающие угрозу кризиса, или создает защитных механизм, препятствующий осознанию истинных причин кризиса.

На основе анализа можно выделить общие признаки кризиса: неопределенность причин и последствий; угроза целостности и существованию организации; ограниченность времени на сбор информации и локализацию последствий кризиса; необходимость быстрого принятия управленческих решений, имеющих важные последствия для организации; снижение контроля над событиями и влиянием на них.

Современные экономисты практически отождествляют понятия «предприниматель», «малый бизнес», «малое предпринимательство», а

«большой бизнес» рассматривают как явление экономической жизни, базирующееся на иных принципах организации дела.

Одним из важнейших стратегических факторов устойчивого экономического развития и достижения нормального уровня жизнеобеспечения населения является формирование цивилизованного современного предпринимательства во всех сферах и отраслях производства, на каждом предприятии и в их объединениях.

В странах с рыночной экономикой предпринимательство получило широкое распространение, и предпринимательские организации приносят наибольший доход в бюджет страны. Основную часть предпринимательских структур составляют малые и средние предприятия. В США, например, их насчитывается свыше 16 млн. Мелкие предприятия имеют средний жизненный цикл 6 лет, а иногда и 3 года. Часть из них разоряется, часть добровольно прекращает свою деятельность, некоторые укрупняются. Но количество вновь рождающихся предприятий постоянно превышает количество прекративших деятельность [3, с. 526].

Мелким и средним предприятиям свойственны гибкость в принятии решений, умение находить малые ниши на рынке и быстро внедрять новшества, изобретения. Организационно-экономический плюс мелких предприятий – простота управления. Мелкие предприятия социально защищены своеобразным «семейным» климатом.

Но у мелких предприятий есть и свои проблемы: разорение в конкурентной борьбе, недостаток собственного капитала для финансирования развития предпринимательской деятельности, отсутствие стратегического планирования и недостаточные сведения о рынке, не лучшие кадры.

К экономическим проблемам добавляются социальные: оплата труда на мелких предприятиях ниже, чем на крупных, хуже условия труда, отсутствуют социальные льготы работникам.

Основной задачей предпринимателя является управление предприятием, которое включает рациональное использования ресурсов, организацию процесса на инновационной основе и хозяйственном риске, а также ответственность за конечные результаты своей деятельности.

Стремясь к удовлетворению запросов потребителей, предпринимательство способствует: повышению качества товаров, работ, услуг и культуры обслуживания; приближению производства товаров и услуг к конкретным потребителям; структурной перестройке экономики (малое предпринимательство придает экономике гибкость, мобильность, маневренность); привлечению личных средств населения на развитие производства (партнеры в малых предприятиях вкладывают свои капиталы в дело с большей заинтересованностью, чем в крупных); созданию дополнительных рабочих мест, сокращению уровня безработицы; более эффективному использованию творческих возможностей людей, раскрытию их талантов, развитию различных видов ремесел, народных промыслов; вовлечению в трудовую деятельность отдельных групп населения, на которых крупное производство налагает определенные ограничения (домохозяйки,

пенсионеры, инвалиды, учащиеся); активизации научно-технического прогресса; освоению и использованию местных источников сырья и отходов крупных производств; активизации деятельности крупных предприятий путем изготовления и поставки комплектующих изделий и оснастки, создания вспомогательных и обслуживающих производств; освобождению государства от низкорентабельных и убыточных предприятий за счет их аренды и выкупа.

Общественный характер предпринимательства означает не только деятельность участвующих в нем агентов, но и наличие в общественном хозяйстве определенных условий, позволяющих реализовать присущие предпринимательству функциональные признаки.

Итак, современное предпринимательство – это синтез крупного и мелкого производства. Крупное производство образует «скелет» всей производственной системы, а мелкое производство – «мягкие и гибкие ткани», без которых крупное производство не может существовать.

Для экономического развития необходимо наличие массы предпринимателей, обладающих соответствующими способностями, знаниями, профессионализмом, опытом. Именно предпринимательский доход является важнейшим внутренним источником развития экономики, и вследствие этого подлинными предпринимателями являются той производительной силой, которая превращается в стратегический фактор развития национальной экономики.

Экономический кризис нанес серьезный урон европейским компаниям малого и среднего бизнеса, в значительной степени зависящим от банковских кредитов и отрезанным от малоразвитого в Европе рынка облигаций. В результате – массовые случаи неплатежеспособности, сокращения рабочих мест и угроза перспективам роста европейской экономики в 2013 году. Правительства европейских государств принимают меры по поддержке малого бизнеса, составляющего фундамент экономики, но в данном контексте существует проблема риска выдачи кредита со стороны банков, неуверенных в возврате средств. С ужесточением требований к банкам она может еще более усугубиться.

В Европе, кроме того, бизнес более зависим от банковского кредита, чем в США, где, во всяком случае для более крупных компаний, важным источником финансирования являются рынки капитала. Из числа малых и средних компаний в Европе, обратившихся за банковским кредитом в первом полугодии 2009 года, 43% отмечали снижение доступности финансирования за предшествующие полгода, и лишь 10% заявили, что ситуация за этот период улучшилась.

Во второй половине 2009 года правительства европейских государств стали разворачивать программы по поддержке малого бизнеса. В августе правительство Италии и банковская ассоциация страны объявили о годовом моратории по ипотеке и некоторым видам долга для средних и малых компаний. Во Франции было принято решение о создании фонда объемом 2 млрд евро, средства которого должны быть направлены на инвестиции и кредиты малому бизнесу. Было также предусмотрено временное снижение ставки

социального налога для малых и средних компаний и ряд других налоговых послаблений. Испания и Германия в пакетах экономического стимулирования не ориентировались специально на малый бизнес. Но программа поддержки общественных и инфраструктурных проектов объемом 8 млрд евро, по данным правительства, обеспечила работой около 14 тысяч компаний в секторе.

#### **Список использованной литературы**

1. Шахмалов Ф. Малое предпринимательство в системе рыночных реформ: проблемы роста или выживания / Ф. Шахмалов // Вопросы экономики. – 1993. – С. 155.
2. Амосов А.. Инфляция и кризис: пути выхода / А. Амосов. – М. : Пресса, 1997. – 257 с.
3. Экономика фирмы : [ученик] / Под общ. ред. проф. Н. И. Иващенко. – М. : ИНФРА-М, 2008. – 528 с.

**O. O. Nesterenko,**  
*MA in finance,*  
*NGO Urban Forms Center*

#### **PECULIARITIES OF DEVELOPMENT STRATEGIES BASED ON THE PRINCIPLES OF GOOD GOVERNANCE**

The political agendas of all EU countries include nowadays two relatively new concepts – sustainable development and good governance. As stated by Lafferty, governance has currently come “to indicate the totality of mechanisms and instruments available for influencing social change in preordained directions” [1]. In turn, sustainable development is the “development that meets the needs of the present without compromising the ability of future generations” according to the Brundtland Report 1987 and focuses on three pillars – social, environmental and economic one. Two concepts play a significant role in decision making and brought the innovative change to the way how strategic public management is carried out in the developed countries.

Comprehensive development strategies are valuable when striving for sustainable development. They facilitate getting a sense of direction and ensure a concerted effort to achieve the goals and objectives. Based on the principles of good governance - openness, participation, accountability, and transparency – the approaches to strategic management and planning have shifted from centralized ones to the ones that involve non-governmental stakeholders. In terms of sustainable development, this is especially important, because in general sustainability requires policy integration and improved interaction between the government and non-government stakeholders.

The new approaches to reach sustainability via good governance are especially relevant nowadays when the trust to the political institutions is lower than before. According to Smith, the traditional networks and organizations

through which citizens engage with the political system have become less popular [2]. What is more, the democracy has evolved to the degree when it is at risk of losing the view of its political sovereign – its citizens. The citizens are not involved as before, the electoral turnouts have declined sharply and those who vote make their choice on the basis of personal economic security not taking into account the environmental and social issues. In such circumstances, sustainable development paradigm built on the economic, social and environmental pillars is difficult to achieve and requires the new governance methods.

Participation of a number of stakeholders in decision-making at the initial level of the design of development strategies could bring a sense of implication and responsibility into the community and the decisions could gain the new quality, thus the possibility of social changes and overall improvement would increase.

Analysing the literature about the governance for sustainability, it may be concluded that the top-down governance methods have become more open and transparent allowing various stakeholders to participate in the design of the development strategies. However, in the academic literature it is also often written that sustainable development and its related concepts are not brought very close to people, who are practically responsible for changing their behaviour into a more sustainable one – that is to the local level. This is the most sensitive topic where more concern, involvement and interest should be given.

There is already a large number of “democratic innovations” which can be used for decision-making on the issues of sustainability, in particular through active participation of the citizens in decision-making. Graham Smith defines the democratic innovations as “formal methods for involving citizens in the political decision-making process” and divides them into 6 categories: electoral, consultative, deliberative, co-governance, direct democracy, and e-democracy innovations. Consultative innovations, deliberative innovations, co-governance and direct democracy increase the potential impact of the citizens on the decision-making.

The Berlin 2030 City Development Strategy can be considered as an example of how democratic innovations can be used in reality. Design of the strategy was a top-down initiative which however involved a large number of non-governmental participants. Starting from February 2013 until September 2014 the following interactions with the non-governmental institutions and individuals were organized: 4 meetings with experts, 5 forums for local citizens, discussion of the ideas and projects on the Internet, a post survey, and 2 school projects during which children expressed their ideas about the future of Berlin. As the result, the Berlin 2030 Strategy accumulated the views of various groups of citizens and organizations, brought consensus and sense of implication, and balanced the interests of businesses, civic organizations, people and authorities. In terms of sustainable development and good governance, such kind of strategic planning may be regarded as effective one.

This kind of strategy refers to what Steurer and Martinuzzi call the result of “strategic public management when formal strategy documents are complemented

by flexible strategy process” [3]. Strategies and plans are developed by the authorities responsible for the outcomes and involve external stakeholders. Using such an approach, the authorities need to possess such skills as nonlinear strategic thinking, orchestration of different governance modes and activation of actors. This kind of strategic public management fits the poly-centred and multi-actor governance system, however has possible weaknesses which include: participation, high-level political commitment, balancing the three dimensions of sustainable development, and limits of policy integration. In conclusion, the networks, which are an attribute of good governance, play an increasingly important role just as a three-unit commitment from government, business sector and civil society. Sustainable development leads toward a new synthesis of ideas and subsequent coordination of mutual action to achieve multiple values simultaneously and even synergistically and brings compromise between those who are principally concerned with nature and environment, those who value economic development, and those who are dedicated to improving the human condition. As the result of such communication, innovation is stimulated and competitiveness may actually be enhanced.

#### **References**

1. Lafferty M.W. Governance for sustainable development. The challenge of adapting form to function / M. W. Lafferty. – Cheltenham : Edward Elgar Publishing, 2004.
2. Smith G. Democratic Innovations from Around the World. Beyond the Ballot [Electronic resource] / G. Smith. – 2005. – Mode of access: [http://eprints.soton.ac.uk/34527/1/Beyond\\_the\\_Ballot.pdf](http://eprints.soton.ac.uk/34527/1/Beyond_the_Ballot.pdf)
3. Steurer R. The governance of sustainable development: Putting the pieces of regulation together: Habilitation Thesis [Electronic resource] / R. Steurer. – 2012. – Mode of access: <https://www.wiso.boku.ac.at>

**Məsud Hənifə,**

*AMEA İqtisadiyyat İnstitutu, Bakı*

### **MILLI İQTISADİYYATIN LIBERALLAŞDIRILMASININ İRAN ŞİRKƏTLƏRİNİN FƏALİYYƏTİNİN YÜKSƏLDİLMƏSİNDƏ ROLU**

Bəşər cəmiyyəti yaranandan indiyə kimi iqtisadi mənbələrin və insanların istehlak ehtiyaclarının qeyri-məhdud olması üzündən lazımı imkanların və mənbələrin yaradılması zərurəti daim dünya iqtisadçılarının və mütəfəkkirlərinin diqqət mərkəzində olmuşdur. Müxtəlif əsrlərdə iqtisadçılar və nəzəriyyəçiləri ona xas olan şəraitə və mövqeyə diqqət yetirərək müxtəlif həll yolları təqdim etmişlər. İlk dəfə İngiltərə iqtisadçısı Adam Smit XIX əsrdə özünün «xalqların sərvəti» adlı kitabında liberal (azad) iqtisadiyyat məsələsini ortalığa atmışdır. Bu baxışlara əsasən insanın əsas məqsədi mənfəət əldə etmək olmuşdur. Onun fəaliyyətinin tələb olunan səviyyədə tənzim olunması «gizli əllər», ya satış mexanizmi və bazarın tələbi ilə yaranmış olur. II Dünya Müharibəsinin başlanması, nəzarətin ara-

dan qalxması, ondan yaranan patologiyalarının qarşısının alınmaması, məşhur iqtisadçı Con Meynard Keynsin adı ilə amiranə və istiqamətləndirilən iqtisadiyyat nəzəriyyəsinin yaranmasına səbəb oldu. Adam Smitin iqtisadiyyatının bəzi qaydaları və metodu dövlətin iqtisadiyyatına dəlalət etməsinin zəruri olmasını müəyyənləşdirdi.

İkinci Dünya Müharibəsindən sonra dünya sənaye ölkələrinin əksəriyyəti yeni təlimat, əsasnamələr yaratmaqla, uzun-uzadı inzibati təşkilatlar təşkil etməklə iqtisadiyyatda dövlətin fəaliyyət parametrlərini artırdı, böyük bankları və sənaye sahələrini milliləşdirmək haqqında tədbirlər görməyə başladı.

Lakin qısa bir müddətdən sonra bu ölkələrdə iqtisadi vəziyyətin yaxşılaşması əvəzinə arzu olunmayan, böhranlı şərait yaranmış oldu. Aydın şəkildə məlum oldu ki, bazarın tam məsuliyyətlə dövlətə verilməsi münasib və məqsədyönlü həll yolu olmamışdır. Dövlətin iqtisadiyyata dəlalət etməsinə əsaslanan iqtisadi siyasətin məğlubiyyətə düşər olması iqtisadiyyatın liberallaşdırılması və ya özəlləşdirilməsi bir əməli metod və yol kimi iqtisadi obyektlərin idarəçilik və mülkiyyət strukturlarının islah edilməsini irəliyə sürdü.

*İqtisadiyyatın liberallaşdırılmasının tarixi:*

İqtisadiyyatın liberallaşdırılması və ya onun özəlləşdirilməsi ilk dəfə Almaniya Federativ Respublikasında 1957-ci ildə ölkənin iqtisadi vəziyyətinin yaxşılaşdırılması məqsədi ilə bir iqtisadi siyasət kimi istifadə olunmuşdur. Aydın şəkildə bu ölkənin dövləti «Vloksvayon» avtomobil zavodunun səhmlərinin əsas hissəsini kapitalistlərə, xüsusi sektorun alıcılarına verdi: 1980-cı ildə «Telekom»un özəlləşdirilməsi üçün İngiltərənin sabiq baş naziri xanım M. Tetçer və Fransada böyük bankların özəlləşdirilməsi Jak Şirak tərəfindən yerinə yetirildi. İqtisadiyyatın liberallaşdırılması dünyanın başqa ölkələrində, o cümlədən Yaponiyada, Meksikada baş verdi. Dövlət Rabitə Şirkətləri özəlləşdirildi.

Sərgi Avropa ölkələri, keçmiş Sovetlər İttifaqı dövlət iqtisadiyyatının qeyri-münasib olması ucbatından dağıldı. Dərhal Çin, Kuba kimi ölkələr həmçinin inkişaf etməkdə olan başqa ölkələr milli iqtisadiyyatı inkişaf etdirmək və genişləndirmək məqsədi ilə iqtisadi amirlik üsulunu bir kənara atmış, liberal iqtisadiyyat və rəqabətli iqtisadiyyat yolunu tutmuşdur. İndiyədək dünyanın 160 ölkəsi öz sənaye iqtisadiyyatının inkişaf istiqamətlərini dəyişdirərək onu dövlət sektorundan xüsusi sektora keçirmişlər.

*İqtisadiyyatın liberallaşdırılması və özəlləşdirilməsi məfhumu:*

İqtisadiyyatın liberallaşdırılması və ya özəlləşdirilməsi dövlət müəssisələrinin və şirkətlərinin xüsusi sektor və ya qeyri dövlət sektoruna verilməsindən ibarətdir. Başqa sözlə elə bir tədbirlər kompleksidir ki, müxtəlif səviyyələrdə mülkiyyət və idarəetməyə nəzarət dövlət sektorundan alınıb xüsusi sektora həvalə olunur. İqtisadçılar iqtisadiyyatın liberallaşdırılması və özəlləşdirilməsi haqqında müxtəlif baxışlar irəli sürmüşlər. Onların bəzilərinə diqqət yetirək.

Bis Veltil Çayed deyir: İqtisadiyyatın liberallaşdırılması bazar qüvvələrinin rolunun artırılması yolu ilə sənayenin iqtisadi fəaliyyətinin yaxşılaşdırılması üçün bir vəsilədir. Bu dövlət səhminin minimum 50%-nin xüsusi sektora həvalə edilməsidir. Velcenisko özəlləşdirməyə xüsusi sektor vasitəsilə və ya mülkiyyətin



xüsusi sektora və qeyri dövlət sektoruna verilməsi kimi tərif verir. Ki və Tomsonun təriflərinə görə iqtisadiyyatın liberallaşdırılması istilahı dövlət və xüsusi sektor arasında əlaqələrin dəyişməsi üçün çoxlu və fərqli metodlar şamil olunur. Misal üçün dövlət mülkiyyətinin və əmlakının satılması məhdudlaşdırıcı qayda-qanunların ləğv olması, mütləq dövlət inhisarında və sahibkar rəqabətinin təqdim olunması, dövlət tərəfindən idarə olunan, maliyyələşdirilən istehsal olunan əmtəə və xidmətin xüsusi sektora verilməsidir. Svartez iqtisadiyyatın liberallaşdırılması məfhumunu mərkəzləşdirilmiş iqtisadiyyata malik olan ölkələr üçün mülkiyyətin köçürülməsindən və nizamlanmasından daha genişdir. İqtisadiyyatın liberallaşdırılması yeni iqtisadi sistemin bazara əsasən yaradılması deməkdir və nəticədə iqtisadiyyatın müxtəlif sahələrində dəyişikliklər yaranmış olur». Besin tərifinə görə iqtisadiyyatın liberallaşdırılması burjuaziya təfəkkür-tərzidir, dövlət sektorunun və ümumi sektorun inamsızlığı qarşısında bazarın daha yararlı olmasıdır.

Dünya bankının tərifinə əsasən iqtisadiyyatın liberallaşması və özəlləşdirilməsi dövlət təşkilatının mülkiyyətinin tamamilə və cüzi şəkildə xüsusi sektora həvalə edilməsi və ya satılması deməkdir.

Yuxarıdakı təriflərə diqqət yetirərək demək olar ki, iqtisadiyyatın liberallaşdırılması elə bir prosesdir ki, dövlət hər bir səviyyədə öz vəzifələrini, mallarını, mülkiyyətini ümumi və xüsusi sektorla araşdırır və lazımı şərait yarandıqda onların ümumi və xüsusi sektora verilməsi haqqında tədbir görür.

Bazar iqtisadiyyatı. Azad liberal iqtisadiyyat nəzəriyyəsi iki əsas üzərində əsaslanmış və davamlı olmuşdur.

A. Fərd-şəxsi mülkiyyət hüququnun qəbul edilməsi və mülkiyyət hüququnun şəxsiz, şübhəsiz himayə olunması.

B. Könüllü müamilər zamanı insanların hüquq azadlıqlarının rəsmi tanınması və bu mübadilə zamanı şəxslərin mülkiyyət, o cümlədən öz iş qüvvəsinə, sair mallara, əmtəələrə malik olması imkanının yaradılması.

İqtisadiyyatın liberallaşdırılması prosesi zamanı dövlət şirkətlərinin xüsusi sektora həvalə edilməsi ola bilsin ki, dövlət özünün müxtəlif siyasətləri və məqsədləri əsasında müxtəlif qərarlar qəbul edə bilər. İndi bununla əlaqədar olaraq iki əsas göstərici yəni mülkiyyət və bazar strukturunu araşdıraq.

Harteli və Parker modeli bir matris 2x2 şəklindədir. Mülkiyyət, struktur və onların qarşılıqlı iqtisadi əlaqələrini aşağıdakı fərziyyələr sübut edir.

Bazarın strukturu	inhisar	Rəqabət
mülkiyyət		
Ümumi (dövlət)	A	B
Xüsusi	C	D

1) Δ A-dan üstündür. Çünki rəqabət bazarında istehsalın məqsədi xüsusi mülkiyyətdir.

2) Δ C üzərində üstünlüyə malikdir. Bu mövzu onu göstərir ki, iqtisadi baxışlar rəqabətin inhisardan üstün olduğunu göstərir.

3) Δ B üzərində üstünlüyə malikdir və ya ona bərabərdir. Obyektiv təcrübələr və şahidlər göstərir ki, xüsusi iqtisadi vahidlər dövlət iqtisadiyyat vahidlərinə nisbətən rəqabət şəraitində üstünlüyə malikdir.

4) B A-ya nisbətən üstünlüyə malikdir və bazarda rəqabətin üstün olduğunu inikas edir.

5) C A-ya nisbətən üstünlük təşkil edir. Lakin ümumi iqtisadi (dövlət) baxışlar onu rədd edir.

6) B C-yə nisbətən bütün hallar malik olmaq imkanına malikdir, onun fəaliyyəti nisbi qüdrətlə rəqabət və mülkiyyətdən asılıdır.(1)

Buna görə də yuxarıdakı modelə uyğun olaraq iqtisadiyyatın liberallığı prosesində həmişə üstünlük  $\Delta$  qrupunda olan şirkətlərə verilir.

Başqa şirkətlər üçün isə xüsusi iqtisadi, ictimai şərait üstünlüyü təyin edir. Daha yaxşı ibarə ilə desək, mülkiyyət göstəricilərinin və bazarın strukturunun hər bir göstəricisinin əhəmiyyəti onların üstünlüyünün təyin olunmasında əsaslı rol oynayır.

İqtisadiyyatın liberallığında əsas məqsəd səmərəliliyin artması, iqtisadi vahidlərin rəqabətlik qabiliyyəti, xalqın və cəmiyyətin iqtisadi rifahının yüksəlməsi və iqtisadi inkişafıdır. Bu baxımdan mülkiyyət strukturu ilə əlaqədar olaraq dövlət və xüsusi idarəetmənin nəzarət altında saxlanması aşağıdakı modeldə şərh olunur:

idarəçilik nəzarəti	Dövlət idarəçiliyi	Xüsusi idarəçilik
mülkiyyət strukturu		
Ümumi (dövlət)	E	F
Xüsusi	G	H

1. Liberal iqtisadiyyatın qanun-qaydalarına əsasən xüsusi mülkiyyətə ehtiram olunmalı, xalqın öz mülkiyyəti üzərində, həmçinin onun idarəçiliyinin qanuni hüquqları tanınmalıdır. H E-dən üstündür və özəlləşdirmə prosesi də onu təsdiq edir.

2. H G-dən üstündür. Çünki, təbii olaraq hüquqi şəxslərin və fiziki şəxslərin mülkiyyətinə hörmət olunur və qəbul olunur. Həmçinin şəxslərin öz mülkiyyətlərinin idarəçiliyi də qəbul olunandır. Bundan əlavə əgər söhbət rentabelli olmayan dövlət müəssisələrinin özəlləşdirilməsindən gedirsə, onda dövlətin xüsusi sektorun mülkiyyəti üzərində idarəçiliyi də qəbul olunur.

3. Yuxarıdakı modeldə E F üzərində üstünlüyə malikdir və dövlət şirkətlərinə nəzarət olunması xüsusi sektorun müdirləri tərəfindən aparılır. Dövlət sektorunda idarəçiliyin düzgün olmaması (ümumi dövlət mülkiyyətləri üzərində) açıq şəkildə dövlət iqtisadiyyatını liberallaşdırmağa, dövlət iqtisadiyyatından azad olmağa, onu rəqabət iqtisadiyyatına və bazar iqtisadiyyatına qovuşmağa məcbur edir,

4. Həmçinin F G-yə nisbətən üstünlük təşkil edir. Bununla bağlı dövlətin son illərdəki özəlləşdirmə siyasəti aydın bir təcrübədir. Mülkiyyətin dövlətdən xalqa verilməsi, ədalət səhmi vasitəsi ilə gözlənilən məqsədlərə nail olunmadı.

Çünki dövlət müdirləri şirkətlərin iqtisadiyyat və maliyyə istiqamətlərinin təyin olunmasını, siyasətini təyin edir və onu nəzarət altında saxlayırlar.

Dövlət şirkətlərinin büdcəsinin dövlət tərəfindən kəsilməyincə və dövlətin ümumi xərclərinin maksimum səviyyədə saxlanılanadək belə olacaqdır.

Belə bir şəraitdə dövlət iqtisadi vahidlərinin idarəçiliyini xüsusi sektora həvalə edir, müvafiq müdirlərdən iqtisadi vahidlərin sahibi kimi məsuliyyət tələb edir, tədricən mərhələli şəkildə iqtisadi vahidləri xüsusi sektora verir.

**I. A. Avanesoava,**  
*Ph.D. in Economics,*  
*Associate Professor of Banking,*  
*Kyiv National University of Trade and Economics, Kyiv*

## THE SIMPLIFIED ANALYTICAL FORM OF BALANCE OF PAYMENTS

It's well-known that external sector economy in always present export and import activities, which affects the supply and demand of the currency and the value of national currency.

For example, if Ukrainian company-exporter sells products, value of which is 30000 UAH, & exchange rate is 5 UAH per USD, a foreign firm has to pay 6000 USD. Change in banking balances is shown in Tabl. 1.

Table 1

### Change in banking balances after Ukrainian export operation

Bank in a foreign country		Bank in Ukraine	
Assets	Liability	Assets	Liability
	1) - \$6000 (current account of the importer)	3) + \$6000 (deposit in foreign bank)	2) + \$30000 (current account of the exporter)
	3) + \$6000 (deposit bank in Ukraine)		

Conclusion is that export operation by Ukrainian company, promotes the growth of demand for UAH and creates a supply of foreign currency held in banks in Ukraine.

For example, Ukrainian company-importer wants to buy goods for amount of 6000 USD. If exchange rate is 5 UAH per USD, Ukrainian company-importer has to pay 30000 USD. Change in banking balances is shown in Tabl. 2.

Table 2

### Change in banking balances after Ukrainian import operation

Bank in a foreign country		Bank in Ukraine	
Assets	Liability	Assets	Liability
	2) - \$6000 (deposit bank in Ukraine)	2) - \$6000 (deposit in foreign bank)	1) - \$30000 (current account of the importer)
	3) + \$6000 (current account of the exporter)		

Conclusion: import operation by Ukrainian company creates domestic demand for foreign currency. The satisfaction of this demand becomes possible due to foreign currency in banks in Ukraine after the Ukrainian export operations [1].

In April 1992, at the request of Ukraine International Monetary Fund (IMF), International Bank for Reconstruction and Development (IBRD or World Bank)

decided to Ukraine's membership in these prestigious financial institutions. On June 3, 1992 Parliament of Ukraine approved the relevant law “On Ukraine's Accession to the International Monetary Fund, the International Bank for Reconstruction and Development, International Finance Corporation, International Development Association and the Multilateral Investment Guarantee Agency” [2]. On September 3, 1992, Ukraine became a member of the IMF and the World Bank. From 1999 to present days the National Bank of Ukraine provides the IMF consolidated balance sheets – the Balance Of Payments (BOP).

BOP is the official finance document of country, which systematic collect all economic transactions between the country and the other countries.

Functions that performs the balance of payments are the next. First function is to measuring the flow of goods, services and capital between countries and the rest of the world. Second – showing results transactions of residents with non-residents of the country, including transactions related to trade, economic and non-trading between countries. Third – displays the difference between what produced in the country and the fact that consumed. Forth – shows the position of the country on the world markets of goods and capital.

Information base for the Ukrainian balance of payments is:

- monthly banking statistics (reporting on the movement of currency correspondent accounts in foreign banks; accounts of individuals and of legal persons: residents – overseas, non-residents - in national currency; the movement of cash),

- monthly information from the State Customs Service of Ukraine & the Ministry of Statistics of Ukraine [3].

The simplified analytical form of the balance of payments often use for analyze supply and demand of the currency, the value of national currency, the flow of goods, services and capital, the position of the country on the world markets of goods and capital (Table 3).

Table 3

**The simplified analytical form of the balance of payments**

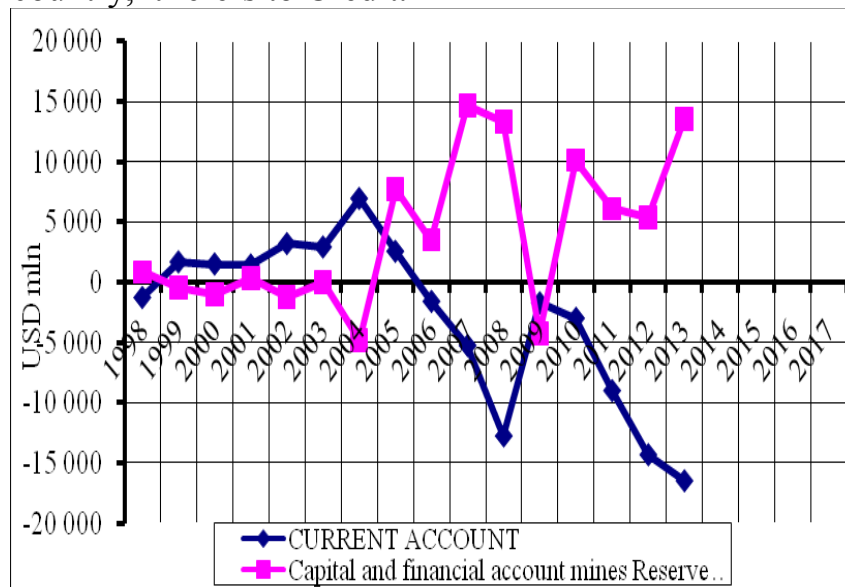
	Items	Debit (-)	Credit (+)	Balance (+,-)
	BALANCE (1.+2.+3.)	X	X	
1.	CURRENT ACCOUNT (1.1.+1.2.+1.3.+1.4.+1.5.)	X	X	
1.1.	BALANCE OF GOODS (1.1.1.+1.1.2.)	X	X	
1.1.1.	Export of goods	X		X
1.1.2.	Imports of goods		X	X
1.2.	BALANCE OF SERVICES	X	X	
1.3.	INCOME	X	X	
1.4.	CURRENT TRANSFERS	X	X	
1.5.	Net errors and omissions	X	X	
2.	CAPITAL AND FINANCIAL ACCOUNT (2.1.+2.2.)	X	X	
2.1.	Abroad		X	X
2.2.	in Country	X		X
3.	RESERVE ASSETS (3.1.+3.2.)	X	X	
3.1.	Abroad		X	X

3.2.	in Country	X	X
------	------------	---	---

For complete the simplified analytical form of the balance of payments often use Terms of classification the BOP's articles.

Debit (-);If the BOP's article, such as import operations, involves use of foreign currency, it refers to Debit.

Credit (+);If the BOP's article, such as export operations, provides foreign currencies in country, it refers to Credit.



**Fig. 1. Balance of payments of Ukraine as a factor of influence on the value of Hryvnia USD [3]**

In theory, the current account should balance with the capital and the financial accounts & the sum of the balance of payments statements should be zero.

However, in practice we often see deficit or surplus. For example, when Ukraine buys more goods and services than it sells (a current account deficit), it must finance the difference by borrowing, or by selling more capital assets than it buys (a capital account surplus).

### References

1. Official portal of Parliament of Ukraine [Electronic resource]. – Mode of access : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws>
2. Avanesova I. A. International Trade Finance: Course Unit / I. A. Avanesova. – K. : Kyiv National University of Trade and Economics, 2013. – 59 p.
3. Official portal of National Bank of Ukraine [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.bank.gov.ua>

**М. Ю. Алаторських,**  
здобувач кафедри міжнародних фінансів,

## **КООРДИНУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ПІДВИЩЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ЕФЕКТУ**

Створення сприятливого інвестиційного клімату в країні пов'язане з чітким правовим регулюванням інвестиційної діяльності. Інвестиційною діяльністю є сукупність практичних дій громадян, юридичних осіб і держави щодо реалізації інвестицій. В більш вузькій трактовці цього поняття використовують термін “інвестиційний процес”. Це поняття звичайно пов'язується з обґрунтуванням і реалізацією реальних інвестицій, тобто зі здійсненням реальних інвестиційних проектів [1, с. 283].

Сьогодні правова система як України, так і більшості європейських країн складається із більш чим 100 законів та інших нормативних актів, що регулюють інвестиційну діяльність. Серед українських слід в першу чергу відзначити Закон України “Про інвестиційну діяльність”. Декрет Кабінету Міністрів України “Про режим іноземного інвестування”, Закон України “Про державну програму заохочення іноземних інвестицій в Україні”, Закон України “Про цінні папери і фондову біржу”, які складають основу правового регулювання інвестиційної діяльності.

У міжнародному праві законодавча база визначає правовий статус інвесторів і декларує, що всі суб'єкти інвестиційної діяльності незалежно від форм власності і господарювання [2, с. 215]:

- мають рівні права щодо здійснення цієї діяльності;
- самостійно визначають цілі/напрямки, види і обсяги інвестицій;
- залучають для їх реалізації на договірній основі будь-яких учасників інвестиційної діяльності, в тому числі шляхом організації конкурсів і торгів.

Інвестор має право володіти, користуватися і розпоряджатися об'єктами і результатами інвестицій, включаючи реінвестиції і торговельні операції на території певної країни.

Регулювання інвестиційної діяльності шляхом надання фінансової допомоги і проведення відповідної кредитної політики поки що тільки продеклароване у відповідних законодавчих актах, але широкої практичної реалізації ще не отримало у зв'язку з важким фінансовим становищем в країні. Так, Законом України “Про інвестиційну діяльність” передбачено надання фінансової допомоги у вигляді дотацій, субсидій, субвенцій, бюджетних позичок на розвиток окремих регіонів, галузей, виробництв [3].

Стосовно України, незважаючи на проблеми недосконалої законодавчої бази, ставлення до іноземних інвестицій загалом позитивне. Тепер акцент переноситься на практичні вирішення питань щодо обсягів, сфер застосування, строків та умов таких інвестицій.

### **Список використаних джерел**

1. Гриньова В. М. Державне регулювання економіки : [навч. посібник для студентів вищих навч. закладів] / В. М. Гриньова, М. М. Новікова. – Х. : Інжек, 2012. – 756 с.

2. Майорова Т. В. Інвестиційна діяльність : [навч. посібник для студентів вищих навч. закладів] / Т. В. Майорова. – [3-є вид., перероб. і доп.] – К. : ЦУЛ, 2012. – 376 с.

3. Підхомний О. М. Управління інвестиційними процесами на фінансових ринках : [навч. посібник для студентів вищих навч. закладів] / О. М. Підхомний. – К. : Кондор, 2011. – 184 с.

**Т. Г. Бондарук,**  
*доктор економічних наук, професор,*  
*завідувач кафедри фінансів,*  
*Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

## **ОСОБЛИВОСТІ БЮДЖЕТНОЇ ПОЛІТИКИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ**

Бюджетна політика не може бути ефективною, якщо чітко не визначені основні її напрями на найближчий період і перспективу, не сформульовані головні цілі і першочергові завдання. Результативність бюджетної політики багато в чому залежить від політичної стабільності в країні і високого рівня професіоналізму працівників бюджетної сфери.

Вагомими цілями бюджетної політики держави є створення умов для економічної стабільності та стійкого довгострокового зростання, зменшення міжрегіональних дисбалансів. Доходи і видатки місцевих бюджетів належать до головних інструментів реалізації зазначених цілей. Зволікання з переданням власних повноважень органам місцевого самоврядування, а також необхідних фінансових ресурсів для їх виконання (основу яких складають доходи місцевих бюджетів), що постійно спостерігаються в Україні, призводить до протистояння загальнодержавних та місцевих інтересів, гальмування процесів децентралізації в країні, що зумовлює актуальність дослідження напрямів бюджетної політики на сучасному етапі соціально-економічного розвитку країни.

В системі регулювання місцевих бюджетів при визначенні бюджетної політики одними із важливих елементів є планування та виконання їх дохідної частини. Основою фінансової бази органів місцевого самоврядування є доходи місцевих бюджетів, які втілюють економічну самостійність місцевих органів влади, сприяють розвитку місцевої інфраструктури.

Самостійність місцевих бюджетів гарантується власними та закріпленими за ними на стабільній основі частками загальнодержавних доходів, правом самостійно визначати напрями використання коштів. Проте рівень незалежності органів місцевого самоврядування щодо розпорядження

власними надходженнями досить низький, тому регіони не можуть забезпечити соціально-економічний розвиток за рахунок власних надходжень.

Про роль держави в регулюванні соціально-економічних процесів свідчить частка доходів місцевих бюджетів у зведеному бюджеті України. Відзначимо, що хоча і у місцевих бюджетах України зосереджена значна частина бюджетних ресурсів, проте останнім часом частка доходів місцевих бюджетів у структурі доходів зведеного бюджету зменшується. Протягом останніх років спостерігається стійка негативна тенденція до зменшення частки доходів місцевих бюджетів без урахування офіційних трансфертів у структурі доходів зведеного бюджету із 31,4% у 2003 р. до найнижчого рівня – 18,8% у 2011 р., у 2013 р. відбулось деяке їх підвищення до 23,8%.

Така тенденція суперечить необхідності зміцнення фінансової бази органів місцевого самоврядування. Більша частина бюджетних ресурсів протягом останніх років акумулюється у державному бюджеті України, що свідчить про високий ступінь централізації бюджетної системи. Органи місцевого самоврядування сіл, селищ, міст районного значення залишаються фінансово слабкими, отримуючи незначну частку доходів зведеного бюджету, що зумовлює необхідність здійснення фінансової децентралізації бюджетної системи з одночасним підвищенням відповідальності місцевих органів влади за ухвалені рішення. Децентралізація державних фінансів означає, що місцеве самоврядування повинне мати реальне право на необхідні доходи (у вигляді як відрахувань від загальнодержавних податків, так і власних доходів).

Досвід формування місцевих бюджетів після набуття чинності положень Бюджетного кодексу України свідчить про обмежений рівень їх доходів. Основою фінансової бази місцевих органів влади мають бути доходи з власних джерел, які відповідають принципу правової, організаційної та матеріально-фінансової самостійності місцевого самоврядування, а основу власних доходів мають формувати місцеві податки і збори. Місцеві податки та збори не забезпечують достатньою мірою фінансову незалежність органів місцевого самоврядування.

Забезпечення фінансової незалежності дає змогу підвищити ефективність діяльності місцевого самоврядування з метою більш повного задоволення потреб і реалізації інтересів територіальних громад. Якщо рівень фінансової незалежності органів самоврядування є невисоким, громада та місцеві органи влади неспроможні відчутно впливати ні на процес мобілізації місцевих фінансових ресурсів, ні на їх використання.

Таким чином, протягом останніх років спостерігалася стійка негативна тенденція до зниження частки доходів місцевих бюджетів у структурі доходів зведеного бюджету та у ВВП. Про зростання залежності місцевих бюджетів від державного свідчить збільшення обсягу трансфертів, які передаються з державного бюджету місцевим бюджетам. Питома вага доходів як у валовому внутрішньому продукті, так і в зведеному бюджеті України є невисокою і має тенденцію до зниження, що свідчить про те, що в Україні не відбулося істотних змін у пропорціях розподілу, державний бюджет залишається основним центром концентрації фінансових ресурсів.



**М. М. Відякіна,**  
*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри світового господарства та  
міжнародних економічних відносин,  
Інститут міжнародних відносин Київського національного  
університету імені Тараса Шевченка, м. Київ*

## **НАПРЯМИ МАКСИМІЗАЦІЇ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ЕФЕКТІВ МІЖНАРОДНОГО ТУРИЗМУ В КРАЇНАХ, ЩО РОЗВИВАЮТЬСЯ**

Одна з провідних тенденцій розвитку міжнародного ринку туристичних послуг пов'язана з появою на ньому нових гравців – країн, що розвиваються. Темпи зростання туризму в країнах, що розвиваються, з низьким і середнім рівнем доходу, і в 50 найменш розвинутих країнах приблизно вдвічі перевищують середній світовий показник, і майже втричі – темпи зростання для країн з високим рівнем доходів. У переважній більшості країн на південь від Сахари частка туризму в експорті послуг перевищує 55%, а в експорті товарів і послуг 31 найменш розвинутих країн світу перевищує 20%. Частка ж галузі в експорті послуг в усіх країнах перевищує 60%, а в окремих і 80% [1]. За прогнозами, нові туристичні напрямки випереджатимуть розвинуті країни за обсягами й темпами зростання притоку туристів (щорічно в середньому 30 млн туристів проти 14 млн у країнах з розвинутою економікою). Очікується, що в 2030 році 58% міжнародного притоку туристів припадатиме на країни з ринками, що формуються, в Азії, Латинській Америці, Центральній та Східній Європі, Східному Середземномор'ї, Близького Сходу й Африки [3].

Туризм спричиняє прямі, непрямі й динамічні ефекти для національної економіки. Прямі ефекти стосуються заробітної плати і доходів безпосередньо зайнятих у галузі. Непрямі виникають через туристичний ланцюг вартості й оцінюють економічну активність, яка є результатом кругообігу грошей туристів в межах країни. Вони стосуються підприємств, які не продають напряму послуги туристам (харчування, будівництво, транспорт). У країнах, що розвиваються, цей міжгалузевий вплив додає 60–70% до прямих ефектів [2]. У деяких країнах, що розвиваються, від третини до половини доходів населення від туризму надходить через ланцюги постачання. Щодо динамічних ефектів, розвиток туризму може позначитися на стратегії життєзабезпечення місцевих домогосподарств, діловому кліматі для розвитку малого підприємництва, характері зростання місцевої або національної економіки, інфраструктурі або використанні ресурсної бази, сприяти усуненню гендерних диспропорцій.

Туристична галузь може стати визначальним чинником економічного зростання країн, що розвиваються, особливо тих, в яких можливості диверсифікації економіки є обмеженими. Попри те, що галузь самотужки не здатна протистояти економічним викликам, вона може стати одним із

ключовим інструментів розвитку, тому урядам, громадам та бізнес-колам в країнах, що розвиваються, доцільно було б зосередитися на механізмах максимізації вигод від розвитку туризму.

Так, підприємствам туристичної галузі в приймаючих країнах варто адаптувати свої бізнес-підходи, максимізуючи переваги прямих, непрямих і динамічних ефектів туризму, розширяючи тим самим економічні можливості країн-реципієнтів. До заходів, які б могли вплинути на розподіл прямих ефектів туризму, належать місцевий найм, навчання й підготовка персоналу; взаємодія малого й середнього бізнесу; створення спільних підприємств. Досягнення більших масштабів непрямих ефектів туризму видається можливим через налагодження зв'язків з місцевими та/або малими підприємствами, які постачають продовольчі та інші товари й послуги; навчання місцевих підприємств з питань стандартів закупівель. Реалізувати динамічні ефекти можливо за умови розроблення інфраструктурних проектів; підтримки малих підприємств і кластерів; планування й підтримки місцевої економіки у разі стихійного лиха; підтримки місцевих бізнес-асоціацій, університетів, навчальних центрів тощо.

Звертаючись до стратегій громад в країнах-реципієнтах, варто виокремити такі пріоритетні кроки як виявлення та охорона природних і культурних активів, які формують основу порівняльних переваг у сфері туризму; заохочення участі спільноти у процесах планування в галузі туризму; сприяння підвищенню якості туристичних послуг тощо.

Стратегічні кроки урядів приймаючих країн полягають у розробленні й реалізації комплексних стратегій туризму; усуненні перешкод для інвестицій і розвитку; розробленні маркетингової стратегії, яка базується на використанні порівняльних переваг країни; запровадженні міжнародновизнаних стандартів туризму; стимулюванні внутрішнього туризму й розвитку культури мобільності місцевого населення; спрямуванні інвестицій в туризм, та пов'язані з ним інфраструктуру, комунікації. Крім того, доцільним могло б стати реінвестування частини доходів від туризму з метою залучення нових туристів (через рекламні та маркетингові стратегії). Важливе значення відіграє допомога місцевим жителям у максимізації економічних вигод від туризму, і в цьому сенсі туристична галузь може стати реальною рушійною силою економічного зростання країн, що розвиваються.

#### **Список використаних джерел**

1. Favilla L. dePaula M. Trade in Services: New Growth Opportunities. Tourisms an Internationally Traded Service [Electronic resource] / M. Favilla L. dePaula // UNCTAD XIII Global Services Forum, 2012. – Mode of access : [http://unctadxiii.org/en/Presentation/uxiii2012GSF\\_S1\\_Favilla.pdf](http://unctadxiii.org/en/Presentation/uxiii2012GSF_S1_Favilla.pdf).

2. Mitchell J. Can tourism offer pro-poor path ways to prosperity? Examining evidence on the impact of tourism on poverty [Electronic resource] / J. Mitchell, C. Ashley // Overseas Development Institute. – Mode of access : <http://www.odi.org/sites/odi.org.uk/files/publications-opinion-articles/110.pdf>.

3. Tourism toward 2030. Global overview [Electronic resource] / World Tourism Organization. – Mode of access : <http://www.e-unwto.org/content/W45127>.

**О. А. Вінницька,**

*аспірант,*

*Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

## **ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ПРИРОДИ БЮДЖЕТУ**

З позиції найбільш відомих шкіл економічної теорії категорія бюджету виражає економічні взаємозв'язки суб'єктів бюджетних відносин. В економічній літературі немає єдності поглядів на дефініцію “бюджет”. Під бюджетом розуміють різні за своєю природою об'єкти: економічну категорію; фінансовий план держави [1, с. 6]; централізований фонд грошових коштів [2, с. 147]; центральну ланку фінансової системи [3, с. 3].

Водночас окремі визначення характеризувалися дуалістичним підходом і представляли місцевий бюджет як: фонди фінансових ресурсів [3], економічну категорію, правовий акт, фінансовий план [4, с. 118–119], розпис доходів і видатків адміністративно-територіальної одиниці [5, с. 59, 62], організаційну форму мобілізації фінансових ресурсів і систему фінансових відносин [3, с. 181], окрему сферу економічних відносин суспільства [6, с. 113].

Зазначимо, що бюджет як невід'ємна частина бюджетно-податкової політики є найважливішим інструментом державного регулювання економіки. Конституційні обов'язки держави перед громадянами забезпечуються її конституційним правом стягувати встановлені законом податки і збори. Таким чином виявляється сукупність відносин своєрідного обміну – згода (обов'язок) громадян платити податки в обмін на суспільні блага.

Отже, держава, яка є одночасно публічно-правовим утворенням і власником державного майна, має зобов'язання, визначені безпосередньо законами, і зобов'язання, встановлені у сфері правових відносин, в яких держава є однією зі сторін, а також фінансові активи у вигляді законодавчо встановлених податків і зборів та активи від управління державним майном.

Так, Р. Штурм зазначав, що державний бюджет є актом, що містить попереднє схвалення державних доходів і видатків [7]. Для того, щоб визначити місце закону про бюджет в системі прав, необхідно встановити правовий зміст його положень. При цьому вважаємо доцільним під час вивчення правової природи бюджету вилучити з розгляду ті норми, які нерідко включаються у текст закону про бюджет, але не мають правового характеру. Правова природа дохідної частини бюджету основана передусім на дії юридичної сили актів, які встановлюють конкретні податки і збори відповідно до права держави вимагати їх сплати платником.

Таким чином, можна стверджувати, що положення закону про бюджет в частині доходів не є правовою нормою у повному сенсі, оскільки вони не мають обов'язкової сили, а є лише прогнозом надходження грошових коштів від чинних державних активів у вигляді законодавчо встановлених податків і зборів та прогнозом надходжень від використання державного майна.

З наведеного можна зробити висновок, що закон про бюджет у частині витрат безпосередньо не породжує державні зобов'язання, а встановлює граничний обсяг прав на їх здійснення. Це підтверджує правильність положень теорії суспільного вибору про те, що бюджетні відносини частково є результатом переговорів сторін, частково – ринковими відносинами.

Особливостями закону про бюджет є, по-перше, те, що він приймається на планований період (зазвичай з розрахунку на фінансовий рік) і відповідно не породжує правових відносин, що виходять за ці межі, а, по-друге, те, що звіт про виконання бюджету, який приймається у формі закону, взагалі не породжує правових наслідків (це формальний закон).

В Бюджетному кодексі України бюджет визначено як план формування та використання фінансових ресурсів для забезпечення завдань і функцій, які здійснюються органами державної влади, органами влади Автономної Республіки Крим та органами місцевого самоврядування протягом бюджетного періоду [8].

Отже, бюджет як правова категорія – це акт, що встановлює план формування та використання фінансових ресурсів для забезпечення завдань і функцій, які здійснюються органами державної влади, органами влади Автономної Республіки Крим та органами місцевого самоврядування протягом бюджетного періоду.

Таким чином, можна зробити узагальнюючий висновок, який полягає в тому, що бюджет оснований на економічних відносинах, юридичних нормах і державному устрої країни, тобто він має, з одного боку, економічну, а з іншого – інституційну природу.

#### **Список використаних джерел**

1. Озеров И. Х. Основы финансовой науки : [курс лекций] / И. Х. Озеров. – М. : Тип. товарищества И. Д. Сытина, 1914. – 324 с. – (Вып. 2).
2. Финансы и кредит СССР : [учеб.] / Под ред. Н. Т. Беркова. – [2-е изд., перераб. и доп.]. – Львов : Изд-во при Львовском государственном университете издательского объединения “Вища школа”, 1987. – 373 с.
3. Василик, О. Д. Теорія фінансів : [підруч.] / О. Д. Василик. – К. : НІОС, 2000. – 416 с.
4. Кравченко В. І. Місцеві фінанси України : [навч. посіб.] / І. В. Кравченко – К. : Т-во “Знання”, КОО, 1999. – 487 с.
5. Загородній А. Г. Фінансовий словник / А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк, Т. С. Смовженко. – [2-ге вид., випр. та доп.]. – Львів : Вид-во “Центр Європи”, 1997. – 576 с.
6. Деркач Н. И. Бюджет и бюджетный процесс на Украине / Н. И. Деркач, Л. П. Гордеева. – Дніпропетровськ : Пороги, 1995. – 256 с.

7. Штурм Р. Бюджет / Р. Штурм ; [пер. А. С. Изгоева]. – СПб. : Наше законодательство о бюджете, 1907 г.

8. Бюджетний кодекс України: за станом на 10 січ. 2011 р. [Електронний ресурс]. – Офіц. вид. – К. : Велес, 2010. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>

**Г. В. Голубова,**  
*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри статистики,  
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

## **РОЛЬ СТАТИСТИЧНОГО ОЦІНЮВАННЯ В УПРАВЛІННІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ**

Національні економічні системи є частиною динамічної системи світового господарства. Чим активніше країна долучається до світової економічної системи, тим точніше вивірений її курс взаємодії з іншим світом [1].

Зовнішньоекономічні зв'язки є одним із головних напрямів розвитку багатьох сучасних держав, джерелом товарів, виробництво яких неможливо усередині країни, а також доходів від експортно-імпортних операцій тощо.

Участь України у міжнародній торгівлі забезпечує її інтеграцію до світового торговельного ринку. Водночас воно спонукає до посилення спеціалізації країни, забезпечує масове виробництво, сприяє зростанню конкурентоспроможної продукції національного виробника, збільшує експортні поставки тощо.

Проаналізована динаміка зовнішньоекономічної діяльності України за період 2010–2014 рр. свідчить про суттєві зміни в зовнішній торгівлі. Так, зовнішньоторговельний оборот країни у 2014 р. в порівнянні з 2013 р. скоротився на 21,1%, а в порівнянні з 2012 р. – на 26%, і становив 126224,3 млн дол. Частка торгівлі товарами у 2014 р. склала 85,8%, послугами – 14,2%. Сальдо торгівлі товарами у 2014 р. було від'ємним (-527,0 млн дол.), однак за рахунок позитивного сальдо торгівлі послугами (5147,7 млн дол.) сукупне сальдо зовнішньої торгівлі України у 2014 р. було додатним – 4620,7 млн дол. Коефіцієнт покриття експортом імпорту у 2014 р. склав 1,075, тобто експортний виторг перекрив витрати на імпорту продукцію в розмірі 7,5%.

Ситуація, що склалася на ринку зовнішньої торгівлі України обумовлена багатьма факторами: геополітичними, соціально-економічними, а також географічною переорієнтацією України тощо.

Економіко-статистичне оцінювання стану та розвитку зовнішньої торгівлі України має забезпечити об'єктивні висновки для прийняття ефективних рішень в управлінні зовнішньоекономічною діяльністю.

Одним із методів оцінювання рівня розвитку досліджуваного явища є визначення таксономічного показника рівня розвитку [2]:

$$G_j = \frac{d_{j0}}{|D|},$$

де  $d_{j0}$  – Евклідова відстань  $j$ -го об'єкта від точки нижнього полюса;  
 $|D|$  – відстань між координатами верхнього і нижнього полюсів.

Евклідова відстань є найбільш поширеною і обчислюється за формулою:

$$d_{j0} = \sqrt{\sum_1^m (z_{ij} - z_{i0})^2},$$

де  $z_{ij}, z_{i0}$  – стандартизовані значення  $i$ -ї ознаки.

За даними табл. 1 автором здійснено стандартизацію первинних показників й розраховано коефіцієнти таксономії для кожного року (табл. 2).

Оскільки, усі показники є стимуляторами, бо вони сприяють розвитку ЗЕД України, їх нормування здійснено за традиційним способом:

$$z_{ij} = \frac{x_{ij} - x_i}{\sigma_i} \text{ – для стимуляторів}$$

Таблиця 1

**Динаміка зовнішньої торгівлі України за період 2010–2014 рр. [4]**

Роки	Експорт товарів, млн дол. США	Імпорт товарів, млн дол. США	Експорт послуг, млн дол. США	Імпорт послуг, млн дол. США	ПІ в Україну, млн дол. США	ПІ з України, млн дол. США
2010	50744,3	60352,0	11381,4	5402,1	39175,7	6204,0
2011	67594,1	81040,5	13347,7	6191,9	43836,8	6846,3
2012	67779,8	83135,4	13116,0	6639,2	48991,4	6878,9
2013	62305,9	75834,6	14233,2	7523,0	53679,3	6462,6
2014	53901,7	54428,7	11520,8	6373,1	45916,0	6352,2

Таблиця 2

**Нормовані показники, Евклідові відстані та таксономічний показник розвитку України за період 2010–2014 рр.**

Роки	Z1	Z2	Z3	Z4	Z5	Z6	Евклідова відстань	Коефіцієнт таксономії
2010	-1,241	-0,826	-1,086	-1,334	-1,312	-1,145	2,106	0,215
2011	0,910	0,785	0,510	-0,305	-0,456	0,988	6,059	0,618
2012	0,934	0,948	0,322	0,278	0,490	1,097	6,609	0,674
2013	0,235	0,380	1,228	1,430	1,351	-0,286	6,857	0,700
2014	-0,838	-1,287	-0,973	-0,069	-0,074	-0,653	3,488	0,356

Результати аналізу свідчать про різкий спад зовнішньоекономічної діяльності України у 2014 р., оскільки таксономічний показник розвитку у 2014 р. склав 0,356 проти 0,7 у 2013 р.

Слід зауважити, що такий важливий сегмент економіки як зовнішня торгівля, яка виступає каталізатором розвитку національного виробництва,

інвестиційного клімату та економічного зростання в цілому, має забезпечуватись статистичним супроводом у частині менеджменту.

#### **Список використаних джерел**

1. Сидорова А. В. Міжнародна статистика : [підручник] / А. В. Сидорова, Я. В. Кіосак. – Донецьк : Каштан. – 2013. – 384 с.
2. Єріна А. М. Статистичне моделювання та прогнозування : [підручник] / А. М. Єріна, Д. Л. Єрін. – К. : КНЕУ, 2014. – 348 с.
3. Єріна А. М. Економічна статистика : [практикум] / А. М. Єріна, О. К. Мазуренко, З. О. Пальян. – К. : ТОВ “УВПК ЕксОб”, 2002. – 232 с.
4. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua>.
5. Статистика ринків : [підруч. для вищ. навч. закл.] / За наук. ред. Н. О. Парфенцевої ; НАСОА Держстату України. – К. : ДП “Інформаційно-аналітичне агентство”, 2012. – 916 с.

**Г. П. Горбань,**

*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності,  
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

### **АНАЛІТИКА ПРОБЛЕМ ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ УЗГОДЖЕННЯМ ІНТЕРЕСІВ СУБ'ЄКТІВ ТЕРИТОРІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ**

Сучасний етап розвитку суспільства характеризується протиріччям двох взаємопов'язаних процесів: посиленням глобалізації економіки та зростанням її регіоналізації. Незважаючи на декларацію про передачу багатьох повноважень регіонам однією з причин поглиблення економічної кризи в країні і неефективності проведених реформ є збереження жорсткої вертикалі влади у вирішенні економічних і соціальних питань.

У сучасних умовах особливого значення набуває власна соціально-економічна політика розвитку регіону, яка стає засобом прискорення виходу з кризи для всієї країни.

Традиційні методи управління територіями в умовах реформування втрачають свою ефективність, не забезпечуючи ні виживання, ні збереження, ні відродження, особливо периферійних регіонів. Перед місцевою владою неминуче постає завдання пошуку нових способів управління і, насамперед, забезпечення життєдіяльності населення. При недостатньому фінансуванні як на місцевому, так і державному рівні реалізація даної задачі здійснюється через пошук внутрішніх джерел фінансування власними силами. Таким чином, на перший план виходять ідеї саморозвитку. Ці питання відображені в роботах вітчизняних вчених, серед яких слід виділити В. С. Куйбіду [1], Я. Ф. Жовнірчика [2], А. І. Татаркіна [3], В. В. Казакова [4].

Потреби сталого, збалансованого та соціально результативного розвитку національної економічної системи неминуче потребують залучення в економічний оборот нових, раніше не задіяних можливостей і джерел розвитку і, зокрема, формування територіальних, регіональних та муніципальних економічних систем, в більшій мірі, ніж зараз, здатних до саморозвитку. Тому концепція саморозвитку повинна стати невід'ємним елементом управлінської діяльності місцевої влади.

Процес саморозвитку муніципального утворення є об'єктом управління з боку органів місцевого самоврядування, які вирішують не тільки тактичні, а й стратегічні проблеми розвитку території. Однак, отримавши повноваження зі стратегічного управління розвитком території, органи місцевого самоврядування зіткнулися з реальною проблемою нестачі різного роду ресурсів для реалізації цієї функції.

Одним з найбільш важливих управлінських інструментів, який дозволяє впливати на конкурентоспроможність території та її економічний розвиток, є стратегічний план. Однак важливо не лише мати стратегічний план, а й реалізувати його. Важливою складовою успіху реалізації є те, наскільки враховані потреби всіх стейкхолдерів. Саме зацікавлені сторони – влада, бізнес і місцеве співтовариство – спільно, шляхом консенсусу, можуть створити спільну стратегію економічного розвитку та підвищення конкурентоспроможності території. Для цього ряд вчених пропонує модернізувати традиційну методику розроблення стратегій і застосувати елементи підходу форсайт. Оскільки форсайт дозволяє найбільшою мірою зрозуміти сили, що формують довгострокове майбутнє, і вони повинні бути враховані при формуванні політики, плануванні та прийнятті рішень.

#### **Список використаних джерел**

1. Куйбіда В. С. Муніципальне управління: аспект інформатизації / В. С. Куйбіда. – К. : Знання, 2004. – 357 с.
2. Жовнірчик Я. Ф. Формування самодостатніх територіальних громад і стратегія їх економічного саморозвитку / Я. Ф. Жовнірчик // Університетські наукові записки. – 2005. – № 1–2. – С. 324–331.
3. Татаркин А. И. Саморазвивающиеся территориальные экономические системы: диалектика формирования / А. И. Татаркин, Д. А. Татаркин // Вестник Челябинского государственного университета. Экономика. – 2010. – № 3 (184), Вып. 24. – С. 5–12.
4. Казаков В. В. Концептуальные основы саморазвития муниципальных образований / В. В. Казаков // Вестник Томского государственного университета. – 2004. – № 283. – С. 324–331.



**Ю. В. Гиренко,**  
*студентка 6 курсу,*  
*спеціальність “Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності”,*  
*Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

## **СУЧАСНІ КОН'ЮНКТУРОУТВОРЮЮЧІ ФАКТОРИ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА РОЗВИТОК СВІТОВОГО РИНКУ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ**

У сучасних умовах світовий ринок характеризується інтенсивним розвитком усіх його складових. Одним із найважливіших, динамічно зростаючих і дедалі більш важливих напрямів, що входять до його структури, є сфера послуг. Це пов'язано з підвищенням впливу останньої на розвиток міжнародних зв'язків, поживаленням економічного стану країн та окремих регіонів, можливістю поповнення валютних надходжень країн світу.

Суттєвою складовою системи послуг є міжнародний ринок туризму. Міжнародний туризм – один із найважливіших напрямів у сфері надання послуг. Розвиток міжнародної економіки й поліпшення добробуту людей сприяють підвищенню попиту на туристичні продукти і послуги та їх диференціацію. Специфіка сьогоденної ситуації полягає в усвідомленні важливості розвитку туристичних послуг як ефективного засобу значних валютних надходжень, створення нових робочих місць, стимулу для розвитку соціальної та ринкової інфраструктури, потенційного об'єкта інвестування тощо. Розвиток світового туристичного ринку відбувається в тісній кореляції із глобальними економічними процесами, що вимагає постійного моніторингу його тенденцій. Це зумовлює актуальність, а також наукове і практичне значення досліджень кон'юнктури світового ринку туристичних послуг [1].

Кон'юнктура ринку туристичних послуг відтворює економічну ситуацію, що склалась на певний момент часу внаслідок сукупної дії факторів та умов, які визначають співвідношення попиту і пропозиції на туристичний продукт і характеризуються рівнем та динамікою цін на товари та послуги туризму.

Кон'юнктура є невід'ємною рисою функціонування ринку. Вона складається у результаті сукупної дії внутрішніх та зовнішніх умов та чинників і характеризує стан ринку в певний час і в певному місці. Ознакою кон'юнктури є коливання та динамізм, підпорядковані циклічному розвитку світової економіки, що знаходить прояв на різних рівнях. На мікрорівні досліджуються короткотермінові коливання і зміни співвідношення попиту та пропозиції, що впливають на діяльність суб'єктів ринку, на макрорівні – середньо- та довгострокові тенденції розвитку ринку, які враховуються в галузевій та національній стратегії соціально-економічного розвитку.

Дослідження кон'юнктури туристичного ринку передбачає виявлення кола умов та чинників, які у певний період часу найбільш суттєво впливають на формування попиту та пропозиції на внутрішньому та міжнародному

туристичних ринках, визначення сили та напряму їх впливу з метою прогнозування кон'юнктурних змін на певний термін. Основними етапами дослідження кон'юнктури ринку туристичних послуг є:

а) поточні спостереження з метою збирання, оцінювання, систематизації та первинного оброблення інформації про стан досліджуваного ринку;

б) аналіз кон'юнктурної інформації з метою визначення тенденцій та закономірностей формування кон'юнктури досліджуваного ринку;

в) прогноз кон'юнктури досліджуваного ринку, що є основою розроблення стратегії і тактики діяльності туристичного підприємства для посилення його конкурентних позицій [2].

Розрізняють кон'юнктуру попиту та пропозиції з подальшим поділом за конкретними ринками; цінову та товарну кон'юнктуру та форми її прояву. Попит і пропозиція формуються в результаті сукупної дії різних умов та чинників, до того ж в кожний момент часу їх співвідношення та сила впливу є різними. Це визначає певні вимоги до відбору та оцінювання дії факторів: обов'язковим є врахування тотальної взаємодії всіх явищ соціально-економічного життя; неприпустимо тенденції розвитку кон'юнктури одного ринку механічно переносити на інший; необхідно забезпечити безперервність та послідовність спостережень за рівнем кон'юнктури з огляду на її постійну мінливість.

На кон'юнктуру туристичного ринку суттєво впливає ступінь державного регулювання ринкової діяльності взагалі та туристична політика держави на ринку туристичних послуг, розвиненість ринкових структур та механізмів. Цим визначаються умови конкуренції та бар'єри виходу на ринок, комерційні умови реалізації туристичних послуг та товарів.

Серед інших чинників, що впливають на кон'юнктуру світового ринку туристичних послуг та на масштаби відвідувань іноземними туристами тих чи інших країн, сильний вплив мають непередбачувані кон'юнктуруотворювальні чинники тимчасового характеру, а також екологічне та внутрішньополітичне становище. Нерідко такі випадкові непрогнозовані кон'юнктуруотворювальні чинники мають дестимулюючий вплив. На різних етапах розвитку світового ринку туристичних послуг співвідношення між різними за змістом чинниками, характером їх дії і тривалості впливу на кон'юнктуру ринку суттєво змінюється. У теперішніх умовах переважного значення набули економічні, соціальні та екологічні кон'юнктуруотворювальні чинники. Це обумовлює необхідність системних досліджень, вивчення усього комплексу кон'юнктуруотворювальних чинників для своєчасного їх врахування у підприємницькій діяльності на світовому ринку туристичних послуг.

#### **Список використаних джерел**

1. Осипенко К. Аналіз світового ринку туристичних послуг / К. Осипенко // Культура народів Причорномор'я. – 2012. – № 237. – С. 41–44.
2. Любіцева О. Методика розробки турів : [навчальний посібник] / О. Любіцева. – К. : Альтерпрес, 2003. – 104 с.

3. Іванова Л. Кон'юктураміжнародного ринку туристичних послуг: нові реалії / Л. Іванова // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 5. – С. 202–205.

**Н. В. Грапенюк,**  
*студентка 6-го курсу,  
спеціальність “Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності”,  
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

## **ПОНЯТТЯ ТА ІНФРАСТРУКТУРА ТОВАРНОГО РИНКУ**

У результаті виникнення суспільного поділу праці, приватної власності на засоби виробництва й економічного відокремлення товаровиробників суспільне виробництво набуває товарної форми. На певному етапі розвитку (капіталізм) ця товарна форма стає пануючою, а товарно-грошові відносини починають опосередковувати практично всі відносини суспільства. Економіка, в якій товарно-грошові відносини відіграють домінуючу роль, в літературі отримала назву "ринкової економіки". Ключовим елементом конструкції “ринкова економіка” є ринок.

Ринок – це складне й багатогранне явище. Ринкові відносини суттєво відрізняються в різних країнах за ступенем розвитку, особливостями модифікації, рівнем зрілості, історичними, соціальними та іншими ознаками. У сучасній економічній ситуації особлива роль відводиться товарному ринку, що відображає взаємодію всіх ланок у процесі руху товару. Система товарного ринку має власну інфраструктуру, що є обов'язковим компонентом ринкової економіки.

Інфраструктура товарного ринку є сукупністю організаційно-правових форм, що опосередковують рух матеріальних ресурсів і ділових відносин і пов'язують ці відносини в єдине ціле.

Інфраструктура товарного ринку сприяє взаємодії між виробниками і споживачами, попитом і пропозицією. Від того, наскільки чітким є цей механізм, значною мірою залежить ефективність функціонування всієї економіки країни.

Елементи інфраструктури товарного ринку є об'єктивною необхідністю ринкових відносин, значення їх зростає у міру розвитку і вдосконалення цих відносин.

Товарний ринок – це сфера товарного обміну, де за допомогою купівлі-продажу товарів реалізуються суспільні потреби. Основним об'єктом комерційно-господарських взаємовідносин між суб'єктами товарного ринку виступає товар у вигляді конкретного виробу, матеріалу, послуги, ідеї тощо.

Товарний ринок є сукупністю процесів, у результаті яких здійснюється купівля-продаж і обмін товарів, і споживач одержує те, чого він потребує. В основу цих процесів покладена модель товарного ринку, основними

компонентами якої є: потреба, попит, пропозиція, продукт (товар), ціна, операція, обмін.

Пізнати ринок як економічну категорію неможливо без глибокого аналізу його структури, тобто елементів, з яких він складається і які взаємодіють один з одним. Для цього слід обрати критерій, за яким можна розмежувати елементи ринку. Таких критеріїв може бути кілька, оскільки ринок є складним і багатоманітним явищем економічного життя.

#### **Список використаних джерел**

1. Белявцев М. І., Шестопалова Л. В. Інфраструктура товарного ринку / М. І. Белявцев, Л. В. Шестопалова. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 416 с.
2. Окландер М. Л. Логістика : [навч. посіб.] / М. А. Окландер. – К. : Зовнішня торгівля, 2005. – 234 с.
3. Савощенко А. С. Інфраструктура товарного ринку : [навч. посіб.] / А. С. Савощенко. – К. : КНЕУ, 2005. – 336 с.

**Н. А. Гринчак,**

*доктор філософії в галузі економіки,  
ст. викладач кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності,  
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

### **РОЛЬ МІЖНАРОДНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ КОМПАНІЇ В УМОВАХ ГІПЕРКОНКУРЕНЦІЇ**

Кінець ХХ і початок ХХІ ст. – це час якісних змін в економічній системі, теорії та практиці управління. Поряд із соціально-економічними трансформаціями джерелом складних економічних проблем сучасності виступає науково-технічна революція, при якій швидко відбуваються зміни якісного порядку у відносно короткі періоди часу. Кількісні та якісні зміни в матеріальному виробництві, дистрибуції товарів і процесах інновацій, які загострюють конкурентну боротьбу між компаніями в усьому світі, призводять до істотної модифікації методів управління. Вирішальним чинником, який визначає конкурентоспроможність міжнародних компаній на світових ринках, є використання сучасних методів і технологій управління та рівень управлінської культури компанії в цілому.

У нових умовах менеджмент все більш виразно набуває міжнародного характеру. Сучасний міжнародний менеджмент, відображаючи основні особливості світової економіки, пов'язані з процесами глобалізації, зростаючою інтелектуалізацією бізнесу, посиленням конкуренції, набуває характеру гіперконкуренції, зміщенням фокусу маркетингу з ринку на споживача, а також появою нових проблем, обумовлених світовою кризою і новими посткризовими ринковими можливостями для розвитку міжнародного бізнесу, представляє інтерес як в теоретичному плані, так і з практичної точки зору. Ці питання особливо актуалізуються у зв'язку з

розширенням ЄС на Схід, оскільки перед країнами нової Європи стоять завдання створення європейського ринку та ліквідації нетарифних бар'єрів, що існували в деяких державах протягом століть. На діловому рівні відбувається осмислення цих ринкових перетворень, орієнтація на вибір нових базових ринків, переоцінка підходів до фінансового аналізу, розроблення нових стратегій і організаційних структур міжнародних компаній. Досліджуються радикальні зміни в макросередовищі міжнародного бізнесу, обумовлені запровадженням загальноєвропейської валюти євро, ослабленням позицій долара як ключової резервної валюти, посиленням інноваційного характеру розвитку світової економіки та ролі в управлінні компаніями інформаційно-комунікаційних технологій і систем. В цих умовах грамотне стратегічне мислення і аналіз стають необхідними як для великих транснаціональних корпорацій, так і для компаній малого і середнього бізнесу.

Для вітчизняних бізнесменів вивчення міжнародного менеджменту актуалізується в результаті двох найважливіших причин: 1) інтеграція України у світову економіку, активний вихід українських підприємств на міжнародні ринки спричиняють об'єктивну необхідність дослідження практики менеджменту міжнародних компаній; 2) відбувається посилення конкурентної раціональності. Конкурентна раціональність – це процес прийняття рішень на насиченому конкурентами ринку. При цьому слово “конкурентна” означає, що міжнародна компанія діє на ринку серед конкурентів, тобто інших компаній, які приймають подібні управлінські рішення; “раціональність” означає, що компанія прагне бути послідовною в організації обміну зі споживачами та постійно розвивається. Звідси слідує, що вивчення конкурентної раціональності окремої міжнародної компанії зводиться до розгляду процедури прийняття рішень, і саме це складає принципово важливий перший крок на шляху вдосконалення менеджменту компанії.

Сьогодні стає все більш очевидним, що робота на зовнішніх ринках характеризується великим у порівнянні з внутрішніми ринками рівнем ризиків, обумовленим відмінностями в соціально-культурних, економічних, політичних, правових факторах; більш високим рівнем конкуренції та вимогами до якісних характеристик товару, його упаковки і маркування. Вихід на закордонний ринок також пов'язаний із більш високим рівнем витрат, спричинених необхідністю здійснення міжнародних маркетингових досліджень та реалізації стратегій міжнародного співробітництва. Такі фактори політико-правового середовища, як зовнішньоторговельна система, валютне регулювання, митне регулювання і оподаткування, які відрізняються в різних країнах, також можуть мати потужний вплив на міжнародний бізнес компанії. У кожній країні діє свій порядок ліцензування експорту та імпорту, розподілу валютного прибутку, реєстрації спільних підприємств.

Таким чином, виходячи на міжнародний ринок, компаніям варто ознайомитися зі специфічними системами і самобутніми звичаями країн-партнерів. У зв'язку з цим виникає об'єктивна необхідність чіткого

визначення сутності міжнародного менеджменту, виявлення його найважливіших функцій, а також вивчення традиційних і пошуку нових форм і методів управління сучасною міжнародною компанією.

**В. В. Грицун,**  
*студентка 5-го курсу,  
спеціальність “Фінанси і кредит”,  
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

## **ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

Практично всі підприємства України в більшій та меншій мірі здійснюють зовнішньоекономічну діяльність (ЗЕД). Якщо навіть підприємства не реалізують свою продукцію на зовнішніх ринках, не здійснюють експортну діяльність, то для виготовлення якісної та сучасної продукції, яка задовольнить вимоги внутрішнього ринку, вони часто імпортують товари та послуги, які необхідні для здійснення виробничого процесу. Таким чином, ЗЕД для українських підприємств – це така ж сама діяльність, як і всі інші види діяльності, які в комплексі забезпечують та створюють умови для випуску конкурентоспроможної продукції, і ця діяльність має бути ефективною.

Для оцінювання ефективності ЗЕД підприємств необхідно володіти інструментарієм виконання економічного аналізу. Економічний аналіз дає можливість досліджувати економіку як у цілому, тобто за всією сукупністю господарських процесів, що відбуваються в ній, так і за окремими її елементами.

Основними завданнями економічного аналізу ЗЕД підприємств є: 1) оцінювання рівня та якості виконання підприємством зобов'язань за контрактами з іноземними партнерами; 2) характеристика динаміки (розвитку) ЗЕД підприємства; 3) оцінювання раціональності використання коштів, залучених для виконання зобов'язань за контрактами (передбачає послідовне або паралельне вивчення оборотності капіталу підприємства, дослідження непрямих витрат на експорт та імпорт товарів, аналіз ефективності зовнішньоекономічних операцій; узагальнення попередніх результатів аналізу за допомогою коефіцієнта віддачі оборотного капіталу, що дозволить виявити, наскільки раціонально використано оборотний капітал у процесі ЗЕД підприємства); 4) оцінювання фінансових результатів ЗЕД підприємства; 5) характеристика фінансового стану підприємства.

У сучасній науковій літературі існують різні думки щодо класифікації показників, за допомогою яких можна визначити ефективність ЗЕД. Так, А. М. Вічевич і О. В. Максимець [1], а також колектив авторів [2] вважають, що всю систему показників ЗЕД підприємства, організації, фірми можна поділити на чотири групи:

– абсолютні показники (обсяг експорту; обсяг імпорту; обсяг накладних витрат на експорт/імпорт; середній залишок коштів; кількість отриманих рекламацій; сума рекламацій; кількість задоволених рекламацій; обсяг використання торговельної марки фірми; обсяг експорту нових товарів);

– відносні показники (індекси динаміки: індекс вартості; індекс фізичного обсягу; індекс ціни; індекс кількості, наприклад динаміка частки світового, європейського ринків, частка нових товарів у експорті, які з'явилися на ринках за останні 5 років, частка зниження витрат завдяки використанню нових технологій, тощо); коефіцієнти виконання зобов'язань з експорту та імпорту: за вартістю, за фактичним обсягом, за ціною; середня тривалість обороту експортної (імпортної) операції; коефіцієнт віддачі коштів від експортних/імпортних операцій);

– показники структури (товарна структура експорту або імпорту; географічна структура експорту або імпорту; структура накладних витрат на експорт або імпорт);

– показники ефективності (валютна ефективність експорту/імпорту; ефективність експорту/імпорту; середня тривалість обороту експортної (імпортної) операції; коефіцієнт віддачі коштів від експортних/імпортних операцій; ефективність експорту/імпорту).

Соркін С. Л. зазначає, що оцінка та аналіз ефективності ЗЕД підприємства може здійснюватися на основі системи показників, яка складається з трьох блоків: перший блок характеризує початковий економічний результат; другий – економічний ефект (кінцевий результат в абсолютному вираженні); третій – економічну ефективність (кінцевий результат у відносних величинах) [3].

В ринкових умовах підприємство, окрім класичних показників, має використовувати для оцінювання ефективності ЗЕД показники економічної безпеки підприємства, що дасть змогу визначити вплив зовнішньоекономічних факторів на його фінансове становище, загальну ефективність діяльності, а також на його платоспроможність.

#### **Список використаних джерел**

1. Вічевич А. М. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності / А. М. Вічевич, О. В. Максимець. – Львів : Афіна, 2004. – 140 с.
2. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств : [навчальний посібник] / За ред. Ю. Г. Козака, Н. С. Логвінової, І. Ю. Сіваченка. – [2-ге вид., перероб. та доп.]. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 792 с.
3. Соркін С. Л. Ефективність зовнішньоекономічної діяльності: поняття, виміри, оцінка : [монографія] / С. Л. Соркін. – Гродно : ГрГУ, 2011. – 130 с.

**О. Ю. Гулевич,**  
*кандидат економічних наук, доцент,  
в. о. завідувача кафедри фундаментальних економічних дисциплін,  
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

## **СФЕРА ПОСЛУГ В ГЛОБАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ**

У 70-х рр. ХХ століття передові і найрозвиненіші країни вступили на шлях постіндустріального розвитку. Трансформація індустріальної економіки у постіндустріальну економіку, або економіку послуг, є найважливішою закономірністю ХХ століття. У сфері послуг створюється 75% ВВП США і 65% ВВП країн Західної Європи і Японії [1]. Тобто саме у сфері послуг, а не в промисловості, створюється основний продукт розвинених країн.

Сфера послуг – комплекс підприємств, для яких надання послуг є основним чи побічним видом діяльності [2].

В економіці постіндустріального суспільства виділяються декілька важливих процесів і тенденцій.

По-перше, НТП приводить до інтенсифікації виробництва у промисловості і сільському господарстві і витісненню з них робочої сили. Люди, які втратили місце у цих галузях, зазвичай ідуть працювати в торгівлю, сферу соціальних послуг, туризм. Їхні посади не є високооплачуваними, а швидше низькооплачуваними. Ці працівники займаються так званим побутовим сервісом. Таким чином іде процес “сервісизації” економіки.

По-друге, одночасно із “сервісизацією” відбувається процес інформатизації суспільства. Цей процес потребує залучення до інформаційної діяльності більшої кількості кваліфікованих працівників. Саме цей процес є визначальним при становленні інформаційного суспільства.

По-третє, набирає силу процес інтелектуалізації. Він полягає у кількісному зростанні групи людей, які займаються творчою, інтелектуальною працею. До цієї групи можна включити не тільки вчених, а й людей традиційно творчих професій (письменників, журналістів, художників, артистів), а також менеджерів, фінансових аналітиків, лікарів, юристів тощо. Значимість цієї групи працівників в економіці невпинно зростає.

Отже, “сервісизація” надає процесу постіндустріалізації масовості, але при цьому зменшує середні доходи працівників сфери послуг. А інформатизація та інтелектуалізація задають основний вектор розвитку постіндустріальної економіки і забезпечують сфері послуг головне місце в сучасній економічній системі.

Під впливом глобалізації сформувались умови для активної інтеграції багатьох послуг у світовий простір, чому сприяє, зокрема, Інтернет.

Величезна кількість послуг стала об’єктами зовнішньої торгівлі. Це такі послуги як телекомунікаційні, фінансові, інформаційні, консалтинг, менеджмент, маркетинг, інженерно-будівельні, аудиторські, освітні, туристичні та інші. Важливо те, що тепер розвиток цих послуг надає динамізму і прискорення загальному процесу глобалізації, розширює її межі.



У суспільній думці домінує оцінка глобалізації як процесу, зупинити який неможливо. І на перший план у світовій політиці та економіці висувається непроста задача максимізації вигод від глобалізації. Так, вигодою від глобалізації послуг є прискорення міжнародної дифузії наукових знань, передових технологій, виробничого досвіду, організаційно-управлінських моделей.

Вигоди від глобалізації послуг мають споживачі послуг, оскільки розширюються можливості вибору, під впливом конкуренції знижуються ціни, покращується якість сервісу.

Глобалізація послуг впливає і на гуманітарний процес: розширюється доступ споживачів до високоякісних послуг освіти, медицини, культури, туризму, завдяки чому підвищується якість життя населення.

Прагнення до кращої якості життя – важливий фактор розвитку сфери послуг і в Україні. Адже попри всі соціально-економічні і політичні негаразди люди за сприяння інформаційних мереж потрапляють під вплив глобальних тенденцій, стереотипів соціально-побутової поведінки, які формуються у розвинених країнах, а потім переносяться і на інші країни світу. Тут насамперед може йтися про туристичні послуги. Слід зазначити, що країни з розвинутою ринковою інфраструктурою туризму мають високу частку комерційних послуг в експортних надходженнях – більше 30% (Греція, Туніс, Єгипет, Туреччина).

Дослідження місця і ролі сфери послуг в економіці розвинених країн дозволяє зробити висновок, що сучасний етап розвитку економіки можна визначити як “економіку послуг”. Це пов’язано, насамперед, із суттєвими змінами в структурі економіки і проявляється в тому, що:

- 1) спостерігається випереджальне зростання темпів виробництва послуг порівняно з матеріальним виробництвом;
- 2) зростає абсолютна чисельність і частка працівників, зайнятих у сфері послуг;
- 3) у світовій торгівлі відбувається постійне збільшення обсягів і підвищення темпів експортно-імпортних операцій у сфері послуг;
- 4) зростає інтенсивність міграційних потоків робочої сили у сфері послуг.

Таким чином, у сучасному світі саме послуги стають важливим результатом праці дедалі більшої чисельності працівників, а споживання послуг – переважним засобом задоволення потреб людини.

#### **Список використаних джерел**

1. Економіка зарубіжних країн : [навч. посіб.] / Ю. Г. Козак, В. В. Ковалевський, С. Н. Лебедева та ін. ; за ред. Ю. Г. Козака, В. В. Ковалевського. – К. : “Центр учбової літератури”, 2013. – 292 с.
2. Сидорова А. В. Методи аналізу і прогнозування розвитку підприємств сфери послуг : автореф. дис. доктора екон. наук / А. В. Сидорова. – Донецьк, 2003. – 24 с.

**В. В. Дев'ятко,**  
*студентка 6-го курсу,*  
*спеціальність "Фінанси і кредит",*  
*Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

## **ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ КОШТІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ В УКРАЇНІ**

У сучасних умовах суттєвого значення набуває використання місцевих бюджетів як найдієвішого інструменту управління економікою і важливої основи фінансового забезпечення повноважень держави та місцевих органів влади у процесі виконання конституційних повноважень. Побудова ефективної моделі розвитку економіки ринкового типу потребує теоретичного і практичного дослідження фінансових ресурсів місцевих органів влади, визначення основних напрямків реструктуризації доходів бюджету та їхньої ролі у збалансованому розвитку фінансових зобов'язань та можливостей держави.

Місцеві бюджети – це не просто балансові розрахунки доходів і витрат, які мобілізуються і витрачаються на відповідній території, а й важлива фінансова категорія, основу якої становить система фінансових відносин, що складається між місцевими та державним бюджетом, а також усередині сукупності місцевих бюджетів. Місцеві бюджети є головним каналом доведення до населення кінцевих результатів суспільного виробництва, спрямованих на суспільне споживання.

Саме місцеві бюджети концентрують потоки бюджетних коштів певного населеного пункту, району або області. Через них здійснюється перерозподіл бюджетних коштів з метою виконання бюджетних зобов'язань, визначених законодавством, зокрема надання соціальних благ та послуг населенню. Через видаткову частину місцевих бюджетів перерозподіляється близько 7% валового внутрішнього продукту. Від того, наскільки стабільним і ефективним є процес формування та виконання бюджету, від наповненості доходної частини місцевих бюджетів залежить розвиток соціальної сфери і місцевого господарства [1].

Формування місцевих фінансів, як і всієї фінансової системи України, відбувається в жорстких умовах. Це гальмує процес становлення основ фінансової автономії місцевих органів влади. Сьогодні регіональні фінанси України знаходяться в незадовільному стані. Комплекс проблем, пов'язаних із формуванням місцевих фінансів, можна умовно поділити на дві частини: проблеми, які неможливо розв'язати при чинному законодавстві, і проблеми, які можна розв'язати, але у віддаленій перспективі.

Фінансові проблеми місцевої влади в Україні набули великої гостроти. Постійна нестача грошей, фінансових ресурсів у органів місцевого самоврядування та нестабільність їхніх доходних джерел стали проблемою загальнодержавної ваги. Як наслідок, на місцях не вирішуються найболючіші життєві проблеми людей, занепадають міське господарство, соціально-

культурна сфера, освіта, охорона здоров'я, погіршується стан доріг та інших засобів комунікації. До цього можна додати ще й надзвичайно неефективну, збанкрутілу систему менеджменту як на центральному рівні, так і на місцях, яка базується на старих управлінських традиціях, коли все намагалися вирішувати з єдиного центру. За цих умов саме процес прискореного формування місцевих фінансів має стати серйозним фактором стабілізації ситуації в Україні [3].

На сьогоднішній день можна виділити такі актуальні проблеми формування місцевих бюджетів в Україні:

- існування істотних протиріч в нормативно-законодавчій базі, що регулює формування та використання фінансових ресурсів місцевих бюджетів, а саме: діють протилежні за змістом законодавчі норми, кожна з яких використовується урядом залежно від завдань, що постають в новому бюджетному році; існують неузгодженості в термінології;

- надмірна централізація управління місцевими бюджетами та відсутність чіткого розподілу компетенції щодо вирішення конкретних завдань між центральними органами влади і органами регіонального та місцевого самоврядування;

- нестабільність джерел формування доходів місцевих бюджетів та відсутність ефективного механізму міжрегіонального перерозподілу державних доходів;

- недосконалість міжбюджетних відносин в умовах швидких змін у економічному середовищі [4].

Можна сказати, що на сьогодні існує думка, що єдиним та найбільш дієвим засобом збільшення фінансової основи місцевого самоврядування є посилення ролі місцевих податків, зокрема податку на нерухоме майно, крім земельних ділянок. Дослідження сутності цього податку та вивчення міжнародного досвіду показали, що порядок його справляння є досить простим, а ефективність – достатньо високою. Однак його впровадження на території України спричинить певні труднощі, обумовлені насамперед відсутністю кадастру нерухомості. Ефективним джерелом поповнення місцевих бюджетів могло б стати перерозподілення частини коштів, що надходять до державного бюджету України від ресурсних платежів. Актуальним цей платіж є тому, що від неналежного та нераціонального використання природних ресурсів шкода завдається певній адміністративній одиниці, а підхід законодавців до визначення обсягів надходження від ресурсних платежів до бюджетів місцевого самоврядування у розмірі 50% є некоректним [5].

Зазначені проблеми – це лише окремі фактори, що впливають на формування місцевих фінансів. Успішний розвиток процесу становлення місцевих фінансів в Україні можливий лише за умови проведення широкомасштабної адміністративної реформи, результатом якої має стати формування нової, сучасної організації як державної влади, так і місцевого самоврядування, перебудова неефективних фінансово-бюджетної та податкової систем країни. Фінансова система, що формується в Україні,

тільки тоді стане ефективною, коли в її складі, поряд із державними фінансами, чільне місце належатиме місцевим фінансам як самостійному інституту.

Таким чином, для бюджетної системи України характерні різкі коливання в структурі видатків як за економічною, так і функціональною класифікацією, зберігається система планування від досягнутого, що свідчить про відсутність чіткої стратегії економічного розвитку загалом та витрачання бюджетних ресурсів зокрема. Крім того, при формуванні місцевих бюджетів в Україні порушуються принципи точності, своєчасності, спеціалізації, загального забезпечення та гласності, притаманні бюджетному процесу в розвинутих країнах, а їх фінансова автономія має декларативний характер.

#### **Список використаних джерел**

1. Николишин Ю. І. Проблеми формування і використання коштів місцевих бюджетів в умовах демократизації суспільства [Електронний ресурс] / Ю. І. Николишин, О. І. Антонюк. – Режим доступу : <http://archive.nbuv.gov.ua>

2. Савчин В. Видатки місцевих бюджетів проблемні питання обслуговування / В. Савчин, В. Стоян // Казна України. – 2011. – № 13. – С. 24–27.

3. Покатаєв П. С. Формування коштів місцевих бюджетів [Електронний ресурс] / П. С. Покатаєв. – Режим доступу : <http://www.dy.nayka.com.ua>.

**П. М. Деркач**

*студентка 6-го курсу,*

*спеціальність “Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності”,*

*Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

## **МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНЮВАННЯ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА**

Проблема розширення експортних можливостей та розвитку експортного потенціалу підприємств є складною і різновекторною. Її вирішення вимагає системного підходу до вдосконалення управління зовнішньоекономічною діяльністю (ЗЕД) підприємства і здійснення комплексу організаційно-економічних, управлінських і техніко-технологічних заходів, що сприятимуть посиленню конкурентних переваг підприємства на внутрішньому і зовнішньому ринках.

Експортний потенціал притаманний економічним суб'єктам усіх рівнів: підприємство, галузь, регіон, національна економіка, угруповання кількох країн, які реалізують цей потенціал шляхом розвитку зовнішньої торгівлі, передусім, експорту. Тобто експортний потенціал країни складається з експортних потенціалів окремих галузей, в першу чергу промисловості як найважливішого продуцента готових виробів, а експортний потенціал галузі –

з експортних потенціалів окремих підприємств; по-друге, експортний потенціал об'єктивно пов'язаний з конкурентоспроможністю продукції, призначеної для реалізації на світовому ринку. Враховуючи, що національна конкурентоспроможність має трирівневу структуру – країни, галузі, окремого підприємства, можна стверджувати, що існує тісний взаємозв'язок між підвищенням конкурентоспроможності вітчизняної продукції на світовому ринку та збільшенням експортного потенціалу національної економіки [1].

Дослідження методологічних підходів до оцінювання експортного потенціалу дозволяє стверджувати, що загальноприйнята методика його визначення відсутня. Як правило, дослідження експортного потенціалу закінчується прогнозними розробками експорту за товарною і галузевою структурами, яким передують аналіз його ретроспективної динаміки, товарної і географічної структури. Це пов'язано з неможливістю кількісного оцінювання експортного потенціалу через деяку суб'єктивність цього поняття, відсутністю прямої залежності між потенціалом і ринковою позицією фірми. Крім того, категорії “економічний потенціал”, “виробничий потенціал”, “промисловий потенціал”, “експортний потенціал” не мають відповідного аналога в західній літературі. При вивченні цієї категорії американські та західноєвропейські дослідники використовують такі терміни як “потенційні можливості фірми”, “можливості експортування” тощо [2].

І хоча на сьогодні ще не існує єдиного методологічного підходу до дослідження, аналізу та оцінювання потенціалу того чи іншого суб'єкта господарювання, але існує чимало методичних підходів до оцінювання окремих показників діяльності підприємства, виходячи з яких можна отримати розуміння того, якою ж все-таки має бути загальна методика розрахунку експортного потенціалу підприємства.

Наприклад, методичний підхід до розрахунку показника експортного потенціалу підприємства, в якому переважного значення надано результату виробничо-технологічного циклу, вказує на те, що у процесі дослідження адаптаційної здатності суб'єкта ЗЕД щодо міжнародного середовища акцент лише на результаті його промислово-виробничого функціонування не створює можливість для повного розкриття усіх експортозорієнтованих потенцій підприємницької ланки. Стосовно вказаного можна зазначити, що результат промислово-виробничого аспекту діяльності підприємницької ланки формується не лише на кінцевих етапах виробничо-технологічного циклу, а зароджується на підготовчих стадіях та існує (в тій чи іншій формі) протягом усього виробничого процесу під впливом взаємодії та реалізації певних системотворчих елементів експортного потенціалу. Отже, врахування цього має бути одним з факторів ефективного управління експортним потенціалом та елементом методичного підходу до його оцінювання.

Стосовно методичного підходу, який формується на базі розрахунку показника потенціалу у промислово-виробничому напрямку діяльності підприємства як фактичного або планового обсягу виробництва продукції, можна зазначити, що такий підхід надає можливість визначення ступеня використання потенціалу (фактичне, планове), рівня його реалізації, а не

забезпечує аналіз безпосередньо потенціалу як складної узгодженої системи взаємодіючих елементів.

Методичний підхід, за допомогою якого розраховується виробничий потенціал ланки народного господарства з акцентом на виробничі потужності, недоцільно застосовувати для оцінювання потенціалу суб'єкта ЗЕД у контексті його адаптаційної здатності. Експортний потенціал підприємства формується за допомогою системи факторів процесу господарювання у зовнішньому та внутрішньому середовищах, а не лише як результат формування суто виробничих потужностей – одного з елементів матеріально-речового носія експортного потенціалу підприємства.

Методичний підхід, оснований на зіставленні елементів матеріально-речової бази потенціалу суб'єкта господарювання, тобто на оцінюванні складу та якості кожного з них за допомогою одного показника, породжує певні питання. Такий висновок ґрунтується на тому, що потенціал як система взаємодіючих та взаємопов'язаних елементів має такі риси як складність, різноманітність умов формування і реалізації тощо. Слід також зазначити, що кожний системотворчий компонент потенціалу виконує свою особисту, незамінну (необхідну) функцію, яка обумовлена його структурною позицією. Отже, урахування складності системи у процесі дослідження потенціалу суб'єкта господарювання у промислово-виробничому та експортозорієнтованому аспектах викликає сумнів щодо можливості оцінювання елементів потенціалу в еквівалентних одиницях та її доцільності [2].

Експортний потенціал підприємства визначається багатьма складовими, що характеризують різні сторони його функціонування. В цілому діяльність підприємства у зовнішньоекономічній сфері складається із взаємопов'язаних процесів, кожний з яких при визначенні експортного потенціалу розглядається окремо. В свою чергу, результати дій цих процесів утворюються внаслідок не тільки їх функціонування, а й їх взаємодії між собою та з ланками зовнішнього середовища.

#### **Список використаних джерел**

1. Управління експортним потенціалом України : [монографія] / А. А. Мазаракі [та ін.] ; за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. А. А. Мазаракі. – К. : Київ. нац.торг.-екон. ун-т, 2007. – 210 с.
2. Сейфуллаева М. Є. Международній менеджмент : [учебное пособие] / М. Є. Сейфуллаева. – М. : КноРус, 2011. – 232 с.

**С. В. Дідківська,**  
*студентка 6-го курсу,*  
*спеціальність “Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності”,*  
*Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

## **ВПЛИВ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ НА МІЖНАРОДНУ ТОРГІВЛЮ**

Характерною особливістю сучасного світу є взаємозалежність країн у міжнародному середовищі, економічне і політичне співробітництво, під впливом якого традиційні відносини між країнами істотно видозмінюються. Їх характеризують принципово нові механізми, що функціонують в умовах стрімкого розширення сфери стосунків між країнами та кардинальних змін у кількісному та якісному складі учасників міжнародних відносин.

Участь країн у процесах міжнародної торгівлі та міжнародної інтеграції виступає на сучасному етапі важливим фактором міждержавної економічної взаємодії, що зумовлює необхідність дослідження зазначених процесів у взаємозв'язку і взаємообумовленості, як відносин між територіально відмежованими і політично організованими угрупованнями.

Міжнародну економічну інтеграцію в економічній літературі визначають як:

- вищу форму інтернаціоналізації господарського життя, що передбачає зближення і взаємопристосування всіх структур національних господарств [1, с. 234];

- найвищий рівень розвитку міжнародних економічних відносин, який характеризується взаємним переплетінням економік різних країн, проведенням узгодженої державної політики як у взаємних економічних відносинах, так і у відносинах з третіми країнами [2, с. 14];

- об'єктивний, усвідомлений і спрямований процес зближення, зрощення і взаємодії національних господарських систем, що містить потенціал саморегулювання і саморозвитку, в основу якого покладено економічний інтерес самостійних суб'єктів господарювання і міжнародний поділ праці [3, с. 360];

- процес економічної взаємодії країн, що сприяє зближенню господарських механізмів, яка набуває форми міждержавних угод та узгоджено регулюється міждержавними органами [4, с. 361].

Враховуючи вищенаведені твердження та проведені дослідження за проблемою, запропоновано таке трактування поняття “міжнародна економічна інтеграція”: закономірний та цілеспрямований процес взаємодії національних економік, який базується на їх економічних та політичних інтересах, реалізується у формі міждержавних угод та регулюється на міждержавному рівні.

Формування регіональних міждержавних економічних об'єднань стало однією з характерних ознак глобалізації світової економічної системи. Розвиток інтеграційних процесів став закономірним результатом зростання міжнародної міграції товарів та факторів виробництва, що привело до створення більш надійних виробничо-збутових зв'язків між країнами та усунення численних перешкод на шляху міжнародної торгівлі та вільного пересування факторів виробництва. Внаслідок швидкого економічного розвитку індустріально розвинених країн та поліпшення засобів міжнародного транспорту і комунікацій відбувся бурхливий розвиток міжнародної торгівлі товарами та послугами. Міжнародна торгівля дедалі

більше доповнюється різними формами міжнародного руху факторів виробництва, в результаті якого за кордон почали переміщатися не лише готові товари. Прибуток, який був включений у ціну товару, став створюватися не лише в рамках національних кордонів, а й поза його межами. Закономірним результатом розвитку міжнародної торгівлі товарами та послугами, міжнародного переміщення факторів виробництва стала економічна регіоналізація, яка приводить до зближення господарських механізмів. Створюється новий тип відносин між країнами, що передбачає їх поступове залучення у світовий економічний простір.

Зараз майже всі країни світу є членами регіональних об'єднань, які захищають інтереси країн-учасниць.

Інтеграційні регіональні об'єднання різняться глибиною процесів, що в них відбуваються. Історично інтеграція еволюціонує через кілька основних форм, кожна з яких свідчить про ступінь її зрілості. Розрізняють п'ять етапів інтеграції, через які мають пройти всі угруповання:

1) преференційні торгові угоди – території країн, де застосовуються пільгове оподаткування, митне регулювання, кредитування;

2) зона вільної торгівлі – скасування митних бар'єрів у межах об'єднання;

3) митний союз – вільне переміщення товарів і послуг усередині угруповання, єдиний митний режим відносно третіх країн;

4) економічний союз – проведення єдиної економічної політики, функціонування єдиної валют, створення єдиного емісійного центру-банку;

5) політичний союз – гармонізація внутрішньої та зовнішньої політики країн-учасниць, в тому числі військової.

Таким чином, міжнародна інтеграція – це об'єктивне, складне й суперечливе явище, що розвивається у протистоянні з дезінтеграційними тенденціями у світовій системі, характеризується процесами об'єднання країн і народів для спільного розв'язання проблем та реалізації спільних цілей, виникнення спільних інститутів та правових норм, що забезпечують функціональну ефективність. Основними мотивами інтеграційних взаємодій у сучасному світі є прагнення забезпечити добробут, безпеку та стабільність розвитку суспільства.

#### **Список використаних джерел**

1. Козик В. В. Міжнародні економічні відносини : [навч. посібник] / В. В. Козик, Л. А. Панкова, Н. Б. Даниленко. – К. : Знання, 2006. – 406 с.

2. Міжнародна економіка : [навч. посібник] / За заг. ред. О. Г. Гупала. – К. : Хай-Тек Прес, 2007. – 368 с.

3. Вітлінський В. В. Ризикологія в зовнішньоекономічній діяльності / В. В. Вітлінський, Л. Л. Маханець. – К. : КНЕУ, 2008. – 432 с.

4. Киреев А. П. Международная экономика / А. П. Киреев. – М. : Междунар. отношения, 1999. – 416 с.

5. Міжнародна економіка: [навч. посібник] / За ред. Г. Е. Гронтковської. – К. : “Центр учбової літератури”, 2014. – 384 с.



**Ю. В. Домашенко,**  
*аспірант,*  
*Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

## **ВИКОРИСТАННЯ ДЕФІНІЦІЙ "РИЗИК" ТА "ЗАГРОЗА" В ОБЛІКУ ТА АУДИТІ БЕЗПЕРЕРВНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

В умовах триваючої економічної кризи і політичних потрясінь в Україні зберігається стійка тенденція до зростання кількості фінансово неспроможних підприємств, тобто підприємств, нездатних безперервно продовжувати діяльність в осяжному майбутньому. У зв'язку з цим в обліку – при підготовці фінансової звітності підприємств за результатами фінансово-господарської діяльності, та аудиті – при перевірці її достовірності, принцип безперервності набуває пріоритетного значення. На здатність підприємства безперервно продовжувати діяльність впливає значна кількість факторів, основними з яких є ризики та загрози. Результати наукових досліджень дозволяють стверджувати, що серед наукової спільноти немає одностайних поглядів щодо дефініційного розуміння "ризик" та "загрози".

Головною проблемою наукового визначення поняття "ризик" є його комплексний характер. Приблизно з 60-х років ХХ століття ризик стає предметом міждисциплінарних досліджень, набуває статусу загальнонаукового поняття, яке стало вивчатися багатьма конкретними науками – теоріями ігор, ймовірностей, стохастичної оптимізації, катастроф, прийняття рішень, ймовірною і багатозначною логікою, психологією, військовими, економічними, демографічними, медичними, правовими та іншими дисциплінами.

В економічній літературі вчені переважно зводять поняття ризику до можливості понесення збитків, втрат. І. О. Бланк поняття "ризик" розглядає як результат вибору його власниками або менеджерами альтернативного фінансового рішення, скерованого на досягнення основного результату фінансової діяльності при можливості понесення економічних втрат в умовах невизначеності його реалізації.

О. В. Грачов, Т. Б. Кузьменко під "ризиком" розуміють ймовірність (загрозу) втрати підприємством частини своїх ресурсів, недоодержання доходів чи появи додаткових втрат у результаті здійснення певної фінансової і виробничої діяльності.

Є. Олейніков пояснює ризик як можливість виникнення небажаних, несприятливих наслідків діяльності самого суб'єкта.

В. А. Кравченко та А. О. Старостіна дають визначення "ризик" як комбінації подій, які пов'язані з діяльністю підприємства та впливають на нього; ймовірність цих подій та їх наслідків, що унеможливають досягнення запланованих цілей і в підсумку впливають на доходи підприємства.

Вважаємо, що такий підхід є звуженим. Дійсно, наслідки реалізації ризику найчастіше проявляються у формі фінансових втрат або неможливості

отримання очікуваного прибутку, однак ризик – це не лише небажані результати ухвалених рішень.

Ризик характеризується поєднанням можливостей досягти як небажаних, так і сприятливих відхилень від запланованих результатів.

Зазначений момент враховує друга група вчених. Так, за визначенням І. Т. Балабанова, ризик – це подія, яка може відбутися або не відбутися. У разі настання такої події можливі три економічних результати: негативний (програш, збиток, шкода), нульовий та позитивний (виграш, вигода, прибуток).

Схожої позиції дотримуються В. Д. Рудашевський, який трактує ризик як імовірність помилки або успіху того чи іншого вибору в ситуації з декількома альтернативами, та А. Г. Івасенко, який пояснює ризик як ситуативну характеристику діяльності будь-якого суб'єкта ринкових відносин, яка відображає невизначеність її результату та можливі несприятливі (чи сприятливі) наслідки у випадку невдачі (або успіху).

Третя група вчених розтлумачує ризик через охарактеризування ситуації ризику. Серед таких дослідників слід відзначити А. Альгіна, який під ризиком розуміє діяльність, пов'язану з подоланням невизначеності в ситуації неминучого вибору, в процесі якої існує можливість кількісно і якісно оцінити імовірність результату, що може бути передбаченим, невдачі або відхилення від цілі. Також слід відзначити погляд В. М. Ячменьової стосовно того, що науковці часто однаково трактують поняття "загроза" та "ризик", хоча практика спростовує це хибне твердження. За своєю природою "загроза" є наслідком неконтрольованого збігу обставин, умов та подій зовнішнього середовища, що сприймаються суб'єктами ринкової економіки (підприємствами) як реальність, та безвихідні обставини, які при наявності резервів ресурсів необхідно усунути або навчитися з ними співіснувати, якщо не можна їм запобігти.

І. П. Мігус та С. М. Лаптев також розрізняють поняття "загроза" та "ризик". Під загрозою вони розуміють певну подію, що впливає на діяльність суб'єктів господарювання. А ризик є результатом впливу загроз на господарську діяльність суб'єктів господарювання.

Тобто в економічній літературі при розгляді таких понять як "загроза" та "ризик" існують різні думки щодо їх взаємозв'язку: ризик як результат впливу загрози (загроза є джерелом ризику); ризик як ймовірність настання загрози (ризик є джерелом загрози); ризик як усвідомлена частина загрози (ризик є складовою загрози); ризик як свідома дія, що може стати загрозою (ризик як дія та можливе джерело загрози).

Таким чином, зважаючи на відсутність єдиного підходу до визначення понять "загроза" та "ризик" та їх взаємозв'язку вважаємо за доцільне навести найбільш прийнятні визначення та наші міркування стосовно цього питання.

Загроза – це чинники, що створюють небезпеку фінансовим інтересам підприємства і не залежать від його фінансової діяльності та прийнятих управлінських рішень.

Ризик – це негативне явище, що залежить від прийнятих управлінських фінансових рішень на підприємствах і в результаті настання якого вони можуть понести фінансові втрати.

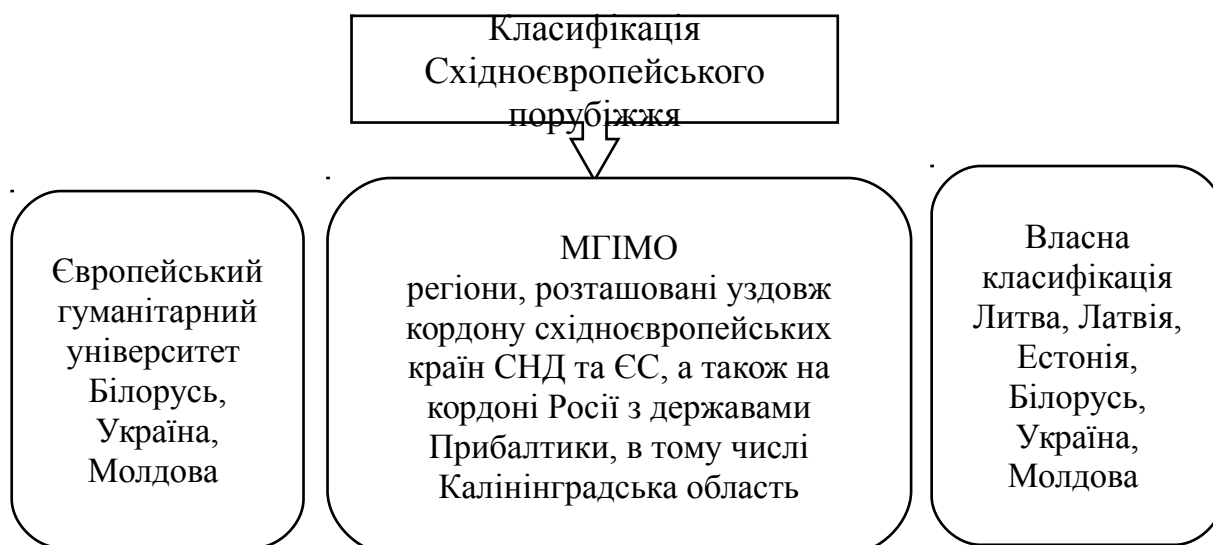
**О. В. Журавльов,**  
кандидат економічних наук,  
доцент кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності,  
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ

## ОСОБЛИВОСТІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩА В СХІДНОЄВРОПЕЙСЬКОМУ ПОРУБІЖЖІ

Географічна територія Східноєвропейського порубіжжя в різних джерелах ідентифікується по-різному.

Однак на сучасному етапі можна говорити про дві сформовані наукові школи: Європейський гуманітарний університет (Вільнюс, Литва) та Московський державний інститут міжнародних відносин МЗС Росії (Москва).

Їхні класифікаційні підходи представлено на рис. 1.



**Рис. 1. Класифікаційні підходи до визначення Східноєвропейського порубіжжя**

Ми виділяємо групу країн в регіоні як на основі географічного розташування, так і на основі спільності господарського минулого в складі СРСР. Крім того, цікавим є асиметрія економічних трансформацій від країн Балтії, які є членами зони євро, до Молдови і України, де домінує квазіринкова економічна система, що спрямована на отримання економічної ренти. Крім того, вже є статистична можливість оцінити наслідки приєднання країн Балтії до ЄС у 2004 р., а також приєднання Білорусі до Митного союзу (Євразійського економічного союзу в 2015 р.) Росії і Казахстану в 2010 р.

У цій роботі ми проаналізуємо особливості зовнішньоекономічної діяльності та бізнес-середовища в цьому східноєвропейському регіоні.

Для ідентифікації бізнес-середовища варто проаналізувати світовий рейтинг “DoingBusiness 2015” (табл. 1). Рейтинг Doing Business визначає, наскільки легко розпочати і вести бізнес в 189 країнах світу.

Таблиця 1

**Місце країн Східноєвропейського порубіжжя в “Doing Business 2015”**

Країна	Місце в рейтингу	Індекс DTF
Естонія	17	78,84
Латвія	23	76,73
Литва	24	76,31
Білорусь	57	68,26
Молдова	63	66,6
Україна	96	61,52

Джерело: систематизовано автором за даними [1]

Як видно з табл. 1, найбільш успішними країнами в рейтингу Світового банку є Естонія, Латвія і Литва.

Успішність країн Балтії в рейтингу є результатом структурних перетворень в економіці, що було зумовлено євроінтеграційними реформами.

Естонія на сьогодні є найдинамічнішим ринком у Європі, який обслуговує більш ніж 90 млн осіб, тобто майже в 9 разів більше, ніж населення самої Естонії. З моменту приєднання до Євросоюзу та НАТО, за майже 12 років економіка Естонії виросла феноменально. Навіть у період кризи урядовий борг Естонії є одним фз найнижчих у Європі.

Естонія знаходиться в трьох годинах польоту від більшості столиць країн ЄС, але при веденні бізнесу з технологічно розвиненою Естонією – батьківщиною скайпу, відстань рідко має значення. Сучасна економічна модель Естонії – це приклад початку віртуалізації економіки. Віртуалізація Естонії настільки розвинена, що будь-який резидент Естонії, не виходячи з дому, може увійти в систему Комерційного Регістру і зареєструвати підприємство протягом 20 хвилин. Так само легко управляти бізнесом on-line, проводити всі банківські операції, укладати договори та угоди, контролювати діяльність вашого підприємства з будь-якої точки світу. Усі звіти подаються лише в електронному середовищі, є електронний державний портал, електронний шкільний журнал і т. д. [2].

Ніяких походів у податковій інспекції, ніяких черг на пошті в дні здачі звітів, ніяких контактів з будь-якими чиновниками – все вирішується через Інтернет. Комерційний реєстр Естонії є відкритим, там завжди можна побачити членів правління компанії, а так само за символічну плату в 2 євро отримати річний звіт будь-якої компанії за минулий період, а також поцікавитися доходами і витратами чиновників будь-якого рангу. Всі акції, імітовані акціонерними товариствами, є іменними і заносяться в спеціальний реєстр цінних паперів. Аудиту підлягають всі акціонерні товариства і деякі товариства, що виконують низку умов з обороту продажів, кількості працівників і величиною балансу [2].

Від 1 травня 2004 року зовнішня торгівля всіх країн Балтії з третіми країнами регулюється Загальною торговельною політикою ЄС. Зовнішня торгівля ведеться згідно з торговими угодами між ЄС та третіми країнами, а також згідно із зобов'язаннями ЄС у Світовій організації торгівлі. У середині ЄС скасовано всі імпортно-експортні митні збори.

У естонському законодавстві немає жодних обмежень на міжнародні банківські платежі (подання банку договору, наявність паспорта угоди та ін.), немає валютного контролю. Грошові кошти можуть зберігатися та перераховуватися як усередині країни, так і за її межі в будь-якій сумі і в будь-якій валюті [2].

Балтійський досвід є актуальним для вивчення і імплементації в інших країнах регіону.

#### **Список використаних джерел**

1. Doing Business 2015. Going Beyond Efficiency. A World Bank Group Flagship Report. International Bank for Reconstruction and Development / TheWorldBank. – Washington DC, 2015. – 331 p.

2. Почему нужно открывать бизнес в Эстонии [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://icbi.ru/pages/view/47>

**Ю. В. Закусило,**  
*студентка 6-го курсу,  
спеціальність “Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності”,  
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

### **ОЦІНКА ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТОВАРОВИРОБНИКІВ УКРАЇНИ**

Порушення стабільності та раптова криза в Україні змушують державу, виробників та інвесторів шукати нові напрями розвитку країни та диверсифікувати ринки збуту. Особливу увагу привертає аграрний сектор економіки, який характеризується потужним експортним потенціалом. Незважаючи на анексію півострову Крим та бойові дії в зоні проведення антитерористичної операції, аграрний сектор найлегше відреагував на дестабілізаційні процеси в країні. Тож зовнішньоекономічне становище аграрного сектору є визначальним на поточному етапі розвитку України, а його експортний потенціал може стати першим поштовхом до виходу з кризи.

В період інтеграції України в світову економіку та поглиблення відносин з ЄС агропродовольча сфера економіки потребує постійної підтримки з боку держави. Надзвичайно актуальним стає питання нарощення експорту та розвитку експортного потенціалу виробників. Зовнішньоторговельна політика країн в агропродовольчій сфері більшою мірою, ніж в інших галузях, пов'язана з політикою регулювання внутрішнього ринку, а її прояви обумовлені не стільки завданнями оптимізації зовнішньої торгівлі, скільки необхідністю підтримки доходів у

агропродовольчому секторі, розвитку сільських територій та забезпечення охорони навколишнього середовища, а також захисту інтересів споживачів продовольства [1].

Експортні операції є важливим джерелом надходження коштів і формування доходів держави та підприємств, підвищення економічного добробуту та поліпшення рівня життя населення. Найбільш дієвою стратегією розвитку країни є перебудова її економіки з орієнтацією на збільшення експорту та реалізацію експортного потенціалу.

Нарощування і реалізація експортного потенціалу забезпечує господарську систему експортною виручкою, і чим більш гострими є потреби, які здатна забезпечити експортна виручка, тим більш великі обсяги ресурсів господарська система готова спрямувати на здійснення експорту. Відповідно, ефективність такого експорту, спрямованість та інтенсивність заходів управління експортним потенціалом будуть визначатися через призму цілей, досягнення яких потребує валютних надходжень [2; 3].

З політичної точки зору перевагами для розвитку експортного потенціалу аграрного сектору України є підписання Угоди про асоційоване членство в ЄС та подовження останнім преференцій для України до 2016 року, а негативним фактором впливу стає інтервенція Російської Федерації, хитка політична система, відсутність науково обґрунтованих економічних реформ.

Економічними плюсами України в аграрному секторі є двократне переважання експорту над імпортом, проте більшість експортованого товару є сировиною, а система логістики і зберігання врожаю потребує вдосконалення. Значна державна підтримка національних виробників у США та ЄС знижує конкурентоспроможність української аграрної продукції на світовому ринку, а негативний інвестиційний імідж України уповільнює розвиток аграрного виробництва.

У соціальній сфері існує загроза розростання великих агрохолдингів, що може спричинити безробіття селян, до того ж зараз заробітна плата у сільськогосподарських робітників є порівняно малою [4]. Проте імідж сільськогосподарської професії зростає, і більш ніж 3,6 млн населення України зараз зайняті в сільськогосподарському виробництві.

У технологічному аспекті безперечним плюсом є зростання зацікавленості виробників у екологічних товарах, поширюється органічне землеробство, проте законодавчі прогалини в сфері генної інженерії, відсутність технічних норм перешкоджають розвитку аграрного сектору. До того ж, обладнання на сільськогосподарських підприємствах застаріле, малоефективне, тому збільшення обсягів виробництва відбувається екстенсивним способом.

Що стосується законодавчої підтримки розвитку аграрного сектору, то в Україні є стратегії розвитку аграрного сектору та Державна програма розвитку села на 2015 р., які сприяють підвищенню експортного потенціалу країни, але низький рівень правового та судового захисту прав інвесторів, нестабільність законодавчої бази та незавершеність земельної реформи

перешкоджають припливу в країну капіталів для розвитку сільськогосподарського виробництва, підвищенню його ефективності.

#### **Список використаних джерел**

1. Ганначенко С. Л. Світовий ринок агропродовольства на сучасному етапі розвитку: перспективи для України / С. Л. Ганначенко // Економіка і прогнозування. – 2010. – № 1. – С. 142–153.

2. Сайкевич М. І. Експортний потенціал сільськогосподарських підприємств / М. І. Сайкевич, О. Д. Сайкевич // Інноваційна економіка. – 2013. – № 41. – С. 104–110.

3. Яценко О. М. Застосування графічних моделей для оцінки результатів Європейської інтеграції в аграрному секторі регіону / О. М. Яценко, М. І. Сайкевич // Наук. вісник Нац. аграр. ун-ту. – 2007. – Вип. 110; Ч. 1. – С. 54–58.

4. Кундицький О. О. Чинники розвитку підприємств аграрного сектора України / О. О. Кундицький, Н. С. Чопко // Экономика и управление. – 2012. – № 6. – С. 54–58.

**С. С. Залюбовська,**  
*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри фінансів,  
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

### **АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ КОМПАНІЙ – УЧАСНИЦЬ СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ**

У сучасних умовах господарювання в Україні постає необхідність більш фундаментальної оцінки процесів, що відбуваються на страховому ринку. Аналіз діяльності страхових компаній обумовлений новими викликами сьогодення, які пов'язані з постійним розширенням ролі страхування різноманітних аспектів діяльності домогосподарств і підприємств у подальшому розвитку економіки України.

Страховий бізнес виступає гарантом стабільного розвитку підприємств та фінансових інститутів, пожвавлення інвестиційної діяльності, підвищення якості життя. Страхові організації, виконуючи функції стабілізаційного елемента ринкової системи, водночас мають бути гарантом прийнятих на себе фінансових зобов'язань щодо відшкодування збитків та бути фінансово надійними. Ринок страхових послуг в Україні залишається найбільш капіталізованим серед інших небанківських фінансових ринків. Загальна кількість страхових компаній станом на 31.12.2014 року становила 382, у тому числі СК "life" – 57 компаній, СК "non-life" – 325 компаній, (станом на 31.12.2013 – 407 компаній, у тому числі СК "life" – 62 компанії, СК "non-life" – 345 компаній). У 2014 році частка валових страхових премій у ВВП становила 1,7%, що на 0,3 в. п. менше в порівнянні з 2013 роком; частка чистих страхових премій у ВВП у 2014 році становила 1,2%, що на 0,3 в. п. менше в порівнянні з відповідним показником 2013 року.

З урахуванням наведених вище даних можна визначити основні показники діяльності страхового ринку та його динаміку (табл. 1).

Таблиця 1

**Оцінка показників діяльності компаній – учасниць**

страхового ринку

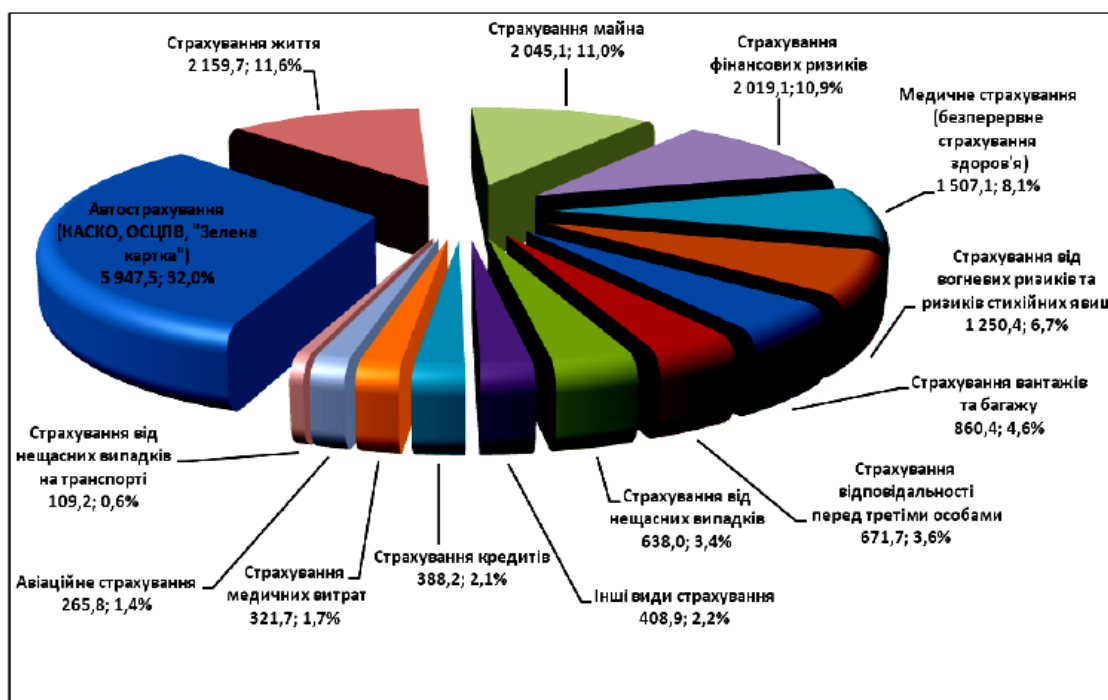
Показники	2012	2013	2014	Темпи приросту	
				2013/ 2012	2014/ 2013
				%	%
<i>Кількість договорів страхування, укладених протягом звітного періоду, тис. одиниць</i>					
Кількість договорів, крім договорів з обов'язкового страхування від нещасних випадків на транспорті, у тому числі:	35204,8	87328,5	35975,7	148,1	-58,8
- зі страхувальниками – фізичними особами	29782,3	80345,0	32699,4	169,8	-59,3
Кількість договорів з обов'язкового особистого страхування від нещасних випадків на транспорті	142952,0	97952,0	98737,5	-31,5	0,8
<i>Страхова діяльність, млн грн</i>					
Валові страхові премії	21508,2	28661,9	26767,3	33,3	-6,6
Валові страхові виплати	5151,0	4651,8	5065,4	-9,7	8,9
Рівень страхових виплат, %	23,9	16,2	18,9	-	-
Чисті страхові премії	20277,5	21551,4	18592,8	6,3	-13,7
Чисті страхові виплати	4970,0	4566,6	4893,0	-8,1	7,1
Рівень чистих виплат, %	24,5	21,2	26,3	-	-
<i>Перестраховання, млн грн</i>					
Сплачено на перестраховання	2 522,8	8 744,8	9 704,2	246,6	11,0
Виплати, компенсовані перестраховиками	537,8	486,7	640,9	-9,5	31,7
Отримані страхові премії від перестраховальників-нерезидентів	275,4	324,0	12,9	17,6	-96,0
Виплати, компенсовані перестраховальникам-нерезидентам	15,9	27,4	9,9	72,3	-63,9
<i>Страхові резерви, млн грн</i>					
Обсяг сформованих страхових резервів	12 577,6	14 435,7	15 828,0	14,8	9,6
- резерви зі страхування життя	3 222,6	3 845,8	5 306,0	19,3	38,0
- технічні резерви	9 355,0	10 589,9	10 522,0	13,2	-0,6

Для ринку страхування життя Індекс Герфіндаля–Гіршмана (ННІ) склав у 2014 році 1042,55 (у 2013 році – 1222,15), для ринку ризикових видів страхування він становив у 2014 році 206,72 (у 2013 році – 188,92). В цілому для страховому ринку України в 2014 році індекс Герфіндаля–Гіршмана склав 181,49 (у 2013 році – 166,81). Ці дані свідчать, що на ринку видів страхування інших, ніж страхування життя, спостерігається значний рівень конкуренції (ННІ у 5 разів менше 1000), в той час як на ринку страхування життя наявна помірна монополізація.

Особливого значення в дослідженні діяльності страхових компаній набуває визначення сплати та процедури надання страхових премій, оскільки підприємства – об'єкти страхування та домогосподарства зважають на цей



елемент при виборі страхового представника. Структуризацію чистих страхових премій представлено на рис. 1.



**Рис. 1. Структура чистих страхових премій за видами страхування, млн грн**

У структурі страхових премій за мінусом частки страхових премій, сплачених перестраховикам-резидентам, за видами страхування станом на 31.12.2014 найбільша питома вага належить таким видам страхування: автострахування (КАСКО, ОСЦПВ, "Зелена картка") – 5947,5 млн грн., або 32,0% (станом на 31.12.2013 цей показник становив 5982,2 млн грн, або 27,8%); страхування життя – 2159,7 млн грн, або 11,6% (станом на 31.12.2013 – 2476,5 млн грн, або 11,5%); страхування майна – 2045,1 млн грн., або 11,0% (станом на 31.12.2013 цей показник становив 2489,7 млн грн., або 11,6%); страхування фінансових ризиків – 2019,1 млн грн., або 10,9% (станом на 31.12.2013 – 2401,3 млн грн, або 11,1%); медичне страхування (безперервне страхування здоров'я) – 1507,1 млн грн., або 8,1% (станом на 31.12.2013 – 1395,7 млн грн, або 6,5%); страхування від вогневих ризиків та ризиків стихійних явищ – 1250,4 млн грн, або 6,7% (станом на 31.12.2013 – 1649,3 млн грн, або 7,7%), страхування вантажів та багажу – 860,4 млн грн, або 4,6% (станом на 31.12.2013 – 965,7 млн грн, або 4,5%).

При цьому в структурі чистих страхових премій відбулося зменшення з таких видів страхування: страхування відповідальності перед третіми особами (з 4,8% до 3,6%), страхування від нещасних випадків (з 4,6% до 3,4%), страхування кредитів (з 3,2% до 2,1%), страхування майна (з 11,6% до 11,0%).

Рівень валових страхових виплат (відношення валових страхових виплат до валових страхових премій) станом на 31.12.2014 становив 18,9% (табл. 2). Збільшення рівня валових страхових виплат на 2,7 в. п. у

порівнянні з попереднім роком пов'язане зі зменшенням надходжень валових страхових платежів (-6,6%) при збільшенні валових страхових виплат (+8,9%).

Високий рівень чистих страхових виплат станом на 31.12.2014 спостерігався з медичного страхування – 73,6% (станом на 31.12.2013 – 72,4%), за видами добровільного особистого страхування – 49,0%, з недержавного обов'язкового страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів – 39,0%, а також з недержавного обов'язкового страхування – 32,5%.

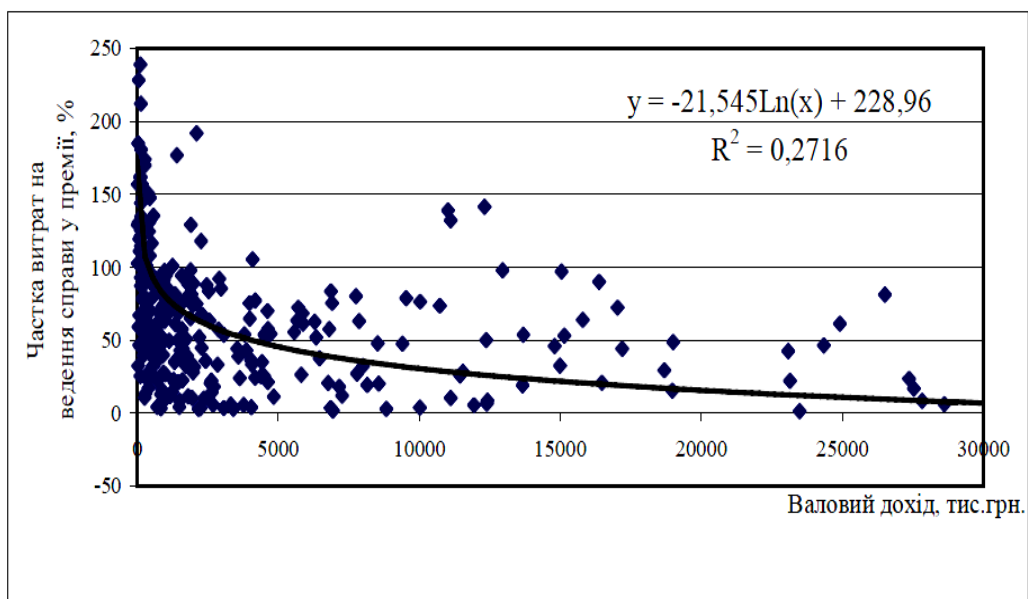
Згідно зі стандартами органів страхового контролю та аудиторських служб ЄС значення коефіцієнта ліквідності не повинно бути менше 105% [3]. Проведений аналіз показав, що 72% компаній на страховому ринку України мають ліквідність, нижчу від встановленого нормативу, у 15% компаній коефіцієнт коливається від 105% до 300%, а 13% мають коефіцієнт більше 300%.

Таблиця 2

**Рівень страхових виплат за видами страхування, %**

Види страхування	Рівень страхових виплат			
	валових виплат		чистих виплат	
	2013	2014	2013	2014
Страхування життя	6,0	11,1	6,0	11,1
Види страхування, інші, ніж страхування життя, в тому числі:	17,2	19,6	23,2	28,3
Добровільне особисте страхування	34,6	42,0	40,6	49,0
Добровільне майнове страхування	12,2	13,8	17,4	22,4
Добровільне страхування відповідальності	2,2	3,6	3,7	7,2
Недержавне обов'язкове страхування	31,3	31,5	33,5	32,5
Страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів	36,2	37,6	38,5	39,0
<b>ВСЬОГО</b>	16,2	18,9	21,2	26,3

Рентабельність страхової діяльності в Україні в середньому становить 30%, практично не змінюючись зі збільшенням активів компаній, і тільки у найменших компаніях цей показник невисокий –11%. Це, з одного боку, свідчить про те, що в навантаженні до нетто-ставки закладається стандартний рівень прибутку, а, з іншого боку, зі збільшенням величини активів не спостерігається відчутного впливу закону великих чисел та ефекту масштабу на рівень витрат, а, отже, і на рентабельність страховиків. Детальний аналіз свідчить, що 27% страховиків мають нульову або від'ємну рентабельність, половина від загальної кількості компаній працюють з рентабельністю в межах 40%, і лише 23% компаній – з рентабельністю понад 40%.



**Рис. 2. Ефект масштабу в діяльності страховиків**

Ефект масштабу в діяльності страховиків України проявляється, як правило, незначним зростанням економічної ефективності при збільшенні обсягів страхового портфелю. Спостерігається така тенденція: у багатьох компаній витрати зростають майже пропорційно до збільшення річних надходжень, що призводить до незмінного або спадного економічного ефекту. Наслідком збільшення рентабельності є, як правило, не зниження тарифів чи покращення обслуговування клієнтів, а розширення матеріально-технічної та кадрової бази страховика, а також збільшення обсягу ресурсів, що спрямовуються на споживання.

Аналіз діяльності страхових компаній дозволяє виділити чинники, які знижують ефективність страхової діяльності в Україні. Крім зовнішніх чинників, таких як низький рівень доходів населення, недосконалість законодавства, тіньові схеми оптимізації оподаткування, адміністративна монополізація страхового ринку, військові події в країні, наявність поглибленої фінансової кризи, є й такі, що безпосередньо залежать від якості менеджменту страхових компаній: тарифна політика, політика управління витратами, формування страхового портфелю, управління активами та інвестиційна політика страхових компаній. Механізми вдосконалення діяльності компаній-учасниць страхового ринку мають бути спрямовані саме на подолання низки цих проблем.

#### **Список використаних джерел**

1. Супрун А. А. Проблеми управління активами в страхових компаніях України / А. А. Супрун // Фондовий ринок. – 2002. – № 34. – С. 26–30.
2. Хэмптон Д. Д. Финансовое управление в страховых компаниях / Д. Д. Хэмптон ; пер. с англ. – М. : Анкил. – 2001. – 263 с.
3. Чурикова И. Методика составления рейтинга / И. Чурикова // Страховое ревю. – 2000. – С. 6–13.

**Т. С. Івашина,**  
студентка 6-го курсу,  
спеціальність “Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності”,  
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ

## МИТНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В ЯПОНІЇ

Митне регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Японії погоджується із завданнями структурної перебудови національної економіки. Митний тариф регулюється Законом Японії “Про валютний обмін та зовнішню торгівлю”. Цей закон є важливим інструментом захисту національних виробників у цій низці важливих галузей, насамперед в аграрному комплексі. Вирішенню поставлених завдань сприяють широка диференціація ставок митного тарифу, використання тарифних ескалації й ін.

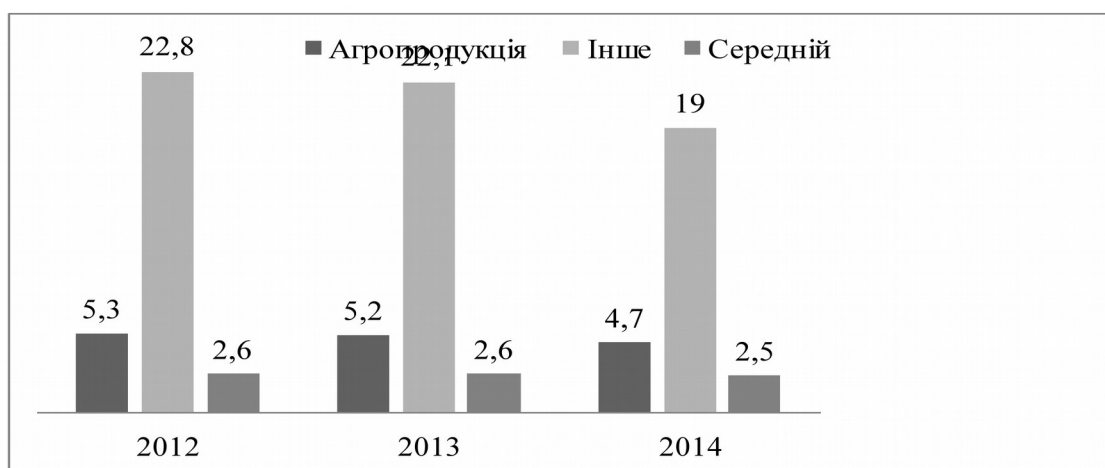
Зокрема, завдяки політиці зростання митних ставок залежно від ступеня переробки товару співвідношення між митним тарифом на ціною готової продукції та сировини становить 10,8 разів [1].

Середньозважена ставка мита Японії становить 2%, при цьому третина товарів обкладається митом за ставкою 0%, майже половина оподатковуються за ставкою 3%, найвищі ставки тарифу встановлюються на взуття, текстиль, продукти харчування.

Взагалі Японія активно використовує тарифні та нетарифні інструменти для захисту стратегічно важливих галузей економіки, таких як сільське господарство. Наприклад тарифи на імпорт деяких сортів рису становлять вище 400%, пшениці – близько 200%.

Зв’язані тарифи на сільськогосподарську продукцію в Японії перевищують інші тарифи майже в 4 рази (рис. 1).

При цьому також варто зазначити, що в динаміці ставки як на агропродукцію, так і на товари інших галузей поступово зменшуються, що пояснюється загальносвітовими тенденціями до полегшення торговельних операцій згідно з вимогами СОТ.



## Рис. 1. Середні зв'язані ставки Японії у 2012–2014 роках [2; 3]

Також сільськогосподарська галузь у Японії захищається за допомогою механізму тарифних квот – вища ставка мита встановлюється у разі імпортування агро товарів у обсягах, що перевищують квоту. Зазвичай розмір квоти визначається шляхом вирахування від показника попиту обсягу внутрішнього виробництва. Протекціонізм поширюється також на продукцію рибальства, зокрема для ввезення на територію Японії червоної риби, ікри, китової продукції необхідний попередній дозвіл Міністерства зовнішньої торгівлі та промисловості Японії.

### Список використаних джерел

1. Aoyama Y. Perspectives of Customs in the 21st Century: From the Experiences of Japan Customs / Y. Aoyama // World Customs Journal. – 2008. – Vol. 2. – P. 95–100.
2. World Tariff Profiles 2014 [Electronic resource] // World Trade Organization, International Trade Centre and UNCTAD 2014. – Mode of access : [https://www.wto.org/english/res\\_e/booksp\\_e/tariff\\_profiles14\\_e.pdf](https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/tariff_profiles14_e.pdf)
3. World Tariff Profiles 2013 [Electronic resource] // World Trade Organization, International Trade Centre and UNCTAD 2013. – Mode of access : [https://www.wto.org/english/res\\_e/booksp\\_e/tariff\\_profiles13\\_e.pdf](https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/tariff_profiles13_e.pdf)

**О. А. Іващенко,**

*кандидат економічних наук, доцент,*

*в. о. завідувача кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності,  
Національна академія статистики, обліку і аудиту, м. Київ*

## ПЕРСПЕКТИВИ РЕАЛІЗАЦІЇ ТА ПОГЛИБЛЕННЯ СПІВРОБІТНИЦТВА ЄС ТА КНР

Стратегічне партнерство між ЄС і Китаєм має чимало напрямів для реалізації обопільних інтересів. Водночас перспективи побудови більш глибокого співробітництва обмежуються позицією Китаю щодо недоторканості суверенності процесів прийняття рішень на основі власних принципів. Існує очевидний розрив між підходом Китаю, згідно з яким підґрунтям для співпраці мають бути різноманітність норм і спільні інтереси, і підходом Європи, згідно з яким відмінності в інтересах можуть бути подолані через досягнення згоди щодо універсальних політичних правил. Звідси слідує друге протиріччя: ЄС схильний вважати, що поява багатопольярного світового порядку призведе до ефективної багатосторонньої співпраці, і що держави, подібні Китаю, після цього відмовляться від принципів суверенності та невтручання. Водночас Пекін застосовує усю свою потужну вагу для відстоювання цих принципів у міжнародних інституціях, таких як ООН. Нормативні рамки міжнародної співпраці є ключовим

джерелом протиріч та перепорою для досягнення згоди щодо базових принципів співпраці.

Попри неоднозначність інтерпретацій місця і ролі міжкраїнового стратегічного партнерства співпраця ЄС та КНР характеризується такими параметрами:

1. ЄС та Китай мають одні з найбільших у світі торговельних відносин. ЄС є найбільшим торговельним партнером Китаю, а Китай є другим найбільшим торговельним партнером ЄС після США. Торгівля товарами між ЄС та Китаєм у 2014 р. склала 467 млрд євро, а торгівля послугами сягнула 54 млрд євро. Торгівля та обмін інвестиціями між ЄС та Китаєм стали одним з головних джерел добробуту, робочих місць, розвитку та інновацій. Обидва партнери спільно діють для забезпечення швидкого, сталого та збалансованого зростання, а також мають спільну зацікавленість у роботі в напрямку більш стабільного та безпечного світу, в якому панує загальний добробут.

2. Частка ЄС у сукупному обсязі прямих іноземних інвестицій (ПІІ) до Китаю є стабільною та складає приблизно одну п'яту. Завдяки цьому ЄС входить до першої п'ятірки постачальників ПІІ до Китаю. Однак цю частку можна набагато збільшити, оскільки вона складає лише 6% від сукупного обсягу ПІІ з ЄС, а частка ЄС у сукупних ПІІ з Китаю залишається такою ж малою. Переговори між ЄС та Китаєм щодо інвестицій спрямовані на покращення доступу на ринок інвестицій, а також загального інвестиційного клімату в Китаї для інвесторів із ЄС і навпаки.

3. ЄС і Китай також працюють в напрямку зближення стандартів. Сучасна система стандартизації Китаю базується на приблизно 100 європейських стандартів, що сприяє полегшенню торгівлі. Європейсько-китайська інформаційна платформа стандартизації надає компаніям легкодоступну, чітку та безплатну інформацію щодо стандартів та доступу на ринок для продукції, яка регулюється законодавством ЄС та Китаю.

4. Більш безпечна продукція для європейських споживачів. Інформація про небезпечну нехарчову продукцію, імпортовану з Китаю та таку, що потрапила до Європейської системи швидкого оповіщення, передається китайській владі починаючи з 2006 року. Відтоді це дозволило китайській владі розслідувати понад 3000 випадків та припинити експорт тих видів продукції, які були підтвержені як небезпечні.

5. ЄС та Китай зобов'язуються розвивати митну співпрацю та покращувати зв'язки у цій сфері для полегшення та прискорення торгівлі та боротьби з нелегальними потоками товарів. Важливою її частиною є взаємне визнання уповноважених економічних операторів (це поняття було впроваджено в 2005 році після прийняття Всесвітньою митною організацією першої редакції Рамкових стандартів безпеки і спрощення міжнародної торгівлі), з приводу чого було підписано спільну заяву під час саміту ЄС–Китай у 2015 році.

6. Серед іншого, співпраця відбувається під таким гаслами: “зробимо світ більш безпечним місцем”; “люди, освіта та обміни”; “права людини та

розвиток”. Зокрема, партнерство в сфері енергетики, інновацій та розвитку передбачає врахування проблем глобального потепління. Так, уряд Китаю підвищив увагу до захисту навколишнього середовища і актуалізував необхідність поступового переходу на філософію низьковуглецевої економіки, що створило б нові можливості для розвитку співпраці між ЄС та Китаєм у вирішенні проблем навколишнього середовища та змін клімату на національному на глобальному рівні. Протягом 2005–2020 років Китай планує скоротити викиди CO<sub>2</sub> на 40–45%.

7. Задоволення потреб в енергії має вирішальне значення як для економіки Китаю, так і країн ЄС, а тому двостороння співпраця, серед іншого, фокусується на питаннях скорочення споживання енергії на тлі підвищення ефективності її використання та забезпечення її стабільного постачання.

8. ЄС та Китай співпрацюють у сфері зміни клімату задля інвестування у розвиток економічно ефективного виробництва з низьким рівнем споживання вугілля. Під егідою Рамкової конвенції ООН щодо зміни клімату за результатами Конференції ООН з проблем зміни клімату активізовано двосторонню співпрацю з проблем клімату в таких сферах: внутрішня політика пом'якшення наслідків кліматичних змін; реформування ринків вугілля; будівництво міст з низьким споживанням вугілля; скорочення викидів парникових газів літаками та суднами; торгівля викидами.

9. З 2012 р. розпочалось партнерство між ЄС та Китаєм щодо урбанізації, спрямоване на вирішення економічних, соціальних та екологічних проблем урбанізації. За прогнозами, 250 млн китайських громадян переселяться у міста у найближчі десятиліття. Очікувані вигоди від співпраці між ЄС та Китаєм включають зниження потреб китайських міст у ресурсах, підвищення якості життя у китайських місцях і нові бізнес-можливості для компаній з ЄС. ЄС і Китай створюють місця-побратими та інші механізми сприяння обміну досвідом та спільним проектам в широкому спектрі видів діяльності – від створення енергоощадних будинків до комплексної утилізації води та відходів, у тому числі забезпечення соціальної інклюзивності, покращення місцевої інфраструктури, надання ефективних суспільних послуг, контроль над якістю міського повітря для покращення життя громадян.

10. ЄС і Китай співпрацюють у питаннях сталого розвитку сільської місцевості, а також у вирішенні таких проблем як продовольча безпека (вирішення проблем органічного виробництва продовольства та боротьба із захворюваннями рослин і тварин). Згідно з прогнозами це, серед іншого, має вирішити проблему скорочення асиметрії розвитку між сільськими та міськими місцевостями.

11. Активною є співпраця в сфері технології та інновацій, особливо після створення у 2013 році діалогу між ЄС та Китаєм щодо співпраці у сфері інновацій на рівні міністерств. Китай є ключовим партнером в рамках Програми науково-технологічного розвитку ЄС “Горизонт – 2020” з бюджетом у 80 млрд євро на 2014–2020 роки. Китайські дослідники та

компанії запрошуються до участі на рівноправній основі у складі європейських дослідницьких колективів. Китай та ЄС співпрацюють над забезпеченням взаємного доступу до китайських та європейських програм фінансування досліджень та інновацій. Це передбачає запровадження правил участі, оснований на рівноправності у відносинах, регулярний обмін даними про фактичну кількість учасників та гарантію отримання учасниками своєчасної та чіткої інформації. Новий механізм спільного фінансування забезпечуватиме підтримку спільних наукових та інноваційних проектів у стратегічних сферах, що становлять спільний інтерес. ЄС та Китай також співпрацюють у питаннях скорочення ризику катастроф та їх контролю, включаючи створення стійких до землетрусів будинків, попередження хімічних аварій та готовність до їх усунення в разі їх настання, картографування населених пунктів.

12. Космос є сектором, де міжнародна співпраця є обов'язковою та необхідною. ЄС і Китай ведуть успішний діалог з питань супутникової навігації, спостережень Землі та досліджень космосу. Нещодавно ЄС і Китай досягли угоди щодо координації частот між навігаційними системами супутників Галілео і Бейду.

Таким чином, відносини між ЄС і Китаєм демонструють потужний імпульс на тлі зростаючої економічної взаємозалежності, що супроводжується постійним поглибленням політичного діалогу. Поки що не йдеться про повне заміщення двосторонніх відносин країн-членів ЄС та КНР на діалог із Брюсселем, однак у міру затвердження ЄС в ролі глобального лідера відносини з ним відіграватимуть дедалі більшу роль для КНР, який прагне зайняти домінуючу позицію у світовій політиці.

#### **Список використаних джерел**

1. EU-China 2020 Strategic Agenda for Cooperation [Electronic resource] // European External Action Service. – Mode of access : [http://eeas.europa.eu/china/docs/20131123\\_agenda\\_2020\\_en.pdf](http://eeas.europa.eu/china/docs/20131123_agenda_2020_en.pdf).
2. EU-China Political Dialogue [Electronic resource] // Delegation of the European Commission to China. – Mode of access : [http://www.eu-in-china.com/euch\\_poli2.html](http://www.eu-in-china.com/euch_poli2.html).
3. Men J. The EU and China: Mismatched partners? / J. Men // Journal of Contemporary China. – 2012. – Vol. 21 (74). – P. 333–349.
4. The Asia-Europe Meeting (ASEM) [Electronic resource] // European Commission. – Mode of access: [http://ec.europa.eu/external\\_relations](http://ec.europa.eu/external_relations).

**О. С. Карандюк,**  
*студентка 6-го курсу,  
спеціальність “Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності”,  
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

## **СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО РИНКУ ЛІЗИНГОВИХ ОПЕРАЦІЙ**



На сьогодні беззаперечною є перспективність лізингових операцій та їх необхідність для національної економіки. Оскільки саме лізинг є одним із найбільш перспективних фінансових інструментів, який здатний підвищити ефективність виробництва, забезпечити зростання конкурентоспроможності підприємств, покращити якість послуг та активізувати інвестиційний процес в країні. Потрібно збільшувати кількість лізингових операцій, адже це сприяє фінансуванню реального сектору економіки, активізації підприємницької діяльності, розвитку малого і середнього бізнесу, оновленню матеріально-технічної бази (що особливо актуально для України, оскільки для неї характерна значна кількість застарілої техніки та обладнання, низька ефективність їх використання тощо).

Вищевказане обумовлює необхідність аналізу основних тенденцій сучасного стану ринку лізингових послуг у міжнародній комерційній діяльності та визначення проблем і перспектив його розвитку в Україні.

Нині загальними рисами сучасного ринку лізингу в світі є:

1. щорічне зростання світового обсягу міжнародних лізингових операцій, який зараз становить близько 5% світового обсягу експорту-імпорту техніки. За останні 15 років обсяг лізингових операцій у світі зріс більше ніж у 5 разів і зараз перевищує 400 млрд дол. [1];

2. характерність лізингового експорту для розвинених країн, а для країн з середнім та низьким рівнем економічного розвитку – лізингового імпорту;

3. динамічний розвиток північноамериканського лізингового ринку, домінування у міжнародних лізингових операціях США, а також Японії, Великобританії та Німеччини;

4. серед лізингових товарів лідирує обчислювальна техніка, обладнання для інформаційних мереж, копіювально-конторська техніка;

5. збільшення в лізингових угодах товарів сервісної групи (медицина й харчова промисловість).

Для вітчизняної економіки міжнародний лізинг має низку переваг: 1) це одна з найдешевших, а іноді єдина можливість придбання права на використання активів; 2) це додаткове іноземне джерело фінансування; 3) це єдина форма довго- та середньострокового фінансування основних фондів; 4) це можливість отримання податкових пільг через різницю податкових законодавств у різних країнах, що може скоротити вартість фінансування; 5) це інструмент зменшення політичного ризику лізингоодержувача.

На сьогоднішній день у Державному реєстрі фінансових установ України налічується 267 юридичних осіб (лізингодавців); до Державного реєстру фінансових установ також внесено інформацію про 254 фінансові компанії, що надають послуги фінансового лізингу.

За підсумками першого півріччя 2015 року спостерігається зменшення кількості договорів фінансового лізингу на 60% порівняно з відповідним періодом попереднього року. При цьому вартість договорів зменшилась на 6,4%.

Основними об'єктами фінансового лізингу за чинними договорами в Україні на сьогоднішній день є транспортні засоби (75% від загальної суми договорів); техніка, машини та устаткування для сільського господарства (13,9%); комп'ютерна техніка та телекомунікаційне обладнання (0,2%). При цьому в 2015 році почали укладатися договори на медичне, банківське, промислове обладнання [5].

Таким чином, лізинг – це ефективний метод інвестування, який забезпечує модернізацію основних засобів суб'єктів господарювання, підвищує ліквідність підприємства, стимулює експортну діяльність товаровиробників тощо.

#### **Список використаних джерел**

1. Тенденції розвитку міжнародного лізингу у світі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ufpp.kiev.ua/tendencii-rozvitku-mizhnarodnogo-lizingu-u-sviti/>
2. Закон України “Про фінансовий лізинг” [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/723/97-вр>
3. Господарський кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/436-15>
4. Цивільний кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua>.
5. Основні показники діяльності фінансових компаній та лізингодавців згідно даних Нацкомфінпослуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://nfp.gov.ua/files/sekto/FK\\_Pkv\\_2015.pdf](http://nfp.gov.ua/files/sekto/FK_Pkv_2015.pdf)

**А. Ю. Кравченко,**  
*студент 4-го курсу,  
напряму підготовки “Менеджмент”,  
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

## **ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ ЗАЛУЧЕННЯ МІЖНАРОДНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ**

Сучасна українська економіка має складний і неоднозначний характер, вирішення нагальних потреб вимагає значних ресурсів та коштів, яких в Україні не вистачає. Тому потреба в залученні іноземних коштів та інвестицій є особливо актуальною темою. Але іноземні інвестори мають багато проблем при здійсненні інвестиційної діяльності в Україні, і тому необхідно визначитися з основними проблемами та недоліками цього процесу.

Метою дослідження є аналіз основних проблем залучення іноземних інвестицій в українську економіку, визначення найбільш привабливих та прибуткових галузей національної економіки, аналіз країн-донорів іноземного капіталу в Україну.

Інвестиції – це довгострокові вкладення капіталу у підприємницьку діяльність з метою отримання певного доходу (прибутку).

Прямі іноземні інвестиції (ПІІ) – реальні інвестиції, призначені для виробництва і забезпечення контролю над діяльністю підприємств завдяки володінню контрольним пакетом акцій. Вони здійснюються у підприємства, землю та інші капітальні товари.

Пропорція, що визначає підконтрольність, неоднакова в різних країнах. У США формально визнається прямим зарубіжним інвестуванням будь-яке вкладання капіталу, якщо інвестор має або отримує 10% власності. ПІІ охоплюють усі види інвестування, чи то придбання нових акцій, чи то просте кредитування, аби тільки фірма-інвестор мала понад 10% акцій зарубіжної фірми. Частка участі в акціонерному капіталі фірми може бути отримана і в обмін на технологію, кваліфіковані кадри, ринки.

Аналіз статистичних даних Державної служби статистики України показав, що у період з 2002 по 2013 рр. на десятку основних країн-інвесторів як правило припадало 75–85% загального обсягу ПІІ. Перелік цих країн протягом досліджуваного періоду залишався майже незмінним: Кіпр, Німеччина, Нідерланди, Російська Федерація, Австрія, Великобританія, Франція, Віргінські острови, Швейцарія, Італія. Винятком є тільки США, на які у 2002 р. припадало більше 17% іноземних інвестицій, тоді як у наступні роки надходження акціонерного капіталу з цієї країни майже припинилося.

Така концентрація залучення інвестиційних ресурсів з невеликої кількості країн і регіонів світу (у 2013 р. 76,4% ПІІ надійшло з країн Євросоюзу) є доволі небезпечною з точки зору отримання як довгострокових, так і короткострокових ефектів для національної економіки та інвесторів, адже будь-які зміни у стосунках із вказаними країнами негативно позначаються на обсягах та регулярності надходження інвестицій до загальнонаціональних та приватних проектів.

Регіональна структура іноземного інвестування в Україні також не є оптимальною. Майже половина усіх інвестицій (48,2% у 2013 р.) надходила у м. Київ. Частково це можна пояснити тим, що значну кількість організацій зареєстровано саме у Києві, тоді як фактична реалізація проектів відбувається в інших регіонах країни. Також іноземні інвестиції вкладалися здебільшого у промислово розвинуті регіони (Дніпропетровську, Донецьку, Харківську, Запорізьку області), у регіони, що активно здійснюється транскордонне співробітництво (Львівська, Одеська області, АР Крим) та Київську область. Частка ж більшості інших регіонів складала протягом 2002–2013 рр. менше 1%. Основні проблеми залучення іноземних інвестицій в Україну в розрізі п'яти етапів розвитку іноземного інвестування подано в табл. 1.

Таблиця 1

## Основні проблеми залучення іноземних інвестицій в Україну

Етап розвитку іноземного інвестування	Проблеми іноземного інвестування в Україні з точки зору отримання	
	довгострокових ефектів	короткострокових ефектів
Перший	максимальне усунення держави від	стихійне використання інструментів

(1991–1992 рр.)	регулювання інвестиційної діяльності; зловживання реальних та “псевдо-інвесторів” податковими та дозвільними пільгами, зокрема у спеціальних (вільних) економічних зонах	заохочення іноземних інвестицій; нечіткість або відсутність нормативно-правових актів з регулювання багатьох сфер діяльності
Другий (1993–1996 рр.)	істотне погіршення інвестиційного клімату; недоліки правової бази інвестування	скасування раніше визначених законодавством пільгових умов та погіршення внаслідок цього інвестиційного клімату; необхідність державної реєстрації інвестицій
Третій (1997–1999 рр.)	визнання порушення принципу незворотності закону у часі	практично не було
Четвертий (2000–2008 рр.)	суперечливий характер більшості прийнятих у цей період нормативно-правових актів; скасування 50-відсоткового обов’язкового продажу валюти на українському ринку	скасування пільг, закріплених попереднім законодавством про іноземні інвестиції; закріплення національного режиму для валютного та податкового регулювання стосовно іноземних інвесторів; неврегульованість корпоративних відносин
	скасування з 2005 р. пільг, що діяли для іноземних інвесторів в рамках спеціальних (вільних) економічних зон та територій пріоритетного розвитку, що призвело до згорання інвестиційних проектів, збитків у інвесторів; згорання або призупинення багатьох інвестиційних проектів внаслідок світової фінансово-економічної кризи	
П’ятий (2009 р. – до сьогодні)	зниження інвестиційної привабливості України на тлі глобальної фінансової нестабільності, ускладнення умов ведення бізнесу; звільнення майнових інвестицій від сплати ввізного мита; звільнення від податку на прибуток інвестицій, що надходять на територію України як внесок до статутного капіталу українського підприємства; економічна й політична нестабільність у країні	застосування тимчасових інструментів впливу на іноземне інвестування, неможливість, згідно з чинним податковим законодавством, включати деякі види витрат до податкового обліку; позбавлення новостворених підприємств права на податковий кредит на початку діяльності; нерівнозначний підхід до застосування ПДВ для окремих галузей
	недосконалість умов і порядку реєстрації інвестицій, зокрема внаслідок внесення у цей процес постійних змін; не закріплено відповідальність за конкретними виконавцями при реалізації інвестиційних проектів за принципом “єдиного вікна”	

Ця ситуація є проблемою насамперед стосовно отримання довгострокових ефектів від здійснення інвестиційної діяльності, оскільки вона призводить до поглиблення нерівномірності соціально-економічного розвитку регіонів України, позначаючись на рівні оплати праці, обсягах витрат на покращення екологічної ситуації та культурного розвитку.

Динаміку інвестицій в економіку України в 2010–2014 рр. представлено на рис. 1.



**Рис. 1. Розміри інвестицій в економіку України в 2010–2014 рр.**

За даними рис. 1 можна зробити висновок, що останнім часом спостерігається тенденція до падіння обсягів іноземних інвестицій, що пов'язано з економічним та політичним станом в країні, нестабільною законодавчою і правовою базою, а також війною на сході України.

В Україні існують об'єктивні і суб'єктивні фактори, які негативно впливають на процес іноземного інвестування:

- залучення іноземних інвестицій відбувається в умовах економічної кризи. Дехто з інвесторів призупинив діяльність на території України, висловлюючи невпевненість у подальшому співробітництві, подаючи запити щодо економічної політики уряду;

- нестабільне законодавство, відсутність надійних гарантій захисту від його змін для іноземних інвесторів;

- повільні темпи приватизації. Іноземні інвестори, банки та фінансові організації при вкладанні коштів у інвестиційні проекти віддають перевагу приватним підприємствам;

- невирішеність питання щодо надання у приватну власність земельних ділянок під об'єкти, що приватизуються;

- темпи інфляції залишаються на значно вищому рівні, ніж у країнах Західної Європи і США;

- низька купівельна спроможність значної частини населення зменшує можливість реалізації на внутрішньому ринку продукції, що могла б вироблятися на новостворених або реконструйованих із допомогою іноземного капіталу підприємствах;

- невисокий рівень розвитку інфраструктури, яка могла б забезпечити швидкий оперативний зв'язок України з іншими країнами, надавати необхідні послуги для оперативного управління діяльністю підприємств з іноземними інвестиціями.

Отже, в Україні сформувався малосприятливий інвестиційний клімат, який спричинив брак стратегічних іноземних інвестицій.

### Список використаних джерел

1. Герчикова И. Н. Международные экономические организации / И. Н. Герчикова. – М. : Консалтбанкир, 2007. – 624 с.
2. Кухарська Н. О. Міжнародна економічна діяльність України : [навчальний посібник] / Н. О. Кухарська, С. К. Харічков. – Х. : “Одіссей”, 2006. – 430 с.
3. Програма розвитку інвестиційної та інноваційної діяльності в Україні // Офіційний вісник України. – 2011. – № 28. – С. 11–73.
4. Концепція Державної цільової економічної програми розвитку інвестиційної діяльності на 2011–2015 роки [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua>
5. Концепція розвитку державно-приватного партнерства в Україні на 2013–2018 роки [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua>
6. Прядко И. Все на выход. Почему иностранные инвесторы бегут из Украины [Электронный ресурс] / И. Прядко // Корреспондент. – 2013. – 22 июля (№ 28). – Режим доступа : <http://korrespondent.net>
7. Інвестиційний клімат в Україні [Електронний ресурс] / Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. – Режим доступу : <http://www.me.gov.ua>

**В. І. Криленко,**

*доктор економічних наук, доцент,  
завідувач кафедри фінансів та кредиту,  
Миколаївський національний університет  
імені В. О. Сухолинського, м. Миколаїв*

### ОСОБЛИВОСТІ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ

З позиції найбільш відомих шкіл економічної теорії (класичної, кейнсіанської, марксистської) категорія бюджету виражає певні економічні взаємозв'язки суб'єктів бюджетних відносин. Необхідність державного регулювання аграрного сектору економіки в умовах ринку викликана особливостями, притаманними цій галузі. Досліджуючи особливості державного регулювання відмітимо, що існують різні визначення терміна “державне регулювання”. Так, академік НААН С. Кваша трактує державне регулювання економіки “як систему взаємовідносин уряду з економічними агентами з метою державного впливу на економічні процеси, що є сукупністю фінансово-економічних, організаційно-адміністративних, інституційно-правових та соціально-психологічних методів та інструментів, за допомогою яких держава здійснює економічну діяльність на макро-, мезо- та макрорівні” [1, с. 13]. При цьому вчений наголошує, що “при формуванні механізму державного регулювання економіки України необхідно виходити з

того, що він повинен відповідати умовам зростання національної економіки і на цій основі гарантувати економічну безпеку держави” [1, с. 13].

Як відмічає І. Мінаков, “під державним регулюванням агропромислового виробництва розуміють економічну дію держави на виробництво, переробку і реалізацію сільськогосподарської продукції і продовольства, а також на виробничо-технічне обслуговування і матеріально-технічне забезпечення АПК” [2, с. 229]. Л. Холод пропонує визначати державне регулювання економіки як “систему типових заходів законодавчого, виконавчого, контролюючого характеру, що здійснюються державними установами і громадськими організаціями з метою стабілізації” [3, с. 25].

За змістом державне регулювання – це діяльність держави з підтримання умов для ефективного соціально-економічного розвитку. Його характер і зміст як процесу цілеспрямованої дії на економічну систему суспільства зумовлюються цілями державної політики. Таким чином, визначимо державне регулювання аграрного сектору економіки як сукупність форм і методів цілеспрямованого впливу держави на процеси відтворення в галузі з метою реалізації цілей державної аграрної політики [4, с. 16].

За функціональним призначенням державно-правові органи, державні та недержавні організації, що здійснюють від імені держави державне регулювання сільського господарства, можна поділити на групи:

державні органи, що здійснюють законодавче та програмне забезпечення розвитку сільського господарства України, – Верховна Рада України та Верховна Рада Автономної Республіки Крим;

державні органи та органи місцевого самоврядування, що здійснюють безпосередньо заходи державно-правового регулювання, тобто наділені виконавчо-розпорядчими функціями, – Кабінет Міністрів України, Міністерство аграрної політики та продовольства України (Мінагрополітики України) та його територіальні органи, Міністерство фінансів України, Міністерство економічного розвитку і торгівлі України тощо;

державні органи, що здійснюють контроль і нагляд за дотриманням законодавства у сфері сільського господарства, тобто наділені контрольно-наглядовими функціями, – Верховна Рада України, Мінагрополітики України та його територіальні органи, Державна служба України з питань регуляторної політики та розвитку підприємництва, Антимонопольний комітет України, органи прокуратури та ін.;

державні органи, що здійснюють захист суб’єктів аграрного підприємництва, – Державна служба України з питань регуляторної політики та розвитку підприємництва, Антимонопольний комітет України, органи прокуратури, суди та ін.;

державні установи та недержавні організації, які від імені держави здійснюють функції щодо стимулювання розвитку сільського господарства, – наукові установи, навчальні заклади, інформаційно-консультаційні організації, дорадчі служби тощо.

Державне регулювання аграрного сектору здійснюється із застосуванням спеціальних методів і форм регулятивно-управлінської

діяльності. Під методами будь-якої діяльності розуміють способи, прийоми, засоби для досягнення поставленої мети. Для реалізації процесу регулювання аграрного сектору економіки можуть використовуватися його нормативно-правова і організаційна форми. Регуляторний вплив держави на сільськогосподарське виробництво здійснюється за певними напрямками на основі адміністративних і економічних методів.

Економічні методи – це такі способи впливу на поведінку суб'єктів аграрного господарювання, що ґрунтуються на застосуванні сукупності важелів економічного стимулювання (податків, кредитів, пільг, цін тощо) і викликають зацікавленість у виконанні певної роботи, у підвищенні продуктивності праці.

Адміністративні методи – це засоби впливу на діяльність суб'єктів аграрного господарювання прямим встановленням їхніх обов'язків шляхом припису, ґрунтованого на владних повноваженнях державного органу і на можливості застосування примусу.

В умовах ринкових трансформацій в аграрному секторі пріоритет належить економічним методам регулювання сільського господарства. У практичній діяльності органів державного регулювання аграрного сектору економічні та адміністративні методи доповнюють один одного, забезпечуючи ефективне виконання поставлених завдань. На необхідності оптимального поєднання економічних і адміністративних методів державного регулювання підприємництва з метою забезпечення досягнення балансу інтересів суб'єктів господарювання, громадян і держави наголошувалося в Указі Президента України “Про деякі заходи щодо забезпечення здійснення державної регуляторної політики” від 1 червня 2005 р. № 901/2005 [4].

Таким чином, державне регулювання аграрного сектору економіки забезпечує участь держави у ринкових процесах на правах суб'єкта ринкових відносин, а його основою є економічний і правовий захист сільськогосподарських товаровиробників.

#### **Список використаних джерел**

1. Кваша С. М. Методологічний базис прийняття суспільних рішень в аграрній політиці / С. М. Кваша // Економіка АПК. – 2013. – № 8. – С. 12–21.
2. Економіка сільського господарства / И. А. Минаков, Л. А. Сабетова, Н. И. Куликов и др. ; под ред. И. А. Минакова. – М. : Колос, 2003. – 328 с.
3. Холод Л. Политика цен, торговли и государственной поддержки АПК / Л. Холод // АПК: экономика и управление. – 1996. – № 3. – С. 25–29.
4. Криленко В. І. Економічна безпека аграрного сектору: проблеми регулювання та забезпечення : [моногр.] / В. І. Криленко. – Миколаїв : Видавець В. П. Шамрай, 2014. – 468 с.
5. Про деякі заходи щодо забезпечення здійснення державної регуляторної політики : Указ Президента України від 1.06.2005 р. № 901/2005 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/901/2005>.



**Н. І. Кручко,**  
*студентка 6-го курсу,*  
*спеціальність “Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності”,*  
*Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

## **СУЧАСНИЙ СТАН РОЗВИТКУ СВІТОВОГО РИНКУ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ**

Протягом останніх років, на тлі зміцнення економіко-соціальних зв'язків між країнами динаміка розвитку міжнародного туризму показує безперервне поглиблення та диверсифікацію, стаючи одним з найбільш швидкозростаючих економічних секторів у світі. Сучасний туризм тісно пов'язаний із розвитком технологій та охоплює все більшу кількість нових напрямів. Така динаміка розвитку перетворює туризм на ключовий фактор соціально-економічного прогресу.

Сьогодні обсяг туристичного бізнесу зрівнявся з експортом нафти, продуктів харчування або автомобілів. Туризм став одним з основних компонентів міжнародної торгівлі і водночас є одним із основних джерел доходу для багатьох країн, що розвиваються. Це зростання відбувається паралельно з диверсифікацією та посиленням конкуренції всередині галузі. Помітне глобальне поширення туризму в промислово розвинених країнах призводить, на нашу думку, до активізації економічної та трудової діяльності у багатьох суміжних галузях – від будівництва до сільського господарства або електров'язку.

Внесок туризму в економічний добробут залежить від якості та дохідної частини туристичної пропозиції. Всесвітня туристична організація (UNWTO) сприяє у сталому позиціонуванню туризму на національних та міжнародних ринках. Як агентство ООН у справах туризму, UNWTO зазначає, що особливо швидко розвиваються країни зі сталим розвитком туризму через отримання фінансової допомоги від ООН. Згідно з останніми даними UNWTO [1] після досягнення історичного рубежу в 2012 році – одного мільярду людей, що подорожують світом протягом одного календарного року – міжнародний туризм зріс на 5% у 2013 р., що порівняно з 2012 р. становить додатково 52 мільйони іноземних туристів, які, в свою чергу, принесли рекордні 1,087 млн дол. прибутків.

Незважаючи на глобальні економічні виклики і геополітичні зміни, результати міжнародного туризму перевищили очікування і довгострокові прогнози. Регіонами з найвищим припливом міжнародного туризму в 2013 році були країни Азії (табл.1).

За даними табл. 1 ми можемо дослідити результати приросту міжнародного туризму за регіонами: Європа, яка залишається найбільш відвідуваним регіоном світу, показала економічне зростання в абсолютному вираженні, отримавши додаткові 29 млн дол. прибутків від міжнародного туризму в 2013 році, піднявши загальний рівень прибутків від туристичної галузі до 563 млн дол. Зростання (+5%) перевищило прогноз на 2014 рік та

вдвічі перевершило середні показники регіону за період 2005–2012 рр. (+2,5% за рік). Ще кращі результати мали європейські субрегіони: Центральна та Східна Європа (+7%) і Південна та Середземноморська Європа (+6%). У відносному вираженні зростання виявилось найбільш інтенсивним в Азії та Тихоокеанському регіоні (+6%), де чисельність міжнародних туристів збільшилась на 14 млн і склала 248 млн.

Таблиця 1

**Приріст в'їзного туризму за регіонам світу, 2013 рік**

Регіон	Приріст, %
Азія і Тихоокеанський регіон	+6
Африка	+6
Європа загалом	+5
субрегіони Південно-Східної Азії	+10
Центральна та Східна Європа	+7
Середземноморська Європа	+6
Північна Африка	+6
Північна та Південна Америка	+4
Світ	+50

За результатами досліджень очолює рейтинг регіонів за обсягами міжнародного туризму Південно-Східна Азія (+10%), у той час як більш помірні результати були відмічені в Південній Азії, Океанії та Північно-Східної Азії (+4% кожен регіон). Приплив туристів до Північної та Південної Америки (+4%) збільшився на 6 млн, досягнувши 169 млн, в той час як Південна Америка (+2%) та країни Карибського басейну (+1%) показали незначне уповільнення порівняно з 2012 р. Африка показала приріст міжнародного туризму на 6% завдяки залученню додаткових 3 млн туристів, досягнувши нового рекорду у 56 млн туристів: при цьому в Північній Африці зростання склало 6% і та у напрямках на південь від Сахари – 5%.

Результати на Близькому Сході (+0% на 52 млн.) можна визначити як змішані та нестабільні. Зростаючі економіки (+4,1%) повернули собі провідні позиції, обійшовши розвинуті країни (+3,6%), причому найбільш успішних результатів домоглися Азійсько-Тихоокеанські країни. Очікувалось, що в 2014 р. темпи зростання туризму там збережуться, хоча будуть дещо нижче рівня 2013 р. (3–4%), що відповідає довгостроковим прогнозом UNWTO.

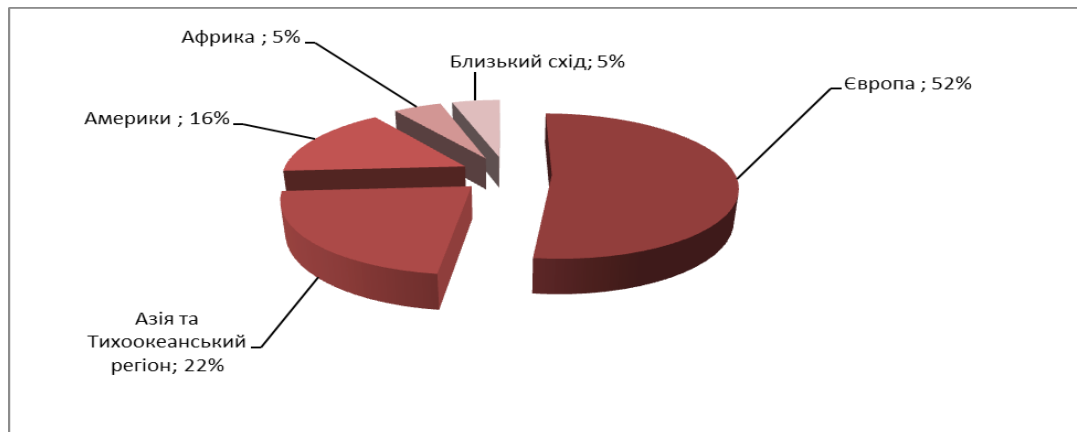
Після того як у 2014 році показник міжнародних туристських прибуттів зріс на 39 млн порівняно із 2013 роком і становив 996 млн, кількість міжнародних туристських прибуттів вперше в історії перевершила мільярдний рубіж (1,035 млрд). Попит на туристичні послуги був стабільно високим протягом усього року, причому в четвертому кварталі навіть більш високим, ніж очікувалося [2].

Серед регіонів найбільш високі результати мав Азійсько-Тихоокеанський регіон (+7%), а серед субрегіонів список кращих очолюють Південно-Східна Азія, Північна Африка (+9% кожний) і Центральна та Східна Європа (+8%) (табл. 1).

Відповідно до політики та прогнозів UNWTO, кількість міжнародних туристських прибуттів у 2015 році зросте на 3–4%, що значною мірою збігається з її довгостроковим прогнозом на 2030 рік: у середньому +3,8% на рік у період 2010–2020 рр. [3]. Цей прогноз підтверджується індексом впевненості UNWTO, якій складається на основі опитування більше 300 експертів у всьому світі. Цей індекс показує, що перспективи на 2015 р. аналогічні оцінці минулого року.

За прогнозами показників зростання туризму в регіонах, у 2015 р. найкращі перспективи має Азійсько-Тихоокеанський регіон (5–6%), за яким слідує Африка (4%), Американський регіон (3–4%), Європа (2–3%) і Близький Схід (0–5%) (рис. 1).

У 2014 р. туризм у країнах з ринковою економікою зростав більш швидкими темпами (4,1%) порівняно з розвиненими країнами (3,6%), і це тенденція, яка спостерігається в туристичному секторі протягом вже багатьох років.



**Рис. 1. Регіональна структура міжнародних туристичних прибуттів у 2014 році (складено автором на основі [4])**

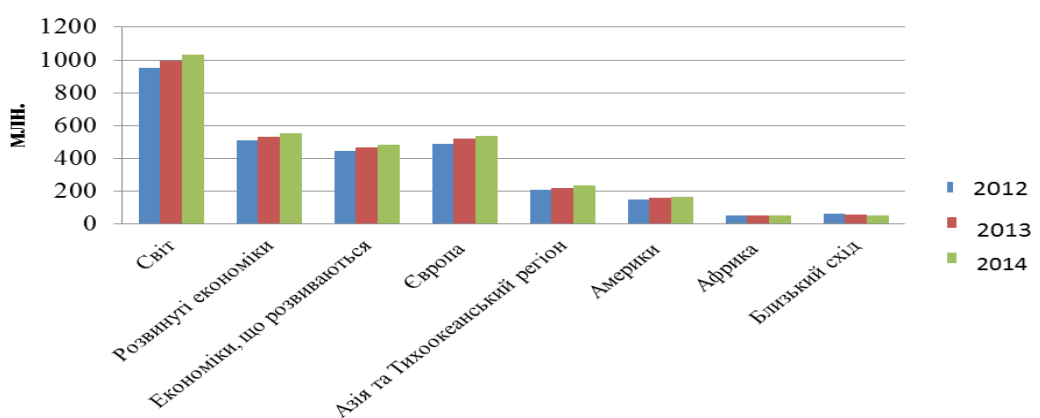
Кількість міжнародних туристських прибуттів до Європи, найвідвідуванішого регіону світу, збільшилася на 3%, що є досить позитивним результатом на тлі нинішньої економічної ситуації і після високого результату 2013 (+6%). Загальна кількість прибуттів досягла 535 млн – на 17 млн більше, ніж у 2013 р. Серед субрегіонів кращими стали турнапрямки Центральної та Східної Європи (+8%), за якими йде Західна Європа (+3%). Турнапрямки південносередземноморської Європи (+2%) підтвердили свої відмінні результати 2013 р. і в 2014 р. повернулися до своїх звичайних темпів зростання [2].

В Азійсько-Тихоокеанському регіоні кількість прибуттів у 2014 р. зросла на 15 млн (+7%) і загальна кількість міжнародних туристів становила 233 млн. Південно-Східна Азія (+9%) виявилася кращою серед субрегіонів у значній мірі завдяки проведенню політики сприяння розвитку міжрегіонального співробітництва та координації діяльності в галузі туризму. Впевнені темпи зростання також були зафіксовані в Північній Азії (+6%) внаслідок відновлення в'їзного та виїзного туризму в Японії, в той час як у

Південно-Східної Азії (+4%) і Океанії (+4%) вони були порівняно більш слабкими [4].

В Американському регіоні (+4%) кількість прибуттів зросла на 6 млн і загальний показник склав 162 млн. Лідирувала за показниками темпів зростання турнапрямків Центральна Америка (+6 %), в той час як в країнах Південної Америки (+4%) спостерігалось їх деяке уповільнення в порівнянні з двозначними показниками зростання в 2012 і 2013 рр. Країни Карибського басейну (+4%), з іншого боку, перевершили свої показники за два попередні роки, в той час як країни Північної Америки (+3 %) зміцнили свої результати 2011 р. [3].

Африка (+5% ) успішно відновила темпи зростання після спаду в 2013 р. За кількістю прибуттів було досягнуто новий рекорд (52 млн) завдяки відновленню темпів зростання туризму в Північній Африці (+9% порівняно зі скороченням на 9% в 2013 році) і триваючому зростанню туризму в напрямках країн на південь від Сахари (+5%). На Близькому Сході (-5%) результати покращилися після 7-відсоткового зниження в 2011 р., але, за оцінками, у 2012 році в регіоні було зареєстровано на 3 млн туристських прибуттів менше незважаючи на явне відновлення темпів зростання туризму в Єгипті (рис. 2).



**Рис. 2. Динаміка туристичних прибуттів за регіонами у 2012–2014 роках, млн осіб**

Показники зовнішньої торгівлі дозволяють оцінити як позицію країни на світовому ринку, так і стабільність її функціонування. У підвищеній групі ризику знаходяться так звані моно економіки – країни, розвиток яких забезпечується використанням одного ресурсу, діяльністю однієї галузі, в тому числі у зовнішньоекономічних операціях. Туристична сфера не є винятком; існують країни, які отримують більшу частину надходжень до бюджету завдяки іноземним відвідуванням. За таким принципом розглядаються і витрати, але тут оцінюється насамперед імовірність їх диверсифікації (у продуктовому чи географічному розрізі) з метою запобігання залежності від постачальника і масштаби зменшення, які не завдадуть шкоди соціально-економічним системам.

Зростання туризму випереджає зростання у галузях виробництва, фінансових послугах та роздрібній торгівлі. Тенденція до зростання пояснюється, перш за все, посиленням економік країн, що розвиваються, в які, разом із тим, збільшився потік туристів. Крім цього, на тлі зниження темпів розвитку економіки всього світу, а особливо Європи, сфера туризму не тільки не ослабла, а, навпаки, посилилася. Більш того, завдяки туристичній діяльності в світі в 2014 році було створено понад 4 млн нових робочих місць. Як і в попередні роки, очікується, що за вартістю лідируватимуть поїздки з метою відпочинку (багато в чому сума витрат пов'язана з величезною кількістю таких подорожей). Цей фактор впливає і на те, що поки за сукупні витрати на поїздки всередині країн вище, ніж на закордонні.

#### Список використаних джерел

1. Офіційний сайт Всесвітньої туристичної організації [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www2.unwto.org/ru>.
2. Офіційний сайт Організації з економічної співпраці та розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.oecd.org/industry/tourism/IRTS%202013%20Compilation%20Guide.pdf>.
3. Official Web-site of European Tourism and Marketing Company [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.tourism.eu/en/statistics/>
4. Быркова Е. Рынок международного туризма: основные тенденции 2013 года [Электронный ресурс] / Е. Быркова. – Режим доступу : <http://провед.рф/analytics/research/7035-turizm.html>.

**Ю. В. Лінник,**  
*студентка 6-го курсу,  
спеціальність “Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності”,  
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

## СУЧАСНИЙ СТАН ПЛАТІЖНОГО БАЛАНСУ УКРАЇНИ

Платіжний баланс відіграє важливу роль у розробленні та реалізації валютної політики держави, яка безпосередньо впливає на стан економіки. Він дає ґрунтовну інформаційну базу для оцінювання стану та перспектив розвитку зовнішньоекономічних відносин. Зокрема, рівень та динаміка його збалансованості за звітний період надають можливість визначити причини покращення або погіршення кон'юнктури валютного ринку та курсу національної валюти у відповідному році та ймовірну динаміку їх у майбутньому, перспективні та проблемні галузі національної економіки, стабільність законодавчої бази, рівень довіри до вітчизняної політики [1].

Так, за даними Національного банку України, дефіцит поточного рахунку в 2014 році скоротився до 5,3 млрд дол., або на 4,0% ВВП (порівняно з 16,5 млрд дол., або 9,0% ВВП у 2013 році).

*Експорт товарів.* У 2014 році скорочення експорту товарів на 15,0% – до 55,3 млрд дол. було зумовлено призупиненням виробничих потужностей та руйнуванням транспортної інфраструктури на сході України, зниженням цін на світових товарних ринках та погіршенням торговельних відносин із Росією.

Експорт скоротився за всіма товарними групами, зокрема: продукції машинобудування – на 30,6%, значна частина такого зниження припадала на скорочення поставок залізничних локомотивів (майже в три рази) переважно до Росії; металургійної продукції – на 13,3% як через зниження експортних цін на чорні метали (в середньому на 2,9%), так і через зменшення обсягів виробництва в зоні воєнного конфлікту; хімічної продукції – на 26,9% через скорочення поставок добрив на 40,7% та продукції неорганічної хімії на 32,5%. Експорт продовольчих товарів скоротився на 2,2%, зокрема до Росії через запровадження санкцій до українських виробників – майже вдвічі. Завдяки лібералізації доступу українських товарів на ринки ЄС та рекордному врожаю експорт зернових зріс на 2,7% (фізичні обсяги – на 20,3%), а олії та жирів – на 9,0%.

*Імпорт товарів.* Імпорт товарів зменшився на 27,8% – до 61,3 млрд дол., що було зумовлено зниженням реального ефективного обмінного курсу гривні (РЕОК) на 19,2% та скороченням внутрішнього попиту: оборот роздрібної торгівлі знизився на 8,6%, а промислове виробництво скоротилося на 10,1%. Найбільше скоротилися поставки товарів із Росії (на 45,4%) насамперед через зниження імпорту газу на 50,6%. Частка імпорту з Росії зменшилася до 20,7% з 27,5% у 2013 році, водночас частка імпорту з країн ЄС зросла до 34,3% з 32,0% у 2013 році. Енергетичний імпорт скоротився на 28,2% внаслідок зниження поставок природного газу з Росії, , так і з Європи майже в два рази, а також зменшення імпорту нафти в 4,3 рази через зупинку всіх нафтопереробних заводів. Неенергетичний імпорт скоротився на 27,7%, зниження відбулося за всіма товарними групами: машинобудування – на 38,2%; продукції хімічної промисловості – на 20,3%; продовольчих товарів – 26,0%.

*Доходи (сальдо).* Від'ємне сальдо за доходами скоротилося до 0,4 млрд дол. (порівняно з 3 млрд дол. у 2013 році) через зниження виплат дивідендів від прямих іноземних інвестицій (на 66,6%). Додатне сальдо трансфертів скоротилося до 1,5 млрд дол. з 2,1 млрд дол. у 2013 році внаслідок зменшення приватних трансфертів в Україну на 24,7%.

*Фінансовий рахунок.* Дефіцит рахунку капіталу та фінансових операцій у 2014 році становив 8,0 млрд дол. (у 2013 році додатне сальдо становило 18,5 млрд дол.). Формування дефіциту насамперед було зумовлено погіршенням інвестиційного клімату внаслідок ведення бойових дій на сході країни та накопичення низки макроекономічних дисбалансів. Це обмежувало залучення приватним сектором як інвестиційних, так і кредитних ресурсів для рефінансування поточних виплат за попередніми позиками.

*Кредити й облигації сектору державного управління та приватного сектору.* Державний сектор залучив кредити та макрофінансову допомогу від

ЄС (1,6 млрд євро), Світового банку (1,3 млрд дол.), Канади (0,2 млрд дол.), Японії (0,1 млрд дол.) і розмістив єврооблігації під гарантії уряду США на 1 млрд дол.

Водночас дефіцит за кредитами та облігаціями приватного сектору становив 5,5 млрд дол. (у 2013 році сальдо було додатним – 2,6 млрд дол.). Роловер за зовнішніми зобов'язаннями приватного сектору становив 86% переважно через низький роловер реального сектору – 64%.

*Прямі інвестиції.* Обсяг чистих надходжень за прямими іноземними інвестиціями становив 410 млн дол. В січні – травні спостерігався чистий відплив інвестицій, але в червні – грудні чисті надходження становили 1,4 млрд дол. переважно до реального сектору.

*Готівкова валюта поза банками.* Приріст готівкової валюти поза банками майже не змінився порівняно з попереднім роком і становив 2,7 млрд дол. Найбільший відплив валюти поза банки відбувся в I кварталі (2,6 млрд дол.) внаслідок високих девальваційних очікувань.

Дефіцит зведеного платіжного балансу в розмірі 13,3 млрд дол. фінансувався переважно коштом резервних активів (12,4 млрд дол.).

*Міжнародні (золотовалютні) резерви України* станом на 01.01.2015 р. становили 7,5 млрд дол., зменшившись за рік на 12,9 млрд дол., або на 63,2%. Зменшення обсягу міжнародних резервів відбулося внаслідок продажу Національним банком України іноземної валюти на міжбанківському валютному ринку України на суму еквівалентну 10,1 млрд дол., платежів Уряду України з погашення та обслуговування державного та гарантованого державою боргу в іноземній валюті на загальну суму, еквівалентну 6,6 млрд дол., в тому числі платежів з погашення зобов'язань перед МВФ на суму, еквівалентну 3,8 млрд дол., платежів раніше зарезервованих коштів для НАК “Нафтогаз України” у розмірі 3,1 млрд дол.

Основними джерелами поповнення міжнародних резервів у 2014 році були надходження на рахунки Уряду України від міжнародних організацій на суму, еквівалентну 5,5 млрд дол., отримання коштів від МВФ за програмою “Стенд-бай” 2014 року на загальну суму, еквівалентну 4,6 млрд дол., та купівля іноземної валюти на міжбанківському валютному ринку України в обсязі 1,0 млрд дол.

*Зовнішній борг.* Валовий зовнішній борг України на кінець 2014 року становив 126,3 млрд дол., скоротившись з початку року на 15,8 млрд дол. Основним чинником такого скорочення у звітному періоді стало зменшення обсягу зовнішніх зобов'язань приватного сектору на 19,1 млрд дол., тоді як державний борг збільшився внаслідок залучення Урядом позик від міжнародних фінансових організацій. Відносно ВВП борг збільшився за рік з 75,4 до 95,1% ВВП.

Зовнішні зобов'язання секторів загального державного управління та органів грошово-кредитного регулювання (далі – ЗДУ та ОГКР відповідно) в 2014 році зросли до 35,1 млрд дол. Відносно ВВП борг секторів ЗДУ та ОГКР зріс з 16,8 до 26,4%.

Зовнішній борг банківського сектору України на кінець 2014 року становив 18,7 млрд дол. (14,1% від ВВП). Борг українських банків скоротився за рік на 3,8 млрд дол. (на 16,9%). Обсяг зовнішнього боргу інших секторів економіки (разом із міжфірмовим боргом) скоротився на 15,3 млрд дол. – до 72,5 млрд дол., у результаті зменшення зобов'язань за довгостроковими кредитами (на 7,0 млрд дол.) та облигаціями (на 1,6 млрд дол.) і кредиторською заборгованістю за зовнішньоторговельними операціями (на 10 млрд дол.).

Дефіцит поточного рахунку в I кварталі 2015 року становив 473 млн дол., або 2,7% від ВВП, що на 1 млрд дол. менше ніж у I кварталі минулого року (1,5 млрд дол., або 4,3% від ВВП).

Експорт товарів скоротився на 33,0% у річному вимірі (за відповідний період минулого року – на 9,0%) і становив 8,7 млрд дол. Обсяги експорту зменшились за всіма основними групами товарів, у тому числі: металургійної продукції – на 36,7%; продукції машинобудування – у 2,2 рази; мінеральних продуктів (у тому числі руди) – у 2,1 рази; продовольчих товарів – на 15,1%.

У географічному розрізі знизився насамперед експорт товарів до Росії (у 2,7 рази), частка якого зменшилася із 17,9% (за I квартал 2014 року) до 9,9%. Експорт до країн ЄС скоротився на 37,4%, питома вага експорту в країни ЄС в загальному експорті становила 29,8%.

Імпорт товарів зменшився на 36,7% у річному вимірі (за відповідний період минулого року – на 18,8%), його обсяг становив 9,9 млрд дол. У січні – березні скоротилися обсяги як енергетичного, так і неенергетичного імпорту (відповідно, на 7,3% та на 45,1% у річному вимірі), у тому числі: продукції машинобудування – у 1,8 рази; продовольчих товарів – у 1,9 рази; продукції хімічної промисловості – на 31,6%.

У географічному розрізі імпорту товарів частка країн СНД знизилася на 7,8 в. п. – до 29,5%, а частка імпорту з Європи зросла на 7,8 в. п. – до 37,3%.

Профіцит торгівлі послугами (604 млн дол.) знизився порівняно з I кварталом 2014 року (841 млн дол.). Удвічі вищим сформувався дефіцит балансу первинних доходів: 509 та 252 млн дол. відповідно. Профіцит балансу вторинних доходів зріс порівняно з минулим роком і становив 443 млн дол. (у I кварталі минулого року – 241 млн дол.).

Профіцит рахунку операцій з капіталом становив 247 млн дол., у т. ч. внаслідок прощення боргу банківського сектору (за відповідний період минулого року сальдо становило 11 млн дол.).

Чисте запозичення від зовнішнього світу (сумарне сальдо поточного рахунку та рахунку операцій з капіталом) зменшилося до 226 млн дол. порівняно з 1,5 млрд дол. у I кварталі 2014 року.

Додатне сальдо фінансового рахунку становило 1,7 млрд дол. (порівняно з 2,8 млрд дол. у I кварталі 2014 року) і сформувалося головним чином унаслідок скорочення зовнішніх зобов'язань приватного сектору.

Чистий приплив коштів за прямими іноземними інвестиціями становив 391 млн дол., тоді як у I кварталі минулого року спостерігався відплив у



обсязі 665 млн дол. Інвестиції в основному спрямовувалися в банківський сектор (233 млн дол.). Станом на 01.04.2015 накопичений обсяг інвестицій в економіку України становив 60,0 млрд дол.

У I кварталі чисте погашення зовнішніх зобов'язань приватного сектору за портфельними та іншими інвестиціями становило 2,5 млрд дол., у т. ч.: банківського сектору – на 1,14 млрд дол. (і було частково компенсовано скороченням зовнішніх активів); реального сектору – на 1,35 млрд дол., у результаті скорочення зобов'язань за зовнішніми довгостроковими позиками та торговими кредитами.

Обсяги готівки поза банками зросли на 187 млн дол., тоді як у січні – березні 2014 року зростання становило 3,1 млрд дол. Чистий відплив капіталу за операціями приватного сектору (разом з помилками та упущеннями) скоротився до 1,7 млрд дол. з 3,0 млрд дол. у I кварталі 2014 року.

Дефіцит зведеного платіжного балансу становив 1,9 млрд дол. (у I кварталі 2014 р. – 4,3 млрд дол.).

#### **Список використаних джерел**

1. Зубова Ю. А. Оцінка стану та структура платіжного балансу України. Аналіз впливових чинників [Електронний ресурс] / Ю. А. Зубова, Т. О. Кравченко. – Режим доступу : <http://www.rusnauka.com>.

2. Офіційний веб-сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>

3. Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>

**В. О. Мазур,**

*здобувач кафедри міжнародних фінансів,  
ДВНЗ “Київський національний економічний університет  
імені Вадима Гетьмана”, м. Київ*

## **ГЛОБАЛЬНА ГАРМОНІЗАЦІЯ ІНСТРУМЕНТІВ ФОНДОВОГО РИНКУ**

Фондовий ринок є невід'ємною складовою фінансового ринку кожної країни. Одним із показників ефективності функціонування ринку цінних паперів є пріоритетний розвиток його організованого сектору, який характеризується прозорістю проведення операцій із цінними паперами, ліквідністю, формуванням справедливої ціни на активи.

Фондовий ринок як складова фінансового ринку традиційно вважається забезпечувальною одиницею всієї фінансової системи країни, а розвинений ринок цінних паперів є необхідним елементом ефективної національної економіки.

Ринок цінних паперів є найактивнішою частиною сучасного фінансового ринку і дає змогу реалізувати різноманітні інтереси емітентів, інвесторів та посередників.

Фінансові інструменти виступають гнучким засобом інвестування вільних грошових коштів юридичних і фізичних осіб.

Розміщення фінансових інструментів, зокрема цінних паперів – це ефективний спосіб мобілізації ресурсів для розвитку виробництва і задоволення інших суспільних потреб. Активізація інвестиційного процесу є одним із найбільш дієвих механізмів соціально-економічних перетворень. Ефективний фінансовий ринок виконує важливу макроекономічну функцію, сприяючи перерозподілу інвестиційних ресурсів, забезпечуючи їх концентрацію в найбільш прибуткових і перспективних галузях.

Ринок цінних паперів є механізмом, який дозволяє укласти угоди між власниками грошових коштів і їх споживачами. На цьому ринку відбувається торгівля короткостроковими (грошовий ринок) і довгостроковими цінними паперами, такими як облігації і акції.

Світовий кредитний ринок функціонує в тісному взаємозв'язку зі світовим фондовим ринком. Передусім це пов'язано з рухом довгострокових капіталів, який включає надання грошей зарубіжним країнам у вигляді довгострокових банківських кредитів (до 10 років). Проте позика в євровалюті не є єдиною формою міжнародного кредиту. Іншим способом отримання грошей є випуск цінних паперів з метою отримання коштів безпосередньо від інвесторів. Основними фондовими цінними паперами, які служать для залучення позикових коштів, є єврооблігації, євроакції і євровекселі.

Ринкові цінні папери є фінансовими активами, які легко продаються і купуються на організованому ринку інституціональними і приватними інвесторами. Найбільш поширеними цінними паперами для залучення позикових засобів, призначених в основному для фінансування інвестицій, є переважно облігації, які випускаються урядами, і компаніями. Ці облігації передбачають зворотні платежі – погашення боргу і виплату відсотка. Це найбільший фінансовий ринок світу. Облігаційне фінансування, на відміну від випуску акцій, не передбачає участь у відносинах власності і не надає права голосу її власникові. Особливо широко держава використовує облігації як засіб для отримання позик.

**Т. С. Макян,**  
*студент 1-го курсу,*  
*напряму підготовки “Облік і аудит”,*  
*Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*  
**Науковий керівник:**  
**М. Т. Теловата,**  
*доктор педагогічних наук, професор,*  
*завідувач кафедри бухгалтерського обліку,*  
*Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

## **РОЗВИТОК ТА ШЛЯХИ ВИРІШЕННЯ ПРОБЛЕМ БІЗНЕСУ ТА ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ**

Враховуючи ситуацію семирічної давнини в Україні, з настанням світової фінансово-економічної кризи, що розпочалася з банкрутства американського інвестиційного банку “Lehman Brothers”, маємо сказати, що станом на 2015 рік організація ведення бізнес-діяльності та підприємництва в Україні має такі ж самі перешкоди, що й в той час, пов’язані з бюрократичним тиском та нераціонально побудованою податковою політикою. Ланцюгова реакція кризи, яка дає і сьогодні про себе знати, змушує запропонувати таку стратегію розвитку малого та середнього бізнесу, яка не буде поступатися таким негативним центробіжним тенденціям як імпортозалежність України; вплив кризи американської валюти на фондовому ринку; плата за енергоресурси за світовими цінами.

Ця стратегія повинна здолати проблеми, пов’язані з сертифікацією, видачею ліцензій об’єктам господарської діяльності, веденням власної справи, корупційними схемами, монополізацією тих видів промислів, які за своєю характерністю та умовами можуть приваблювати представників чорного ринку, що посилює позиції нелегального чи напівлегального бізнесу (наприклад нелегальний видобуток бурштину чи позазаконна торгівля певними видами озброєння).

Бізнес – це ініціативна підприємницька діяльність людини, яка ведеться суб’єктами ринкової економіки та державними органами за власні або позикові кошти під власну відповідальність, фундаментальними завданнями якої є розвиток власного підприємства та отримання фінансового прибутку від цього. Підприємництво ж ґрунтується на самостійній діяльності, що спрямована на систематичне отримання прибутку; процес виготовлення конкретних товарів для їх реалізації споживачам.

На процес розвитку бізнесу та підприємництва в Україні вплинули такі процеси, що відбувались у період економічної кризи 90-х років:

- перша половина 90-х років, принесла Україні розвал її економіки, бартерну торгівлю і гіперінфляцію, але завдяки рекомендаціям від міжнародних фінансових установ та належній законодавчій бази вдалося відносно врегулювати ситуацію з економічною кон’юнктурою;

- у 1995–1996 роках вдалося приборкати гіперінфляцію і зупинити стрімку девальвацію купоно-карбованців. Основною передумовою для цього стали умови співпраці з Міжнародним валютним фондом (МВФ), Світовим банком, Європейського банку реконструкції та розвитку (ЄБРР). Вони призвели до того, що уряд навчився реально оцінювати макроекономічні показники: прогноз ВВП, рівень інфляції, бюджетного дефіциту тощо. Постулатом цього стали заходи, вжиті у 1994 році, коли Президентом України Леонідом Кучмою було доручено розробити програму макроекономічного балансу. Вже до кінця року Рада директорів МВФ затвердила рішення про перший транш в обсязі близько 400 млн дол. Це дало можливість працювати над програмою зі Світовим банком та іншими джерелами ресурсів.

Розвиток підприємницької діяльності є одним із фундаментальних напрямків розвитку української економіки та вирішення багатьох соціальних проблем. Ефективність малого підприємництва формується під впливом нормативно-правового регулювання та наявності перспективної законодавчої бази. Важливим показником впливу на стан підприємництва є рівень та масштаб формування ринкових пропозицій у країні. Малий бізнес задля власного процвітання також потребує допомоги з боку держави.

Тому виходячи з вищенаведеного пропонуємо шляхи вирішення нагальних проблем у сфері бізнесу та підприємництва: посилення допомоги з боку держави (що в першу чергу стосується відкриття власного бізнесу) з метою отримання ліцензії та придбання необхідного обладнання. отримання дозволу на будівництво; скорочення податків; захист інвесторів; забезпечення виконання умов контрактів; ліквідація корупційної складової у введенні бізнесу.

#### **Список використаних джерел**

1. Білоус Г. Розвиток малого підприємництва в Україні / Г. Білоус // Економіка України. – 2004. – С. 26–34.
2. Реверчук С. К. Малий бізнес: методологія, теорія і практика / К. С. Реверчук. – К. : ІЗНМ, 2010. – 450 с.
3. Щокін Г. В. Керування бізнесом / Г. В. Щокін. – К. : МАУП, 2004. – 160 с.
4. Варналій З. С., Сергійко О. В. Мале підприємництво в країнах з перехідною економікою (проблеми державної підтримки) / З. С. Варналій, О. В. Сергійко. – К. : Інститут приватного права і підприємництва Академії правових наук України, 2000. – 65 с.

**Д. В. Малащук,**  
*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри міжнародних фінансів,  
ДВНЗ “Київський національний економічний університет  
імені Вадима Гетьмана”, м. Київ*

## **ЕТАПИ СТАНОВЛЕННЯ ТА ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ МІЖНАРОДНОГО ВАЛЮТНОГО РИНКУ**

Міжнародний валютний ринок в сучасному розумінні виник після 1973 року, але початок його новітньої історії було покладено влітку 1944 року з підписанням на Бреттон-Вудській конференції “Статей угоди Міжнародного валютного фонду”.

У статті 1 Статуту МВФ зазначено: “Надання допомоги у створенні багатосторонньої системи платежів і в усуненні обмежень на обмін валюти, які перешкоджають розвитку світової торгівлі”. Крім того, стаття 2 Статуту МВФ забороняє “будь-яке обмеження платежів і трансфертів, які здійснюються в ході поточних операцій, і всяку обмежувальну дискримінаційну практику”. Іншими словами, Бреттон-Вудська система передбачала повну конвертованість національних валют на рахунку поточних операцій.

Система фіксованих обмінних курсів протрималася до початку 70-х років, коли після низки криз довелося відмовитися від золотого вмісту долара, курс якого відтоді визначається ринковим попитом і пропозицією (free floating – вільно плаваючий курс). Ціна золота зросла до 1980 року майже до 750 доларів за тройську унцію. В кінці 70-х років долар впав до свого післявоєнного мінімуму, а подальша його історія – це низка зльотів і падінь.

Всі основні світові валюти зараз знаходяться в такому режимі вільного плавання, коли їх ціна визначається ринком залежно від того, наскільки валюта потрібна для придбання товарів, інвестицій і міждержавних розрахунків. Звичайно ж, це плавання не є повністю вільним; в кожній країні існує центральний банк, основним завданням якого відповідно до закону є забезпечення стабільності національної валюти.

Розвиток світового валютного ринку обумовлений дією двох основних факторів: по-перше, лібералізацією валютних операцій, зростанням ступеня відкритості національних ринків; по-друге, впровадженням сучасних технологій в операції на валютному ринку. Спочатку вирішальну роль відігравав процес лібералізації.

Лібералізація валютних ринків більшості розвинених держав пройшла в два етапи: перший – з початку 60-х років, він полягав у розширенні конвертованості національних валют для нерезидентів; другий – із середини 70-х і до початку 80-х років, його можна назвати лібералізацією ринку капіталів і операцій резидентів. Що стосується валютних ринків країн, що розвиваються, і країн з перехідною економікою, то зараз вони знаходяться на

етапі лібералізації.

Точною відліку сучасного технологічного переозброєння на світовому валютному ринку можна вважати перехід на електронні технології. Початок цьому процесу поклало інформаційне агентство Рейтер, яке запустило в 1981 р. першу електронну дилінгову систему.

Поява електронних систем на валютному ринку відповідала потребам валютного ринку у зв'язку з різко збільшеними обсягами операцій з обслуговування руху капіталів між розвиненими країнами. Вона збіглася також із розвитком національних фінансових ринків, розширенням допуску на національні ринки нерезидентів та зростанням їх участі в операціях з купівлі-продажу цінних паперів на національних ринках.

Нові покоління електронних систем дають можливість вести торгівлю з віддалених терміналів, автоматично підтверджувати угоди, направляти інформацію в систему звірки валютних позицій та управління ризиками.

Наступним кроком у підвищенні рівня технологічного забезпечення операцій на світовому валютному ринку стало застосування електронних брокерських систем. Вони з'явилися на початку 90-х років і набули розвитку завдяки підключенню до них середніх і дрібних банків, які стали самостійно проводити операції купівлі-продажу валюти.

Застосування електронних дилінгових і брокерських систем багато в чому визначило розвиток світового валютного ринку. Інформаційно-торговельні системи провідних західних банків, з'єднані між собою електронними системами, фактично створили глобальний міжбанківський валютний ринок, операції на якому здійснюються 24 години на добу.

Сьогодні на розвиток сучасного валютного ринку впливають різні чинники, які формуються на двох рівнях світової фінансової системи:

- системні економічні чинники національних валютних ринків.
- специфічні чинники, обумовлені особливостями конкретних валютних пар, які найактивніше торгуються на ринку Форекс.

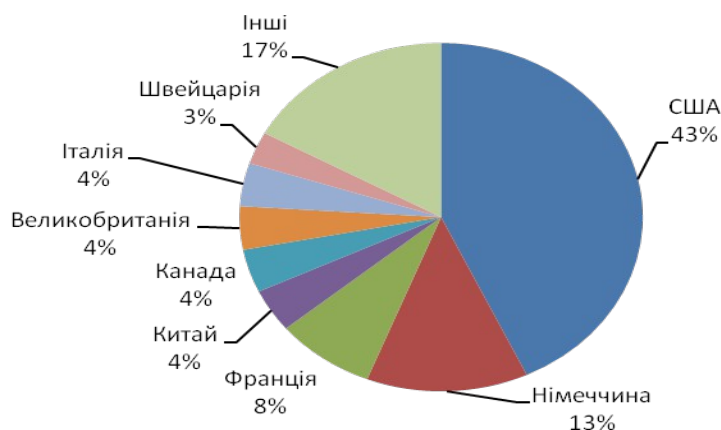
Системні економічні чинники національних валютних ринків, на наш погляд, формуються під впливом тенденцій і закономірностей розвитку національних економік країн, грошові одиниці яких є найбільш значущими на міжнародному валютному ринку.

**В. В. Марченко,**  
*студентка 6-го курсу,  
спеціальність “Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності”,  
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

## **КОН'ЮНКТУРА ГЛОБАЛЬНОГО РИНКУ ОРГАНІЧНОЇ ПРОДОВОЛЬЧОЇ ПРОДУКЦІЇ**

Формування глобального ринку органічної продукції відбулось досить нещодавно, проте цей ринок демонструє стійке і динамічне зростання. Одним з найперших регіонів в якому відбулося зародження ринку органічної

продукції і який нині знаходиться на стадії розвитку, є Європа. Саме вона стала основоположником розвитку і поширення ідеї органічного руху та виробництва (рис. 1).



**Рис. 1. Реалізація органічної продукції за країнами світу у 2013 р., % [1]**

Світовий ринок сильно фрагментований і складається з великої кількості середніх і дрібних виробників. Крім того, ринок стає більш конкурентоспроможним внаслідок застосування великими транснаціональними корпораціями різних стратегій, які значно загострюють конкуренцію. Приватні етикетки роздрібних торговців стають більш помітними і успішними на ринку органічних продуктів та напоїв. Такі компанії як Hain Celestial Group Inc., Starbucks, Amy's Kitchen Inc. та Organic Valley є одними з основних гравців на цьому ринку.

На органічне виробництво нині у світі припадає близько 43,1 млн га земель, найбільша частка яких зосереджена в Австралії – 17,2 млн га, Аргентині – 3,2 млн га та США – 2,2 млн га, це 2–3% від загальної площі земель, що використовується для ведення сільського господарства. Найбільше зростання земельних площ, залучених під органічне землеробство, відбувалося в таких країнах як Австралія, Китай, Перу, Італія та Україна. Більше 2 млн виробників використовують метод органічного виробництва: 36% з них зосереджені в Азії, 29% – в Африці та 17% – в Європі. Близько 80% виробників знаходять в країнах, що розвиваються. Найбільшими ринками органічної продукції є США (43%) та Європа (40%). Близько 90% усіх продажів припадають на Європу та Північну Америку.

Ринок Америки демонструє найвищі показники зростання у 2014 р. (11,5%) та протягом останніх 5 років. У Північній Європі зростання органічних ринків продемонстрували розвинуті країни. Рекордсменом стала Швеція, де відбулося зростання у першій половині 2014 р. на 30%. Уряд Данії планує досягти позначки у 60% органічних інгредієнтів у громадському харчуванні, а провідні роздрібні мережі цієї країни планують подвоїти продажі органічних продуктів у наступні 5 років. Однією з важливих подій 2014 р. для США стало підписання торговельного договору з Кореєю, який

фактично відкрив азіатський ринок для органічних товарів американського походження.

Продажі органічних товарів на внутрішньому ринку країн БРІКС та Мексики значно зросли, і якщо врахувати збільшення кількості населення, зростання купівельної спроможності та занепокоєння безпечністю продуктів харчування, збільшення середнього класу, ці ринки мають значний потенціал зростання попиту.

Китай, Індія та Росія також відчувають швидкозростаючий попит на органічні продукти. Продажі органічних продовольчих продуктів в Китаї досягли позначки 2,4 млрд євро у 2013 р., в той час як Росія, за оцінками експертів, досягне 225 млн дол. у 2015 р. [2].

За даними ІФОАМ, світовий ринок органічних продуктів складає 63 млрд дол. Протягом 2002–2011 рр. ринок зріс на 170%, це близько 19% щорічного зростання, і ця тенденція триватиме. За прогнозами експертів, з 2013 по 2019 р. він складатиме близько 188 млрд дол., зростання складе 15,5% [3].

В Північній Америці під органічне виробництво відведено 3 млн га землі (2,2 млн – США, 0,9 млн – Канада). Свою діяльність тут здійснюють 16500 виробників, 80% яких зосереджені в США. Ринок Америки є дещо відмінним від інших регіонів, оскільки асортимент продуктів там є більш насиченим, що пов'язано з наявністю платоспроможного попиту та з популяризацією і переходом певної частини населення на вегетаріанство, і частка людей, які обирають такий спосіб харчування, з кожним роком невинно зростає.

#### **Список використаних джерел**

1. The World of Organic Agricultural Statistics & Emerging Trends 2015 [Electronic resource]. – Mode of access : <https://www.fibl.org>
2. Consolidated annual report of ifoam – organic international 2014 [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.ifoam.bio>.
3. Organic Food and Beverage Market Trends 2013 – 2019 [Electronic resource]. – Mode of access : <https://www.linkedin.com>.

**Ю. М. Мелашенко,**  
*студентка 6-го курсу,  
спеціальність “Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності”,  
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

## **СУЧАСНІ МЕТОДИ РЕГУЛЮВАННЯ ПЛАТІЖНОГО БАЛАНСУ УКРАЇНИ**

Здійснення аналізу стану платіжного балансу, а також виявлення причин виникнення дисбалансів має самостійну цінність для дослідників, оскільки допомагає зрозуміти сутність та основні тенденції процесів, які відбуваються у світовій економіці. Це дозволяє урядам та центральним



банкам визначитися стосовно необхідності та методів здійснення заходів, спрямованих на врегулювання відповідного дисбалансу – стійкого дефіциту або профіциту (суфіциту).

Таким чином, аналіз стану та заходи щодо збалансованості міжнародних товарно-грошових потоків фактично є частинами єдиного процесу регулювання платіжних балансів. Регулювання платіжного балансу – це втручання в хід зовнішньоекономічної діяльності для стимулювання або обмеження певних зовнішньоекономічних операцій з метою виправлення поточного дисбалансу.

Відповідно до принципів складання платіжного балансу підсумкове сальдо повинне бути нульовим, оскільки сума всіх кредитових записів в цілому повинна дорівнювати сумі всіх дебетових записів. Однак на практиці часто такого не відбувається. Наявність позитивного (профіцит) або негативного (дефіцит) сальдо свідчить про певні диспропорції платіжного балансу, які виникають з низки причин: зміна цін; структурні диспропорції; зміна рівня доходу; автономні пересування значних мас капіталу тощо.

До основних методів регулювання платіжного балансу належать: валютні, кредитні, фінансові та адміністративні.

1. Валютні методи регулювання платіжного балансу базуються на використанні елементів валютної системи та орієнтовані на встановлення рівноважних валютних курсів і використання динаміки їх зміни для коректування платіжного балансу. Основними елементами валютної системи є валютний режим та механізм валютного регулювання. Валютне регулювання полягає у застосуванні сукупності форм і методів організації грошових потоків як в іноземній, так і в національній валюті при проведенні зовнішньоекономічних операцій з метою запобігання впливу капіталу і зміцнення вітчизняного платіжного балансу, збереження стабільної динаміки валютного курсу. Валютний режим (режим встановлення курсу обміну валют) – це сукупність форм і методів, використовуваних при встановленні валютного курсу. Головна мета будь-якого валютного режиму – збереження зовнішньої конкурентоспроможності економіки на основі зміцнення платіжного балансу і стабілізації виробництва.

У світовій практиці виділяють два основні режими: 1) режим, оснований на вільно плаваючих валютно-обмінних курсах та 2) механізм фіксування або прив'язки курсу національної валюти до курсу іншої валюти або кошика валют.

У сучасних умовах на валютний курс впливає настільки велика кількість факторів, що їх не можуть спрогнозувати ні уряд, ні центральний банк, ні будь-які інші офіційні органи. Тому саме “плаваючий” валютний курс найбільш реально відображає ці впливи і забезпечує ефективну реакцію на них, показуючи дійсну вартість національної валюти на світовому ринку. Все це пояснює, чому в більшості країн повністю вільне “плавання” використовувалося лише протягом коротких періодів часу для визначення реальної ціни національної валюти.

2. Кредитні методи регулювання платіжного балансу застосовуються в грошово-кредитній політиці держави та включають контроль за обсягом грошової емісії, а також зміну відсоткових ставок та ставок рефінансування.

3. Фінансові методи регулювання платіжного балансу спрямовані на встановлення контролю над обсягом експорту та імпорту товарів та послуг за допомогою інструментів фінансової політики. Для зменшення дефіциту платіжного балансу використовуються бюджетні субсидії експортерам, протекціоністське підвищення імпортних мит, скасування податку з відсотків, виплачуваних іноземним власникам цінних паперів, важелі грошово-кредитної політики.

4. Адміністративні методи передбачають регулювання національного митно-тарифного законодавства. Митні тарифи можуть серйозно обмежувати вільний рух товарів між країнами. Тому їх зниження є необхідною умовою для вільного переміщення товарів між країнами в залежності від сформованих рівнів цін та стихійного вирівнювання ринкової кон'юнктури. Митно-тарифне регулювання як метод протекціоністської політики починаючи з 90-х років втрачає свою роль у більшості країн світу.

Кейнсіанська політика платіжного балансу передбачає активне державне втручання в регулювання сальдо платіжного балансу. На думку основоположника цього напрямку Д. М. Кейнса, ефективність регулювання державою економічних процесів залежить від наявності коштів під державні інвестиції, досягнення повної зайнятості населення, зниження та фіксування норми відсотку. Позитивне сальдо платіжного балансу, на думку кейнсіанців, досягається тільки шляхом державного тиску на скорочення внутрішніх витрат або збільшення припливу доходів до країни. Тому засновники цього підходу в питаннях регулювання сальдо платіжного балансу основний акцент робили на стимулюванні експорту вітчизняної продукції та стримуванні імпорту через підвищення конкурентоспроможності вітчизняних товарів та послуг на світових ринках. Основну увагу вони приділили з'ясуванню того, як економіка може одночасно досягти балансу платіжного балансу (зовнішнього балансу) та повної зайнятості (внутрішнього балансу).

Монетаристська політика платіжного балансу базується на уявленні щодо саморегулювання економічної системи та всіх її елементів. На цьому положенні ґрунтується політика невтручання держави в міжнародні розрахунки, які повинні автоматично прийти до рівноваги (принаймні, у довгостроковій перспективі). З положень монетаристського підходу також слідує, що зниження курсу національної валюти може поліпшити платіжний баланс лише у короткостроковому періоді.

Сальдо платіжного балансу розглядається монетаристами як результат розриву між попитом на гроші та пропозицією грошей. (Кейнсіанці ж розглядали сальдо платіжного балансу як різницю між витратами країни та її доходами і позитивне сальдо платіжного балансу досягалось у них як результат державного тиску на скорочення внутрішніх витрат або збільшення припливу доходів в країну). Позитивне сальдо платіжного балансу

супроводжується припливом грошей в економіку країни, збільшенням грошової маси та зростанням цін усередині економіки. Це, в свою чергу, стимулює попит на аналогічні іноземні товари. Збільшення припливу імпорту в країну призводить до вирівнювання сальдо платіжного балансу. На думку монетаристів, позитивне сальдо платіжного балансу може бути досягнуто або за допомогою зміни внутрішніх цін при відносно стабільному валютному курсі, або за допомогою зміни валютного курсу шляхом його ревальвації.

Лібералізація фінансових ринків до кризи 2008 р. зменшила масштаби прямого державного втручання в економічні процеси, проте роль держави, як довела криза, від цього зовсім не зменшилась. Змінились лише пріоритети та механізми державного втручання. Якщо раніше вибір цілей, методів та підходів до відновлення рівноваги платіжного балансу визначався національними інтересами країни, то тепер він дедалі більше залежить від глобального розвитку і підпорядковується йому. Це вимагає більшої різноманітності та узгодженості у використанні інструментів та методів державного регулювання. Саме з цієї причини найбільшу актуальність останнім часом набув третій варіант політики відновлення рівноваги платіжного балансу – неокласичний, який синтезує кейнсіанський та монетаристський варіанти політики.

#### **Список використаних джерел**

1. Смыслов Д. С. Глобальные дисбалансы и реформирование наднационального регулирования / Д. С. Смыслов // Глобальные дисбалансы и кризисные явления в мировой экономике / Под ред. А. И. Бажана (отв. ред.) и др. – М. : Ин-т Европе РАН : Рус. сувенир, 2013. – С. 51–63.

2. Пацера М. Рівновага платіжного балансу під час реалізації моделі інноваційно-інвестиційного розвитку / М. Пацера // Вісник НБУ. – 2011. – № 8. – С. 34–35.

**Т. О. Мельничук,**  
*студентка 6-го курсу,  
спеціальність “Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності”,  
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

#### **АНАЛІЗ СВІТОВИХ ЦІН НА РИНКУ ПРОДОВОЛЬЧИХ ТОВАРІВ**

В сьогоdnішньому світі, в умовах динамічного розвитку господарських процесів, відбуваються безперервні зміни на різноманітних ринках. І ринок продовольства не є винятком. Змінюючи свою структуру, характеристики чи особливості, продовольчий ринок розвивається [1].

Загалом розвиток продовольчого ринку є сукупністю процесів, що ведуть до збільшення потенціалу продовольчого ринку – при прогресивному напрямку руху, та до зменшення його потенціалу – при регресивному розвитку. До того ж розвиток продовольчого ринку завжди виступає

своєрідним проявом процесу адаптації до зміни умов зовнішнього середовища.

За останнє десятиліття світові ціни на продовольчі продукти зросли більш ніж удвічі. Втім, розглядаючи зміни індексу за останні 3 роки, можна простежити зниження цього показника. Він склав 229,9 пунктів у 2011 році, 213,3 у 2012 році, і у 2015 році він складає 171 пункт і очевидно продовжить знижуватись. Якщо розглядати окремі субіндекси, то спостерігаються неоднорідні зміни: так, субіндекси цукру і рослинних олій стабільно зменшуються уже протягом року, водночас як на ринках м'яса, молочних і зернових продуктів наявні коливання індексу цін [2].

Загалом індекс цін на продовольство, за даними ФАО, у 2015 році склав 171 пункт, що фактично на 30 пунктів менше, ніж у 2014 році. Найбільше падіння відбулося у категорії “молочні продукти”, тут індекс за рік втратив майже 52 пункти, та “цукор” – 55,7 пункти, ціни на крупи та олію також знизилися на 24,3 та 30,9 пункти відповідно (табл. 1). Проте у місячній динаміці за останній рік єдина ціна, що виросла в квітні, – це ціна м'ясних продуктів, утім це перше збільшення з серпня 2014 р.

Таблиця 1

**Динаміка індексу світових продовольчих цін у 2010–2014 рр.**

Рік	Індекс цін на продовольство	Субіндекси				
		М'ясо	Молочні продукти	Зернові продукти	Рослинні олії	Цукор
2010	188.0	158.3	206.6	179.2	197.4	302.0
2011	229.9	183.3	229.5	240.9	254.5	368.9
2012	213.3	182.0	193.6	236.1	223.9	305.7
2013	209.8	184.1	242.7	219.3	193.0	251.0
2014	201.8	198.3	224.1	191.9	181.1	241.2

Джерело: складено автором на базі статистичних даних FAOSTAT [3]

Останні показники індексу цін на зернові, за даними ФАО, в середньому становлять 167,6 пунктів у квітні 2015 року, що майже на 20% менше відповідного періоду минулого року. Індекс цін на рослинні олії, за даними ФАО, у квітні 2015 року в середньому склав 150,2 пункти, що на 1% менше показника попереднього місяця [2]. Субіндекс ФАО для групи молочних продуктів в середньому склав 172,4 пункти у квітні, що на 12,5 пунктів менше (6,7%) попереднього показника. За субіндексом м'ясної продукції ФАО спостерігається збільшення, наразі цей показник становить 178 балів, що на 3 бали (1,7%) більше за березневий показник за цим індексом. Індекс ФАО для групи “цукор” у середньому склав 185,5 пунктів у квітні, що на 2,4 пункти (1,3 %) нижче від березня, і на сьогодні ціна на цукор сягнула найнижчого значення з лютого 2009 року.

### Список використаних джерел

1. Дзюбенко Н. О. Соціально-економічне прогнозування розвитку продовольчого ринку в Україні: дис. канд. ек. наук: спец. 08.00.03 / Н. О. Дзюбенко. – Львів, 2014. – 259 с.
2. 2.The FAO Food Price Index keeps falling [Electronic resource] // FAO. – 2015. – Mode of access : <http://www.fao.org>.
3. FAOSTAT [Electronic resource]. – Mode of access: <http://faostat.fao.org>

**Л. Є. Момотюк,**  
*доктор економічних наук, доцент,  
проректор з науково-педагогічної та виховної роботи,  
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

### РОЛЬ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ У СТАТИСТИЧНОМУ АНАЛІЗІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Якісне здійснення статистичного аналізу діяльності підприємства залежить від інформаційної бази, на основі якої розраховуються статистичні показники, здійснюється їх групування та забезпечується аналітична оцінка. Ця інформація отримується та формується з бухгалтерської та фінансової звітності підприємств.

Фінансова звітність служить для надання користувачам повної, правдивої та неупередженої інформації про фінансовий стан, результати діяльності та рух коштів підприємства для прийняття ними рішень щодо придбання, продажу та володіння цінними паперами, участі в капіталі підприємства, оцінки якості управління та здатності своєчасно виконувати свої зобов'язання, забезпеченості зобов'язань підприємства, визначення суми дивідендів для розподілу, регулювання діяльності підприємства тощо. Ця інформація повинна бути дохідливою, достовірною та мати однозначне трактування.

На основі фінансової звітності формується система статистичних показників, тобто перелік показників-характеристик фінансового стану підприємств за результатами їхньої господарської діяльності, поданих респондентами у вигляді звітів, які регулярно формують єдиний комплекс [3]. Розроблення системи статистичних показників фінансової звітності дає змогу: охарактеризувати склад та структуру основних параметрів діяльності підприємств; провести фінансовий аналіз різних підприємств на основі зіставних показників; проаналізувати діяльність підприємств за окремими видами: операційна, фінансова, звичайна та спричиненна надзвичайними подіями; порівняти розвиток підприємств різних адміністративно-територіальних одиниць; охарактеризувати підприємства за видами економічної діяльності; здійснити фінансовий аналіз розвитку підприємств різних форм власності, організаційно-правових форм господарювання; проаналізувати основні показники фінансового стану підприємства.

З часом система показників фінансової звітності змінюється, оскільки відбувається вдосконалення показників статистики підприємств. Формування сучасних показників фінансів підприємств відбувалось поступово. Так, в Концепції побудови національної статистики України і Державній програмі переходу на міжнародну систему обліку і статистики, прийнятих у 1993 році, не акцентувалась увага на проблемах статистики підприємств через нерозвиненість на той момент інституту підприємництва в країні [1]. Крім того, система показників статистичного вивчення фінансово-економічних результатів діяльності підприємств та економіки в цілому була одним з основних об'єктів Програми реформування державної статистики в Україні на період до 2002 року, яка передбачала їх удосконалення з метою забезпечення об'єктивного відображення змін у суспільстві та економіці і створення на цій основі статистичної інформаційної бази держави. Однак наявна система показників для статистичного спостереження за діяльністю суб'єктів господарювання та механізм її практичного використання користувачами залишалися недосконалими.

Система показників статистичного оцінювання фінансової діяльності підприємств повинна задовольняти потреби в об'єктивних даних усіх користувачів статистичної інформації: керівництва держави, менеджерів, потенційних інвесторів, учасників виробничого процесу, науковців, громадськості. Система показників має охоплювати всі основні процеси, що формують стан і тенденції соціально-економічного розвитку країни в умовах ринкової економіки, підвищити практичну значимість та аналітичну цінність статистичної інформації для органів виконавчої влади [2].

У зв'язку з цим виникає закономірна потреба подальшого реформування системи бухгалтерського обліку та звітності, а також приведення фінансової звітності до міжнародних стандартів та вимог Євросоюзу.

На виконання розпорядження Кабінету Міністрів України від 12.10.2007 р. "Про схвалення Стратегії застосування міжнародних стандартів фінансової звітності в Україні" розпочато роботу з удосконалення системи показників статистики підприємств та методології їх формування у зв'язку з приведенням національних стандартів бухгалтерського обліку та фінансової звітності у відповідність з міжнародними.

Міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ) виступають ефективним інструментом підвищення прозорості і зрозумілості інформації, яка розкриває діяльність суб'єктів господарювання, створює достовірну базу для визначення доходів і витрат, оцінки активів і зобов'язань, яка надає можливість об'єктивно розкривати і відображати фінансові ризики суб'єктів господарювання, а також порівнювати результати їхньої діяльності з метою забезпечення адекватної оцінки їхнього потенціалу та ухвалення відповідних управлінських рішень. Крім того, МСФЗ дають можливість керівництву щодо ефективного управління організацією і надають значні переваги перед конкурентами. У суб'єктів, які складають звітність за МСФЗ, значно зростає можливість залучення додаткових джерел капіталу та партнерів по бізнесу,

які допоможуть забезпечити сталий економічний розвиток і процвітання. У свою чергу, суб'єкти, використовуючи МСФЗ, мають доступ до інформації про фінансовий стан потенційних партнерів, що служить додатковим інструментарієм при їх виборі.

Оскільки статистична звітність підприємств, яка містить інформацію у грошовому вимірі, базується на даних фінансової звітності, перехід на МСФЗ сприятиме удосконаленню методології складання статистичних показників у відповідності до змін в системі бухгалтерського обліку та фінансової звітності з урахуванням вимог міжнародних стандартів і законодавства ЄС.

У зв'язку з цим саме поняття “фінансова звітність” не завжди трактується однозначно. В англійській мові є два терміни – “financial statements” та “financial reporting”. Обидва вони перекладаються на українську мову однаково – “фінансова звітність”, але відрізняються за значенням та змістом. З нашої точки зору, їх можна трактувати як фінансову звітність у вузькому розумінні (financial statements) та фінансову звітність у широкому розумінні (financial reporting).

Фінансова звітність у широкому розумінні являє собою всю сукупність інформації, яку надають зацікавленим користувачам (як правило, вона надається у формі буклетів). Фінансова звітність у широкому розумінні – це публічна або оприлюднена звітність підприємства. До неї входить як фінансова звітність у вузькому розумінні, так і інша інформація (звіт ради директорів, звернення президента компанії, аналітичні викладки менеджерів тощо). Така додаткова інформація найчастіше добровільно надається підприємствами, які не належать до сфери дії міжнародних стандартів, та не підтверджується аудитором.

Фінансова звітність у вузькому розумінні є частиною фінансової звітності в широкому розумінні і являє собою перелік фінансових звітів та приміток до них, які завіряються аудитором. Саме фінансова звітність у вузькому розумінні є предметом регламентації міжнародних стандартів.

Варто зазначити, що поділ на фінансову звітність у широкому та вузькому розумінні, який представлений в міжнародних стандартах, в цілому характерний для американської та англійської практики.

Тому, на наш погляд, для формування системи статистичних показників фінансової звітності підприємств потрібно враховувати дані фінансової звітності підприємств як у вузькому, так і широкому розумінні, що відповідає МСФЗ. Тільки такий підхід забезпечить формування якісних фактичних і прогнозних статистичних показників і дасть можливість реально оцінювати ефективність господарської діяльності.

Отже, по-перше, показано, що якість формування статистичних показників діяльності підприємств залежить від інформації, отриманої з фінансової звітності підприємств; по-друге, визначено та розкрито поняття “фінансова звітність” у вузькому та широкому розумінні у відповідності з переходом на МСФЗ; по-третє, доведено необхідність переходу підприємств на МСФЗ з метою формування якісних фактичних і прогнозних статистичних показників діяльності підприємства.

### Список використаних джерел

1. Осауленко О. Г. Національна статистична система: стратегічне планування, методологія та організація : [монографія] / О. Г. Осауленко. – К. : ДП “Інформ.-аналіт. агентство”, 2008. – 415 с.
2. Стратегія розвитку державної статистики на період до 2012 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.org/uk/telefon>.
3. Цал-Цалко Ю. С. Статистичний аналіз фінансової звітності: теорія, практика та інтерпретація / Ю. С. Цал-Цалко. – Житомир : ЖДТУ, 2004. – 505 с.

**О. М. Мотузка,**

*кандидат економічних наук,*

*доцент Національного центру обліку та аудиту,*

*Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

### АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ МІЖНАРОДНОЇ ТЕХНІЧНОЇ ДОПОМОГИ В УКРАЇНІ

Міжнародна технічна допомога (МТД) надається Україні на безоплатній та безповоротній основі країнами-донорами та міжнародними організаціями з 1992 року практично в усіх сферах економіки та суспільного життя. Впровадження проектів МТД сприяє економічному розвитку, зменшенню навантаження на державний бюджет, створенню додаткових робочих місць і забезпеченню інтересів держави на зовнішніх ринках. МТД створює також привабливий інфраструктурний базис для залучення до економіки країни – отримувача прямих іноземних інвестицій.

У рамках надання Україні МТД співробітництво здійснюється з 15 країнами, Європейським Союзом та з понад 20 міжнародними організаціями [1].

Найбільшими донорами для України були та залишаються Сполучені Штати Америки та Європейський Союз. Іншими донорами є Канада, ФРН, Швеція, Швейцарія, Японія, Туреччина, Данія, а також організації системи ООН, Світовий банк, ЄБРР, ОЕСР.

Основні організаційно-правові засади технічного співробітництва з країнами-донорами та міжнародними організаціями на сьогодні регулюються 21 рамковим міжнародним договором України та міжнародними договорами щодо впровадження програм співробітництва в різних сферах економіки. Цілі та завдання допомоги узгоджуються як на міжурядовому, так і на міжвідомчому рівні.

За даними Мінекономрозвитку, за всі роки співробітництва донорами виділено понад 9 млрд дол. На 1 жовтня 2015 року впроваджується 336 проектів загальною контрактною вартістю понад 3,3 млрд дол. [1].



З 1991 по 2006 рр. ЄС надавало допомогу Україні в рамках програми TАСIS (реалізовано проектів на загальну суму понад 2,4 млрд євро). Починаючи з 2007 року допомога Україні надається в рамках Європейського інструменту сусідства та партнерства 2007–2013 рр., бюджет якого для України складає 2,7 млрд євро. Окремо здійснювалось фінансування співробітництва з ядерної безпеки, обсяг якого склав 524 млн євро.

На сьогодні допомога ЄС надається на виконання положень Порядку денного асоціації Україна – ЄС та імплементацією положень Угоди про асоціацію між Україною та ЄС у вигляді проектів з експертної допомоги, постачання обладнання, виконання робіт, грантових проектів, програм бюджетної підтримки. Упродовж останніх десятиліть все більшого масштабу набуває система міжнародної допомоги Світового банку, яка надається у формі кредитів та за певних умов, що мають бути виконані країною-одержувачем.

Досліджуючи сучасні тенденції розвитку міжнародної системи допомоги, не можна не погодитися з думкою вітчизняних учених, що сьогодні формується нова парадигма допомоги, в основі якої лежать: прийнята у 2010 р. Декларація тисячоліття Організації Об'єднаних Націй, в якій визначено Цілі Розвитку Тисячоліття у період до 2015 року, що сприяє більш чіткому формуванню напрямів глобальних зусиль міжнародної спільноти з допомоги; та Паризька декларація щодо підвищення зовнішньої допомоги (2005), яка визначає принципи та механізми реформування системи надання й управління допомогою, формує систему з 12 показників оцінювання прогресу її виконання [2].

МТД є важливим джерелом зовнішнього фінансування. Окремі країни не в змозі залучити прямі іноземні інвестиції і не мають доступу на міжнародні фінансові ринки, що зумовлює високий рівень їх макроекономічної залежності від допомоги. У цьому контексті ООН виділяє чотири загальних чинника, що можуть впливати на сталість розвитку країни [3].

1. Рівень залежності від допомоги. Він може вимірюватись як частка МТД у загальних урядових надходженнях, у розрахунку на душу населення або у відсотках до ВВП. Високий рівень цього показника робить економіку і уряд країни вразливими до флуктуацій потоків допомоги. В окремих випадках країна в цілому може і не бути залежною від МТД, але при цьому розвиток її окремих секторів та галузей визначається надходженнями ззовні.

2. Проциклічний характер допомоги. Як свідчать міжнародні дані, у переважній кількості випадків МТД має проциклічний характер, що спричиняє протилежний очікуваному ефект і робить економіку країни-одержувача допомоги більш залежною від зовнішніх циклічних коливань на міжнародних ринках.

3. Високий рівень варіації допомоги. У цьому випадку періодичність та обсяги надходжень допомоги є важко передбачуваними, що створює проблеми для уряду країни-одержувача у питанні ефективного планування витрат.

4. Цільове використання допомоги. Хоча міжнародна статистика свідчить про постійне зростання обсягів офіційної допомоги, вона маскує той факт, що в дійсності лише невелика частка допомоги фактично надходить до країн-одержувачів. Значна ж частина МТД повертається у розвинені країни у формі оплати міжнародних експертів та закупівель обладнання, що стимулює економіку країни-донора. Зазвичай існує також певна диспропорція між секторами-одержувачами в межах однієї країни. Наприклад, соціальний сектор фінансується значно більшою мірою, ніж виробничий і агросектор.

Слід зазначити, що донори МТД об'єднують, як правило, проекти і програми в Стратегію допомоги країні, яка є робочим планом для співпраці міжнародної організації або країни-донора з країною-одержувачем. У кожного донора така стратегія називається по-різному і розрахована на певний період часу.

Відповідно до Концепції планування, залучення, ефективного використання та моніторингу МТД і співробітництва з міжнародними фінансовими організаціями, ключовими пріоритетами економічного і соціального розвитку України на 2013–2016 роки, реалізація яких потребуватиме залучення МТД і фінансових ресурсів МФО, є [4]: сприяння створенню умов для економічного та соціального розвитку; модернізація транспортної, муніципальної та енергетичної інфраструктури; розвиток високотехнологічного виробництва; енергозбереження та енергоефективність; розвиток агропромислового комплексу та комплексний розвиток сільських територій; розвиток внутрішнього ринку тощо.

Аналіз стану МТД свідчить, що сучасна система управління на всіх рівнях потребує всебічної статистичної інформації для адекватної характеристики процесів, що відбуваються у суспільстві, та прийняття рішень щодо їх ефективного регулювання. Статистичний аспект є однією з головних передумов зваженого управління процесами отримання та використання МТД.

#### Список використаних джерел

1. Інформація про залучення міжнародної технічної допомоги у другому півріччі 2014 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&tag=Informatsiino-dovidkovi MaterialiSchodoMtd](http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&tag=Informatsiino-dovidkovi%20MaterialiSchodoMtd)

2. Плоский К. В. Міжнародна технічна допомога як міждисциплінарна науково-практична проблема / К. В. Плоский // [Державне управління: теорія та практика](#). – 2013. – № 2. – С.129–139.

3. Towards Human Resilience: Sustaining MDG Progress in an Age of Economic Uncertainty [Electronic resource]. – Access mode : [http://www.undp.org/content/dam/undp/library/Poverty%20Reduction/Towards\\_SustainingMDG\\_Web1005.pdf](http://www.undp.org/content/dam/undp/library/Poverty%20Reduction/Towards_SustainingMDG_Web1005.pdf)

4. Розпорядження Кабінету Міністрів України “Про схвалення Концепції планування, залучення, ефективного використання та моніторингу міжнародної технічної допомоги і співробітництва з міжнародними фінансовими організаціями” від 20.10.2011 р. № 1175-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1075-2011-%D1%80>

**О. Ю. Науменко,**  
*студент 6-го курсу,  
спеціальність “Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності”,  
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

## **СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ ЮРИДИЧНИМИ ПОСЛУГАМИ**

Юридичні послуги відіграють ключову роль у розвитку бізнесу, складаючи невід’ємну частину інфраструктури світової торгівлі. Неможливо уявити собі здійснення комерційних операцій, особливо транснаціонального характеру, без участі юристів. У багатьох країнах склад юридичних фірм стає дедалі більш інтернаціональним, оскільки їхні клієнти шукають можливості для ведення бізнесу в умовах стрімкої глобалізації та потребують якісних послуг в різних юрисдикціях. У разі, якщо така послуга недоступна усередині країни, більшість юридичної роботи в рамках будь-якого транснаціонального проекту здійснюються за її межами [1].

За останні десятиліття в секторі юридичних послуг спостерігається неухильне зростання, що є наслідком збільшення обсягів міжнародної торгівлі і появи нових сфер практики, зокрема в сфері бізнесу і торговельного права [2].

Такі сектори як корпоративна реорганізація, приватизація, міжнародні операції зі злиття та поглинання, права на інтелектуальну власність, нові фінансові інструменти і антимонопольне право сприяють все більшому попиту на якісні юридичні послуги останніми роками.

За деякими оцінками, в ЄС кількість професійних постачальників юридичних послуг в середньому зросла протягом 2000–2014 рр. більш ніж на 20%, тоді як у США вона збільшилася у цей період втричі [3].

На початку XXI століття частка юридичних послуг складала 14% від всіх професійних послуг і 1,1% в економіці “представницької” розвиненої країни. У 2010 р. обсяг юридичних послуг у США склав 95 млрд дол., а в ЄС сягнув показника в 52 млрд дол. [2].

У різних країнах кількість юристів і юридичних фірм відрізняється залежно від масштабів економіки, рівня економічного розвитку і структури юридичної професії. У 2012 році кількість юристів досягла 800 тис. у США (925 тис. включаючи персонал без відповідної кваліфікації), 500 тис. у ЄС і 19 тис. у Японії [2].

Порівняно низькі показники для Японії пояснюються тим, що велика частина роботи з юридичного консультування виконується некваліфікованими випускниками юридичних шкіл, які працюють штатними юристами в компаніях. За деякими оцінками, загальна кількість постачальників юридичних послуг в Японії в 2012 р. дорівнювала 125 тис. [2].

За минулі десятиліття міжнародна торгівля юридичними послугами зросла в результаті інтернаціоналізації економіки. Попит на юристів, які задіяні в іноземних юрисдикціях, часто походить від їхніх корпоративних клієнтів, які ведуть бізнес в різних країнах і вважають за краще користуватися послугами професіоналів, які вже знайомі з бізнесом фірми і можуть гарантувати послуги високої якості.

#### **Список використаних джерел**

1. Міжнародні економічні відносини : [підручник] / А. К. Бондарев, С. М. Дроздов ; під ред. А. І. Євдокимова. – М. : Проспект, 2013. – 656 с.
2. Офіційний сайт Комітету ІВА (International Bar Association) з міжнародної торгівлі юридичними послугами світу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ibanet.org/>
3. Мовсесян А. Транснациональный капитал и национальные государства / А. Мовсесян, С. Огнивцев // Мировая экономика и международные отношения. – 2011. – № 6. – С. 55–63.

**Л. А. Новікова,**

*ст. викладач кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності,  
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

### **АНАЛІЗ СТАТИСТИЧНОГО ОЦІНЮВАННЯ ПРИВАБЛИВОСТІ ПОРТФЕЛЬНИХ ІНВЕСТИЦІЙ**

Невисокий рівень фінансової стійкості держави, потужні кризові явища в економіці та вжиття заходів щодо реструктуризації частини державного боргу відповідним чином відзначаються на динаміці суверенного інвестиційного рейтингу України. Тому забезпечення необхідного рівня привабливості підприємств, організацій та установ для потенційних портфельних інвесторів є досить актуальним питанням, вирішення якого може призвести до покращення фінансових можливостей як об'єктів інвестування, так і макроекономічної ситуації країни в цілому.

Інвестиційна привабливість – привабливість певних об'єктів з точки зору дохідності та надійності потенційних інвестицій у ці об'єкти: бізнес, цінні папери, соціальні проекти тощо. Оцінка інвестиційної привабливості є відправною точкою інвестиційного процесу, необхідною його передумовою. Інвестиційна привабливість для залучення перш за все портфельних інвестицій дозволяє науково обґрунтувати можливість інвестування у об'єкт

та розв'язати проблему вибору з кількох альтернативних об'єктів потенційного інвестування.

Основними портфельними інвесторами можуть бути приватні особи, банківські, фінансові та інвестиційні організації та фонди. Для потенційних інвесторів цей вид інвестування є найбільш перспективним, оскільки він поєднує такі важливі переваги як юридичний захист, високу ліквідність, що дозволяє швидко перетворити цінні папери у валюту.

Особливості становлення фондового ринку України, діяльність банківського сектору, поглиблення фінансової кризи та необхідність залучення портфельних інвестицій в економіку країни зумовили необхідність створення методики статистичного аналізу інвестиційної привабливості підприємств для портфельних інвесторів, яка враховує як особливості ринку, так і тенденції економіки України. Передумовами формування в Україні сприятливого інвестиційного клімату є: вигідне географічне положення, що визначається розташуванням країни в центрі Європи, на перехресті торговельних шляхів; природно-ресурсний потенціал. Для деяких із потенційних інвесторів це є значним поштовхом для інвестування, але вони очікують вдосконалення нормативно-правової бази інвестування.

Остаточне рішення про інвестування у певні активи має проводитися лише після проведення комплексного технічного аналізу досліджуваних цінних паперів. Крім того, портфельні інвестори повинні проводити зазначений аналіз регулярно протягом усього періоду перебування відповідних акцій у портфелі з метою контролю за дохідністю портфелю та з метою прийняття рішень про їх продаж у разі негативної зміни тенденції (рис. 1). При оцінюванні привабливості портфельних інвестицій також потрібно зважати на блок фінансово-інвестиційних ризиків, до яких належать:

- ризики структури та складу банківських активів і зобов'язань, що полягає в тому, що при структурі капіталу з великою питомою вагою статей переоцінки основних коштів банк, який вклав значні кошти в інвестиційні портфелі, буде змушений здійснювати додаткові витрати або навіть може бути неплатоспроможним;

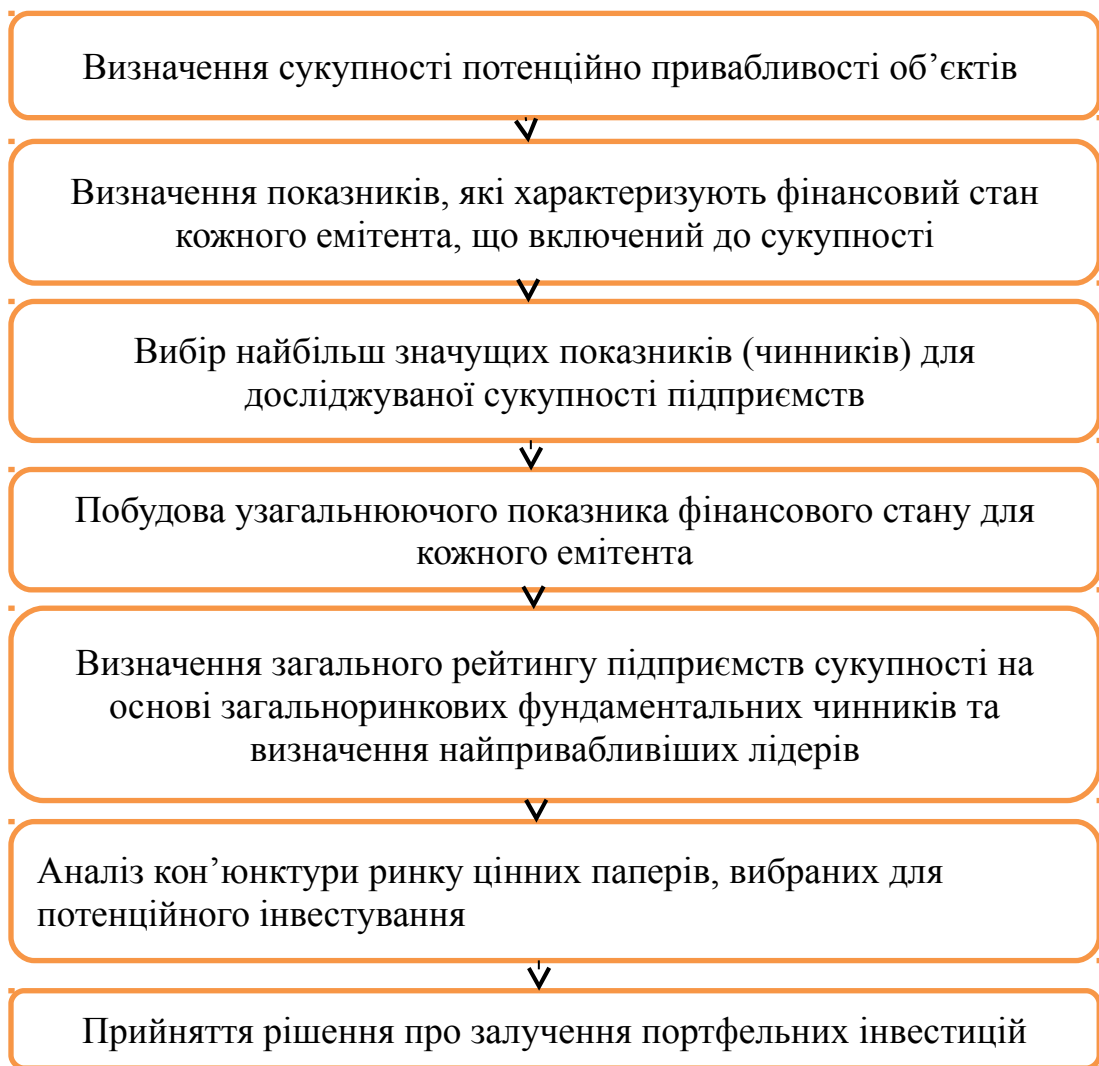
- кредитний ризик полягає в тому, що емітент цінних паперів стає нездатним сплатити відсотки або повернути борг у цілому;

- ризик достатності капіталу, який впливає на конкурентну інвестиційну позицію, оскільки інвестору в певний період часу може просто бракувати коштів для остаточної реалізації інвестиційного портфелю;

- ризик відсутності достатніх коштів, який виникає через неможливість оцінювання та прогнозування аспектів діяльності;

- ризик втрати капіталу внаслідок несприятливої зміни ринкових цін на інвестиційні операції, різких валютних коливань, політичної та військової нестабільності, зміни ставок дисконтування.

Оскільки в сучасних умовах господарювання в Україні безризикових цінних паперів немає, тому і аналіз рівня ризикованості є однією зі складових процесу формування інвестиційного портфелю.



**Рис. 1. Основні етапи статистичного аналізу інвестиційної привабливості підприємств для портфельних інвесторів**

Перш ніж визначати привабливість портфельного інвестування, доцільно охарактеризувати показники ринку цінних паперів в Україні. За період 2006–2013 рр. серед операцій з цінними паперами, розміщеними на фондовому ринку України, найбільша частка припадала на акції, державні облігації та векселі та найменша частка – на облігації місцевих позик і деривативи у портфелі цінних паперів (табл. 1). Така тенденція зумовлена надійністю та актуальністю визначених фінансових інструментів для сучасного стану економіки країни.

Потрібно зазначити, що український фондовий ринок через його низьку капіталізацію, невідповідність міжнародним стандартам, нерозвиненість інфраструктурних елементів, слабку правову базу щодо захисту інтересів інвесторів має надзвичайно низький рівень інтеграції у світовий та європейський ринки капіталів. Безперечно, український фондовий ринок стрімко розвивається: у період з 2006 до 2013 року спостерігалася тенденція збільшення загального обсягу операцій з цінними паперами, що свідчить про розвиток економіки та фондового ринку в цілому. Але вже в 2014 році відбулося падіння усіх позицій продажу цінних паперів та зниження

інвестиційної привабливості України через причини, не пов'язані з економічними процесами.

Таблиця 1

**Питома вага операцій з цінними паперами, розміщеними на фондовому ринку України у 2006–2013 рр., %**

Вид цінного паперу	Роки							
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Акції	44,5	45,8	37,5	39,9	44,12	36,75	30,11	23,4
Державні облигації	6,7	8,3	7,9	7,08	9,3	23,03	39,84	48,0
Облігації підприємств	8,1	12,7	17,85	23,2	7,6	4,52	4,83	5,0
Інвестиційні сертифікати	1,4	2,9	5,35	5,0	7,14	6,93	4,83	5,4
Векселі	33,0	28,7	28,2	21,7	25,17	20,56	16,68	16,3
Деривативи	0,5	0,05	0,02	0,03	0,01	0,01	0,02	1,0
Всього	100	100	100	100	100	100	100	100

Динаміку вкладень портфельних інвесторів в цінні папери на українському фінансовому ринку відображено на рис. 2.

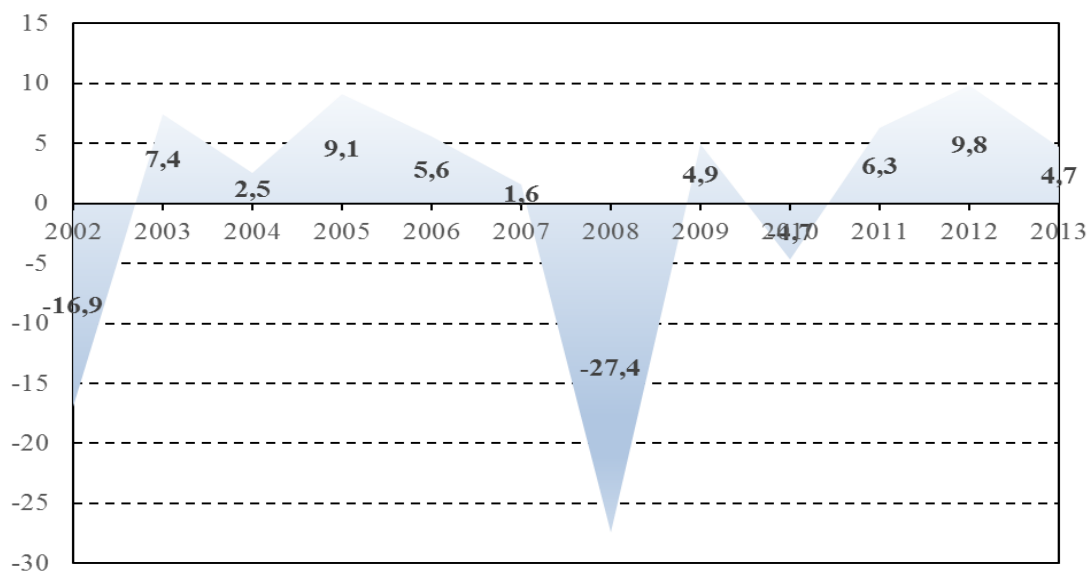


**Рис. 2. Динаміка вкладень портфельних інвесторів в цінні папери у 2008-2013 рр.**

У кризовий період структура міжнародних портфельних інвестицій в Україні швидко відреагувала на нестабільність: частка акцій стрімко скоротилася 2008 році – до 31,8%, але вже у 2009 році продемонструвала зростання на рівні 36,6%, відповідна тенденція спостерігається і в 2013–2014 рр. При цьому важливим є те, що напередодні кризи почали



уповільнюватися темпи зростання частки інвестицій в акції, що вказує на індикативний характер міжнародних портфельних потоків (рис. 3).



**Рис. 3. Темпи приросту частки глобальних портфельних інвестицій (активів) в акції, %**

Об'єктами портфельного інвестування виступають інструменти фондового ринку з високим рівнем надійності. Ліквідність як основна якість портфелю цінних паперів передбачає можливість швидкої трансформації портфелю в готівку без втрат його вартості.

Нині в розвинених країнах інвестиційні інститути та приватні інвестори застосовують такі моделі портфельного інвестування: модель Марковіца; модель Шарпа; MW-метод та інші. Ці моделі неприйнятні для українського фондового ринку через їх орієнтацію на ринки з високим рівнем ділової активності, адаптованість до сучасних реалій, інформатизації, чого бракує на фондовому ринку України.

Інвестиційна привабливість розглядається як інтегральний показник:

- доцільності вкладання коштів;
- рівня задоволення вимог або інтересів інвестора;
- фінансово-майнового стану регіону та перспектив його розвитку;
- сукупності об'єктивних та суб'єктивних (зовнішніх та внутрішніх) умов.

Для оцінювання інвестиційної привабливості існують різні підходи та методи. Всі сучасні методика можна розділити за двома класифікаційними ознаками: 1) методи оброблення даних; 2) система показників.

За методами оброблення даних можна виділити два підходи: описовий та рейтинговий. Описовий підхід полягає в описі абсолютних показників, структури та динаміки показників розвитку підприємства, регіону, країни. Експерт самостійно обирає найбільш значущі показники та формує на їх основі висновки щодо інвестиційного клімату. В більшості випадків такий аналіз базується на дослідженні соціально-економічного розвитку.



Рейтинговий підхід полягає в аналізі різних аспектів розвитку, формуванні на їх основі аналітичних і синтетичних показників за групами та інтегрального показника. За цим показником, або системою синтетичних показників, визначається рейтинг об'єкта інвестування за рівнем його привабливості для інвестора.

Тобто іноземні інвестиції, зокрема портфельні, мають величезний потенціал для дестабілізації економіки країни-реципієнта, але водночас і великий потенціал для підтримки інвестиційного резерву країни, хоча через низку економічних причин інвестиційна привабливість України і суб'єктів господарювання є невисокою. Тому країнам з нестійким фінансовим ринком слід проводити лібералізацію руху капіталу через портфельні інвестиції поступово, не спричиняючи суттєвих змін в структурі економіки країни.

#### **Список використаних джерел**

1. Асаул А. М. Систематизация факторов, характеризующих инвестиционную привлекательность регионов / А. М. Асаул // Региональная экономика. – 2004. – № 2. – С. 53–62.
2. Захожай В. Статистика інвестиційної діяльності [Електронний ресурс] / В. Захожай, М. Кіт // Персонал. – 2007. – № 8. – С. 10–17. – Режим доступу : <http://personal.in.ua>.
3. Статистичний випуск Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [ww.bank.gov.ua](http://www.bank.gov.ua).
4. Balance of Payments and International Investment Position Manual. – 6th ed. (BPM6). – Washington D. C. : International Monetary Fund. – 2013. – 351 p.

**В. О. Новіков**

*студент 2-го курсу,*

*спеціальність “Фінанси та кредит”,*

*Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

## **ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ОФШОРНИХ ЗОН В СИСТЕМІ СВІТОВИХ ФІНАНСОВИХ ЦЕНТРІВ**

Офшорна зона – це один із різновидів вільних економічних зон. Їх відносять до сервісних вільно-економічних зон, особливістю яких є створення для підприємців сприятливого валютно-фінансового та фіскального режимів, високого рівня банківської та комерційної секретності, лояльності державного регулювання. Загалом це країни, де учасники фінансово-кредитних операцій не є резидентами, на території якої укладаються і виконуються угоди. В економічній літературі вперше термін “offshore” з'явився в американській пресі в кінці 1950-х років і означає “поза берегом”. Офшорні зони з'явилися на економічній карті світу приблизно у 60-х роках, коли виникла концепція вільних економічних зон.

Процес їх виникнення та зникнення є досить динамічним. Країна має статус “офшорної зони”, якщо в ній низька або нульова податкова ставка на прибуток, певний рівень банківської або комерційної таємниці і мінімальна або повна відсутність резервних вимог центрального банку чи обмежень щодо конвертованості валюти. Як відомо, близько 95% “податкових гаваней” були раніше колоніями або залежними територіями Великобританії, Франції, Іспанії, Нідерландів, США, а значна їх частина і досі перебуває під їхньою протекцією.

На практиці офшорні зони поділяють на:

- податкові гавані – країни, в яких максимально спрощена процедура реєстрації юридичних осіб та значно знижені або зовсім відсутні податки на прибуток, отриманий за межами країни (оформлення документів та звітність таких компаній – мінімальні);
- країни зі сприятливим оподаткуванням – країни, де при загальному досить високому рівні податку на прибуток діє система податкових пільг, які надаються деяким торговельним, фінансовим або холдинговим компаніям.

Офшорну компанію можна зареєструвати в різних юрисдикціях, які умовно поділяються на три групи:

- острівні офшори – це зазвичай невеликі острови і архіпелаги Карибського моря, Тихого й Індійського океанів. Їх головна особливість: повна відсутність податків, відсутність обов’язковості ведення бухгалтерського обліку, висока ступінь конфіденційності та анонімності власників. Проте часто такі компанії мають невисокі репутацію та престиж;
- європейські території, що мають вищий статус, але вартість утримання офшору може сягати десятків тисяч доларів на рік. Ці країни пропонують податкові пільги на окремі види діяльності;
- деякі адміністративно-територіальні утворення, в яких діє особливий режим оподаткування, наприклад, Лабуан у Малайзії чи деякі штати в США.

З організаційно-правової, фінансово-економічної та практико-юридичної точки зору зазвичай виділяються три основні способи використання офшорних центрів:

- трансферт прибутку шляхом заниження або завищення цін закупівлі і продажу товарів і послуг, а також витрат на утримання персоналу;
- маніпулювання міжнародними угодами;
- використання ротаційних компаній.

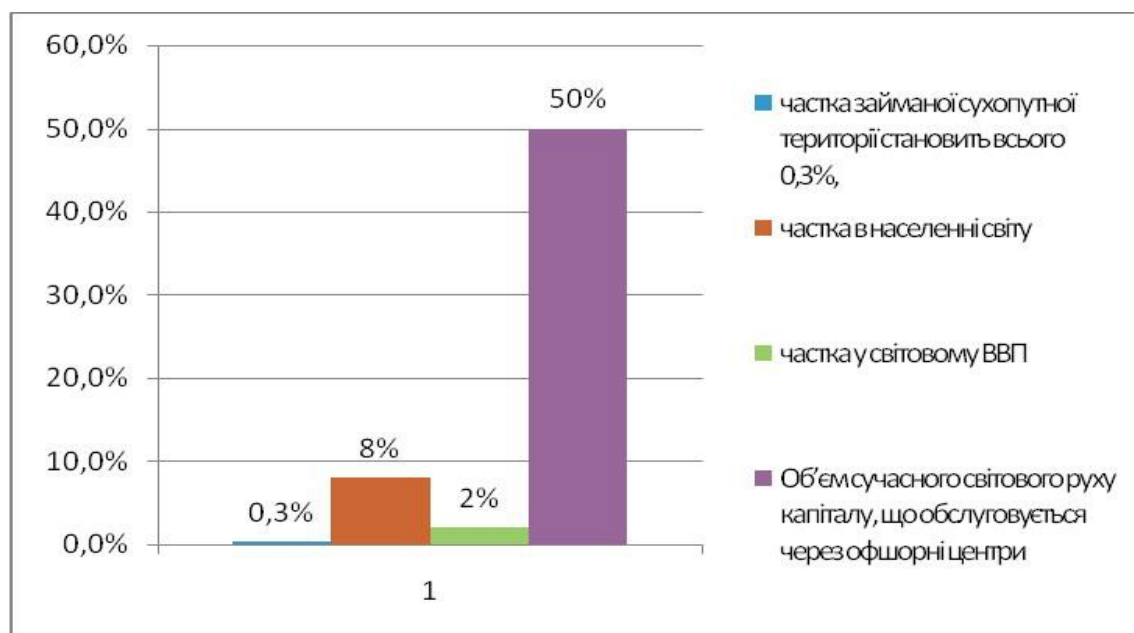
Для суб’єктів господарювання основними перевагами використання офшорів є: досягнення анонімності й конфіденційності володіння і управління майном, фінансами і бізнесом; спрощена процедура реєстрації компаній і низька собівартість інкорпорації; можливість вільно розпоряджатись валютними коштами без контролю з боку українського обслуговуючого банку та НБУ; мінімізація політичних ризиків; низькі податки чи їх відсутність; вимоги до фінансової звітності зведені до мінімуму чи відсутні взагалі; можливість уникнення різних обмежень і ембарго за

окремими видами діяльності й товарами; поширення на офшорну компанію законодавства про захист іноземних інвестицій.

До негативних сторін існування офшорних зон належать: недобросовісна податкова конкуренція та ухилення від оподаткування; створення нестабільності у світовій економіці у зв'язку з можливістю накопичення в офшорних зонах значних обсягів капіталів; створення умов для відпливу капіталів; підтримка тіньової економіки; негативний вплив на соціальну ситуацію в країнах-донорах, пов'язаний з ухиленням від оподаткування за допомогою офшорів [3]. Крім того, офшорні юрисдикції досить часто використовуються для генерування фіктивної фінансової документації та маскування слідів економічних злочинів.

Більшість офшорів – це острівні держави або невеликі країни, що дає їм змогу досить ефективно використовувати механізм лібералізації податкового режиму для підвищення інвестиційної привабливості країни та безпосереднього притоку прямих іноземних інвестицій. Фактично всі великі американські та європейські банки мають дочірні структури в офшорних зонах. В одному тільки Делавері формально зареєстровано 43% всіх компаній, акції яких котируються на Нью-Йоркській фондовій біржі. Сьогодні, за даними ОЕСР, світова система банківського офшору приховує 11,5 трлн дол. [2]. Але найцікавішим є те, що загальна територія офшорів складає лише 0,223% суші, але в них розміщено 17% всіх банківських вкладів і формально зареєстровано 29% активів заможних людей планети.

Значення офшорного бізнесу в світі представлено на рис. 1.



**Рис. 1. Частка офшорних юрисдикцій у світовій економіці у 2012– 2014 рр.**

Міжнародна фінансова статистика свідчить, що сьогодні на офшорний сектор у світовій економіці припадає 20% сукупного обсягу банківських операцій, до 7% світової торгівлі товарами й послугами, тоді як безподаткові

території населяє близько 0,4% людства, господарство офшорних зон дає лише 0,7% світового ВВП.

Отже, офшорний бізнес є ефективним засобом підвищення прибутковості міжнародних господарських операцій, оскільки він дозволяє економити значні суми на сплаті податків. Саме це, а також майже повна відсутність в офшорних зонах державного контролю за діяльністю підприємств із офшорним статусом обумовили їх поширення у всіх країнах світу.

#### **Список використаних джерел**

1. Кахович О. О. Функціонування офшорного бізнесу та необхідність його законодавчого регулювання / О. О. Кахович, О. К. Натюшин, О. О. Шуліка // Економічний простір. – 2011. – № 46. – С. 13–20.
2. Косе Д. Д. Місце правового режиму оподаткування офшорної території у сфері регулювання економічних відносин / Д. Д. Косе // Часопис Київського університету права. – 2008. – № 1. – С. 18–23.
3. Галкін І. Офшорні зони: легальні і незаконні цілі використання / І. Галкін // Економічний вісник. – 2003. – № 11. – С. 38–42.

**В. І. Одноволик,**  
*кандидат хімічних наук,  
доцент кафедри інформаційних систем і технологій,  
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

### **ВИКОРИСТАННЯ ІНСТРУМЕНТІВ BUSINESS INTELLIGENCE ДЛЯ АНАЛІЗУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ**

В сучасних кризових умовах проблема пошуку нових можливостей розвитку та вихід на зовнішні ринки є одним із головних викликів для сучасної української економіки. Також великі надії на розширення зовнішньоекономічних зв'язків бізнес покладає на процеси євроінтеграції та відкриття європейського ринку для України. Але ці процеси не є панацеєю та не зможуть кардинально покращити економічну ситуацію. Нас очікує цілий набір складних проблем на європейському ринку: конкуренція за ринки збуту, конкуренція на ринку якості товарів та послуг, конкуренція на ринку ефективності бізнесу та, в цілому, конкуренція за європейського споживача, який, з одного боку, має фінансовий ресурс, а, з іншого, виставляє високі вимоги при входженні на свій ринок. Але іншого шляху для економіки України сьогодні не існує. Затягування економічних реформ призводить тільки до загострення проблем. Сьогодні всі проблеми є надважливими, складними та системними: підвищення конкурентоздатності, вихід на зовнішні ринки і, врешті-решт, життєздатність економіки. І сьогодні не існує готових рішень. Відповідь можлива тільки одна: складні проблеми вимагають використання складних інструментів для їх вирішення. Відповіддю може стати використання сучасних інформаційних технологій з управління

великими інформаційними масивами, зокрема технологій BUSINESS INTELLIGENCE (BI).

Сучасний менеджер має цілий набір викликів та проблем при плануванні виходу на зовнішньоекономічні ринки, які він повинен вирішувати ефективно та оперативно. Основна проблема – це величезні масиви різноманітних даних та інформації, часто неформалізованої та нестандартної. Прийняття рішень в сучасних умовах при величезній різноманітності зовнішнього середовища підприємства, яке перебуває в постійному русі та змінах, вимагає високої кваліфікації та відповідних “просунутих” інструментів. При веденні зовнішньоекономічної діяльності завдання ще більше ускладнюється, оскільки підприємство отримує “додаткове” зовнішнє середовище – конкуренцію тепер потрібно витримувати як всередині країни, так і на зовнішніх ринках. Ускладнення завдання вимагає відповідного ускладнення інструментів.

BUSINESS INTELLIGENCE (BI) – це набір відповідних сучасних технологій, програмного забезпечення, методів оброблення даних, які спрямовані на досягнення бізнес-цілей підприємства. Вказані технології дозволяють отримувати великі масиви даних з різних джерел та здійснювати їх аналіз за спеціальними алгоритмами, перетворюючи дані в інформацію, набір закономірностей, тенденцій та знань. Ця технологія дозволяє аналізувати масиви даних великих розмірів та отримувати тільки потрібну інформацію. Джерелами інформації для систем BI можуть статистичні дані, інформаційні звіти про роботу підприємств, дані інших інформаційних систем підприємства, різноманітна бізнес-інформація та ін.

Основні можливості BI технології:

- великий спектр методів багатовимірного аналітичного оброблення інформації;
- широкий спектр можливостей візуалізації інформації;
- можливість аналізувати та консолідувати інформацію практично з будь-яких джерел;
- можливість оброблення неформальних даних;
- інтеграція з різними програмними пакетами для обміну даними та моделями;
- можливість одночасного оброблення масиву даних в різних напрямках та з різною метою;
- налаштування великого переліку різноманітних звітів.

Ринок програмного забезпечення BI в світі постійно зростає незважаючи на кризові явища в багатьох сегментах цього ринку. Основними виробниками на ринку є компанії світові лідери ORACLE, SAP, IBM, SAS, Microsoft.

Використання цієї технології в Україні гальмується насамперед її високою вартістю. Але ефективність цих систем є незаперечною і тому їх широке впровадження має великі перспективи і є необхідним для вирішення складаних завдань з прийняття рішень та управління підприємством.

**В. П. Пантелєєв,**  
*доктор економічних наук, професор,  
декан економіко-статистичного факультету,  
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

## **ВИРШЕННЯ ПРОБЛЕМ БІЗНЕС-АНАЛІТИКИ У РЕЗУЛЬТАТАХ АНКЕТУВАННЯ СТУДЕНТІВ**

Економічні реалії сучасної України потребують кваліфікованих управлінців. До них належать професіонали з менеджменту зовнішньоекономічної діяльності. Ефективне проведення такої діяльності передбачає виконання угоди, в якій однією стороною є іноземна юридична особа, а змістом операцій стають експорт або імпорт товарів, послуг, робіт, а також результати інтелектуальної діяльності або права на їх використання. Бізнес-аналітика як мистецтво розподілу понять та потім поєднання цих понять у процесі синтезу в умовах геоekonomіки зумовлює вивчення та порівняння фахівцями ефективності всього комплексу тенденцій просування товарів, збуту, генерування висновків про необхідність змін існуючих напрямів діяльності, а також запровадження нових та відмова від неефективних напрямів діяльності тощо. Потреба у таких фахівцях зумовлена розширенням та поглибленням ділових зв'язків України з іноземними партнерами, створенням груп підприємств та спільних підприємств, а також тим, що дедалі більше українських підприємств мають зовнішньоекономічні відділи.

Основою для дослідження стали результати анкетування студентів 1 курсу Національної академії статистики, обліку та аудиту (НАСОА) за спеціальностями “Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності” та “Економічна кібернетика”. Студентам були задані запитання, на які передбачалися 5 варіантів відповіді, в т. ч. варіант студента. Було отримано відповідей від більш ніж 20 студентів денної форми навчання. Анкетування проводилося у вересні 2015 року.

Велике значення має мотивація студентів до використання сучасних підходів до освіти як запоруки отримання знань з “економіки майбутнього”. На запитання “Чому Ви обрали спеціальність “Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності?” варіант про те, що це престижна професія і що студент давно вирішив стати економістом-міжнародником, отримав рівну кількість відповідей – 45% від загальної кількості. Один зі студентів заявив, що він довірився найкращим друзям.

У відповідях на питання “Чому Ви поступили саме до НАСОА?” значна кількість студентів висловила сподівання щодо отримання обраної спеціальності: саме тут є можливість здобути спеціальність “Менеджер зовнішньоекономічної діяльності” (45%), в цій Академії найбільш кваліфіковані викладачі (35%); відповіді “це один із недорогих вишів Києва” та “тут навчається мій друг” дали по 10% студентів.

На запитання “Чи вплинули на Ваш вибір батьки?” у відповідях переважає самостійний вибір студентів, тобто “ні” (100%).

На запитання “Що Ви очікуєте отримати після закінчення Академії за обраною спеціальністю?” багато студентів (46%) відповіли “престижну роботу”; варіанти щодо особистої фінансової стабільності та перспективи реалізації своїх амбітних намірів були однаково привабливими для 27% студентів. У відповідях на запитання про основні джерела інформації про Академію переважають “Internet” (82%), а також “поради знайомих, що навчалися у НАСОА” (18%).

На запитання “Чим Вас приваблює професія менеджера зовнішньоекономічної діяльності?” значно випередив інші варіанти відповіді про високу соціальну значущість професії (54%), на комфорті умови праці менеджера вказали 28%, а на вибір професії з високою та стабільною оплатою праці – 18%. На запитання “У чому, на Вашу думку, запорука успіху професіонала-менеджера зовнішньоекономічної діяльності?” майже половина першокурсників дала відповідь “професійні знання та навички” (45%), іншими популярними варіантами відповіді були “постійне підвищення кваліфікації” (27%), “вміння працювати у команді” (18%), “аналітичний склад розуму” (10%).

Головним у студентському житті, на думку першокурсників-менеджерів зовнішньоекономічної діяльності, є розвиток себе як особистості (63%), знайомство с цікавими однолітками (27%) та освоєння “модної” професії (10%).

Економічна кібернетика – це нова галузь науки і практики, яка займається застосуванням методів кібернетики до економіки і охоплює терію економічних систем і моделей. Студенти, які навчаються за такою спеціальністю, оволодівають сучасною інтелектуальною професією, яка дозволяє розробляти науково обґрунтовані управлінські рішення на основі застосування економіко-математичних методів і технологічних засобів їх реалізації у вигляді алгоритмів, програм, моделей та інформаційних технологій.

Підставою для такого висновку стали результати анкетування студентів першого курсу НАСОА за спеціальністю “Економічна кібернетика”. Студентам було задано 10 запитань, на які передбачалися від 3 до 9 варіантів відповіді, в т. ч. варіант студента. Відповіді отримано від всіх студентів денної форми навчання.

У відповідях на запитання “Чому Ви обрали спеціальність “Економічна кібернетика?” переважав варіант про те, що студент давно вирішив стати економістом-кібернетиком (80%); що все це вийшло спонтанно (20%). На запитання “Чому Ви вступили саме до НАСОА?” переважним був також варіант про “власний вибір” студента (40 %); про поради батьків, друзів та рекламу ВНЗ повідомили по 20% студентів. Один студент побачив у професії “економічна кібернетика” свою перспективу у майбутньому.

Що стосується дисциплін, які студенти вивчали у першому семестрі, то респонденти віддавали перевагу таким дисциплінам: інформатика та

комп'ютерна техніка (100%) (що закономірно, бо саме на інформаційних науках базується кібернетика); трішки менше студентів згадали про основи економічної науки, математику та фізичне виховання, далі йдуть історія та іноземна мова.

Серед видів студентської активності лідирують навчальна та науково-дослідницька робота (по 40%), до самостійній діяльності схильні 20%; першокурсники мають індивідуальну позицію щодо громадської діяльності. На першому курсі у студентів домінує навчання.

Водночас своєю метою майбутні кібернетики бачать високий рівень магістра (80%), рівень бакалавра (20%); але найвищий освітньо-науковий рівень не зацікавив студентів. У студентському житті більше половини студентів головним вважають власний розвиток як особистості; 20% чекають на знайомство із цікавими однолітками та можливість власного дозвілля. Гарантією успіху фахівця з економічної кібернетики більшість студентів бачить у аналітичному складі розуму, їм поступаються професійні знання і навички.

Рівень інформаційно-методичного забезпечення навчального процесу Академії як достатньо високий та середній оцінили 40% студентів, для 20% він є дуже високим. Що стосується забезпечення навчання бібліотечним фондом, студенти зазначають підручники з математики, економіки, філософії, англійської мови; на думку практично кожного, книжки з бібліотеки допомагають першокурсникам готуватися до семінарів. У анкетах дається висока оцінка ступеня організації навчального процесу в Академії та самої Академії як потужного ВНЗ. Студенти вважають, що в Академії інформативні лекції, дуже цікаві викладачі, викладачі добре володіють своїм предметом і мають високий рівень кваліфікації, вміють спілкуватися зі студентом, просто – “хороші викладачі та цікаві лекції”.

У відповідях студентів першого курсу переважає прагматичний підхід самодостатньої особистості із високою мотивацією та достатнім ступенем впевненості у гарантованому працевлаштуванні після отримання диплому ВНЗ: майбутній фахівець свідомо високо оцінюючи свій початковий рівень підготовки до навчання у ВНЗ, за власним вибором поставивши задачу досягти рівня магістра з “менеджменту зовнішньоекономічної діяльності” та “економічної кібернетики”, приділяє увагу насамперед провідним дисциплінам за майбутнім фахом (інформатика, програмування та іноземна мова), розраховуючи на достатню власну самоорганізацію, віддає перевагу самостійній діяльності у навчанні, планує розвивати себе як особистість, бачить своїм пріоритетом вміння працювати в команді та професійні знання й навички.



**Є. Ю. Пархоменко,**  
*аспірант,*  
*Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

## **ФІНАНСОВІ ІНТЕРЕСИ У МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТАХ АУДИТОРСЬКОЇ ЕТИКИ**

Професійна етика аудитора, як і професійна етика адвоката, лікаря, державного службовця, поліцейського чи будь-якого іншого співробітника фахових спеціальностей виступає квінтесенцією світоглядних засад, норм і принципів, які сформувалися у процесі кристалізації закономірностей взаємовідносин фахівців із клієнтами. Саме тому рівень фаховості у значній мірі визначається морально-етичним потенціалом фахівця, що характеризує його конкурентоздатність у власній професійній сфері. Водночас професійна етика аудитора стає реалізацією набору інтелектуальних стереотипів, моральних якостей та принципів поведінки, що спричиняє керівну роль у реалізації професійних якостей, які у певних ситуаціях можуть мати доленосне значення, що у порівнянні із суддівською професійною етикою може бути керманічем прагнення пошуку істини у вирішенні професійних завдань, поставлених перед аудитором. Зазначені особливості аудиторської етики складають актуальний напрям наукових досліджень, враховуючи реальне впровадження демократичних цінностей громадянського суспільства у сучасних державотворчих процесах.

З огляду на вищезазначене підтримуємо думку В. П. Бондаря про те, що дотримання етичних норм і правил аудиторами надзвичайно важливе в специфічних умовах роботи з комерційною інформацією. Аудиторам у процесі перевірки стають відомими складові комерційної таємниці суб'єкта господарювання, проблеми його діяльності, тонкощі розвитку, сильні і слабкі сторони. Непорядний аудитор має широкі можливості використання цієї інформації, починаючи з шантажу і закінчуючи продажем інформації конкурентам. Тому, наголошує В. П. Бондар, порушення аудиторами етики в частині принципу конфіденційності абсолютно неприпустиме, оскільки воно може спричинити найтяжчі наслідки для їхніх клієнтів [1, с. 17].

Для підвищення рівня надання аудиторських послуг професійне середовище створило стандарти поведінки аудиторів, які будуються на узагальненні аудиторської практики, що включає уніфікацію наукових доктринальних досліджень та професійних практичних досягнень. Ця уніфікація призвела до формування міжнародних стандартів аудиту [2] як універсальних правил здійснення аудиторської діяльності, у тому числі дотримання її етикету.

Міжнародні стандарти етики аудитора містяться у Кодексі поведінки внутрішнього аудитора [3] та визначають основоположні норми у реалізації аудиторської діяльності.

Уніфікація стандартів етики на міжнародному рівні призвела до створення відповідних етико-правових принципів, які покладені в основу

професійної поведінки та виступають інструментом реалізації професійної діяльності. Ми вважаємо, що стандарти етики діляться на види, які відповідають найбільш вразливим сферам професійної діяльності аудитора.

Найбільш вразливою сферою професійної діяльності аудитора ми вважаємо прямий фінансовий інтерес (Direct financial interest) [2, с. 587]. Необхідно зазначити, що прямий фінансовий інтерес у аудиторській діяльності безпосередньо належить або підконтрольній особі чи суб'єктові господарювання (включаючи тих, якими інші керують на дискреційній основі), або належить на засадах отримання вигід шляхом використання механізму колективних інвестицій, взаємного фонду, пайового інвестиційного фонду чи подібного проміжного механізму, який контролює особа чи суб'єкт господарювання.

Окрім вищезазначеного однією з найбільш важливих норм етичної поведінки аудитора є, на наш погляд, норма утримання від опосередкованого фінансового інтересу. Цей стандарт поведінки є одним з основних з огляду на поширений фінансовий шпіонаж та рейдерські захоплення. Ця тенденція змусила середовище аудиторських професіоналів сформувавши стандарт поведінки, який вимагає від аудитора утримання від опосередкованого фінансового інтересу або зменшення розміру (суми) такого інтересу, що дозволить йому об'єктивно реалізовувати професійну діяльність. У таких компаніях як Price waterhouse Coopers, Deloitte Touche Tohmatsu Limited, Ernst&Young, KPMG та інших підприємствах з надання послуг аудиту цей стандарт є одним з основоположних.

Таким чином, вирішенням цієї проблеми в аудиторській практиці є залучення об'єктивно незалежних від клієнта членів аудиторської групи до проведення аудиту фірми та мережі фірм клієнта. Ступінь незалежності і об'єктивності визначає рівень конкурентоздатності аудиторських компаній, що зумовлює стійкість компаній та ефективність і репутацію суб'єкта надання аудиторських послуг на ринку. Зазначені аспекти повинні бути закріплені у Законі України "Про аудиторську діяльність" від 22.04.1993 року № 3125-ХІІ, що наблизить регулювання цієї сфери відносин до міжнародних стандартів етики аудиторської діяльності.

#### **Список використаних джерел**

1. Бондар В. П. Принципи професійної етики аудитора України та проблеми їх реалізації / В. П. Бондар // Вісник ЖДТУ. – № 2 (44). – 2008. – С. 13–21.
2. Міжнародні стандарти аудиту, надання впевненості та етики: Видання 2006 року / Пер. з англ. мови О. В. Селезньов, О. Л. Ольховікова, О. В. Гик, Т. Ц. Шарашидзе, Л. Й. Юрківська, С. О. Куліков. – К.: ТОВ "ІАМЦ АУ "СТАТУС", 2006. – 1152 с.
3. The Professional Practices Framework / The IIA Research Foundation, 2005. – 425 p.

**Л. П. Перхун,**  
*кандидат педагогічних наук,  
доцент кафедри економічної кібернетики,  
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

## **АДАПТИВНЕ ПРОГРАМНО-ЦІЛЬОВЕ УПРАВЛІННЯ ТОВАРНИМИ РИНКАМИ**

Управління у широкому сенсі визначають як систему впливів та той чи інший об'єкт (процес) з метою набуття останнім бажаних властивостей [1, с. 18–19].

Під програмно-цільовим управлінням товарними ринками (ТР) будемо розуміти управління, що орієнтується на досягнення конкретного кінцевого результату розвитку певного товарного ринку у заздалегідь встановлені терміни.

Програмно-цільове управління товарним ринком містить дві взаємопов'язаних складових:

- планову траєкторію руху ТР;
- систему регулюючих (управляючих) впливів, спрямованих на коригування координат ТР відповідно до планової траєкторії.

Розроблення планової траєкторії руху товарного ринку передбачає вирішення таких завдань:

- розроблення системи критеріїв якості та ефективності функціонування ТР;
- визначення умов і параметрів початкового стану функціонування ТР з точки зору розробленої системи критеріїв;
- опис умов і параметрів бажаного стану функціонування ТР з точки зору розробленої системи критеріїв [2, с. 303–304].

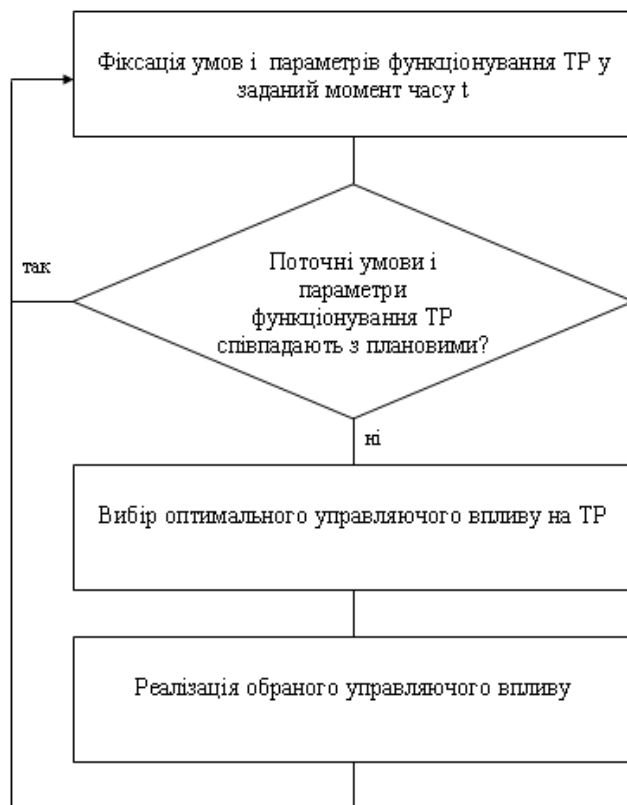
Створення системи управляючих впливів (СУВ) базується на принципі дії зворотних зв'язків. Схематично роботу такої системи схарактеризовано на рис. 1.

Зрозуміло, що формування кожної складової товарного ринку пов'язано з низкою проблем, зокрема таких як погрішність вимірів, відсутність достовірної інформації, наявність непередбачуваних зовнішніх і внутрішніх збурень тощо. Одним зі шляхів ефективного управління ТР вважається створення механізму адаптивної системи програмно-цільового управління [3, с. 127–130].

Згідно з теорією адаптації, адаптивна система програмно-цільового управління товарним ринком має складатися з двох взаємопов'язаних частин: адаптивної системи планування і адаптивної системи регулювання. Ці частини є структурно ідентичними і містять:

- модель планування (регулювання);
- імітаційну модель функціонування ТР;
- внутрішній (імітаційний) адаптер;
- зовнішній (об'єктний) адаптер.

Зовнішній адаптер на основі аналізу умов і параметрів функціонування ТР та зовнішнього середовища у заданий момент часу обирає модель задачі планування залежно від типу товарного ринку і відповідну йому імітаційну модель. Далі відбувається налаштування обраної імітаційної моделі з урахуванням параметрів певної моделі регулювання і проводиться ряд імітаційних експериментів.



**Рис. 1. Схема роботи системи управляючих впливів на товарні ринки**

Якщо результати серії імітаційних прогонів задовільні, то досліджувана модель регулювання береться до виконання. У протилежному випадку внутрішній адаптер формує іншу модель регулюючих впливів і знов відбувається імітаційний експеримент.

Слід відмітити двоякий характер адаптивного управління: з одного боку, неможливо здійснювати ефективне управління ТР, якщо невідомі характеристики об'єкта, з іншого боку, можна вивчати характеристики ТР у процесі управління і тим самим вдосконалювати управляючі заходи.

#### **Список використаних джерел**

1. Гаркуша Н. М. Моделі і методи прийняття рішень в аналізі та аудиті : [навч. посіб.] / Н. М. Гаркуша, О. В. Цуканова, О. О. Горошанська. – К. : Знання, 2012. – 583 с.
2. Perkhun L. The model of selection the optimal management tools in commodity markets / L. Perkhun // Problems of social and economic development of business : collection of scientific articles. Vol. 2. – Montreal : Publishing house “BREEZE”, 2014. – P. 302–304.

3. Математические модели трансформационной экономики : [учебное пособие] / Т. С. Клебанова, Е. В. Раевнева., К. А. Стрижиченко, Л. С. Гурьянова, Н. А. Дубровина. – Х : ИД «ИНЖЕК», 2004. – 280 с.

**В. В. Петровський,**  
*студент 6-го курсу,  
спеціальність “Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності”,  
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

## **СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РИНКУ ЛОГІСТИЧНИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ**

Логістика в Україні розвивається відповідно до світових тенденцій, має вагомий вплив на економічний потенціал країни, стимулює розвиток суміжних, взаємопов'язаних та взаємодоповнюючих галузей, є віддзеркаленням конкурентоспроможності України у світі. Незважаючи на позитивну динаміку темпи розвитку логістики в Україні нижче, ніж загалом у світі, що зумовлює її відставання від світових процесів, недовикористання потенціалу, втрату конкурентоспроможних позицій. Це актуалізує дослідження особливостей вітчизняного ринку логістичних послуг, його основних тенденцій та перспектив.

У 2006 році експерти визначали місткість вітчизняного ринку логістичних послуг – понад 10 млрд дол., а частку логістичних витрат – в середньому приблизно 10–12% ВВП. Структура українського ринку логістичних послуг характеризувалась незбалансованістю: транспортні послуги становили приблизно 90%, складські – 8%, експедиційні – 2%, управління ланцюгами поставок – приблизно 1% [1]. У 2011 р. місткість вітчизняного ринку логістичних послуг оцінена експертами на суму 15–17 млрд дол., що знаменує приріст на 50–70% за 5 років, а порівняно із минулим 2010 р. – на 10–15%. На його розвиток впливає загальна економічна ситуація в країні, інвестиційний клімат, нестабільність законодавства, державна підтримка. Частка контрактної логістики у загальній місткості ринку логістичних послуг, за даними компанії “Логістик-Консалт”, становить 12–20%, а за даними Європейської асоціації логістики – 9–11% [2]. Збільшенню цього сектору послуг сприяв планомірний розвиток таких галузей – традиційних споживачів логістичних послуг: металургія, автомобілебудування, харчова промисловість, а також великі FMCG-компанії (Fast Moving Consumer Goods – товари повсякденного попиту), онлайн-торгівля.

Для України характерна така структура галузі логістичних послуг: транспортні послуги, складські послуги, експедиційні, управління ланцюгами поставок [3]. Проте, на наш погляд, доцільно було б виділити такі сегменти:

- 1). транспортно-експедиційні послуги;
- 2). професійні складські послуги;
- 3). експрес-доставка;

- 4). комплексні логістичні рішення (контрактна логістика);
- 5). управління ланцюгами поставок.

Кожен сегмент перебуває на своєму етапі життєвого циклу галузі, має свої ключові чинники успіху. Наприклад, для сегменту професійних складських послуг вони є такими: конкуренція – географічно сконцентрована (Київ, Київська область); вхідні бар'єри – потреба у великих капіталовкладеннях; клієнти – логістичні оператори, оператори роздрібних мереж, виробництво, дистрибутори; з 2009 р. пропозиція перевищує попит, високі вимоги щодо якісних характеристик, короткі терміни підписання угод, низький рівень рентабельності, сповільнені темпи приросту протягом останніх трьох років.

#### Список використаних джерел

1. Чернописька Н. В. Тенденції та перспективи ринку логістичних послуг України [Електронний ресурс] / Н. В. Чернописька, О. Є. Шандрівська. – Режим доступу : <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/16043/1/36-Chornopyska-244-249.pdf>.
2. Руденко Г. Р. Аналіз ринку логістичних послуг в Україні [Електронний ресурс] / Г. Р. Руденко. – Режим доступу : <http://repository.hneu.edu.ua>
3. Глушенко Т. М. Аналіз розвитку логістичних послуг на сучасному світовому ринку [Електронний ресурс] / Т. М. Глушенко // Науковий вісник Херсонського державного університету. – Режим доступу: [http://www.ej.kherson.ua/journal/economic\\_06/41.pdf](http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_06/41.pdf)

**К. О. Петруньок,**

*студентка 6-го курсу,*

*спеціальність “Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності”,*

*Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

## ОСОБЛИВОСТІ УКРАЇНСЬКОГО РИНКУ РЕКЛАМНИХ ПОСЛУГ

Сучасний розвиток ринку реклами в Україні відбувається на тлі економічної кризи, а також політичної нестабільності, однак має позитивну тенденцію.

Якщо в більшості країн розвиток реклами відбувався відносно рівномірно та поступово, то в Україні, що довгий час розвивалася, більшість із процесів, зокрема рекламних, протікали то занадто швидко, то занадто повільно, а то й цілком призупинялись. Тому протягом історії свого існування вітчизняна реклама відставала від розвитку реклам прогресивних країн. Але все ж таки згодом вітчизняна реклама спромоглася досягти певних висот.

Основним нормативним актом, що регулює рекламну діяльність в Україні, є Закон України від 3 липня 1996 року “Про рекламу”. Так, відповідно до статті 1 Закону України “Про рекламу”, реклама – це

спеціальна інформація про осіб чи продукцію, яка розповсюджується в будь-якій формі та в будь-який спосіб з метою прямого або опосередкованого одержання прибутку [1]. Правове регулювання рекламної діяльності спрямоване на запобігання і припинення недобросовісної реклами, що здатна завдати шкоду як майновим, так і немайновим правам громадян і юридичних осіб, суспільним інтересам.

Всеукраїнська рекламна коаліція у 2014 році провела експертну оцінку грошових оборотів рекламних агенцій. Рекламні агентства, які витрачають найбільше коштів на рекламу, тобто мають великий грошовий оборот, – це, перш за все, медійні рекламні агентства, однак майже всі рекламні агентства України є частинами міжнародних рекламних холдингів, які мають свої відділення у всьому світі [2]. Найбільшим медійним агентством України (за розміром доходів) у 2014 р. був Starcom, що входить до Міжнародного рекламного холдингу Publicis Groupe S. A. (Франція). Грошовий оборот компанії Starcom у 2014 році становить 220 млн грн.

Рейтинг медіаагенств, опублікований у 2014 році, мав такий перелік (табл. 1).

Таблиця 1

**Рейтинг українських рекламних холдингів, 2014 р. [3]**

№	Група	Агентства, що входять у групу	Білінг, млн грн	Порівняння з 2013 роком, млн грн
1	PublicisGroupe	MediaVest, ZenithOptimedia, Starcom	1950	+350
2	Dentsu Aegis	Carat, Dentsu/MS Smart Group, Vizeum, Navigator, AdPro	1460	+160
3	Omnicom Group	Optimum Media, Media Direction, Media Activity, Brand Media	1165	+15
4	Group M	MEC, MC, Mindshare, Maxus Sigma	1100	-150
5	ADV Group	Initiative, UM, Havas Media, Media Expert/Havas Media	930	+30

Традиційне перше місце дісталось українському підрозділу французького холдингу Publicis Groupe, який за рік наростив свій білінг на 350 млн грн, що в підсумку склало 1,95 млрд грн. Холдинг Dentsu Aegis Network Ukraine, який офіційно сформувався на українському ринку на початку 2012 року, після злиття українських груп AegisMedia / GMG і MS-SMART GROUP (Dentsu), за цей час зумів наростити спільний білінг на 160 млн грн, до 1,46 млрд грн., і посів другу позицію в рейтингу. Третє місце в рейтингу українських рекламистів у 2014 р. стабільно дістається агентствам OmnicomGroup, які за відсутності юридично сформованого холдингу консолідують свої дії на ринку, – 1,16 млрд грн. Аутсайдером цього рейтингу стало українське представництво британського рекламного холдингу GroupM, який за минулий рік витратив 150 млн грн. рекламних бюджетів, зібравши в сумі 1,1 млрд грн. П'ятірку найбільш рейтингових рекламних холдингів в Україні знову замикає російський холдинг ADV Group, наростивши свій білінг за рік на 30 млн грн, до 930 млн грн.

### Список використаних джерел

1. Закон України “Про рекламу” від 3.07.96 № 271/96-ВР (Із змінами та доповненнями, внесеними згідно з Законом № 1407-IV (1407-15) від 03.02.2004).
2. Лазебник М. Обсяг рекламно-комунікаційного ринку України в 2014 році і прогноз розвитку ринку в 2015 році [Електронний ресурс] / М. Лазебник. – Режим доступу : <http://www.adcoalition.org.ua/adv/statistics>
3. Офіційний сайт Всеукраїнської рекламної коаліції. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.adcoalition.org.ua>.

**С. О. Підойма,**  
*студентка 6-го курсу,  
спеціальність “Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності”,  
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

## **ПРОБЛЕМИ ЗАЛУЧЕННЯ ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ**

Дослідження проблеми інвестування економіки завжди були у центрі уваги економічної науки. Це зумовлено тим, що інвестиції торкаються найглибших основ господарської діяльності, визначають процес економічного зростання загалом. В умовах дефіциту внутрішніх джерел фінансування іноземні інвестиції є тим ресурсом, який може найбільш активно сприяти технологічному переоснащенню виробництва, досягненню стабільного економічного зростання, розвитку експортних і імпортозаміщуючих галузей, підвищенню ефективності функціонування підприємств, а відтак і розвитку відповідних територій, поліпшенню соціального захисту громадян.

Україна, як держава з ринковою економікою, що розвивається, вимагає великого обсягу іноземних інвестиційних ресурсів. З досвіду таких розвинених країн, як США, Німеччина, Франція, Японія, відомо, що каталізатором інвестиційної активності став саме іноземний капітал, який сприяв перебудові економіки. Іноземний капітал активно використовують молоді країни, що розвиваються. Наприклад, в обсязі промислового виробництва Бразилії питома вага спільних та іноземних підприємств у машинобудуванні, металургії, хімії, нафтохімії перевищує 30%. Україні необхідно також використовувати такий досвід, але з урахуванням особливостей національної економіки, доцільності розвитку тих чи інших виробництв або видів діяльності.

Інвестиції, у тому числі іноземні, є не лише механізмом розвитку, а й способом регулювання економіки шляхом переливання капіталу. На сучасному етапі розвитку ринку іноземні інвестиції виступають основним джерелом отримання новітніх конкурентоздатних технологій. Купівлю українських підприємств чи їх частки, тобто здійснення процесів злиття



(поглинання), іноземні інвестори розглядають як привабливий спосіб інвестування з тих позицій, що зменшується ризик через неефективний менеджмент. Разом із тим збільшуються шанси застосування передового досвіду у сфері отримання нових технологій та оборотних коштів у період зтяжної кризи.

На сьогоднішній день ключовим моментом активізації іноземного інвестування в економіку України залишається питання формування сприятливого інвестиційного клімату. Для подолання негативних тенденцій та стимулювання іноземного інвестування в економіку України мають бути дотримані такі принципи:

- диференційований підхід до податкових та інших пільг іноземним інвесторам з огляду на обсяги іноземних інвестицій, їх види, форми та сфери інвестування та з урахуванням відповідних пріоритетів розвитку регіону України;

- надійне, доступне та оперативне організаційне та інформаційно-методичне забезпечення залучення і здійснення іноземних інвестицій.

Для повернення іноземних інвестицій в Україну, заохочення інвесторів, необхідно здійснити такі кроки: 1) створення стратегічної програми іноземного інвестування, яка б надала іноземним інвесторам вигідні умови для здійснення інвестиційної діяльності; 2) реформа правового регулювання режиму іноземного інвестування, а також надання захисту і гарантій держави інвесторам від змін у законодавстві; 3) створення вільних економічних зон та боротьба із корупцією, встановлення прозорих інвестиційних схем.

Україні не вистачає установи, яка б на практиці залучала інвесторів та допомагала їм подолати труднощі. В Україні необхідно створити інституційну систему страхування інвестиційних проектів. Оптимальним заходом для вирішення цієї проблеми є співпраця з іноземними перестраховальниками у формі створення окремих проектів для перестрашування з іноземними страховими компаніями з метою диверсифікації ризиків, що сприятиме надійності гарантій залучення прямих іноземних інвестицій в Україну.

Забезпечення економічного майбутнього України залежить від досягнення якості змін в інвестиційному кліматі. Інвестиційна політика держави повинна бути спрямована на створення умов для захисту іноземних інвестицій з метою стимулювання залучення стратегічно важливих інвесторів до країни. Створення ефективною системи залучення іноземних інвестицій в Україні надасть впевненість інвесторам у захисті їхніх інвестиційних прав та стабільної діяльності на території України. Необхідно зазначити, що законодавство, яке регулює питання іноземних інвестицій в Україну, досить часто змінювалось, до того ж воно є вкрай несприятливим для іноземних інвесторів, які не мають практично ані податкових, ані інших пільг порівняно із вітчизняними інвесторами.

Важливою проблемою в сучасних умовах є невідповідність прямих іноземних інвестицій в Україну потребам розвитку її економіки. Держава повинна застосувати весь комплекс заходів, спрямованих на забезпечення якісних змін у залученні іноземного капіталу в Україну. Адже прямі іноземні

інвестиції є джерелом коштів, необхідних для модернізації та розвитку української економіки. Вони сприяють залученню нових виробничих технологій, а також технологій ринкової поведінки. Для того, щоб іноземні інвестори пішли на вкладення, необхідні дуже серйозні зміни в інвестиційному кліматі. Підвищення інвестиційної привабливості України та її регіонів потребує мінімізації дії негативних та депресивних факторів. Основний акцент в інвестиційній стратегії варто поставити на розвиток тих сфер виробництва, які сприятимуть зростанню економіки України.

#### **Список використаних джерел**

1. Борщ Л. М. Інвестиції в Україні: стан, проблеми і перспективи / Л. М. Борщ. – К. : Знання, 2010. – 318 с.
2. Детюк Т. Г. Інвестиційний клімат в Україні / Т. Г. Детюк // Економіка і держава. – 2009. – № 1. – С. 58.
3. Діденко Я. О. Удосконалення прямого іноземного інвестування / Я. О. Діденко // Фінанси України. – 2010. – № 6. – С. 76.

**Г. П. Поладько,**  
*студентка 6-го курсу,  
спеціальність “Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності”,  
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

### **ГАРМОНІЗАЦІЯ МИТНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ З ПОЛІТИКОЮ ЄС**

На сучасному етапі свого розвитку Україна має економіку з достатньо великим ступенем відкритості, фактично досягнувши за цим показником рівня країн Західної Європи. Проте, залишаючись недостатньо інтегрованою у міжнародну господарську систему, економіка України все більше набуває ознак периферійності через переважну орієнтацію на експорт сировини та імпорт готової продукції. Маючи значний потенціал, як ресурсний, так і людський, ми продовжуємо залишатись “сировинним придатком” Європи. Таким чином, проблеми щодо сировинної орієнтації та імпоротної залежності України продовжують бути гострими та актуальними, особливо у світлі останніх подій та чітко окресленого наміру стати у найближчий можливий час членом Європейського Союзу [3].

Оскільки Україна вже заявила про свою чітку позицію щодо вступу до європейських та євроатлантичних структур, то наразі постає питання про адаптацію її законодавства до норм та законодавства Європейського Союзу. Це пов'язано, в свою чергу, зі вступом України до СОТ сім років тому, забезпеченням Україні статусу країни-сусіда ЄС та статусу країни з ринковою економікою, гострою необхідністю посилення безпеки та обороноздатності, запланованим у найближчому майбутньому повноцінним функціонуванням зони вільної торгівлі з ЄС та, як підсумок, набуття Україною статусу асоційованого члена в ЄС [1].

Угода про асоціацію з ЄС ставить перед Україною завдання імплементації у національне законодавство близько 70–80% положень, що входять до Митного кодексу ЄС. Вона продовжує доволі тісну співпрацю між митними органами України та ЄС, яка була започаткована ще в 1994 році після підписання Угоди про партнерство та співробітництво між ЄС та Україною. Крім того, Україна має низку чинних нині двосторонніх угод, що стосуються взаємної адміністративної допомоги у митних справах з майже всіма країнами-членами ЄС, відповідно до яких сьогодні вже здійснюється обмін митною інформацією щодо різних секторів, у тому числі сільського господарства. У такій взаємодії однаково зацікавлені обидві сторони, адже для ЄС це спосіб переривання псевдотранзитних та псевдоімпортних схем переміщення товарів, а також викриття проблем, пов'язаних з ухиленням від сплати європейських митних платежів, а для України це протидія незаконному ввезенню з ЄС товарів різноманітного призначення, заниження їх кількісних та вартісних показників тощо. І посилення міжнародного співробітництва між митними органами України та ЄС, у тому числі автоматизація обміну інформацією, безумовно матиме відчутний позитивний ефект, як очікується, уже у короткотерміновій перспективі [2].

Угода про асоціацію України з ЄС ставить перед Україною безліч завдань щодо удосконалення митної політики. Звичайно, в короткостроковій перспективі доходи бюджету України зменшаться через зниження рівня імпортних мит на товари, імпортовані з ЄС, а видатки, безумовно, збільшаться через те, що Україна має адаптовувати свої стандарти до європейських. На додачу, митне законодавство ЄС також постійно удосконалюється, що дає Україні змогу не лише пристосовувати національне законодавство, а й еволюціонувати разом з країнами ЄС [2].

#### **Список використаних джерел**

1. Гоголь Т. В. Пріоритети Спільної аграрної політики ЄС та їх адаптація до умов регіонального розвитку України [Електронний ресурс] / Т. В. Гоголь. – Режим доступу : <http://www.academy.gov.ua/ej/ej14/txts/Gogol.pdf>.
2. Гребельник О. П. Основи митної справи : [навчальний посібник] / О. П. Гребельник. – К. : Центр навчальної літератури, 2003. – 600 с.
3. Trostle R. Developing Countries Dominate World Demand for Agricultural Products [Electronic resource] / R. Trostle, R. Seeley. – United States Department of Agriculture. – 2013. – Mode of access : <http://www.ers.usda.gov/amber-waves/2013-august/developing-countries-dominate-world-demand-for-agricultural-products.aspx#.VUYPuvD5W9L>.

**С. О. Пугач,**  
*студент 6-го курсу,*  
*спеціальність “Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності”,*  
*Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

## **ПРОБЛЕМИ МИТНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ ЇЇ РОЗВИТКУ**

В сучасних умовах Україна знаходиться на етапі активного пошуку свого місця у системі міжнародних економічних відносин, тому вивчення та використання економічних механізмів та інструментів впливу, зокрема митно-тарифного регулювання, є першочерговим завданням. У всьому світі митно-тарифне регулювання є “локомотивом” економічного регулювання та відповідає вимогам розвитку ринкових відносин та ринкової економіки.

Основна робота при вдосконаленні митної політики має бути спрямована на оптимізацію митного тарифу шляхом зниження податкового навантаження за різною номенклатурою товарів, імпорт яких є економічно недоцільним.

Рекомендується продовжити роботу щодо подальшого зниження ставок ввізного мита на технологічне обладнання, яке не має вітчизняних аналогів, при збереженні захисних ввізних митних зборів на високо-конкурентне обладнання, яке виробляється вітчизняними підприємствами. Пріоритет при цьому має надаватися імпорту високотехнологічного обладнання, використання якого підвищить конкурентоспроможність вітчизняної продукції. Використання основних інструментів митного регулювання, по-перше, передбачає втручання в сферу приватного підприємництва, а тому потребує чіткої нормативно-правової регламентації та, по-друге, узгодження зовнішньоторговельної політики із загальноприйнятими стандартами міжнародної торгівлі. На сьогоднішній день сучасна митна політика України є недосконалою, свідченням чому можуть бути такі факти: значна частка у загальному обсязі товарообігу товарів переміщуються з приховуванням інформації від митних органів або шляхом контрабанди; велика кількість правопорушень у сфері інтелектуальної власності; невідповідність чинної системи митного контролю сучасним стандартам пропускнуої спроможності; корупція в митних органах; великий обсяг тінізації зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств.

Низька ефективність реалізації митної політики може також бути проілюстрована динамікою обсягу експорту-імпорту товарів та послуг в Україну (табл. 1).

З даних табл. 1 чітко видно, що спостерігається зменшення зовнішньоекономічної активності, зокрема обсяг експорту товарів та послуг знизився з 40340,2 млн дол. до 37688,7 млн дол., а обсяг імпорту у першому півріччі 2014 р. знизився до 38486,1 млн дол. проти 44129,6 млн дол. у першому півріччі 2013 р.

**Обсяг експортно-імпортних операцій в Україні  
за I півріччя 2013–2014 рр.**

Показник	I півріччя 2013 р., млн дол	I півріччя 2014 р., млн дол	Темп зростання, %
Обсяг експорту у грошовому виразі у т. ч.:	40340,2	37688,7	93,4
- товарів	33677,8	30742,7	91,3
- послуг	6662,4	6946,0	104,3
Обсяг імпорту у грошовому виразі у т. ч.:	44129,6	38486,1	87,2
- товарів	40893,8	34963,1	85,5
- послуг	3235,8	3523,0	108,9
Сальдо	-3789,4	-797,4	-

В зв'язку з такою ситуацією, а також із кризовими явищами в економіці України необхідно розроблення додаткових заходів щодо вдосконалення митної політики України, серед яких, на наш погляд, слід виділити такі:

- зниження абсолютного розміру ставки ввізного мита на велику частину номенклатури технологічного обладнання при одночасному збереженні високої ставки мита на ті товари, де необхідний захист;
- розширення практики застосування диференційованих за рівнем абсолютних значень ставок митних зборів у залежності від рівня заявленої вартості за одиницю товару;
- збільшення в Митному тарифі України частки специфічних і комбінованих ставок ввізного мита та заміщення в подальшому специфічних складових комбінованих ставок на “плюсові”.

Так, зниження ставок ввізного мита на технологічне обладнання сприятиме активному ввезенню в Україну такого обладнання, що на сьогоднішній день є досить важливим зважаючи на високий ступінь зносу основних виробничих фондів на більшості вітчизняних підприємств. Ввезення сучасного спеціального технологічного обладнання, призначеного як для виготовлення засобів виробництва, так і для споживчих товарів (особливо виробів легкої та харчової промисловості), матиме позитивний вплив на розвиток промисловості України.

Певні політичні дії можуть як зашкодити, так і сприяти діяльності вітчизняних підприємств, але на першому місці в тяжкі для українського виробництва часи повинен бути захист вітчизняного виробника.

**Список використаних джерел**

1. Калетнік Г. М. Державне регулювання економіки : [навчальний посібник] / Г. М. Калетнік, А. Г. Мазур, О. Г. Кубай . – К. : "Хай-Тек Прес", 2011. – 428 с.

2. Єдинак В. Ю. Вплив митної політики на зовнішньоекономічну діяльність підприємств [Електронний ресурс] / В. Ю. Єдинак,

**М. І. Пузанова,**  
*аспірант кафедри обліку підприємницької діяльності,  
ДВНЗ “Київський національний економічний університет  
імені Вадима Гетьмана”, м. Київ*

## **ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ЕКОЛОГІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ**

В умовах інтеграції України до європейського економічного простору екологічний фактор діяльності підприємств набуває важливого значення, оскільки економіка й навколишнє середовище є єдиною системою й проблема їх взаємодії вимагає термінового вирішення.

Прикладом здійснення ефективної екологічної політики Європейського Союзу, який за останні десятиріччя досяг значних успіхів, є регулювання та координація природоохоронної діяльності держав-членів, розвитку нормативно-правової бази та розроблення нових підходів до захисту довкілля, що має бути зразком для країн, які досягли в цій сфері значно менших успіхів, зокрема для України.

Для розроблення та реалізації екологічної політики в ЄС створено такі органи: Раду з навколишнього середовища, що діє в межах ради ЄС; Генеральний директорат із навколишнього середовища; Комітет із навколишнього середовища, охорони здоров'я й безпеки продуктів харчування Європейського Парламенту, Європейський інвестиційний банк.

Діяльність щодо охорони довкілля в Україні регулюється Законом України “Про охорону навколишнього природного середовища” № 1264-ХІІ від 25 червня 1991 року, а також Податковим кодексом України. З прийняттям Податкового кодексу України та виділенням окремого розділу для врегулювання діяльності підприємств, пов'язаної із забрудненням навколишнього середовища, українське законодавство значно наблизилось до стандартів та вимог ЄС.

Необхідність тісної співпраці з європейською спільнотою у сфері охорони навколишнього середовища обумовлена не тільки визначеними нею екологічними імперативами її стратегії, а й потребами самої України у подоланні того стану, який можна охарактеризувати як кризовий, що формувався протягом тривалого періоду через нехтування об'єктивними законами розвитку і відтворення її природно-ресурсного комплексу [1].

Основним інструментом реформування сфери охорони довкілля в Україні є реалізація екологічної складової Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом. Приведення у відповідність законодавства України до стандартів та норм екологічного права ЄС – це процес тривалий, складний та недешевий [2, с. 123]. Утім наявність низки невідкладних екологічних

проблем та невиконання міжнародних екологічних зобов'язань Україною вимагає розпочати реформу галузі вже сьогодні [3].

Хоча законодавство України постійно розвивається та гармонізується із законодавством ЄС, існує безліч перешкод для розроблення і реалізації ефективної екологічної політики, основною з яких є відсутність належного забезпечення керівництва компаній комплексною, достовірною та своєчасною інформацією про природоохоронну діяльність [4, с. 13]. Досі не розроблено жодних показників, систем обліку, які б повною мірою відображали взаємодію економіки та навколишнього природного середовища.

Екологічна діяльність підприємства пов'язана з відповідними витратами, які впливають на економічні показники його діяльності. Сьогодні в Україні немає спеціального стандарту бухгалтерського обліку, який би регулював облік екологічних витрат, що створює суттєві труднощі при підготовці необхідної інформації щодо екологічних витрат для зовнішніх і внутрішніх користувачів. На сучасному етапі формування методики відображення екологічних витрат у бухгалтерському обліку підприємства існує безліч суперечностей, наслідком яких є відсутність єдиного розуміння змісту екологічних витрат та їх видів для відображення в бухгалтерському обліку.

У загальній сукупності витрат промислових підприємств неможливо виділити екологічні витрати. Це пов'язано з тим, що у нинішній практиці бухгалтерського обліку екологічні витрати відображаються у складі собівартості виробленої продукції.

Екологічний облік на підприємстві – це система виявлення, вимірювання, реєстрації, нагромадження, узагальнення, зберігання, оброблення та підготовки релевантної інформації про діяльність підприємства в галузі природокористування з метою передачі її внутрішнім і зовнішнім користувачам для прийняття оптимальних рішень. Екологічний облік як інформаційний інструмент управління навколишнім природним середовищем у сучасному вигляді склався не відразу, його формування триває. Протягом останніх трьох десятиріч у країнах ЄС відбувалося значне зростання витрат на природоохоронну діяльність. Їх загальний обсяг нині складають десятки й сотні мільярдів доларів, і вони значною мірою відшкодовуються.

Існує проблема використання різних форм впливу на навколишнє середовище, оскільки неможливо оцінити повноту та ефективність природоохоронної діяльності. Бухгалтерський облік не виділяє екологічну інформацію, а тому однозначно визначити ефективність діяльності підприємства і його екологічних показників досить проблематично, оскільки вся наявна інформація знаходить відображення в загальних економічних показниках діяльності [1, с. 56].

Відсутність інформації про екологічний облік створює перешкоду для користувачів інформації про підприємство, і стає досить важко планувати подальшу виробничу діяльність суб'єкта господарювання [6, с. 229]. Також майже неможливо оцінити екологічні витрати, які відображають зміни якості

навколишнього середовища, екосистем, втрату біологічного різноманіття та інші екологічні послуги.

Відповідно до нових підходів, бухгалтерський облік повинен об'єднати процес ідентифікації, вимірювання і комунікації екологічної інформації [7, с. 73]. Це дозволить внутрішнім користувачам приймати управлінські рішення, які б гарантували запобігання екологічним ризикам; зовнішнім користувачам – отримувати інформацію про діяльність підприємства у природоохоронній сфері [8, с. 214].

Завдяки раціональній організації обліку екологічних витрат формується інформаційна база для комплексного аналізу екологічних витрат, ефективного управління екологічними витратами і природоохоронною діяльністю, достовірні статистичні показники діяльності підприємств у сфері охорони навколишнього природного середовища.

Саме екологічний облік може бути рушійним методом обліку витрат на охорону навколишнього середовища та визначення такого підходу до явищ господарської діяльності підприємств, розгляду всіх засобів і процесів у безпосередньому їх русі й розвитку, єдності, взаємозв'язку та взаємоузгодженні [9, с. 130].

Таким чином, раціональна організація обліку екологічних витрат надасть підприємствам можливість повно і об'єктивно враховувати екологічні аспекти їхньої діяльності, що, в свою чергу, дозволить своєчасно розпізнавати ризики виникнення надмірного антропогенного впливу на навколишнє середовище, своєчасно приймати запобіжні заходи, визначаючи у такий спосіб екологічність траєкторії розвитку підприємства, і, як наслідок, полегшить процес контролю державою діяльності підприємств щодо забруднення навколишнього середовища.

Отже, метою екологічного обліку є відображення екологічних впливів кожного підприємства і порівняння їх з екологічними стандартами. Адекватне врахування екологічних аспектів діяльності підприємства і відображення їх у звітності забезпечить користувачів інформацією, необхідною для прийняття оптимальних управлінських рішень, дасть змогу певною мірою врахувати ризики та реалізувати шанси екологічно свідомого управління підприємством та економікою в цілому.

#### **Список використаних джерел**

1. Огляд стану адаптації законодавства України до *acquis communautaire* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://eurodocs.sdla.gov.ua>

2. Замула І. В. Бухгалтерський облік екологічної діяльності у забезпеченні стійкого розвитку економіки : [монографія] / І. В. Замула. – Житомир : ЖДТУ, 2010. – 440 с.

3. Council of the European Union [Electronic resource]. – Mode of access: [www.consilium.europa.eu/policies/env?lang=en](http://www.consilium.europa.eu/policies/env?lang=en).

4. Кондратюк О. М. Облік і аналіз екологічних витрат промислових підприємств : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец.



08.00.09 “Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності)” / О. М. Кондратюк. – Київ, 2008. – 23 с.

5. Давидюк Т. В. Екологічний, інтелектуальний та людський капітал в теорії бухгалтерського обліку : [монографія] / Т. В. Давидюк, І. В. Замула, С. Ф. Легенчук ; під заг. ред. [і з передм.] Ф. Ф. Бутинця. – Житомир : ЖДТУ, 2009. – 480 с.

6. Садовська І. Б. Класифікація екологічних витрат для цілей управлінського обліку / І. Б. Садовська // Економічні науки. Серія: Облік і фінанси. – 2014. – Випуск 11 (41). – Ч. 1. – С. 223–234.

7. Пелиньо Л. М. Місце екологічного обліку в сучасній системі бухгалтерського обліку та його важливе значення в сфері охорони довкілля / Л. М. Пелиньо // Науковий вісник НЛТУ України. – 2008. – Вип. 8.2. – С. 70–75.

8. Цюга М. М. Природоохоронні витрати як об’єкт бухгалтерського обліку / М. М. Цюга // Вісник ЖДТУ. Серія: Економічні науки. – 2012. – № 1 (59). – С. 211–215.

9. Колівешко О. М. Визначення та структура екологічних витрат підприємства / О. М. Колівешко // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. – 2013. – № 3 (68). – С. 128–132.

10. Про основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2020 року : Закон України від 21.12.2010 № 2818-ХVII [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?page=1&nreg=2818-17>.

11. European Commission [Electronic resource]. – Mode of access : [www.ec.europa.eu/dgs/environment/index\\_en.htm](http://www.ec.europa.eu/dgs/environment/index_en.htm).

12. European Parliament [Electronic resource]. – Mode of access : [www.europarl.europa.eu/committees/en/envi/home.html;jsessionid](http://www.europarl.europa.eu/committees/en/envi/home.html;jsessionid).

**В. В. Резников,**  
*кандидат экономических наук,*  
*доцент кафедры международных экономических отношений,*  
*Харьковский национальный университет имени В. Н. Каразина, г. Харьков*

## **ЭТАПЫ ИНТЕГРАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ: ИСТОРИЧЕСКИЙ АСПЕКТ**

Интеграция как процесс или результат развития и взаимодействия экономических субъектов представляет собой традиционный предмет исследования, анализа и моделирования. Каждая из стран представляет собой определенную, уникальную экономическую систему, которая функционирует в соответствии со своими правилами (юридическими, экономическими и другими законами), собственными социальными стандартами. В

современных теориях экономическим системам присуща классификация по ряду признаков:

- 1) формы собственности на средства производства (частная или общественная);
- 2) способ координации и управления экономической деятельностью (рыночный механизм или централизованное управление);
- 3) система экономического стимулирования (материальные или моральные стимулы);
- 4) цель и средства ее достижения (рост благосостояния населения или высокие темпы экономического роста) [1, с. 87].

Экономическую систему можно представить как совокупность взаимосвязанных и соответствующим образом упорядоченных элементов экономики, образующих определенную целостность и экономическую структуру общества [2]. Основными составными элементами международной экономической системы являются национальные экономические системы, представляющие собой совокупность взаимосвязанных в организационном, технологическом и экономическом плане отраслей и сфер хозяйственной деятельности стран, которые из-за роста их открытости во взаимодействии друг с другом формируют мировые рынки и преобразуют производство товаров и услуг в международную экономическую деятельность.

На современном этапе классической считается периодизация экономической интеграции американского экономиста Б. Балаши, который выделяет пять основных последовательных форм интеграции: зона свободной торговли; таможенный союз; общий рынок; экономический союз; полная интеграция.

Проанализировав указанные формы более подробно, можно утверждать, что такая градация интеграционных процессов представляет собой, прежде всего, интеграцию рынков, не учитывая особенности государства или региона как экономической системы.

Рынок в широком смысле можно определить как взаимодействие и взаимоотношения субъектов экономической системы как внутри нее, так и за ее пределами, которые могут охватывать стадии производства, обмена и потребления товаров и услуг, функционирующих в соответствии с законами стоимости, спроса и предложения. Так, А. С. Филипенко указывает на то, что интеграция – это не только принятие постановлений об отмене дискриминации в торговле, а процесс сближения, взаимопереплетения, сращивания национальных экономик и формирование целостного регионального (международного) хозяйственного комплекса [3, с. 12].

В свою очередь, экономическую интеграцию можно представить как взаимодействие экономических систем государств-участников с целью устранения дискриминации между хозяйственными единицами и создания качественно новой международной экономической структуры более высокого порядка с помощью слияния экономических систем интегрирующихся субъектов. Она предусматривает свободное или регулируемое перемещение между экономическими системами капиталов, товаров, трудовых и других

ресурсов с целью их использования на основе взаимосогласованных экономических и юридических норм [4; 5, с. 46].

Процесс интеграции экономических систем может происходить на трех взаимосвязанных уровнях: взаимопроникновение, сращивание, поглощение, каждый из которых имеет присущие ей характеристики и стремится к полной интеграции.

Анализируя историю взаимодействия экономических систем, можно увидеть, что интеграционные процессы имеют определенную цикличность и взаимозависимость. Экономические системы неоднородны и различны по своему научно-техническому развитию и экономической мощи. Выделяя особенности каждого уровня интеграции экономических систем, необходимо отметить следующее:

1. На этапе взаимопроникновения каждая страна руководствуется собственными правилами управления системой и ее существования; взаимодействие стран происходит на начальных этапах интегрирующихся систем, при этом их экономики находятся на разных уровнях экономического развития. Процесс интенсивной интеграции происходит на микроуровне и инициируется снизу вверх. Результатом взаимодействия рынков может выступать зона свободной торговли или таможенный союз.

2. На этапе сращивания страны со сходным или одинаковым уровнем экономического развития формируют общие правила управления новой системой стран-участниц в зависимости от мощи и уровня их экономического развития. Взаимодействие может происходить как на микро-, так и на макроуровне, а тип интеграции – снизу вверх или сверху вниз, соответственно. Формы интеграции, присущие этому этапу, – общий рынок и валютный союз.

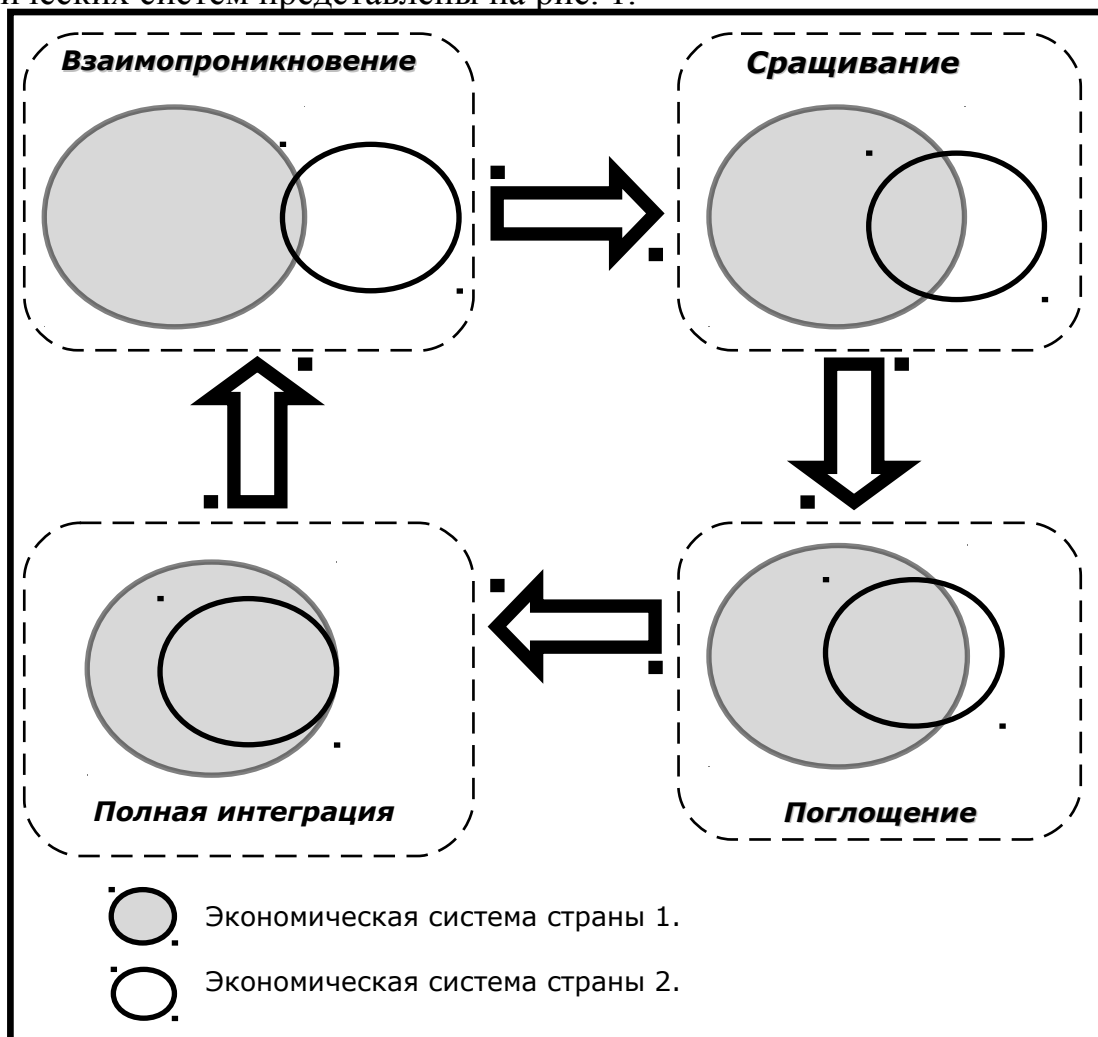
3. На этапе поглощения система с более слабой экономикой приспособляется или подчиняется выработанным правилам более экономически сильной системы. Интеграционное взаимодействие происходит между участниками с разным уровнем экономического развития, инициируется сверху вниз и происходит на макроуровне. Результатом интеграции может быть создание валютного и экономического союза.

Практика показывает, что в современном мире интеграция и дезинтеграция экономических систем развиваются параллельно, как два разнонаправленных процесса. При этом дезинтеграционные явления и процессы могут иметь не только локальный характер в рамках государственных границ, но и глобальный (распад СССР, Совета экономической взаимопомощи).

Интеграция и дезинтеграция являются объективно взаимосвязанными процессами. Часто дезинтеграция формирует предпосылки интеграции на новых количественных и качественных условиях, то есть реинтеграции. Причем процесс реинтеграции может осуществляться в различных формах. Это может быть восстановление на тех же политико-экономических условиях не только в предыдущем составе, но и с включением новых членов. Однако на практике чаще всего имеет место создание новой интеграционной

группировки, объединяющей отдельных участников предыдущей, с качественно новыми принципами и особенностями [6, с. 44–45].

Наглядно цикличность и взаимозависимость этапов интеграции экономических систем представлены на рис. 1.



**Рис. 1. Динамика интеграции этапов экономических систем [7, с. 40]**

Из изложенного можно сделать основные выводы:

1. Экономическая интеграция в целом носит комплексный и системный характер.

2. Взаимодействие экономических систем может происходить на следующих взаимосвязанных и взаимозависимых уровнях: поглощение, сращивание и взаимопроникновение, что может привести к уровню полной интеграции.

3. В современном мире интеграция и дезинтеграция развиваются параллельно, как два разнонаправленных процесса, тем самым влияя на ее состояние и взаимодействие ее элементов.

4. Интеграция экономических систем имеет свою цикличность и развивается в определенной последовательности. Взаимодействие систем находится в постоянной динамике, развитие при этом происходит по ярко

выраженной траектории (рис. 1): взаимопроникновение, сращивание, поглощение, полная интеграция.

#### **Список использованных источников**

1. Леоненко П. М. Сучасні економічні системи : [навч. посіб.] / П. М. Леоненко, О. І. Черепіна. – К. : Знання, 2006. – 429 с.
2. Економічна теорія: Політекономія : [підручник] / За ред. В. Д. Базилевича. – [2-ге вид., випр.]. – К. : Знання-Прес, 2003.
3. Міжнародні інтеграційні процеси сучасності : [монографія] / А. С. Філіпенко (кер. авт. кол.), В. С. Будкін, М. А. Дудченко [та ін.]. – К. : Знання України, 2004. – 304 с.
4. Резников В. В. К вопросу уровней взаимодействия экономических систем в процессе интеграции / В. В. Резников // Материалы международной научно-практической конференции «Современные проблемы социально-экономического развития России». – Белгород : БелГУ, 2011. – Т. 1. – С. 157–161.
5. Резников В. В. Організаційні та структурні складові механізму державного регулювання процесів економічної інтеграції міст України : [монографія] / В. В. Резников. – Х. : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2014. – 196 с.
6. Довгаль Е. А. Международная экономика / Е. А. Довгаль. – Х., 2001. – 264 с.
7. Євроінтеграція України в системі міжнародної економічної інтеграції / За ред. І. Ю. Матюшенка, С. В. Беренда, В. В. Резникова. – Х. : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2015. – 504 с.

**Н. В. Резникова,**

*доктор економічних наук,  
доцент кафедри світового господарства та  
міжнародних економічних відносин,  
Інститут міжнародних відносин  
Київського національного університету  
імені Тараса Шевченка, м. Київ*

## **РОЛЬ АНКЕРНИХ КРАЇН В ПРОЦЕСІ ДИФЕРЕНЦІАЦІЇ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПАРТНЕРІВ УКРАЇНИ**

Вихід з фінансової кризи 2008–2009 років був ознаменований для світової економіки зародженням нових полюсів зростання, під якими ми розглядаємо економіки країн, що розвиваються, які закладають підвалини глобального зростання на тлі майже нульових показників зростання в країнах з розвинутою економікою. Феномен зрушення центрів сили у світовому економічному просторі не є новим явищем, адже протягом всієї економічної історії кожна фаза зростання світової економіки була обумовлена невеликою кількістю країн.

Країна кваліфікується нами як анкерна залежно від розміру її національного ВВП відносно ВВП географічного регіону, в якому вона розташована. Країни, наведені у переліку Комітету сприяння розвитку країн, що розвиваються, та країн із перехідною економікою, чиї ВВП є або найбільшими у регіоні, або на них припадає не менше 20% від залишку ВВП найвищого ВВП країни, вважаються анкерними країнами.

Ми ідентифікуємо п'ятнадцять анкерних країн, серед яких до анкерних країн першого ешелону включаємо Бразилію, Росію, Індію, Китай, ПАР; до висхідних анкерних країн – Індонезію, Таїланд, Аргентину, Мексику, Туреччину, Єгипет, Іран, Саудівську Аравію, Пакистан, Нігерію. Втім сама по собі класифікація не концентрується на висновках про потенційний позитивний або негативний характер впливу анкерної країни, а припускає, що співробітництво в галузі розвитку з цими країнами має важливе значення для досягнення цілей на національному або регіональному рівнях. Анкерна концепція країн може бути легко активізована й допомагає спрямувати розвиток політичних дебатів у правильному напрямку: від старої опікунської концепції, яка лежить в основі поняття “донор-реципієнт”, до концепції загальної відповідальності в багатоплярному світі.

Тільки деякі з них мають змогу робити внесок у глобальне управління, але всі вони мають велике значення для регіонального управління. Ключовим пунктом пропонованої концепції є те, що є різні анкерні країни для різних регіонів, що підтверджує проведений аналіз ступеня щільності торгових зв'язків в межах кожної із груп (анкерних країн першого ешелону та висхідних анкерних країн) (табл. 1).

Таблиця 1

### Анкерні країни в регіональному розрізі

Регіон	Анкерні країни першого ешелону	Висхідні анкерні країни
Східна Азія і Тихоокеанський регіон		Індонезія
	Китай	
		Таїланд
Латинська Америка і Карибський регіон		Аргентина
	Бразилія	
		Мексика
Європа і Центральна Азія	Росія	
		Туреччина
		Єгипет
Середній Схід і Північна Африка (МЕНА)		Іран
		Саудівська Аравія
Південна Азія	Індія	
		Пакистан
Африка на південь від Сахари	Південно-Африканська Республіка	
		Нігерія

Джерело: укладено автором

Сучасні тенденції свідчать, що анонсовані переваги лібералізації торгівлі не уніфікують прояви відносин залежності країн, але передбачають

можливість співіснування різних варіантів їх модифікації – від *ідеально симетричної економічної залежності*, при якій обидві країни однаковою мірою залежать одна від одної (Бразилія – РФ і РФ – Бразилія з показником 0,003) до *ідеально асиметричної економічної залежності, яка виникає тоді, коли одна країна повністю залежить від свого торгового партнера, який, у свою чергу, майже не залежить від першої країни* (Таїланд – Саудівська Аравія (0,03) і Саудівська Аравія – Таїланд (0,00); Пакистан – Мексика (0,01) і Мексика – Пакистан (0,00)). *Діадні зв'язки допускають прояв економічної вразливості* (КНР від Індонезії (0,008); КНР від Таїланду (0,008); Бразилія від Аргентини (0,01)) *й економічної залежності* (Індонезія від КНР (0,058), Таїланд від КНР (0,174)) [4].

Водночас, якщо розглядати ступінь ваги торговельних зв'язків перелічених країн в межах Групи двадцяти, констатуємо певні асиметрії у впливі, який справляють анкерні країни першого ешелону й висхідні. Так, за показниками щільності (0,28) й кількості зв'язків (5) Бразилія, ПАР й Саудівська Аравія обійшли Індію, Індонезію й Туреччину (з відповідно 0,22 й 4) та Російську Федерацію з Аргентиною (з відповідно 0,17 й 3). Тут варто акцентувати увагу на тому, що здатність продукувати розгалужену систему взаємозв'язків завжди виступала ознакою країн центру [4].

Втім, щоб підтримувати темпи зростання і бути справжніми полюсами зростання, економікам, що розвиваються, необхідно буде провести структурні зміни, які забезпечуватимуть потенціал незалежного від розвинених країн зростання, з внутрішньою рушійною силою, шляхом поєднання досягнень сталого розвитку та надійного внутрішнього попиту. Такі прогнози справдяться лише за умови забезпечення достатнього рівня заощаджень, що відповідатиме інвестиційним можливостям капіталу, який ефективно розміщувався б, дозволяючи не лише сприяти впровадженню нових технологій, а й створювати інновації.

Більше того, акцентуємо увагу на тому факті, що *потенційні полюси зростання економік, що розвиваються, характеризуються відмінностями у визначенні драйверів їх розвитку*. Так, полюси зростання Східної Азії, такі як Китай і Корея, історично значною мірою залежали від експортно-орієнтованого зростання, у той час як у країнах Латинської Америки, таких як Бразилія і Мексика, внутрішнє споживання відіграло більш важливу роль. З появою значного середнього класу в країнах, що розвиваються, і демографічних переходів, що зараз відбуваються в декількох великих країнах Східної Азії, більш сильні тенденції споживання, ймовірно, переважатимуть, які, в свою чергу, можуть служити джерелом сталого зростання світової економіки. Сильні інвестиційні тенденції також можуть стати рушійною силою зростання світової економіки і збільшення продуктивності праці в країнах з економікою, що розвивається. Водночас зміни в сукупному попиті, які були спричинені змінами в специфіках полюсів зростання, можуть мати істотний вплив на найменш розвинені країни, зростання яких часто залежать від зовнішнього попиту.

В якості групи потенційних полюсів зростання економіки країн, що розвиваються, мають дедалі більший вплив на глобальні інвестиції, торговельні потоки і глобальні дисбаланси. Там вже відбулись відчутні зрушення у світовій торгівлі та інвестиційних моделях. Це проявилось, насамперед, в більшому обсязі капітальних потоків у напрямі Південь – Південь. Динаміка глобальних дисбалансів, яка зараз розгортається, залежатиме від політики, що ухвалюється урядами, так само як і вони залежать від приватної торгівлі і потоків капіталу, які виникають у відповідь на таку політику. Зусилля щодо сприяння розвитку фінансового ринку, наприклад, можуть допомогти зменшити схильність до надлишкових обсягів заощаджень і сприяти адаптації ситуації в країнах з дуже великими профіцитами поточного рахунку. Аналогічно, покращення ділового середовища для експорту може допомогти країнам з дефіцитом збалансувати їхні поточні рахунки.

Серед анкерних країн найбільше вражає відмінність Китаю: це єдина економіка, що розвивається, яка, безсумнівно, вже може бути класифікована як полюс зростання. До інших країн – потенційних полюсів зростання, репрезентованих анкерними країнами, належать Індія та Росія, дві анкерні країни першого ешелону, разом з кількома іншими швидкозростаючими країнами, такими як Корея, Малайзія, Сінгапур і Туреччина, деякі з яких включені до групи країн, що розвиваються, Next-11.

Слід визнати високу залежність України від обмеженої кількості партнерів, що дозволяє констатувати неістотне використання потенціалу як власне України (розвінчуючи міф про її високу інвестиційну привабливість, деформовану високим рівнем корупції та низьким рівнем транспарентності господарської діяльності на тлі політичних негараздів), так і самою Україною від можливостей фінансової глобалізації.

Україні з об'єктивних обставин доводиться мати справу з низкою супутніх викликів: з одного боку, наявний дефіцит енергоносіїв, а, з іншого, енерговитратна структура промислового виробництва. Крім того, це неодмінно корелюється зі складними відносинами залежності у політичній площині, про що свідчить український досвід вирішення енергетичних питань з основним постачальником ресурсів Російською Федерацією. Але одночасно й жорсткі критерії реалізації курсу країни у бік Європейського Союзу позначаються на втратах політичної правлячої еліти України, передусім у площині соціального самопочуття громадян, а також у гуманітарному секторі, де запропоновані партнерами кроки є не популярними, а в деяких випадках конфронтаційними щодо ціннісних орієнтирів та вподобань переважної більшості громадян країни (супроводження стабілізаційних кредитів МВФ необхідністю реалізації низки реформ). Це викликає дисбаланс у суспільстві, що, у свою чергу, ускладнює прийняття системних рішень в економічній площині. До цього додаються (у зв'язку зі структурою промисловості) невірноважені можливості держави в експортно-імпортному векторі, що дає нам змогу в теоретичному сенсі зосередитися на торговельних відносинах.



### Список використаних джерел

1. Мусієнко С. В. Торговельна політика як феномен розвитку міжнародного економічного співробітництва країн / С. В. Мусієнко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.confcontact.com/20100916/ek\\_musienko.htm](http://www.confcontact.com/20100916/ek_musienko.htm)
2. Раджан Р. Линии разлома: скрытые трещины, все еще угрожающие мировой экономике / Р. Ранжан ; пер. с англ. И. Фрийдмана. – М. : Изд-во Института Гайдара, 2013. – 224 с.
3. Шнирков О. І. Економічні наслідки укладення угоди про асоціацію України з ЄС з урахуванням можливої реакції Росії / О. І. Шнирков // Національна безпека і оборона. – 2013. – № 4–5 (141–142). – С. 90–93.
4. Trademap [Electronic resource] / International Trade Center. – Mode of access : <http://www.trademap.org/>.

**Д. В. Салмінський,**  
*здобувач,*

*ДВНЗ “Київський національний економічний університет  
імені Вадима Гетьмана”, м. Київ*

### ПЕРЕДУМОВИ РЕФОРМУВАННЯ СВІТОВОЇ ВАЛЮТНОЇ СИСТЕМИ

В умовах, коли темпи зростання фінансової інтеграції значно перевищують темпи зростання економічної інтеграції, наростає відставання динаміки виробництва реального секторе від стрімкого розширення фінансового секторе економіки. Наприклад, до сучасної кризи середньорічний темп зростання операцій на міжнародному валютному ринку (30%) випереджав темп зростання світового ВВП (6%) у 5 разів, на кредитному ринку (25%) – в 4 рази, ринку похідних фінансових інструментів – у 8 разів. При цьому падіння ролі міжнародного і національних фінансових ринків у перерозподілі грошових капіталів з метою розвитку виробництва і посилення спекулятивних віртуальних угод привело до непропорційного зростання фіктивного капіталу і виникнення фінансових "бульбашок".

Світова фінансова криза 2008–2009 р. виявила уразливість сучасної структури світової валютної системи, нездатність Ямайської валютної системи, яка функціонує сьогодні, забезпечити відносну стабільність валютно-економічних відносин у світі. У зв'язку з цим активізувалися дискусії про шляхи її реформування.

Незважаючи на активні заходи антикризової політики, на сучасному етапі існує висока імовірність кризових потрясінь на світових фінансових ринках, у тому числі валютних. Так, відомий американський економіст Нуриель Рубіні оцінює її в 35–40%, аналізуючи статистичні дані про темпи зростання американської економіки в другому кварталі 2010 р., які склали лише 1,7%. Він відмітив, що "темпи зростання економіки настільки слабкі,

що складається відчуття, ніби це рецесія". Така ситуація не може не впливати на позиції однієї з провідних світових валют – американського долара, що, поза сумнівом, позначиться на валютних курсах прив'язаних до долара національних валют і на виконанні ним функції резервної валюти. Ще більше погіршує ситуацію прийняте на початку листопада 2010 р. рішення американської влади про збільшення грошової маси в обігу шляхом емісії 600 тис. дол., на які планується викупити державні облигації. При цьому експерти вважають, що ці кошти будуть використані для спекулятивних операцій з товарними активами на ринках країн, що розвиваються, та погіршать їх економічний стан.

На думку зарубіжних експертів, незважаючи на свою відносну стабільність нинішня валютна система має внутрішні протиріччя, властиві структурі з основною резервною валютою, яка випускається в одній країні, де емітент резервної валюти формує бюджетний і зовнішній дефіцит, щоб задовольнити зростаючий світовий попит на резервні активи, і де не існує готового механізму, який примушує країни з позитивним торговельним балансом і країни-емітенти резервної валюти погоджувати свої дії.

У період перед фінансовою кризою 2008 р. ця проблема стала ще більш серйозною у зв'язку з різким зростанням попиту на доларові резерви, частково спричиненим прагненням ринків, що розвиваються, застрахуватися від наростаючих криз капіталу.

Кризові явища завжди породжують різні проекти реформування світової валютної системи. Наприклад, в умовах кризи Бреттон-вудської валютної системи активно обговорювалися проекти створення колективної резервної валюти, випуску єдиної світової валюти, забезпеченої золотом і товарами, підвищення ролі золота в міжнародній валютній системі аж до відновлення золотого стандарту.

Пошуки вибору базового стандарту нової світової валютної системи ведуться і зараз, і передбачають такі варіанти як функціонування моновалютної системи на основі долара; формування двохвалютної системи на основі долара і євро; створення багатовалютної системи на основі найбільш використовуваних у світовій економіці валют; запровадження системи, основаної на регіональних валютах; розширення використання СДР як єдиної світової резервної валюти; повернення до золотого стандарту; створення багатовалютного або багатотоварного стандарту та ін. Висвітлюючи протиріччя структури СВС і можливі шляхи їх усунення, неможливо дати остаточні відповіді або запропонувати радикальні заходи, оскільки багато запропонованих ідей потребують кардинальних змін міри узгодженості глобальної політики, а також договору МВФ. Існують проблеми структури задоволення світового попиту на резервні активи (наприклад, відсутність узгодженості з боку емітента резервної валюти і його "надмірний" привілей доступу до дешевого зарубіжного капіталу), що робить необхідним пошук шляхів регулювання обсягу попиту за допомогою послаблення стимулів створення резервів. Незважаючи на те, що деякі із запропонованих

заходів можуть бути здійснені швидко, вони можуть усунути тільки частину проблеми.

**О. М. Сімачова,**  
*заступник директора компанії “AnalySoft”, США*

## **ОСОБЛИВОСТІ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ВЕЛИКОЇ ВІДКРИТОЇ ЕКОНОМІКИ США В СИСТЕМІ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА**

Економіка США є однією з найбільших національних економік світу, яка утримує лідерство у світовій економіці останні 100 років. Вона є великою економікою, тобто такою національною економікою, експорт та імпорт якої становлять значну частку відповідних світових показників. Економічні процеси, що відбуваються у великій економіці, впливають на рівень світових відсоткових ставок на міжнародному ринку капіталів і навіть на рівень цін в інших країнах.

У ХХ столітті США зазнали декілька циклічних економічних криз. Хоча між громадянською війною і “ревучими” двадцятими Америка підтримувала періодичні підйоми і падіння в економіці, сталося не менше ніж 5 офіційних депресій. Однак після кожного падіння економіка завжди поверталася у попередній стан, як і прогнозували економісти-класики. Так було до того моменту, коли ці класичні економісти зустріли суперника у Велику Депресію 1930-х років. Після того як фондова біржа обвалилася у 1929 році, економіка впала спочатку в рецесію, а потім – у глибоку депресію. Внутрішній валовий продукт (ВВП) впав майже утричі і до 1933 року 25% робочої сили було без роботи. Водночас бізнес-інвестиції зменшилися з 16 млрд дол. у 1929 році до 1 млрд дол. у 1933 році. Поки президент Герберт Гувер продовжував обіцяти швидке процвітання, а класичні економісти продовжували очікувати те, що вони розглядали як неминуче відновлення, на макоекономічну сцену вийшли дві ключові фігури: економіст Джон Мейнард Кейнс і наступник президента Хувера – Франклін Делано Рузвельт. Дж. М. Кейнс навідріз відхилив класичне визначення економіки, що регулюється сама, і застеріг, що терпиме очікування можливого відновлення було безглуздом, тому що “в довгостроковій перспективі ми всі мертві”. Кейнс вірив, що за певних умов економіка не зможе природнім шляхом відскочити назад, а може просто застоятися або навіть гірше – впасти у смертельну спіраль. За Кейнсом єдиним способом змусити економіку знову рухатись було дати їй поштовх, збільшуючи урядові витрати. Таким чином народилася фіскальна політика, а припис Кейнса став основою філософії Нового курсу Ф. Д. Рузвельта. Амбіційних публічних програм у 1930 рр. і на початку у 1940 р. II світової війни було достатньо для того, щоб підняти американську економіку з Великої Депресії до вершин. На початку 1950 рр. пророкування Кейнса щодо великого обсягу урядових витрат знову почало працювати. У той час великі витрати на Корейську війну допомогли вивести

економіку зі спаду. Десятиліттям по тому чисте кейнсіанство досягло zenіту з відомим урізанням податків Кеннеді у 1964 р. Голова економічних радників Вальтер Хеллер популізував термін “тонке налаштування”. Хеллер твердо вірив, що обережне застосування принципів Кейнса у макроекономічній науці призведе до збільшення зайнятості та зменшення інфляції.

У 90-х роках ХХІ століття у період президенства Б. Клінтона почалось відновлення регуляторної ролі держави та забезпечення стійкого економічного зростання методами підвищення основних федеральних податків (підвищення ставки податку на прибуток фізичних осіб), скорочення федеральних видатків, збереження доцільної соціальної інфраструктури, у якій чітко визначалася адресність цільової допомоги (по бідності, на період безробіття, догляду за дитиною після полог). При цьому забезпечувалося дотримання соціальних, федеральних та регіональних стандартів.

Суттєву роль у прискоренні зростання темпів економічного розвитку і промислового виробництва США у ХХ столітті відіграв природно-географічний фактор – наявність потужної сировинної бази, різноманітні корисні копалини, великі масиви родючих ґрунтів, багатство лісових ресурсів, безліч незамерзаючих річок та озер, сприятливий клімат, а також зовнішньоторговельна політика, науково-технічний прогрес, демографічний процес та іміграція, географічний фактор.

На 31 грудня 2009 року резиденти США володіли \$18,4 трлн іноземних активів, а іноземці володіли \$21,1 трлн активів США. Тобто чистий борг США решті світу становив \$2,7 трлн, тобто вище, ніж будь-якої іншої країни. Це означає, що США – найбільший у світі боржник.

Останнє дослідження показало, що США мають менш відкриту економіку, ніж Румунія. США можуть розказувати про себе як про економіку, відкриту світу. Але у порівнянні з Сінгапуром і Гонконгом вона знаходиться за стіною тарифів і торговельних бар’єрів, про що свідчить нове дослідження економічної відкритості, проведене Міжнародною торговельною палатою. Останні показники відкритості ринку поставили США на 38 позицію відразу за Румунією. Цей індекс оцінює 75 країн за шкалою від 1 до 6 в залежності від таких показників як рівень імпорту, відсоток внутрішнього валового продукту, якість інфраструктури і простота логістики, відкритість іноземним прямим інвестиціям. Індекс 2013 року продемонстрував, що середній показник для 75 країн був 3,6, тобто відбулося невелике покращення у порівнянні з показником 3,5 у 2011 році.

Сінгапур і Гонконг посідають найвищі позиції – це єдині дві країни, які мають майже відмінні показники (близько 5,0). Ефіопія – остання, поруч із Угандою, Суданом і Бангладешем (менше 2,0).

Жодна з країн “великої вісімки” (G8) не увійшла до першої десятки, і лише Канада увійшла до двадцятки на 19 місці. Економіки країн “великої двадцятки” (G20) в основному знаходяться за межею світового стандарту з середнім показником 3,4. Наприклад, Німеччина є двадцять другою, Великобританія – двадцять дев’ята, Франція – тридцять п’ята.

Звичайно, що індекс не є ідеальним. Він схиляється у бік малих економік, які через свій розмір мають необхідність імпортувати і бути відкритими світу, щоб вижити. Зі своєю відкритою торгівлею і фінансовою системою Сінгапур є важливим перевалочним пунктом і воротами до Азії. Люксембург, Бельгія і Мальта знаходяться у першій п'ятірці. Зрозуміло, що індекс США знизився через одну окрему складову – частку торгівлі у валовому внутрішньому продукті, яка у США є відносно низькою через великі розміри економіки.

**С. О. Скорняков,**  
*студент 6-го курсу,*  
*спеціальність “Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності”,*  
*Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

## **ВПЛИВ БРІКС НА БАГАТОПОЛЮСНИЙ СВІТ**

БРІКС – це скорочення з перших букв англійських назв держав, що входять до складу цієї групи: Бразилії, Росії, Індії, Китаю та Південноафриканської Республіки [1].

Скорочення БРІК (BRIC) було вперше запропоновано аналітиком Джимом О'Нілом в листопаді 2001 року в аналітичній записці банку “Goldman Sachs” під назвою “Building Better Global Economic BRICs”. Тоді ніхто й не припускав, що країни – учасниці блоку, до яких пізніше приєднався ПАР, будуть збиратися на регулярні саміти для вирішення глобальних економічних питань [2].

Члени БРІКС характеризуються як великі країни, що дуже швидко розвиваються. Вигідне положення цим країнам забезпечує наявність в них як потужної економіки, що розвивається, так і великої кількості важливих для світової економіки ресурсів:

- Бразилія – сьома економіка світу за паритетом ВВП, багата сільськогосподарською продукцією, близька до стану великих держав;
- Росія – п'ята-шоста економіка світу за паритетом ВВП, багата мінеральними ресурсами, має найбільшу в світі територію, одна з двох найбільших у світі ядерних держав, енергетична наддержава, одна з потенційних наддержав.
- Індія – третя економіка світу за паритетом ВВП, має дешеві інтелектуальні ресурси, одна з двох країн з більш ніж мільярдним населенням, ядерна держава, близька до стану великих держав;
- Китай – перша економіка світу за паритетом ВВП і перший у світі експортер (“світова фабрика”), володар найбільших у світі валютних резервів, має найбільше в світі населення, ядерна держава, велика держава;

- Південно-Африканська республіка – двадцять п'ята – двадцять дев'ята економіка світу за паритетом ВВП, різноманітні природні ресурси, головна африканська регіональна держава [2].

Це головні ресурси, на які опираються економіки цих країн. Висока чисельність населення країн (43% від населення планети) обумовлює дешевизну праці в них, що є перешкодою для високих темпів економічного зростання [2].

Світова криза призвела до зниження темпів економічного розвитку в усьому світі і до великої кількості проблем у багатьох країнах Європи та Америки, однак для членів БРІКС криза обернулася лише мінімальними труднощами. Наприклад, незначні складності відчувала Бразилія. Те ж саме можна сказати і про Росію. Що ж стосується Китаю, то ця країна взагалі взяла на себе роботу з виведення світу з цієї кризи [1].

Насправді БРІКС являє собою якесь нове економічне формування – об'єднання ряду держав на основі загальних принципів та інтересів. В останні 25 років країни БРІКС змогли розпочати активну роботу, скоротили інфляцію і створили фонди швидкої окупності. За цей час члени БРІКС змогли встати на шлях розвитку і перетворитися на “країни першого світу”. Таким чином, ми бачимо, що країни цієї групи зуміли вибрати свій шлях, який став запорукою їхнього успіху [1].

БРІКС заявила про себе як про вельми успішну міжнародну організацію. У 2012 році Світовий банк повідомив, що країни-члени БРІКС являють собою передові країни у глобальному розвитку. Це доводить, що країни-члени БРІКС змогли досягти значних успіхів. Зараз дане об'єднання заявило про створення Банку БРІКС, який вже функціонує в якості резерву валютних резервів. Швидше за все, в майбутньому слід очікувати збільшення числа членів БРІКС [3].

У міжнародній політиці ця група виступає за зменшення розриву між різними країнами, і цілком імовірно, що вона зможе досягти успіху і в цій справі. Є серйозні підстави вважати, що незабаром до БРІКС приєднаються Малайзія, Сінгапур і Японія [1].

БРІКС була заснована як міжнародна організація, яка не входить в орбіту впливу США. Основна проблема полягає в тому, що всі створювані в сьогоденній час міжнародні організації так чи інакше підпорядковуються розпорядженням з Вашингтона, проте на БРІКС Білий Дім не має ніякого впливу. Ця обставина надає широкі можливості для інших країн у плані членства та активної діяльності в цій організації [1].

Практично, БРІКС зробила світ багатополярним, адже зараз можна сказати, що в світі існує баланс. Зараз американці являють собою один полюс, європейці – інший, а Китай, який завдяки своїй економічній могутності зміг проникнути на всі світові ринки і потіснити на них США і Європейський Союз – третій. Багато в чому те ж саме можна сказати і про Росію. Молодою державою є зараз також Індія, яка слідом за Китаєм зуміла отримати доступ до ринків у багатьох країнах [1].

Все це робить очевидним той факт, що країни БРІКС розділили світ на кілька полюсів. Ще в сорокових роках минулого століття американці отримали в своє розпорядження значну частину повноважень міжнародних організацій і у такий спосіб встановили над ними власний контроль. Разом із тим здається цілком імовірним, що з появою нових організацій, таких як БРІКС, світ буде ще більше змінюватися в бік багато полярності [1].

П'ять членів цієї групи намагаються усіляким чином зміцнювати своє об'єднання за допомогою співпраці. Згідно з наявними прогнозами, до 2020 року товарообіг між членами БРІКС перевищить загальну суму торговельних угод між Америкою і Європою. Це може служити доказом того, що учасники цієї групи намітили для себе довгостроковий план дій і за допомогою проведеної ними політики можуть зробити суттєвий внесок в оздоровлення світової економіки, надання допомоги країнам, що розвиваються, і в створення інвестиційного балансу [1].

Країни БРІКС працюють над формуванням свого роду нової бази світового економічного ладу. Інакше кажучи, лідери країн, що входять в цю групу, передусім націлені на створення нової економічної формації, а не на лідерство у вже існуючій системі світовій економіці і боротьбу з амбіціями США і Європи, які використовують сучасний світовий порядок тільки у своїх інтересах [1].

#### **Список використаних джерел**

1. Mirghasemi M. BRICS and its impact on the multi-polar world [Electronic resource] / M. Mirghasemi // FARS News Agency. – Mode of access : <http://www.farsnews.com>
2. Алексеев А. БРИК новой волны [Электронный ресурс] / А. Алексеев // Ведомости. – Режим доступа : <http://www.vedomosti.ru/>
3. Sharkov D. Business magazine Russia, China, India Ready to Launch Rival to World Bank [Electronic resource] / D. Sharkov // Newsweek magazine. – Mode of access : <http://www.newsweek.com/en>

**Г. М. Сліпченко,**  
*аспірант,*

*Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

### **ЩОДО ОРГАНІЗАЦІЇ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ РОЗРАХУНКІВ ЗА ПДВ**

У процесі аналізу звітів перевіркової діяльності Державної фіскальної служби України (ДФСУ) [1] нами з'ясовано, що період з січня по вересень 2015 року сума донарахованих зобов'язань платникам податків складає 3612107 тис грн та розпочато 6245 кримінальних справ стосовно посадових осіб. При цьому більшість випадків стосується порушень у сфері оподаткування податком на додану вартість (ПДВ). За таких умов зростає зацікавленість власників і керівників підприємств у зменшенні ризиків

нарахування санкцій та притягнення до кримінальної відповідальності. Вирішити це завдання допоможе організована на підприємстві ефективна система внутрішнього контролю розрахунків за ПДВ.

Однією з проблем організації контролю розрахунків з бюджетом за ПДВ є визначення кола його об'єктів. Так, К. К. Уллубієва [2, с. 11] пропонує розглядати контроль розрахунків з бюджетом за ПДВ за такими напрямками з визначенням відповідних об'єктів контролю :

- внутрішній контроль формування бази оподаткування (об'єкти – операції, що формують базу оподаткування);
- внутрішній контроль правильності нарахування ПДВ: визнання податкового зобов'язання і податкового кредиту з ПДВ (об'єкти – операції, пов'язані з нарахуванням ПДВ);
- внутрішній контроль своєчасності сплати ПДВ (об'єкти – операції, пов'язані зі сплатою ПДВ).

Вважаємо що, необхідно виділити ще один важливий напрямок внутрішнього контролю розрахунків з бюджетом за ПДВ: внутрішній контроль декларування розрахунків з бюджетом за ПДВ (об'єкти – операції, пов'язані з розрахунком ПДВ).

Однак на ефективне здійснення СВК розрахунків з бюджетом за ПДВ у суб'єкта господарювання впливають такі значні фактори:

- якість управління;
- наявність трудових ресурсів і кваліфікація персоналу.

Вказані фактори є взаємозалежними, і відсутність одного з них сприяє виникненню проблем з реалізацією СВК розрахунків з бюджетом за ПДВ. Найчастіше в розрахунках за ПДВ виникають такі порушення:

- несвоєчасні розрахунки з бюджетом щодо сплати ПДВ;
- несвоєчасне подання декларації з ПДВ та неправильне обчислення ПДВ в декларації;
- несвоєчасна реєстрація податкових накладних в ЄРПН;
- невиконання або неякісне виконання посадовими особами своїх обов'язків (непроведення інвентаризації, формальне підписання документів, відсутність відповідної кваліфікації та інше).

Дослідження питання організації внутрішнього контролю розрахунків з бюджетом за ПДВ дають змогу визначити основні напрямки його вдосконалення:

- внутрішній контроль має забезпечити правильність і документальну обґрунтованість обчислення і сплати ПДВ;
- необхідно вдосконалити нормативно-правову базу стосовно внутрішнього контролю та розробити стандарти внутрішнього контролю.

#### **Список використаних джерел**

1. Відомості ДФСУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sta-sumy.gov.ua/diyalnist-/pokazniki-roboti/kontrolno-perevirochna-robota/>
2. Уллубієва К. К. Облік і контроль розрахунків за ПДВ: організація і методика : автореф. на здобуття наук ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.09



**І. І. Танська,**  
*студентка 3-го курсу,  
напрям підготовки “Фінанси і кредит”,  
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

## **БАНКІВСЬКА КРИЗА В УКРАЇНІ: ПРИЧИНИ ТА ШЛЯХИ ЇЇ ПОДОЛАННЯ**

На сучасному етапі банківська система є базовим елементом економічної системи країни, що здійснює розподіл і перерозподіл фінансових потоків в умовах глобалізації фінансових ринків. Ефективне функціонування і сталий розвиток банківських установ можливий лише в умовах загальної фінансової стійкості економіки країни. Але в умовах фінансової та економічної нестабільності банківські установи акумулюють у собі політичні, макроекономічні та інституційні ризики, що зумовлює виникнення банківської кризи як на макро- і мікрорівні. Однак донині не знайдено універсальний методів запобігання банківським кризам, і незважаючи на наявність складних систем банківського контролю та нагляду вони продовжують розгортатися у національних економіках. Водночас в умовах посилення глобалізаційних процесів у світовій економіці кризові явища у банківській сфері, взаємодіючи з іншими чинниками нестабільності ринкових економік, призводять не лише до фінансових потрясінь в окремих країнах, а й можуть спровокувати початок світових фінансових криз. Тому необхідність у наукових дослідженнях причинно-наслідкових зв'язків, які спричиняють появу банківських криз, що є характерними для сучасного стану розвитку світової економіки, залишається достатньо гострою.

Відповідно до Закону України “Про банки та банківську діяльність” банківська система – це законодавчо визначена, чітко структурована сукупність фінансових посередників грошового ринку, які займаються банківською діяльністю. Вже із самого законодавчого визначення банківської системи зрозуміло, що вона є тією ланкою, через яку проходять грошові розрахунки та платежі суб'єктів господарювання та населення в цілому [1]. Банківська система безпосередньо пов'язана з економікою країни, і негативні тенденції в економіці закономірним чином позначаються і на банківській системі, водночас як розвиток кризових явищ в банківській сфері не може не позначатися на економіці.

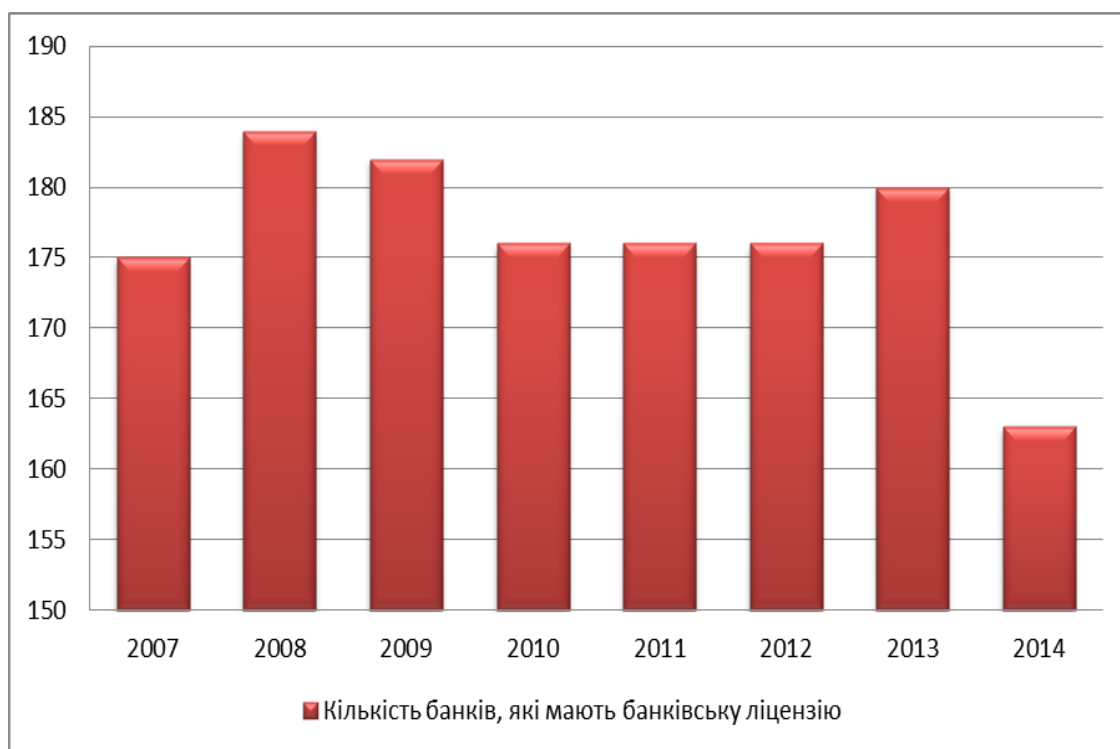
Деякі вчені-економісти визначають банківську кризу як руйнування зв'язків між елементами системи, інші – як закономірну форму оновлення системи управління грошовими потоками та національними фінансами [2].

Отже, у загальному вигляді банківську кризу можна визначити як нездатність банківської системи виконувати свої основні функції акумуляції

та мобілізації тимчасово вільних грошових коштів, надання кредитів, проведення розрахунків і платежів в економіці країни [3].

За роки незалежності України банківська система стала домінуючою ланкою фінансової системи. Але динамічний розвиток банківської діяльності в Україні відбувався переважно екстенсивним шляхом, тобто шляхом збільшення кількості банків. Тепер зрозуміло, що розвиток повинен був відбутися інтенсивним шляхом, тобто шляхом підвищення якості банківських послуг та операцій. Але цьому процесу суттєво перешкоджає сучасна фінансова криза.

У 2014 році Україна пережила безпрецедентне поєднання політичної, фінансово-економічної та банківської криз. Конфлікт на сході України разом із накопиченими у попередні роки макроекономічними дисбалансами зруйнували макрофінансову стабільність держави. Дії Національного банку України у цей складний період були радикальними і системними.



**Рис. 1. Тенденції розвитку банківських установ в Україні [4]**

Через негативний вплив кризи в Україні на банківську систему протягом 2014 року кількість банків скоротилася з 180 до 163. Протягом цього року було визнано неплатоспроможним 33 банки, стосовно 17 з яких було прийнято рішення про ліквідацію. Крім того, у 2 банків було відкликано та анульовано банківські ліцензії у зв'язку з анексією Криму.

**Основні показники діяльності банків України за активами,  
2013–2014 рр., млрд грн [4]**

№ з/п	Назва показника	01.01.2014	01.01.2015	Відхилення	
				Абсолютне, +/-	Відносне, %
<b>I.</b>	<b>Активи, усього</b>	1 278	1 316	+ 38	3
1.	Загальні активи (не скориговані на резерви за активними операціями)	1 409	1 521	+ 112	8
2.	Кредити надані	911	1 006	+ 95	10
3.	Частка простроченої заборгованості за кредитами у загальній сумі кредитів, %	7.7	13.5	5,8	75
4.	Вкладення в цінні папери	138	169	+ 31	22

Загальні активи банків за 2014 рік зросли на 112 млрд грн, або на 8%. Варто зазначити, що незважаючи на ліквідацію ряду проблемних банківських установ та значний відтік клієнтських коштів зростання активів банків відбувалось внаслідок стрімкої девальвації національної валюти. Основну частину активних операцій банків складають кредитні операції – 66%. За 2014 рік їх обсяг зріс на 95 млрд грн, або на 10%.

Протягом 2014 року обсяг коштів, інвестованих в цінні папери, збільшився на 22% (31 млрд грн), що певною мірою може обумовлено збільшенням номінальної вартості валютних ОВДП, які перебувають у власності банків внаслідок значної девальвації національної валюти. Залучення коштів від продажу ОВДП відбувається за більш високою відсотковою ставкою, ніж пропонується з початку розміщення, що може свідчити про небажання потенційних покупців купувати облігації з невисокою дохідністю.

**Основні показники діяльності банків України за пасивами,  
2013–2014 рр., млрд грн [4]**

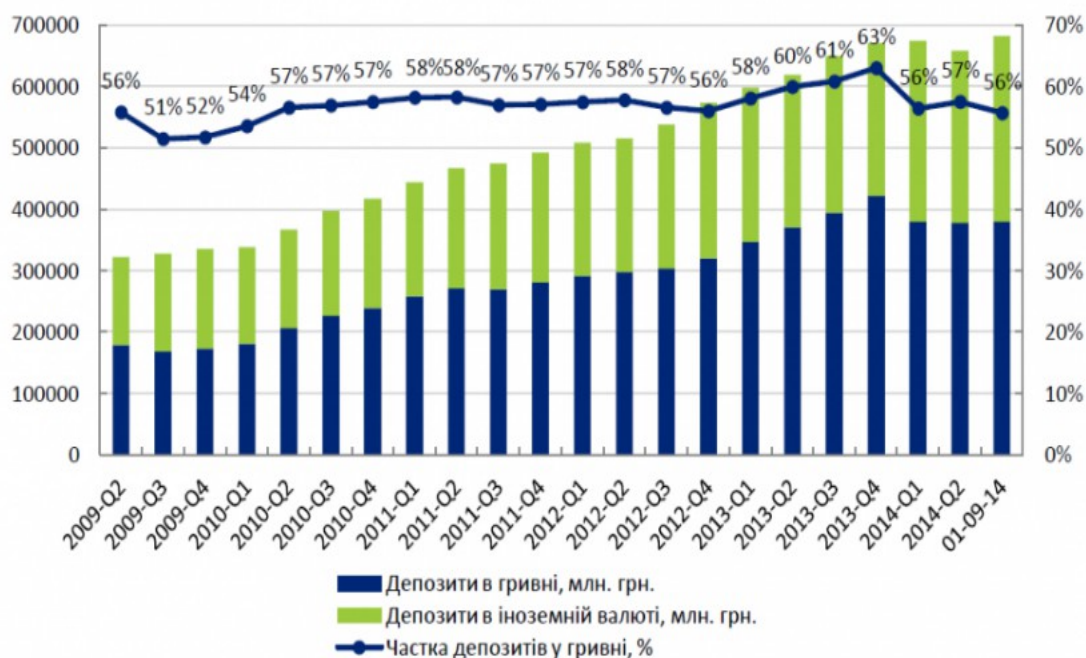
№ з/п	Назва показника	01.01.2014	01.01.2015	Відхилення	
				Абсолютне, +/-	Відносне, %
<b>II.</b>	<b>Пасиви, усього</b>	1 278	1 317	+ 39	3
1.	Капітал	193	148	-45	-23
1.1	з нього: статутний капітал	185	180	- 5	- 3
2.	Зобов'язання банків	1 085	1 169	+ 84	8
	<i>Довідково:</i>				
1	Регулятивний капітал	205	189	- 16	- 8

Зниження обороту та обсягів виробництва основних галузей, ведення бойових дій на сході України, а також зниження реальних доходів населення

на тлі високої девальвації національної валюти спричинили неспроможність багатьох позичальників вчасно виконувати взяті кредитні зобов'язання, що, в свою чергу, сприяло зростанню обсягу простроченої заборгованості впродовж 2014 року. Так, протягом 2014 року частка простроченої заборгованості за кредитами у загальній сумі кредитів збільшилася на 75%.

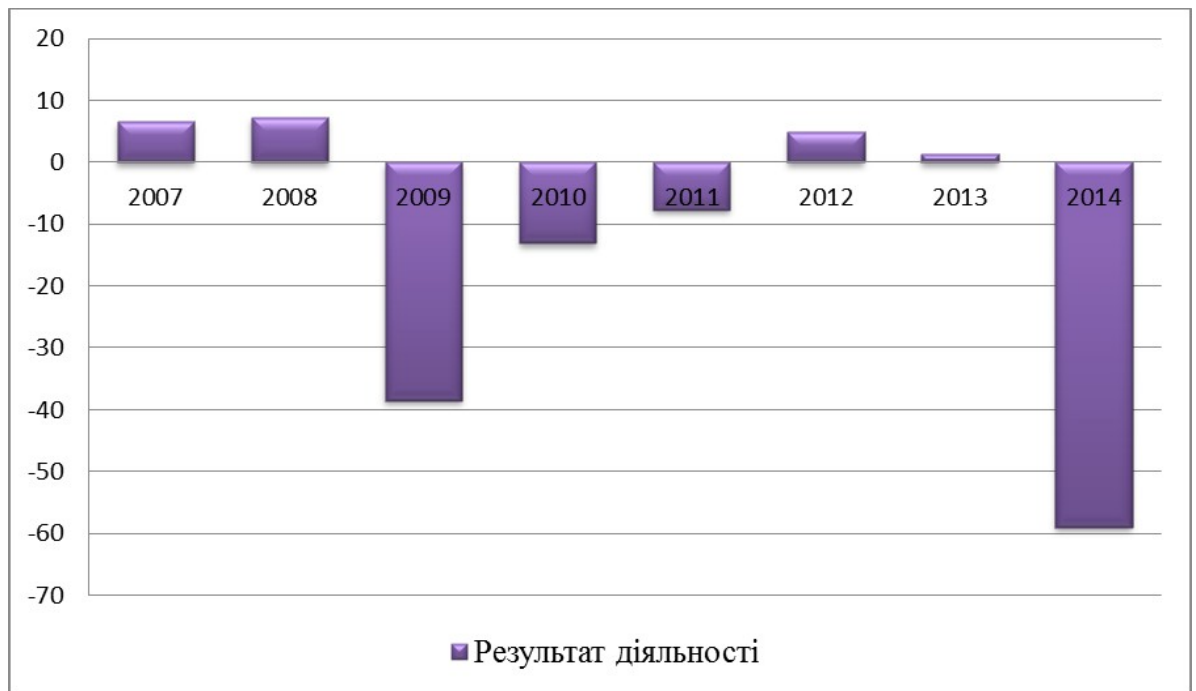
З огляду на ліквідацію окремих банківських установ та збиткову діяльність, обсяг власного капіталу банків протягом 2014 р. зменшився на 45 млрд грн та станом на 01.01.2015 р. склав 148 млрд грн. Зобов'язання банків за 2014 р., у свою чергу, зросли на 84 млрд грн., або на 8%.

Впродовж 2014 р. обсяг клієнтського портфелю банів зменшився на 8,06 млрд грн. Слід зазначити, що протягом поточного року як з боку суб'єктів господарювання, так і з боку населення активно вилучались строкові кошти, в той час як залишки на поточних рахунках збільшились.



**Рис. 2. Динаміка депозитів в національній та іноземній валюті [4]**

Причинами вилучення строкового ресурсу з боку суб'єктів господарської діяльності є економічна та політична нестабільність в державі, що зумовила виникнення фінансових труднощів, а також обмеженість доступу до кредитних ресурсів. Таким чином, підприємства змушені були вилучати власні депозити для фінансування поточної діяльності. У випадку ж з фізичними особами вилучення строкових депозитів відбувалась на тлі зниження реальних доходів населення за одночасного підвищення рівня інфляції, а також зростання недовіри до банківської системи.



**Рис. 3. Фінансові результати діяльності банків України [4]**

За підсумками роботи банківської системи України у 2014 році фінансовий результат був від'ємним – збитки сягнули майже 53 млрд грн. Від'ємний фінансовий результат діяльності банківського сектору сформувався насамперед внаслідок суттєвого збільшення обсягів відрахувань до резервів на можливі втрати від активних операцій.

Отже, негативними наслідками впливу банківської кризи на фінансову стійкість українських банків є такі [5]:

- зниження якості банківських активів;
- втрата довіри з боку вкладників, істотне падіння курсу національної валюти як наслідок скорочення грошових заощаджень із приватного сектору;
- зниження ліквідності;
- зменшення капіталізації банків;
- скорочення ресурсної бази банків;
- зростання відсоткових ставок;
- збільшення обсягів неповернутих валютних кредитів.

На підставі проведеного дослідження можна зробити висновок, що банківська криза являє собою одну з найбільш важливих форм порушення фінансової рівноваги в одному банку або на рівні банківської системи в цілому, що відображає циклічні протиріччя між фактичним станом фінансового потенціалу та необхідним обсягом фінансових потреб. Слід зазначити, що банківська криза може виникати як на макрорівні, так і на мікрорівні, при цьому незалежно від рівня виникнення її причини мають здебільшого макроекономічний характер. Основними причинами виникнення банківської кризи є глобалізація, зростання нестабільності зовнішнього середовища, недосконалість державного регулювання

банківської системи.

Для подолання кризових явищ у банківській системі України необхідні: проведення обґрунтованої внутрішньої макроекономічної та зовнішньоекономічної політики; якнайшвидше розв'язання проблем реструктуризації та рекапіталізації банків; ліквідація (мінімізація) існуючих розривів між активами і зобов'язаннями банківських інститутів; розроблення й реалізація ефективної антиінфляційної політики; підвищення фінансової дисципліни, дієвості банківського нагляду і внутрішнього контролю в банках.

#### **Список використаних джерел**

1. Закон України “Про банки та банківську діяльність” від 7 грудня 2000 р. № 2121-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.
2. Барановський О. І. Фінансові кризи: передумови, наслідки і шляхи запобігання : [монографія] / О. І. Барановський. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2009. – 209 с.
3. Довгань Ж. В. Фінансова стійкість банківських установ у період економічної кризи / Ж. В. Довгань // Вісник НБУ. – 2013. – № 4. – С. 45–47.
4. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://bank.gov.ua>.
5. Пацера М. Світова фінансова криза та її наслідки для банківської системи України / М. Пацера // Вісник НБУ. – 2009. – № 1. – С. 28–33.

**Р. В. Терещенко,**  
*студентка 4-го курсу,  
Напрямок підготовки “Фінанси та кредит”,  
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

**А. О. Карпішина,**  
*студентка 4-го курсу,  
Напрямок підготовки “Фінанси та кредит”,  
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

### **РЕФОРМУВАННЯ БЮДЖЕТНО-ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЇ В ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ФІНАНСОВИЙ ПРОСТІР**

Динамічне відновлення економіки України на базі інвестиційно-інноваційної моделі розвитку неможливе без оздоровлення системи державних фінансів, модернізації податкової системи і підвищення ефективності механізмів перерозподілу фінансових ресурсів.

Реформи системи державних фінансів, проведені в Україні у 2010–2011 роках, були наймасштабнішими за останні десять років. Це стосується як реформ системи державних фінансів, так і їх глибини, зокрема в податковій системі відбулися досить серйозні зрушення.

Реформування бюджетної системи на сьогодні відбувається як на рівні змін принципів її функціонування, які містяться в новій редакції Бюджетного кодексу України, так і на рівні окремих елементів та механізмів.

Процес бюджетної децентралізації просувається надто повільно, і в ході бюджетної реформи в цьому напрямі досягнуто незначний прогрес. Окремі законодавчі зміни дещо збільшать обсяги надходжень місцевих бюджетів. Водночас передані місцевим бюджетам джерела все ще не є достатніми для фінансування навіть поточних видатків.

Що стосується податкової системи Україн, то у другій половині минулого десятиліття вона не лише втратила динамізм якісного розвитку, а й продукувала ризики для макроекономічної стабільності.

З метою подолання загрозливих явищ у податковій системі та підвищення ефективності податкової політики Програмою реформ та Національним планом дій на 2012 р. було визначено перелік заходів, спрямованих на реформування податкової системи.

У Програмі реформ зазначається, що податкова реформа здійснюється з метою забезпечення стійкого економічного зростання на інноваційно-інвестиційній основі за одночасного збільшення сукупних податкових надходжень до бюджетів усіх рівнів і державних цільових фондів. На основі визначених пріоритетів у Програмі реформ було поставлено такі стратегічні орієнтири реформи податкової системи:

- побудова цілісної та всеосяжної законодавчої бази з питань оподаткування, гармонізованої з законодавством ЄС;
- зміцнення позиції вітчизняного бізнесу в міжнародній конкурентній боротьбі завдяки зменшенню частки податків у витратах підприємств і скороченню витрат часу платників на нарахування і сплату податків;
- підвищення ефективності адміністрування податків;
- встановлення податкової справедливості для відновлення рівних умов конкуренції в економіці України;
- зменшення глибини соціальної нерівності.

Податкова реформа створила певні передумови для реалізації двох головних завдань – збільшення доходів бюджету та стимулювання економічної активності. На сучасному етапі на практиці вдалося досягти позитивних зрушень лише в межах першого завдання. Що стосується виконання завдання стимулювання економічної активності, то обсяг упроваджених стимулів є недостатнім для того, щоб продукувати позитивні макроекономічні тенденції.

Ключовим моментом було прийняття Податкового кодексу України, який мав забезпечити механізми реалізації двох основних завдань податкової реформи: збільшення податкових надходжень та стимулювання економічної активності. Власне, це ті ключові завдання, які неможливо було вирішити в межах колишнього заплутаного податкового законодавства і на виконання яких спрямована податкова реформа.

Гострий дефіцит фінансових ресурсів бюджету вимагає підвищення фіскальної ефективності податкової системи. З метою збільшення доходів бюджету в Податковому кодексі України запроваджено такі заходи:

- підвищено ставку ренти за видобування газу, нафти та газового конденсату;
- підвищено ставки акцизного податку та розширено групу підакцизних податків;
- підвищено ставку плати за землю;
- розширено базу оподаткування податку на доходи фізичних осіб (зокрема, запроваджено податок на пасивні інвестиційні доходи, включаючи доходи від депозитів та дивідендів).

Названі заходи не створюють відчутного фіскального тиску на бізнес та малозабезпечених громадян, і тому вони є прийнятною альтернативою щодо посилення фіскального тиску на економіку. Крім того, у Кодексі обґрунтовано зроблено акцент на боротьбі з мінімізацією і ухиленням від сплати податків як головному напрямі збільшення доходів бюджету. Це достатньо великий потенційний ресурс податкових надходжень.

Що стосується стимулювання економічної активності, то у цьому напрямі передбачено зниження ставок основних податків. У 2014 році ставка ПДВ має знизитися до 17%, ставка податку на прибуток – до 16%. У кінцевому підсумку в Україні будуть найнижчі номінальні ставки цих податків у Європі.

Позитивним рішенням для бізнесу також є скорочення кількості податків та зборів. Податковий кодекс України зменшив кількість податків та зборів – замість 29 загальнодержавних та 14 місцевих обов'язкових платежів запроваджено 18 та 5 платежів, відповідно.

Найважливішими заходами з реалізації завдання стимулювання економічної і передусім інвестиційної діяльності слід вважати комплекс податкових пільг, які запроваджено Податковим кодексом України.

Крім прийняття Податкового кодексу України, на сприятливість фіскального просторув вплинули реформи і зміни в інших складових системи державних фінансів. Зокрема, пенсійна реформа містить певні позитивні зрушення у питанні зменшення навантаження на роботодавців, що, безумовно, має покращити сприятливість вітчизняного бізнес-середовища.

Значним прогресивним кроком у питанні покращення фіскального простору стало зменшення кількості податкових платежів, що відображено в Законі України “Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування” від 08.07.2010 р. № 2464-VI, згідно з яким в Україні запроваджено єдиний соціальний внесок. Він замінив обов'язкові внески у чотири фонди державного соціального страхування.

Окремі важливі складові державних фінансів – фінанси державного корпоративного сектору та сектор державних банків – залишилися осторонь реформ або зміни в них були більшою мірою “косметичними”. Через це ефективність їх функціонування залишається низькою, а комплекс проблем не було подолано.



Орієнтирами податкової реформи як однієї з найважливіших складових стратегії відновлення зростання на інноваційній основі повинні бути помірне зниження і вирівнювання податкового тягаря (особливо у промисловості), посилення ефективності податкового контролю за рівнем витрат виробництва, мінімізація витрат з податкового адміністрування, оптимізація ставок різних податків та їх узгодження з європейськими стандартами.

Важливим для податкової системи України є досвід зарубіжних країн, тому необхідно реалізовувати їхні раціональні ідеї у вітчизняній системі, але з урахуванням усіх негативних і позитивних сторін цих пропозицій.

Отже, Програма економічних реформ на 2010–2014 роки має бути оновлена відповідно до нових ризиків, які актуалізувалися з часу її схвалення і які зумовлені, зокрема, прорахунками, допущеними в ході проведення реформ. Таким чином, податкова реформа створила певні передумови для реалізації двох головних завдань – збільшення доходів бюджету та стимулювання економічної активності. Разом із тим на практиці вдалося досягти незначного прогресу лише в межах першого завдання.

#### **Список використаних джерел**

1. Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування: Закон України від 08.07.2010 р. № 2464-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: “Ліга: Закон”.

2. Пенякова Г. Л. Модернізація структури податкової системи України / Г. Л. Пенякова // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 7. – С. 269–273.

3. Мельник П. В. Розвиток податкової системи в перехідній економіці / П. В. Мельник. – Ірпінь: Академія ДПС України, 2007. – 362 с.

**Д. О. Удод,**  
*студентка 4-го курсу,  
напрям підготовки “Менеджмент”,  
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

### **ПРОБЛЕМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ**

В сучасних умовах ринкової економіки роль зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) підприємств як зовнішнього фактора економічного зростання у розвитку самих господарських суб'єктів і у соціально-економічному розвитку всієї країни постійно зростає. Процеси перебудови управління ЗЕД на ринковій основі, лібералізація ЗЕД в Україні, пошук економічних відносин, вихід на зовнішній ринок багатьох українських підприємств, які прагнуть отримати прибуток більший, ніж усередині країни, зумовлюють актуальність теми. Тож на сьогоднішній день важливим завданням є пошук та обґрунтування можливих шляхів підвищення ефективності організації ЗЕД підприємства, оскільки розвиток ЗЕД – це

суттєвий фактор підвищення ефективності господарської діяльності як на рівні окремих підприємницьких структур, так і в масштабах усієї країни.

Важливою складовою частиною стабілізації господарської діяльності підприємств є ЗЕД, ефективність якої сприяє відтворенню експортного потенціалу країни, підвищенню конкурентоспроможності українських товарів на світових ринках, формуванню раціональної структури експорту й імпорту, залученню іноземних інвестицій на взаємовигідних умовах, забезпеченню економічної безпеки України.

На сучасному етапі ЗЕД українських підприємств потребує вдосконалення. Цьому насамперед повинна сприяти виважена державна політика у зовнішньоекономічній сфері, спрямована на: перепрофілювання підприємств, які в основному працюють на імпортних сировині і комплектуючих, поставки яких є ненадійними й економічно невиправданими; випуск нової конкурентоспроможної продукції шляхом надання певних знижок при її експорті; зменшення ввезення низькоякісної, шкідливої продукції з закордону шляхом встановлення високого імпортного мита та застосування інших нетарифних бар'єрів.

У переважній більшості продукція вітчизняних товаровиробників характеризується низьким рівнем якості, що не відповідає світовим стандартам, а також високим рівнем витрат на її виробництво, що в кінцевому підсумку обумовлює низький рівень конкурентоспроможності на зарубіжних ринках.

Одним з найважливіших чинників, які впливають на ефективність організації ЗЕД підприємства, є специфіка ринків приймаючих країн і рівень конкуренції на них. Підприємство має постійно проводити дослідження своїх існуючих та потенційних іноземних ринків для пошуку та зайняття найвигідніших позицій на них.

Наступним чинником, що впливає на підвищення ефективності організації ЗЕД, є аналіз конкуренції на ринку. Наявність навіть незначної загрози з боку конкурентів не можна ігнорувати. Для того, щоб вижити в конкурентній боротьбі і досягти успіху, необхідно використовувати можливості комплексу маркетингу. Це пояснюється тим, що на основі маркетингової діяльності проводиться більшість комерційних операцій підприємства. Спеціальними дослідженнями встановлено, що більше 75% комерційних невдач відбувається через помилки в маркетинговій діяльності, тому підприємству варто надзвичайно уважно підходити до розроблення маркетингового комплексу підприємства [2].

Дослідження іноземних ринків значно підвищують ефективність організації ЗЕД і є важливою частиною системи міжнародного маркетингу: без них зараз не обходиться жодна успішна компанія, яка працює на іноземних ринках. Таке дослідження зазвичай передбачає процес пошуку, збирання, оброблення й аналізу даних.

Процес підготовки і успішного здійснення ЗЕД вимагає від підприємства детального вивчення потенційних партнерів з подальшим постійним їх моніторингом. Цей процес є складовою частиною

зовнішньоторговельної операції. Методики оцінювання потенційних партнерів, загальноприйняті в міжнародній практиці, враховують ступінь їх солідності, ділову репутацію, досвід минулих угод, становище на зовнішньому ринку та фінансове становище фірми, кредитну здатність.

Підвищення ефективності організації ЗЕД варто починати з удосконалення організації роботи відділу, який відповідає за здійснення ЗЕД на підприємства. Велике значення для ефективної організації зовнішньоторговельних операцій підприємства має правильний вибір менеджера та працівників відділу, адже від їхньої кваліфікації залежить ефективна організація ЗЕД. Менеджер повинен мати навички прийняття рішень у динамічних і часто невизначених ситуаціях при здійсненні ЗЕД; бути інформованим з питань розвитку галузі підприємства; вміло користуватися сучасними інформаційними технологіями, засобами комунікації; знати сильні та слабкі сторони кожного працівника своєї команди; бути успішним HR-менеджером, відібрати і розвивати високоефективну команду; вміти чітко висловлювати свої думки і переконувати; бути чесним з працівниками та партнерами [1].

Важливим чинником підвищення ефективності організації ЗЕД є дослідження цін на продукцію. За сучасних умов підвищення ефективності організації ЗЕД тісно пов'язане також із забезпеченням відповідного рівня конкурентоспроможності товарів на зовнішньому ринку, що, в свою чергу, забезпечує зростання фінансових показників підприємства. Значно підвищує конкурентоспроможність продукції на зовнішньому ринку гарантія її якості, підтвердженої спеціальними міжнародними стандартами та сертифікатами. Проте першочерговою залишається орієнтація на найбільш повне задоволення потреб споживача, тож варто враховувати різні аспекти якості продукції. Аби задовольнити вимоги ринку та забезпечити довгострокову конкурентоспроможність товару, підприємству варто не лише знати сьгоднішні вимоги споживача, а й прогнозувати майбутні його вимоги та випереджати їх рівень.

Значну роль при підвищенні ефективності здійснення ЗЕД відіграє організація оптимального транспортного забезпечення, оскільки жодна експортно-імпортна операція не обходиться без використання транспортних засобів. Процесу переміщення товарів передують підготовка товару до перевезення, доставка до магістральних видів транспорту, навантажувальні роботи у пунктах відправлення тощо. На ефективність організації транспортного забезпечення при здійсненні ЗЕД впливають багато чинників. Найбільш характерними для діяльності вітчизняних підприємств є такі:

- невпорядкованість системи державного регулювання щодо контролю на кордоні та справляння зборів;
- висока вартість послуг митних брокерів, контрольних служб і транспортних терміналів;
- бюрократичні перепони при оформленні міжнародних перевезень;
- невисока швидкість доставки;

- нестача комплексного, зокрема інформаційного, обслуговування при здійсненні міжнародних перевезень;
- недостатність або відсутність комплексу нормативно-правових актів, що регулюють міжнародні перевезення та їх обслуговування.

Нарощувати потенціал ЗЕД підприємств потрібно перш за все шляхом створення сприятливих економічних умов для збільшення випуску вітчизняної продукції та надання послуг шляхом модернізації виробництва, застосування сучасних технологій переробки, зберігання, пакування, транспортування та реалізації продукції машинобудівної, харчової і легкої промисловості, сільського господарства, закріплення на традиційних ринках збуту та виходу на нові.

Лише на основі всебічного вивчення кон'юнктури світових ринків, підвищення конкурентоздатності продукції, застосування сучасних технологій можна досягти ефекту в ЗЕД як на мікро-, так і на макрорівні [3].

#### **Список використаних джерел**

1. Дроздова Г. М. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємств : [навч. посіб. для студ. вузів] / Г. М. Дроздова. – К. : Центр навчальної літератури – 2004. – 247 с.
2. Козак Ю. Г. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств / За ред. Ю. Г. Козака, Н. С. Логвінової, І. Ю. Сіваченка. – К. : Центр навчальної літератури. – 2006. – 792 с.
3. Пучко І. В. Роль зовнішньоекономічної діяльності в підвищенні конкурентоспроможності підприємства / І. В. Пучко // Наукова конференція “Європейська наука ХХІ століття”. – Тернопільський національний економічний університет, 2011. – 326 с.

**О. А. Урбан,**

*кандидат економічних наук,*

*доцент кафедри економічної теорії та міжнародної економіки,*

*Луцький національний технічний університет, м. Луцьк*

**І. С. Нестеров,**

*студент МЕ-51,*

*Луцький національний технічний університет, м. Луцьк*

## **РОЗВИТОК ТРАНСКОРДОННОГО ТУРИЗМУ ЯК ЧИННИК ІНТЕНСИФІКАЦІЇ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ**

Туризм є потенційно інвестиційно привабливим видом економічної діяльності в межах українсько-польського транскордонного регіону. Проте на сьогодні рівень реалізації його потенціалу залишається низьким і, більше того, є всі підстави стверджувати про наявність асиметрії його розвитку в Україні та Польщі, яка обумовлена передусім відмінностями у інституційному забезпеченні внаслідок: 1) значних відмінностей організаційно-економічного та правового регулювання туризму в Україні та

Польщі; 2) недостатньої співпраці між окремими українськими та польськими туристичними організаціями; 3) істотних відмінностей у пріоритетах та програмуванні розвитку транскордонного туризму на державному і регіональному рівні.

Сучасний розвиток транскордонного туризму, який базується на таких основних елементах, як масовість, інтегрованість, соціально-економічний характер, суттєво вплинув на динаміку ринку туристичного потоку і зумовив необхідність розгляду туризму як соціально-економічного явища. Розбудова в Україні туристичної галузі, яка б успішно інтегрувалася до міжнародного туристичного простору, є одним з провідних напрямів структурної перебудови економіки країни. Сприятливі умови для формування національного ринку конкурентоспроможних туристичних послуг мають створюватися державою на основі нових механізмів господарювання, в умовах відкритої економіки [1, с. 131].

В'їзний туризм – це жорсткий, конкурентний бізнес, який потребує відповідного управління. Тут можуть виникнути протиріччя між місцевими радами та підприємствами щодо використання тих чи інших об'єктів в рекламних цілях, оскільки ці об'єкти можуть належати як державі та місцевій громаді (природні ресурси, пам'ятки архітектури і т. ін.), так і приватному сектору (готелі, ресторани, розважальні комплекси). Однак необхідно пам'ятати, що будь-який об'єкт, що приваблює туристів, приносить прибутки як приватному сектору, так і місцевій громаді у вигляді надходження податків у державний та місцеві бюджети, додаткових робочих місць, заробітної плати, розвитку інфраструктури, в решті-решт, призводить до пожвавлення економіки. Тому підходи до управління туристичною сферою як до некомерційного муніципального підприємства або управління тими, хто може бути до неї залучений, відповідно до якоїсь відсталого державної доктрини справедливості або зрівнялівки приречені від початку.

Вибір туристичного об'єкта для стимулювання на міжнародному ринку завжди більше залежить від бажань і фінансових можливостей іноземних туристів, чим від поглядів місцевих підприємців або органів управління туризмом; іншими словами, характер попиту визначає пропозицію [2, с. 146].

Для втілення програми стимулювання в'їзного туризму на першому етапі керуючій системі необхідно ухвалити рішення про те, яку визначну пам'ятку продаватимуть потенційним іноземним відвідувачам. Завданням малих підприємств є визначення, що саме – готельні, ресторани, розважальні або інші види послуг для туристів – надаватимуть. Це є найважчим завданням, пов'язаним з розвитком в'їзного туризму. Без його вирішення практично неможливо реалізувати будь-які інші елементи плану міжнародного маркетингу або сподіватись на отримання доходів від в'їзного туризму. Бажано послідовно займатися продажем одного продукту протягом тривалого періоду часу, щонайменше 3 роки [2, с. 145]

Однак слід пам'ятати, що ухвалення рішень стосовно подальшого бюджетного планування серйозних витрат значно спрощується за умови надійного фінансування програми міжнародного туризму. Коли ж

фінансування нестабільне, громади витратимуть більше часу на залучення грошей, ніж на здійснення самої програми.

Прийняття рішення щодо програми стимулювання в'їзного туризму слід починати з оцінки інтересу до цієї програми з боку політичного, економічного та культурного керівництва громади і менеджменту малого бізнесу. Якщо цей інтерес не протримається, як мінімум, три роки, не варто починати будь які заходи [3, с. 247].

#### **Список використаних джерел**

1. Гонтаржевська Л. І. Ринок туристичних послуг в Україні / Л. І. Гонтаржевська. – Д. : Східний видавничий дім, 2008. – 180 с.
2. Мальська М. Основи туристичного бізнесу : [навч. посіб.] / М. Мальська, В. Худо, В. Цибух. – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 272 с.
3. Кифяк В. Ф. Організація туризму : [навч. посіб.] / В. Ф. Кифяк. – Чернівці : Книги – ХХІ, 2008. – 334 с.

**А. М. Фоя,**  
*студентка 3-го курсу,  
напряму підготовки “Фінанси і кредит”,  
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

### **ПРОБЛЕМИ СУЧАСНОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ ФІНАНСОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КОРПОРАЦІЙ УКРАЇНИ**

Метою дослідження є виявлення особливостей та оцінка характеру трансформацій фінансової діяльності корпорацій України в сучасних економічних умовах.

Трансформаційні процеси у світовій економіці створюють принципово нове середовище для діяльності корпорацій. Вільний доступ до зарубіжних ринків надає можливість знаходити різні сполучення факторів виробництва, більш вигідні операції й угоди, альтернативні ринки збуту. З іншого боку, сукупний вплив раніше ізольованих один від одного конкурентних факторів обумовлює розвиток гіперконкуренції, тобто багатоаспектної, динамічної та агресивної конкуренції, а через ускладнення економічної системи і зіткнення процесів дезорганізації й організації значно зростає рівень невизначеності.

Внаслідок цього в корпораціях мають місце: розширення спектру джерел отримання конкурентних переваг; необхідність забезпечення глобальної конкурентоздатності; зниження рівня обґрунтованості економічних рішень; зростання значення часового виміру діяльності.

Для забезпечення довгострокової конкурентоздатності, прибутковості і стійкості в таких умовах корпораціям необхідно розробляти і впроваджувати принципово нові методи роботи, що обумовлює істотні зміни в фінансовій діяльності, оскільки важливі управлінські рішення мають ґрунтуватися на фінансових розрахунках.

В країнах Заходу однією з головних тенденцій корпоративного управління є поширення нової системної ідеї, що полягає у концентрації загальних зусиль на найважливіших чинниках ринкової вартості корпорації. Завдяки цьому активно розвиваються і використовуються методи менеджменту, основанийого на управлінні вартістю.

Змінюються і напрямки стратегічного інвестування. В глобальній економіці для забезпечення довгострокового зростання вартості корпорації у багатьох випадках уже не є вирішальною прибутковість окремих проектів. З'явилась нова категорія – “стратегічний ефект – результат”, що досягається при операціях на геоекономічному атласі світу з використанням високих геоекономічних технологій. В умовах гіперконкуренції виняткового значення набувають унікальні конкурентні переваги, що формуються на основі петель позитивного зворотного зв'язку і генерують могутні цикли зростання, здатні забезпечити збільшення рентабельності протягом тривалого часу.

Так, великі ТНК прагнуть до подальшого нарощування своєї економічної потужності і спрямовують інвестиції на глобальну консолідацію активів, розроблення та впровадження нових фінансово-правових і інформаційних технологій, що забезпечують контроль над цілими сегментами світової економіки. У свою чергу, сучасні мережеві корпорації витрачають кошти на забезпечення автономності, на розвиток горизонтальних зв'язків, що дозволяє знизити вплив інерційних тенденцій. Крім того, все більше інвестицій спрямовується на розроблення інструментів прив'язки споживачів, придбання нематеріальних активів, вирішення завдань колективної взаємодії, адаптації до змін, впровадження інновацій.

Приступаючи до аналізу вітчизняних корпорацій, слід зазначити, що їхня специфіка обумовлена особливостями перехідного етапу розвитку української економіки і полягає, зокрема, в тому, що в Україні акціонерні товариства створювалися через розподіл статутних фондів державних підприємств, тобто трансформаційним, а не еволюційним шляхом об'єднання приватних капіталів. Це порушило принцип діяльності корпорацій ще на початковому етапі реформування. Через відсутність цивілізованих господарських механізмів процеси становлення і розвитку корпоративних структур стримувалися і надалі, що створило для більшості з них значні фінансові проблеми.

Так, для України є характерною вимушена самодостатність фінансування в межах корпорацій або фінансових груп, що зумовлено низкою причин, серед яких: прогалини у правових нормах, що регулюють створення й функціонування корпорацій; високий ризик ворожого поглинання, запобігання якому через самовикуп акцій і штучне створення кредиторської заборгованості підриває можливості самофінансування і знижує інвестиційну привабливість; недооцінка компаній ринком; обмеженість можливих джерел фінансування, адже капітал, зароблений за допомогою тіньових схем, не амністований, а банківські ресурси є недостатніми; неліквідність і низька ємність вітчизняного фондового ринку, зокрема через нестачу великих емітентів, адже акції багатьох з них знаходяться у державній власності і на

ринку вільно не обертаються (як наслідок, показник ринкової капіталізації в Україні є одним з найнижчих серед країн із перехідною економікою); численні корпоративні конфлікти і загроза реприватизації; непрозорість бізнесу, приховування і перекручування фінансової інформації.

У вітчизняних умовах не отримала однозначного підтвердження поширена теза про те, що зростання концентрації власності веде до зростання ефективності діяльності підприємства, оскільки в Україні зосередження акціонерного капіталу в одних руках часто здійснюється з метою заміни керівництва і не завжди передбачає збільшення прибутковості й залучення інвесторів.

Фінансовий менеджмент більшості вітчизняних корпорацій не відповідає світовим стандартам і має ознаки системної дезорганізації: надлишок несуттєвої і нестача необхідної й оперативної інформації, фрагментарний контроль, велика інерція в реалізації рішень. Тому багато українських корпорацій зараз вирішують такі завдання: перебудова механізму корпоративного управління з урахуванням вимог фінансової прозорості; організація роботи фінансової служби; створення корпоративних стандартів управлінського обліку; автоматизація операцій фінансової діяльності за допомогою сучасних програмних засобів тощо.

Можна констатувати, що внаслідок трансформації у сфері фінансової діяльності західних корпорацій відбувається інтеграція фінансової стратегії як основної підсистеми генеральної стратегічної концепції управління; вирішується завдання виділення ключових, системних чинників фінансової політики. Фінансові ресурси інвестуються в розвиток динамічних конкурентних переваг, забезпечення фінансової й операційної гнучкості та фінансової безпеки. Для кожного з цих блоків створюються, удосконалюються й контролюються окремі системи приросту вартості.

В Україні акціонерний капітал виконує не традиційну функцію – залучення ресурсів, а функцію перерозподілу власності та встановлення контролю над підприємствами, і тому закладені в корпоративній формі господарювання потенційні можливості досі не отримали належного розвитку.

Таким чином, якщо західні корпорації створюють могутні фінансові технології вирішення актуальних проблем, задаючи новий концептуальний каркас економічної діяльності, українські корпорації знаходяться тільки на початковому етапі формування цивілізованої фінансової системи. Але без вирішення ними більш складних завдань фінансового розвитку з урахуванням загальних світових тенденцій теперішній економічний підйом в Україні буде короткотрасним.

Це вимагає подальших досліджень напрямків і конкретних механізмів трансформації фінансових стратегій корпорацій Заходу, пошуку шляхів адаптації західного досвіду до вітчизняних умов, розроблення рекомендацій щодо внесення змін у фінансову діяльність українських корпорацій.

#### **Список використаних джерел**



1. Брун М. Гиперконкуренция: характерные особенности, движущие силы и управление / М. Брун // Проблемы теории и практики управления. – 1998. – № 3. – С. 104–109.
2. Коваль И. Очередные задачи финансового менеджмента в Украине / И. Коваль // Финансовый директор. – 2001. – № 1. – С. 32–37.
3. Кочетов Э. Г. Глобалистика: теория, методология, практика : [учебн. для вузов] / Э. Г. Кочетов. – М. : НОРМА, 2002. – 374 с.
4. Охріменко О. Сучасні проблеми ринку акцій України / О. Охріменко // Цінні папери України. – 2005. – № 3. – С. 12.
5. Berglof E. Emerging Owners, Eclipsing Markets: Corporate Governance in Transition / E. Berglof, A. Pajuste. – Stockholm : Stockholm School of Economics, 2003.

**О. В. Ханова,**  
*кандидат географічних наук,  
доцент кафедри міжнародних економічних відносин,  
Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна, м. Харків*

## **АНАЛІЗ СУЧАСНИХ МЕТОДИК ОЦІНКИ ІНФОРМАЦІЙНОГО СУСПІЛЬСТВ ЯК ПЕРЕДУМОВИ ВПРОВАДЖЕННЯ ЕЛЕКТРОННОГО УРЯДУ**

Швидкий темп розбудови інформаційного суспільства в країнах забезпечується використанням переваг ІКТ за підтримки прозорої державної інформаційної політики. Ініціатива Європейського Союзу “Цифровий порядок денний для Європи – 2020” визначає роль інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) як ключового фактора у нарощуванні соціального та економічного потенціалу новітніх технологій, насамперед Інтернет, веб-технологій як важливого інформаційного середовища діяльності суспільства в цілому, підвищення добробуту його громадян і електронізації ведення підприємництва [1].

Розвиток світової економіки останніми роками визначається істотним впливом ІКТ, їх широким використанням у всіх сферах людської діяльності. У розвинутих країнах відбувся перехід від індустріальної до інформаційної сервісно-технологічної економіки, при цьому більша частина ВВП забезпечується діяльністю з виробництва, оброблення, зберігання та поширення інформації та знань. Ключовою основою переходу до суспільства знань було усвідомлення урядами важливості побудови інформаційного суспільства [2, с. 102].

В Україні, як і у більшості країн, інформаційне суспільство формується як інтегроване середовище, процес становлення якого диктується технологічним, економічним та соціальним розвитком країни, розумінням нових можливостей, які відкривають сучасні ІКТ для бізнесу, населення,

економіки та управління. Темпи розвитку інформаційного суспільства характеризуються такими індексами:

1. *Індекс мережевої готовності* (Networked Readiness Index, NRI) – комплексний світовий показник розвитку ІКТ. Визначає ступінь готовності країни до використання переваг ІКТ, а також показує недоліки та переваги країни в інформаційно-технологічному плані.

Методику обчислення NRI розроблено в 2001 р., а починаючи з 2002 р. звіт про дослідження мережевої готовності за цією методикою готується Всесвітнім економічним форумом та міжнародною школою бізнесу (INSEAD) в рамках щорічної серії доповідей про стан розвитку інформаційного суспільства в світі. Відповідно до Всесвітнього звіту з інформаційних технологій 2014 р., NRI вимірює рівень розвитку ІКТ конкретної країни за 71 параметром (індикатором), що об'єднані в три великі групи (субіндекси):

- 1) наявність умов для розвитку ІКТ (середовище ІКТ);
- 2) готовність громадян, бізнесу та державних органів до використання ІКТ;
- 3) рівень використання ІКТ у суспільному житті, в комерційному та державному секторі країни [3] (табл. 1).

Як зазначається у цьому звіті, Україна, незважаючи на переваги наявності порівняно кваліфікованого населення (39 місце), істотного розвитку інноваційних можливостей (42 місце) та доволі низьких ІТ-тарифів (2 місце), посідає лише загальне 75 місце, її ІТ-інфраструктура потребує подальшого розвитку [4].

Таблиця 1

**Індекс мережевої готовності деяких країн, 2014 р.**

Рейтинг	Країна	Бал	Рейтинг	Країна	Бал
1	Швеція	5,94	9	Канада	5,51
2	Сінгапур	5,86	10	Велика Британія	5,50
3	Фінляндія	5,81		...	
4	Данія	5,70	55	Казахстан	4,03
5	Швейцарія	5,61	56	Росія	4,02
6	Нідерланди	5,60		...	
7	Норвегія	5,59	74	Ямайка	3,86
8	США	5,56	75	<b>Україна</b>	<b>3,85</b>

Джерело: складено автором за даними [3]

2. *Індекс розвитку електронного уряду*. Основним показником впровадження електронного уряду є Індекс розвитку електронного уряду (ІРЕУ), який розраховується в рамках ООН з 2001 року. Має три складові:

- надання онлайн послуг,
- телекомунікаційні зв'язки,
- задіяння населення

ІРЕУ має максимальне значення 1. Однак через низку факторів існують суттєві диспропорції у світі: високий рівень розвитку електронного уряду

мають менше 15% країн світу, серед яких першу сходинку посідає Південна Корея, за нею слідує Австралія, Сінгапур, Франція, Нідерланди та Японія (табл. 2).

Таблиця 2

**Топ-10 країн з високим рівнем розвитку електронного уряду  
за ІРЕУ –2014**

Позиція	Країна	Регіон	ІРЕУ
1	Південна Корея	Азія	0,9462
2	Австралія	Океанія	0,9103
3	Сінгапур	Азія	0,9076
4	Франція	Європа	0,8938
5	Нідерланди	Європа	0,8897
6	Японія	Азія	0,8874
7	США	Америка	0,8748
8	Великобританія	Європа	0,8695
9	Нова Зеландія	Океанія	0,8644
10	Фінляндія	Європа	0,8449

Джерело: складено автором за даними [5]

3. *Індекс розвитку інформаційно-комунікаційних технологій у деяких країнах.* Індекс розвитку ІКТ (ICTDI) – складений індекс, що визначає рейтинг країн за показниками, що належать до інфраструктури ІКТ (має 11 показників, які становлять одне контрольне значення за шкалою від 0 до 10). IDI призначений для моніторингу розвитку ІКТ у країнах, а також для вимірювання тенденцій у зміні глобального цифрового розриву (має три субіндекси: субіндекс доступу, субіндекс використання і субіндекс навичок) - визначає рейтинг країн за показниками, що належать до інфраструктури ІКТ. У звіті представлено результати розрахунку ICTDI для 155 країн. ICTDI розраховується Міжнародним союзом електрозв'язку (МСЕ) – спеціалізованою установою ООН у галузі ІКТ [6].

В 2014 р. провідними країнами за індексом ICTDI були Корея, Швеція, Ісландія, Данія, Фінляндія, Гонконг та ін. Ці країни характеризуються високими темпами розширення доступу та використання Інтернет, доступу до широкопasmового зв'язку та в цілому входять до категорії країн з високими доходами з огляду на кореляцію між рівнем розвитку ІКТ та обсягом ВВП.

За останні 2–3 роки багато країн домоглися істотних зрушень за ICTDI. Це, зокрема, Азербайджан, Білорусь, Вірменія, Грузія, Ісландія, Катар, Кенія, Кіпр, Макао (Китай), Марокко, Молдова, Російська Федерація, Саудівська Аравія та Фінляндія. За період 2012–2014 рр. (табл. 3). Україна за цим індексом перейшла з 59 на 62 місце, втративши, хоча й неістотно, свої позиції [6].

**Індекс розвитку інформаційно-комунікаційних технологій  
для деяких країн, 2012–2014 рр.**

Країна	Рейтинг 2014	Індекс 2014	Рейтинг 2012	Індекс 2012	Країна	Рейтинг 2014	Індекс 2014	Рейтинг 2012	Індекс 2012
Республіка Корея	1	8,40	1	7,80	Велика Британія	10	7,60	10	7,03
Швеція	2	8,23	2	7,53	...				
Ісландія	3	8,06	7	7,12	Росія	47	5,38	49	4,42
Данія	4	7,97	3	7,46	...				
Фінляндія	5	7,87	12	6,92	Білорусь	52	5,01	58	3,93
Гонконг, Китай	6	7,79	6	7,14	...				
Люксембург	7	7,78	4	7,34	Тринідад і Тобаго	61	4,36	56	3,99
Швейцарія	8	7,67	9	7,06	<b>Україна</b>	<b>62</b>	<b>4,34</b>	<b>59</b>	<b>3,83</b>
Нідерланди	9	7,61	5	7,30					

Джерело: складено автором за даними [6]

Отже, темпи розвитку інформаційної інфраструктури вимірюються такими індексами як Індекс мережевої готовності, Індекс розвитку електронного уряду та інші. Ці індекси розраховуються такими міжнародними організаціями як ООН, ВЕФ, ВБ та іншими аналітичними групами. Кожен індекс має свій набір показників, за якими виконується оцінювання. Але навіть незважаючи на те, що показники в зазначених індексах різняться залежно від конкретного аспекту дослідження, все одно можна виявити певну тенденцію щодо країн-лідерів у інформаційній сфері. Таким чином, згідно з проведеним аналізом лідерами за зазначеними індексам є такі країни як Південна Корея, Нідерланди, Швеція, Сінгапур, Японія, США, Великобританія та інші. Ці країни досягли певного успіху в імплементації ІКТ у всі аспекти суспільного життя, а тому загалом залишаються на своїх позиціях протягом останніх років. Україна, на жаль, за цими індексами поки що залишається на або середньому рівні, або на рівні нижче середнього. Це пов'язано з відсутністю чітких принципів побудови єдиної архітектури взаємодії інформаційних систем органів державної влади та нерівномірним розвитком ІКТ по Україні.

**Список використаних джерел**

1. The Global Information Technology Report 2013–2014 [Electronic resource] / World Economic Forum. – Mode of access: <http://www.weforum.org>.
2. Кудрявцева С. П. Міжнародна інформація : [навчальний посібник] / С. П. Кудрявцева, В. В. Колос. – К. : Видавничий Дім “Слово”, 2005. – 400 с.
3. The Network Readiness Index 2014 [Electronic resource]. – Mode of access : [http://www3.weforum.org/docs/GITR/2013/GITR\\_OverallRankings\\_2013.pdf](http://www3.weforum.org/docs/GITR/2013/GITR_OverallRankings_2013.pdf).
4. Freedom on the Net 2014 (Summary of Findings) [Electronic resource]. – Mode of access : <https://freedomhouse.org>.

5. The Global Competitiveness Report 2014–2015 [Electronic resource] / World Economic Forum. – Mode of access : <http://www3.weforum.org>.

6. Information and Communication Technology Diffusion Index [Electronic resource]. – Mode of access : [http://unctad.org/en/docs/iteipc20065\\_en.pdf](http://unctad.org/en/docs/iteipc20065_en.pdf).

**А. Т. Хоменко,**  
*студентка 2-го курсу,  
напрям підготовки “Менеджмент”,  
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

## **ОСОБЛИВОСТІ ЗДІЙСНЕННЯ ЛІЗИНГОВИХ ОПЕРАЦІЙ**

Розвиток лізингу в контексті світової економічної та фінансової глобалізації пов'язаний не тільки зі збільшенням кількості країн-учасниць, швидким зростанням темпів виробництва та інтеграцією, а й з розширенням і популяризацією міжнародного лізингу, зростанням можливостей забезпечення необхідними для лізингового процесу засобами з іноземних джерел. У цих умовах актуалізується питання щодо вдосконалення лізингових механізмів і покращення умов роботи лізингових компаній в Україні. Вивчення міжнародного досвіду проведення лізингових операцій та його адаптація до національних умов значно полегшить вирішення конкретних завдань технічного переоснащення галузей, активізації інвестиційної діяльності, підвищення конкурентоспроможності підприємств як на внутрішніх, так і на зовнішніх ринках, а також економічного розвитку України.

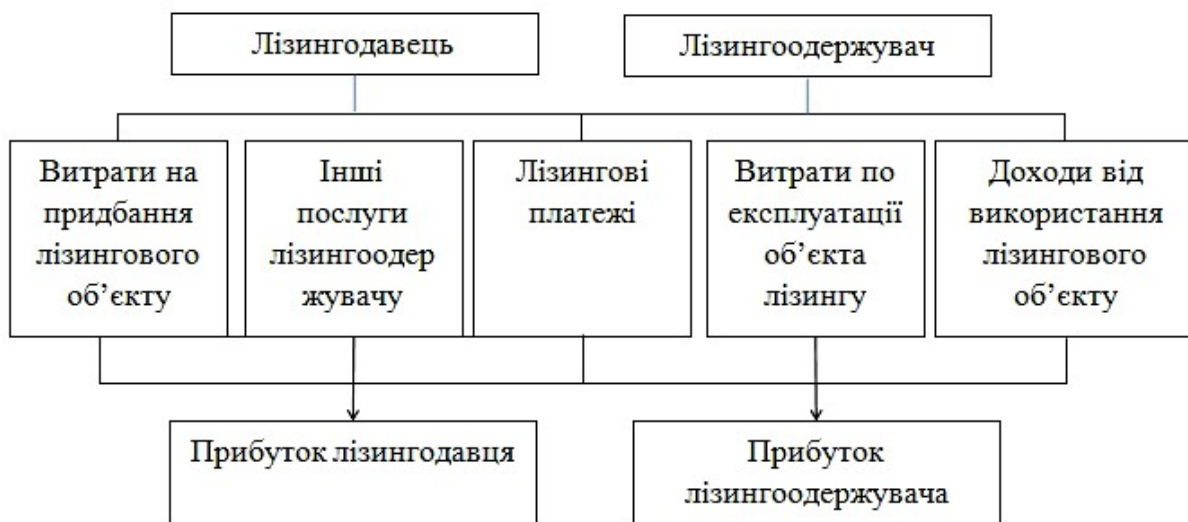
Термін "лізинг" походить від англійського дієслова "to lease", що в перекладі означає "наймати", "брати в оренду". Можливості лізингу пояснюються "роздвоєнням" функції власності, тобто відокремленням володіння майном (лізингодавець) від користування ним (лізингоодержувач) і застосуванням спеціальної системи фінансування. Лізинг – специфічна форма фінансування придбання різних видів обладнання.

Зазвичай лізингові операції здійснюються за посередництва спеціалізованої фінансової (лізингової) компанії. Лізингодавець, лізингова компанія – це орендодавець, фірма або особа, яка надає в лізинг об'єкт (предмет) лізингу на узгоджених договірних умовах з лізингоодержувачем. Його головні обов'язки: укласти договір купівлі-продажу з фірмою-постачальником на узгоджених між лізингоодержувачем і постачальником комерційних і технічних умовах; направити наряд постачальнику на поставку об'єкта угоди у відповідності з узгодженими заздалегідь умовами; підписати протокол приймання після введення об'єкта в експлуатацію.

В якості лізингоодержувача виступає орендар (користувач) – фірма або особа, що одержала для виробничого використання об'єкт лізингу на узгоджених з лізингодавцем і постачальником умовах (рис. 1). Він

зобов'язаний: здійснити приймання об'єкта лізингової угоди; підтвердити комплектність постачання та бездоганне його функціонування, зазначивши про це в протоколі приймання; при виявленні недоліків їх перелік вказується в протоколі приймання і повідомляється лізингодавцю, який повинен вимагати від постачальника усунення або заміни предмета лізингу; після приймання об'єкта лізингоодержувач бере на себе всі права лізингодавця стосовно постачальника.

Сучасний світовий ринок лізингових послуг зосереджений переважно у світових економічних центрах (США, Західній Європі та Японії), частка яких у загальному обсязі лізингових угод у світі значно перевищує частку інших країн. При цьому помітно зростають обсяги лізингових послуг і в деяких країнах Азії. Проте лізингове законодавство в багатьох країнах має суттєві відмінності. Це пов'язано як з правовими, так і з економічними особливостями розвитку цих країн.



**Рис. 1. Платіжні потоки основних учасників лізингової операції**

Згідно з традиційним поділом залежно від особливостей здійснення лізингових операцій лізинг буває фінансовим та оперативним. Основні відмінності між цими двома видами полягають в тому, що до оперативного лізингу включаються такі угоди, за яких термін договору лізингу істотно менше корисного строку використання об'єкта лізингу, тому після закінчення строку дії угоди об'єкт лізингу повертається лізингодавцю, а після завершення строку дії угоди фінансового лізингу лізингоодержувач отримує право власності на об'єкт лізингу.

Аналіз розвитку міжнародного лізингу у провідних європейських країнах показав, що сукупна вартість угод фінансового лізингу, укладених у Німеччині, складає 43,8 млрд євро, у Франції – 36,4 млрд євро, у Великобританії – 34,9 млрд євро.

Доцільно виділити низку факторів, які заважають сталому розвитку міжнародного лізингу та організації лізингових операцій в Україні:

– відсутність системи економічного стимулювання розвитку міжнародного лізингу в Україні;

- недосконалість законодавчої бази лізингової діяльності та загальна нестабільність законодавства;
- дефіцит довгострокових фінансових ресурсів на українському ринку;
- низька кредитоспроможність потенційних учасників лізингового ринку;
- нестійкий попит на лізингові послуги через нестабільність макроекономічної ситуації в країні;
- порушення норм правил лізингової діяльності суб'єктами лізингових операцій;
- зменшення обсягу ліквідних засобів на грошовому ринку.

Можливими шляхами покращення ситуації управління міжнародним лізингом можуть бути: 1. оцінка змін ринкових цін об'єктів лізингу експортером; 2. включення обов'язкового страхування; 3. постійний моніторинг фізичного стану та вартості об'єкта лізингу; 4. використання систем контролю та безпеки засобів та обладнання.

#### **Список використаних джерел**

1. Лісовські Н. Розвиток ринку лізингових послуг в Україні / Н. Лісовські // Товари і ринки. – 2010. – № 1. – С. 29–36.
2. Драбовський А. Г. Лізинг як альтернативна форма фінансування та інвестування в сучасних умовах / А. Г. Драбовський // Збірник наукових праць ВНАУ. – 2012. – № 3. – С. 65–72.

**Г. Б. Черушева,**

*кандидат педагогічних наук, доцент,  
професор кафедри філософії та соціально-гуманітарних дисциплін,  
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

**В. В. Пархоменко,**

*кандидат економічних наук, доцент,  
декан фінансового факультету,  
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

### **ПРИНЦИПИ ПЕДАГОГІЧНОЇ ПІДГОТОВКИ МАЙБУТНІХ МАГІСТРІВ ЕКОНОМІКИ**

Педагогічна підготовка магістра згідно із загальноєвропейським Болонським процесом є надзвичайно актуальною, адже у майбутнього фахівця виникає можливість професійної діяльності не лише менеджером або науковцем, а й викладачем вищої школи. Формування педагогічної майстерності магістрів для викладацької діяльності у вищих навчальних закладах України обумовлює вирішення низки педагогічних завдань і потребує наукового обґрунтування.

Метою наукової роботи є теоретичний аналіз принципів педагогічної підготовки майбутніх магістрів-менеджерів як методологічної бази викладацької діяльності.

В основу дослідження покладено наукові положення теорії пізнання й управління; взаємозв'язку професійного і гуманістичного розвитку особистості, її активна роль у процесі оволодіння професійними знаннями, вміннями та навичками; про діяльність як усвідомлену форму творчого ставлення до професії.

Аналіз проблеми педагогічної підготовки магістрів базується на теоретико-методологічних працях Ю. К. Бабанського, І. Д. Беха, С. У. Гончаренка, В. І. Загвязинського, І. А. Зязюна, В. Г. Кременя, І. Я. Лернера та ін. Водночас поза увагою українських дослідників залишилися питання теоретичних та методичних засад педагогічної підготовки магістрів у вищих економічних навчальних закладах України на основі принципів Болонської декларації.

За результатами дослідження визначено комплекс принципів, які покладені в основу навчального процесу, зокрема змісту, організації, форм і методів педагогічної підготовки:

– Принцип єдності навчальної та наукової роботи. Особливість методів навчання при вивченні дисципліни полягає у тому, що вони наближені до методів науки. За думкою В. І. Чепелева, вони не тільки “наближуються”, а й “зливаються” [7, с. 180].

– Принцип пріоритетності досягнення педагогічних цілей, тобто усвідомленої перспективи, подвійності когнітивної навчальної мети, поділу змісту предметного пізнання [2, с. 7–124].

– Принцип ступневості змісту предметного пізнання реалізується на основі співвідношення “загальне – особливе – часткове”. До “загального” віднесені психологічні аспекти будь-якої діяльності. “Особливе” – це психолого-педагогічні аспекти діяльності фахівця – економіста та викладача як менеджерів, які планують, організують, мотивують, контролюють ту чи іншу діяльність різних суб'єктів. “Частковим” за цих умов стають такі дидактичні, методичні та інші виховні аспекти діяльності навчального процесу як викладання та учіння.

– Принцип диференціації та індивідуалізації в організації навчального процесу (з урахуванням схильностей, індивідуальних особливостей майбутнього фахівця, його професійних та життєвих орієнтацій (диспозицій особистості). Так, індивідуальне консультування передбачає вибір оптимальних шляхів і методів досягнення поставленої мети відповідно до індивідуальних особливостей кожного студента.

– Принцип проблемності та віддзеркалення реальностей соціального середовища, зокрема у професійній сфері.

– Принцип технологічності навчання ґрунтується на уявленні про технологію як поєднання кваліфікованих навичок і вмінь, засобів, методів, відповідних знань, що необхідні для здійснення бажаних перетворень в



інформації, в предметах, у людях. Технологію навчання визначають як сукупність способів і прийомів, форм взаємопов'язаної діяльності викладача й студента. Це забезпечує ефективність дидактичної системи й досягнення поставлених цілей навчання [6, с. 28.]. На принципах технологічності навчання базується організація, форми і методи підготовки до діяльності викладача [2].

– Принцип варіативності орієнтує кожного магістра на розроблення власних проектів, програм і стратегій педагогічної діяльності, а також дає змогу створити цілісне уявлення про можливості навчання і професійного розвитку студента.

– Принцип систематичного та послідовного співвіднесення педагогічної теорії із професійною діяльністю відкриває можливості та спонукає студентів до дослідження реальних економічних процесів.

– Принцип діалогової взаємодії основних суб'єктів системи професійної підготовки; використання варіативних засобів їх співробітництва, демократизація відносин педагога і студента, впровадження у практику вищого навчального закладу ідей педагогіки співробітництва.

– Принцип випереджального характеру системи професійної підготовки у формуванні готовності фахівців до вирішення соціально-економічних проблем (тобто “підготовка на перспективу”). Специфіка вищої професійної освіти має проявлятися не тільки в тому, щоб відображувати, а й у тому, щоб випереджувати соціально-економічний і духовний розвиток суспільства. Така освіта здатна підготувати молодь до сприйняття нових ідей і суспільних відносин.

– Принцип встановлення взаємозв'язку та співвідношення змістовної та процесуальної сторін системи професійної підготовки на основі специфіки та особливостей практичної діяльності.

– Принцип інтеграції та міждисциплінарних зв'язків, що забезпечує інтенсивно-фундаментальне навчання і сприяє усвідомленню пріоритету економіки як дієвого фактора суспільного розвитку.

– Принцип бінарності навчальних цілей означає, що засвоєння дисциплін психолого-педагогічного циклу має закласти психолого-педагогічну базу майбутньої професійної діяльності в сфері економіки та забезпечити необхідну і достатню підготовку до професійної діяльності як викладача економіки. Підставою для реалізації цього принципу є спорідненість структури психолого-педагогічних завдань менеджменту та викладання. Психолого-педагогічний аспект є одним із провідних у діяльності менеджера. Отже, реалізація принципу бінарності забезпечує як фундаментальну підготовку менеджера завдяки знанням з педагогіки і психології, так і підготовку їх до викладання знань з економіки.

#### **Список використаних джерел**

1. Капітанець О. М. Педагогічна підготовка менеджерів у вищих технічних навчальних закладах : дис. на здобуття наук. ступеня канд. пед.

наук : спец. 13.00.04. “Теорія і методика професійної освіти” / О. М. Капітанець. – Вінниця, 2001.

2. Козаков В. А. Психологія діяльності та навчальний менеджмент : [підручник] / В. А. Козаков. – К. : КНЕУ, 2000.

3. Міщенко І. Б. Дидактичні умови формування психолого-педагогічної компетентності майбутніх викладачів економіки в процесі професійної підготовки : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. пед. наук : спец. 13.00.04. “Теорія і методика професійної освіти” / І. Б. Міщенко. – Житомир, 2004.

4. Пархоменко В. В. Гуманізація економічної освіти як важливий чинник формування соціально-культурних основ особистості майбутнього фахівця / В. В. Пархоменко // Наука і освіта. – 2013. – № 3/СХІІІ. – С.120–123.

5. Поясок Т. Б. Психолого-педагогічна підготовка майбутніх фахівців фінансово-економічного профілю у вищих навчальних закладах : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. пед. наук : спец. 13.00.04 “Теорія і методика професійної освіти” / Т. Б. Поясок. – Київ, 2004.

6. Стрельников В. Ю. Проектування професійно-орієнтованої дидактичної системи підготовки бакалаврів економіки : [монографія] / В. Ю. Стрельников. – Полтава : РВЦ ПУСКУ, 2006. – 335 с.

7. Чепелев В. И. О внедрении результатов научных исследований в учебно-воспитательный процесс вуза / В. И. Чепелев / Материалы конференции «Пути совершенствования культурно-просветительного образования». – Л. : ЛГИК, 1981.

**Б. І. Чиж,**  
*в. о. доцента кафедри філософії  
та соціально-гуманітарних дисциплін,  
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

## **ПЕРСПЕКТИВИ ВПРОВАДЖЕННЯ ОСВІТНЬОГО ФРАНЧАЙЗИНГУ В МЕЖАХ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН ТА АВТОНОМІЇ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ**

Макроекономічне зростання та економічний розвиток країни залежать від розвитку базових галузей економіки та суспільного виробництва, серед яких найбільш пріоритетною є освіта, від якої залежить якість підготовки фахівців і формування трудового резерву. Освіта була і повинна бути системоутворюючим фактором, а якісна освіта – основою соціального розвитку та сталого економічного зростання.

Як в Україні, так і за кордоном надання освітніх послуг перебуває під тиском конкуренції, потребує реклами і надійних шляхів реалізації. Засобом конкурентної боротьби може виступати використання вищими навчальними закладами франчайзингу, який не тільки сприяє збільшенню кількості

освітніх послуг та підвищення їх якості, а й сприяє підвищенню інтелектуального рівня суспільства.

Підставами для розроблення спільних програм вітчизняних та закордонних вищих навчальних закладів шляхом запровадження освітнього франчайзингу є надання навчальним закладам автономії і встановлення рекомендаційного характеру розроблених освітньо-кваліфікаційних характеристик та освітньо-професійних програм при формуванні навчальних планів (робочих навчальних планів) вищими навчальними закладами з 2015/2016 навчального року, що визначено наказом Міністерства освіти і науки України від 26.01.2015 №47 “Про особливості формування навчальних планів на 2015/2016 навчальний рік”, тобто впровадження указаних нормативів навчальними закладами є необов’язковим.

Особливої актуальності освітній франчайзинг набуває сьогодні завдяки зростанню інтересу до нового напрямку розвитку системи освіти, обумовленого інтеграцією України до європейського простору, – методів дистанційного навчання з використанням сучасних педагогічних, перспективних інформаційних і телекомунікаційних технологій. Застосування вищими навчальними закладами франчайзингу дозволить створити освітні мережі з використанням дистанційних технологій, тим самим надаючи всім бажаючим рівний доступ до якісної освіти.

Нормативним забезпеченням освітнього франчайзингу на вітчизняному законодавчому рівні є Цивільний кодекс України, Господарський кодекс України, Закони України “Про зовнішньоекономічну діяльність”, “Про міжнародне приватне право”, “Про авторське право і суміжні права”, “Про охорону прав на знаки для товарів і послуг”, “Про захист від недобросовісної конкуренції”, “Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій” тощо. Законодавець, на відміну від норм міжнародного права, застосовує термін “комерційна концесія”, який є аналогом франчайзингу. Підставою для виникнення франчайзингу є договір комерційної концесії (договір франчайзингу), за яким правоволоділець (франчайзер) зобов’язується надати другій стороні – користувачеві (франчайзі) за плату (роялті) права користування відповідно до її вимог комплексом належних франчайзеру виняткових ключних прав з метою виготовлення та/або продажу певного виду товару та/або надання послуг.

Предметом договору комерційної концесії є право на використання об’єктів права інтелектуальної власності, комерційного досвіду та ділової репутації.

Практика поширення франчайзингу на світовому ринку розпочалась з 70-х років минулого століття. На сьогодні освітній франчайзинг посідає друге місце в каталозі франшиз країн Європи та Азії. В Україні цей вид франчайзингу є актуальним та перспективним.

На вітчизняному освітньому ринку вже запроваджуються освітні франшизи, серед яких дорослі (курси іноземних мов, підготовка для навчання за кордоном, живопис, акторська майстерність, тощо) і дитячі (центри раннього розвитку, дитячі садки, театральні студії, тощо). Одна з ознак

якісної франшизи в галузі освіти – наявність відпрацьованої системи перевірки отриманих клієнтами знань.

Особливостями освітнього франчайзингу є: наявність елементів продукту в освітній послугі як основної складової освітньої франшизи; наявність стандартів обслуговування (сертифікація викладачів, вимоги до обладнання навчальних приміщень, оснащеності освітнього процесу); орієнтація вітчизняних вищих навчальних закладів на вимоги євроінтеграційного процесу, ринку праці та ринку освітніх послуг.

Основна вигода освітніх франшиз полягає в порівняно невеликих вкладеннях і досить швидкій окупності. Однак тут важливо зробити акцент на кваліфікації персоналу, що пройшов відповідне навчання, а також приділити особливу увагу методичним матеріалам та посібникам, які надає франчайзер, адже саме вони є основою успішного старту освітнього бізнесу.

При використанні прав інтелектуальної власності та комерційного досвіду іноземного вищого навчального закладу (франчайзера) вітчизняному вищому навчальному закладу (франчайзі) окрім норм національного і міжнародного права необхідно враховувати та запроваджувати: положення Болонської декларації; норми Міжнародної стандартної класифікації освіти, яка є частиною Міжнародної системи соціальних та економічних класифікацій ООН (однією з основних цілей МСКО є впровадження статистичного аналізу на основі цілком зіставних освітніх даних різних країн, окрім того МСКО служить основною нормою для впорядкування освітніх програм і відповідних кваліфікацій за рівнями і галузями освіти); Довідника користувача Європейської кредитно-трансферної системи та вимог міжнародного стандарту ISO 9001:2009 “Система управління якістю. Вимоги”.

Окрім врегулювання питання конкурентоспроможності на вітчизняному ринку вищий навчальний заклад (франчайзі) може запроваджувати: читання лекцій викладачами франчайзера на території України; академічну мобільність учасників освітнього процесу (науково-викладацького персоналу та студентів франчайзі до франчайзера); видачу подвійних дипломів за спільними програмами, тощо. Зазначені норми вже впроваджено чинним Законом України “Про вищу освіту”.

**Н. О. Чугуй,**  
*студентка 5-го курсу,*  
*спеціальність “Економічна кібернетика”,*  
*Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

## **ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ЯК ФАКТОР ЗРОСТАННЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ**

На сучасному етапі розвитку економіки України однією з актуальних проблем є залучення та ефективне використання інвестицій. Це пов'язано з

тим, що інвестиції є не тільки рушійною силою інтеграції економіки у світове господарство, а й потужним механізмом для модернізації технічної бази підприємств, зростання продуктивності праці, покращення якості продукції та підвищення конкурентоспроможності підприємств на ринку, що призводить до збільшення економічних вигід.

На сучасному етапі, у зв'язку зі складною економічною ситуацією в Україні, для поліпшення та успішного вирішення цієї проблеми потрібно провести відповідні реформи, які б забезпечили новий шлях розвитку та регулювання інвестиційної діяльності. Тому дослідження проблеми інвестиційної діяльності на основі методології економічної кібернетики дає можливість обґрунтовано визначити основні напрямки регулювання інвестиційної діяльності в Україні.

Незважаючи на велику кількість оригінальних і змістових праць як зарубіжних, так і вітчизняних вчених з досліджуваної проблематики, слід зазначити, що практично відсутні фундаментальні дослідження правових, соціальних і економічних умов здійснення інвестиційної діяльності в Україні [2, с. 23].

Встановлено, що інвестиційна діяльність безпосередньо залежить від багатьох кількісних і якісних факторів, зокрема таких як інвестиційний клімат, податкова політика, стан валютної політики, рівень організації виробництва тощо.

Інвестиційний клімат в Україні не можна назвати сприятливим. За даними Державного агентства України з інвестицій та інновацій, переважна більшість рейтингових агенцій, на висновки яких орієнтуються потенційні інвестори, оцінюють інвестиційний клімат як непривабливий або малопривабливий. Це підтверджується вивченням місця України у міжнародних рейтингах на основі використання показників: індекс сприйняття корупції (показує оцінку рівня корумпованості управління економікою), індекс конкурентоспроможності (оцінює стан економіки, ефективність уряду, інфраструктуру), індекс легкості ведення бізнесу (враховує легкість реєстрації, ліцензування, отримання кредиту), індекс економічної свободи (враховує свободу вибору виду діяльності, захист прав власності) [5, с. 38].

Деякі рейтинги будуються на статистичній базі, яка не використовується в Україні, а тому не враховують багато важливих процесів. З іншого боку, на отримані рейтинги орієнтуються інвестори. Тому державним органам необхідно зважати на рейтингову динаміку.

Однією з причин низької інвестиційної привабливості для інвесторів є наявність тіньового сектору в Україні, який нині становить від 25 до 35% ВВП. Значним є відставання України від розвинених країн ОЕСР за показниками рівня захисту інвестицій [3, с. 19].

Для активізації інвестиційної діяльності важливе значення має врахування основних факторів, які реально можуть сприяти зростанню обсягів інвестицій, підвищенню їх ефективності та позитивного впливу на темпи економічного зростання.

Від ефективності інвестиційної діяльності залежить стан виробництва, технічної оснащеності підприємств, можливість структурної перебудови економіки, вирішення соціально-економічних і екологічних проблем [6, с. 35].

Розрахунки показників економічної ефективності в  $k$ -му районі.

$$\sum_{j \in M_{1k}} v_{ijk} x_{jk} - x_{jk} = 0, \quad (i; -M_{1k})$$

де  $M_{1k}$  – обмеження щодо розрахунків показників економічної ефективності;

$v_{ijk}$  – коефіцієнт  $j$ -ї змінної в  $k$ -му рівні, що характеризує показники економічної ефективності;

$x_{jk}$  – шуканий розмір (обсяг, кількість)  $j$ -ї змінної в  $k$ -ому рівні.

Розподіл інвестиційних ресурсів:

$$\sum_{k=1}^K \sum_{j \in M_k} w_{ijk} x_{jk} \leq E,$$

де  $w_{ijk}$  – коефіцієнт  $j$ -ї змінної в  $k$ -му рівні, що характеризує розмір (обсяг) інвестиційних ресурсів;

$E$  – обсяг інвестиційних ресурсів, що беруть участь у формуванні кінцевого або проміжного продукту.

Тому для інвесторів, які мають справу з ринком, важливо враховувати можливий вплив інвестиційних ризиків. Найбільш поширеним є метод аналізу інвестиційних ризиків. Ідея кількісного підходу до оцінювання ризику ґрунтується на тому, що невизначеність може бути поділена на два види.

Методологічною базою аналізу ризику інвестиційної діяльності є розгляд вихідних даних як очікуваних значень певних випадкових величин з відомими законами ймовірнісного розподілу. Застосування такого математичного апарату дає можливість використовувати нові підходи до побудови методів прийняття управлінських рішень на різних рівнях економіки.

Важливість інвестиційної діяльності будь-якого рівня управління визначають за обсягом прямих іноземних інвестицій та за інвестиціями в основний капітал.

Доцільно зробити висновок, що для соціально-економічного зростання потрібний стабільний розвиток інвестицій в Україну. Держава має активно сприяти розвитку інвестиційної діяльності, а саме:

- дотримуватися активної позиції щодо залучення інвестицій;
- підтримувати на державному рівні програми та проекти зарубіжних та вітчизняних інвесторів;
- створювати сприятливий інвестиційний клімат;
- забезпечувати прозорість, “партнерські” відносини між державою та інвестором;
- розвивати інвестиційний ринок та сприяти його інтеграції у світовий простір [7, с. 38].

Тільки активна державна політика може стати гарантом ефективної реалізації програми інвестиційного розвитку задля сталого економічного

розвитку, поліпшення бізнес-клімату та залучення інвестицій з метою підвищення якості життя населення.

#### **Список використаних джерел**

1. Ванова Г. Інвестиційне забезпечення розвитку підприємства в Україні / Г. Ванова // Проблеми науки. – 2001. – № 10. – С. 82–88.
2. Гуткевич С. О. Інвестування: пріоритети та ефективність / С. О. Гуткевич // Актуальні проблеми економіки. – 2002. – № 6. – С. 20–23.
3. Голяк Ю. Б. Шляхи розвитку інвестиційної діяльності міжнародних холдингових компаній в Україні / Ю. Б. Голяк // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 11. – С. 18–22.
4. Гребенникова Е. Состояние инвестиционной деятельности в Украине и возможности ее активизации / Е. Гребенникова // Економіка. Фінанси. Право. – 2003. – № 2. – С. 14–17.
5. Зельдіна О. Правові питання залучення інвестицій до України / О. Зельдіна // Право України. – 2010. – № 8. – С. 33–38.
6. Кухленко О. Стратегія інвестиційної діяльності в Україні / О. Кухленко // Економіка України. – 2002. – № 11. – С. 22–27.
7. Кот Л. Л. Інвестиційна діяльність в Україні: шляхи активізації кредитних установ / Л. Л. Кот // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – № 2. – С. 36–39.
8. Лушкін В. Чинники й умови формування механізму інвестиційної діяльності / В. Лушкін // Регіональна економіка. – 2001. – № 3. – С. 232–236.
9. Омельченко А. Місце та роль законодавства України про зовнішньоекономічну діяльність в системі законодавства України / А. Омельченко // Право України. – 2011. – № 6. – С. 169–174.

**О. А. Шевчук,**

*доктор економічних наук, доцент,  
проректор з науково-педагогічної роботи,  
інновацій та міжнародних зв'язків,*

*Національна академія статистики обліку та аудиту, м. Київ*

#### **МОДЕРНІЗАЦІЯ СИСТЕМИ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ В УКРАЇНІ**

Потребою сьогодення є формування дієвої системи державного фінансового контролю. Сьогодні доволі важливим і актуальним є питання розбудови і становлення цілісної системи державного фінансового контролю в Україні, без вирішення якого неможливо забезпечити поступальний соціально-економічний розвиток, реальне реформування бюджетної системи та системи соціального забезпечення, розв'язання нагальних потреб у різних сферах життєдіяльності держави, ефективне використання державної власності, становлення в Україні громадянського суспільства. Не менш важливим є й забезпечення дотримання національних фінансових інтересів і прав економічних агентів.

Для ефективного проведення єдиної державної фінансової політики фінансові органи державної влади мають функціонувати як система, так саме системний підхід дозволяє вплести державний фінансовий контроль у живу тканину соціально-економічного життя суспільства, аналізувати і враховувати всі значущі чинники розвитку економіки країни, кваліфіковано оцінювати і прогнозувати наслідки рішень, що зачіпають фінансово-матеріальну сферу. Системний підхід до державного фінансового контролю передбачає, насамперед, пошук шляхів конструктивної взаємодії контрольних органів різних рівнів, законодавче забезпечення їх організації і функціонування, єдину методологію спільної діяльності, створення єдиного інформаційного простору.

Аналіз наукових уявлень у сучасних розробках про контроль і його місце в діяльності організації, необхідний для обґрунтування концептуальних напрямів дослідження з визначення шляхів модернізації, свідчить про широкий спектр думок, їх описовий характер, перевантаженість атрибутами, суперечливість у змістовному аспекті, спрямованість на вузьку сферу дослідження. В усіх дослідженнях наголошується на важливому призначенні контролю в управлінні, однак функціональна роль і цілі контролю не визначені чи визначені нечітко, без розмежування функцій контролю і управління, що стирає межу між цими видами діяльності і ускладнює формування ефективної системи контролю.

Одним із важливих завдань держави у здійсненні фінансового контролю є досягнення оптимального співвідношення між витратами на організаційне забезпечення фінансового контролю та його результатами. При цьому необхідний результат фінансового контролю – не збільшення кількості здійснюваних контрольних заходів, а його ефективність, що передбачає чітке усвідомлення контрольованими сутності фінансового контролю, формування впевненості в тому, що виявлення порушень, які вони скоїли, – лише питання часу. Для цього необхідно, по-перше, створення системи загальнодержавного фінансового контролю, що дозволяє взаємодіяти органам фінансового контролю різних гілок влади. По-друге, механізм взаємозв'язку елементів цієї системи має забезпечувати достовірність, своєчасність і повну доступність інформації. Для підвищення ефективності організаційного забезпечення діяльності держави у сфері фінансів необхідно сформувати дієву багаторівневу неієрархічну систему фінансових органів державної влади (із застосуванням прямої (лінійної, функціональної) і посередньої влади), здатну забезпечити єдину державну фінансову політику.

Ось чому для створення такої системи, по-перше, необхідно уточнити правовий статус (цілі, функції, організаційна структура, компетенція) кожного з фінансових органів державної влади, що дозволяє адаптувати їх відомчі інтереси до загальнодержавних. По-друге, слід сформувати механізм системної взаємодії між фінансовими органами державної влади, що сприяє збереженню необхідного рівня їх самостійності і забезпеченню цілісності їх функціонування при розробленні й організації діяльності держави в сфері податкової, бюджетної, грошової, валютної й інших політик, які входять до



складу єдиної державної фінансової політики. При цьому одним з головних завдань системи з посередньою (нелінійною) адміністративно-правовою конструкцією є забезпечення прозорості діяльності фінансових органів влади для суспільного контролю. Вона досягається через створення механізму, що забезпечує доступність до інформації органам державної влади (через її представників чи призначених ними посадових осіб), відомчі інтереси яких не завжди збігаються [1].

Дієва система має забезпечувати надійне здійснення державного фінансового контролю за трьома основними напрямками: формування і використання всіх державних коштів незалежно від того, в якому вигляді вони існують – в бюджетному чи в будь-якому іншому; діяльність органів виконавчої влади, на які покладено практичне проведення фінансової, бюджетної, кредитної, грошової, податкової та валютної політики; залучення і використання коштів юридичних і фізичних осіб кредитними й іншими організаціями, яким законодавством надане таке право.

#### **Список використаних джерел**

1. Асадов А. М. К вопросу об административно-властных отношениях в системе финансовых органов государственной власти / А. М. Асадов // Вестник УИЭУиП. – 2008. – № 4. – С. 11.

**А. О. Шпиль,**  
*студентка 6-го курсу,  
спеціальність “Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності”,  
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

## **СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО ІНВЕСТИЦІЙНОГО РИНКУ**

Необхідність збільшення надходжень інвестицій в економіку України від вітчизняних та зарубіжних інвесторів вимагає формування досконалого у широкому розумінні цього слова інвестиційного ринку як для процесів безпосереднього залучення інвестицій, так і їх ефективного використання. Тому визначення та аналіз основних проблем розвитку ринку інвестицій є досить важливим питанням, оскільки тільки завдяки дослідженню основних проблем можна виявити шляхи його удосконалення.

Інвестиційний ринок у сучасній ринковій економіці є одним із найважливіших сегментів загального ринку. Це складний механізм, що поєднує велику кількість виробничих, комерційних, фінансових, інституціональних та інформаційних структур, які взаємодіють в інвестиційній сфері на основі розгалуженої системи норм інвестиційного бізнесу.

Світове господарство являє собою глобальну систему, що поєднує національні економіки, здатні діяти як єдине ціле. Особливо складним механізмом світової економічної системи виступає міжнародний

інвестиційний ринок, на якому відбувається формування та розподіл фінансових ресурсів між країнами [1, ст. 1].

Міжнародний інвестиційний ринок – це регулятор сукупності економічних відносин, що виникають між продавцем інвестиційних ресурсів та їх покупцем – резидентами різних країн. Він відрізняється від інших ринків специфічним характером свого товару, яким виступають міжнародні інвестиції. В економічній літературі міжнародні інвестиції визначаються як міжнародні потоки капіталів, що здійснюються у формі прямих та портфельних інвестицій. Відповідно, міжнародний інвестиційний ринок поділяється на ринок об'єктів реального інвестування та фінансовий ринок. Ринок об'єктів реального інвестування включає ринок прямих іноземних інвестицій, ринок нерухомості та ринок об'єктів реального інвестування [1, ст. 2].

Статистичні спостереження за динамікою припливу прямих іноземних інвестицій в економіку України, на жаль, не дають підстав для оптимізму (табл. 1).

Таблиця 1

**Прямі іноземні інвестиції в економіку України,  
1995–2014 рр., млн дол. [4]**

Рік	Прямі іноземні інвестиції в Україну	Темпи приросту обсягу прямих іноземних інвестицій
1995	483,5	-
1996	896,9	85,5
1997	1438,2	60,4
1998	2063,6	43,5
1999	2810,7	36,2
2000	3281,8	16,8
2001	3875	18,1
2002	4555,3	17,6
2003	5471,8	20,1
2004	6794,4	24,2
2005	9047	33,2
2006	16890	86,7
2007	21607,3	27,9
2008	29542,7	36,7
2009	35616,4	20,6
2010	40053	12,5
2011	44806	11,9
2012	50333,9	12,3
2013	55296,8	9,9
2014	58156,9	5,2

Джерело: розроблено автором на основі даних [4]

Дані з табл. 1 свідчать, що динаміка обсягів залучених іноземних інвестицій не має чіткої тенденції, найбільший пік активності іноземних інвесторів спостерігався у 1996 та 2006 рр. (темпи приросту 85,5 та 86,7% відповідно). За останні два роки відбувся рекордний спад іноземної інвестиційної активності, найнижчі показники темпів приросту іноземних

інвестицій були у 2013 р. (9,9%) та 2014 р.(5,2%). За даними доповіді ООН “Інвестиції у світі – 2014”, у 2013 р. через високі політичні ризики в Україні обсяг прямих іноземних інвестицій скоротився удвічі – до 3 млрд 800 млн дол. Однією з причин стало виведення інвесторами низки активів, особливо з банківського сектору [2, с. 91].

Міжнародна інвестиційна діяльність має бути регульованою на національному, міжнародному і наднаціональному рівнях. Таке регулювання може здійснюватися за допомогою сукупності спеціальних правових, адміністративних, економічних та соціально-психологічних методів, а також та деяких інструментів стимулювання і обмеження [2, с. 158].

Таким чином, суспільні відносини, пов’язані з інвестуванням, становлять фундамент сучасної ринкової економіки. Іноземні інвестиції виступають одним із ключових важелів соціально-економічного розвитку будь-якої країни, оскільки саме від правильної інвестиційної політики значною мірою залежить зростання виробничого й економічного потенціалу, збільшення обсягів і якості виробництва, розвиток усієї інфраструктури. Тому однією з найактуальніших проблем для країн світу є залучення та ефективне використання іноземних інвестицій. Успішне вирішення цього завдання насамперед залежить від виваженої державної політики у сфері регулювання ринку міжнародних інвестицій.

#### **Список використаних джерел**

1. Пешко А. В. Міжнародний інвестиційний ринок: теоретичні та практичні аспекти його функціонування [Електронний ресурс] / А. В. Пешко, А. В. Назаренко. – Режим доступу : <http://www.kbuara.kharkov.ua>
2. Іванова М. О. Вплив ТНК на розвиток економіки України: переваги та недоліки / М. О. Іванова // Європейський вектор економічного розвитку. – 2014. – № 2 (17). – С. 88–95.
3. Новікова Л.А. Методологія формування міжнародної інвестиційної діяльності / Л. А. Новікова // Сталий розвиток економіки. – 2011. – № 5. – С. 155–159.
4. Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.

**О. І. Юряк,**  
*студентка 6-го курсу,*  
*спеціальність “Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності”,*  
*Національна академія статистики, обліку та аудиту*

## **СТРАТЕГІЇ ВИХОДУ ПІДПРИЄМСТВА НА ЗОВНІШНІЙ РИНОК**

Зовнішньоекономічні зв'язки стають все більш помітною складовою частиною господарської діяльності підприємств і організацій. Зростає інтерес до участі в економічному, виробничому і науково-технічному співробітництві з партнерами із зарубіжних країн. У цих умовах дедалі більша кількість працівників виробничої сфери, підприємств і державних установ потребує об'єктивної інформації про світовий ринок, його структуру, організацію і техніку здійснення комерційних операцій.

Актуальність роботи полягає у тому, що на сьогоднішній день сфера розроблення стратегій виходу компаній на міжнародні ринки активно вивчається та аналізується, оскільки в сучасних умовах активного розвитку процесів глобалізації у всьому світі, який супроводжуються інтернаціоналізацією бізнесу, вихід на міжнародні ринки є найдоцільнішим напрямком розвитку компанії. На сьогодні не існує єдиного алгоритму для досягнення вигідної конкурентної позиції, який би враховував особливості динаміки розвитку світового господарства та зміни кон'юнктури міжнародних ринків, що обумовлює необхідність постійного аналізу стратегій виходу на міжнародні ринки.

На сьогоднішній день в Україні ця тема є актуальною, оскільки багато вітчизняних підприємств, виходячи на міжнародний ринок, стикаються не тільки з ситуаціями закритих дверей, а й з дуже жорсткою конкуренцією. І лише деякі з них мають можливість подолати ці перепони міжнародного бізнесу.

Після вибору найбільш адекватного конкурентним перевагам та потенціалу фірми зарубіжного ринку логічно постає питання щодо форм присутності на цьому ринку, а відтак і стратегій виходу на нього. Міжнародна бізнесова практика виділяє три основні стратегії виходу на зовнішній ринок: експортування; спільне підприємництво та пряме інвестування.

Кожна із розглянутих вище стратегій виходу фірми на зовнішній ринок має свої недоліки та безумовні переваги, які треба розглядати насамперед в контексті особливостей товару. Водночас доцільно зіставити стратегії за такими критеріями (табл. 1):

1. контроль ринку (близькість до споживача, можливість швидко реагувати на зміни потреб, контролювати тенденції попиту та пропонування);
2. гнучкість (можливість швидко та адекватно адаптувати діяльність до елементів мінливого бізнес-середовища);
3. ресурсні вимоги (необхідність мати певну кількість фінансових, матеріальних та трудових ресурсів для організації та розвитку діяльності);

4. ризик (загроза виникнення непередбачених втрат очікуваного прибутку, доходу або майна, коштів у зв'язку з випадковими змінами умов економічної діяльності або іншими обставинами);

5. причетність до міжнародного маркетингу (необхідність та ступінь використання концепції міжнародного маркетингу в організації діяльності фірми).

Таблиця 1

**Порівняльна характеристика стратегій виходу на зовнішній ринок**

Критерії	Стратегії		
	Експорт	Спільне підприємство	Пряме володіння
Контроль ринку	Н	С	В
Гнучкість	С	В	Н
Ресурсні вимоги	Н	С	В
Ризик	Н	С	В
Причетність до міжнародного маркетингу	Н	С	В

Примітка:

Н – низька (низькі, низький)

С – середня (середні, середній)

В – висока (високі, високий)

Проблема вибору стратегії (стратегій) виходу фірми на зарубіжний ринок виникає в таких ситуаціях:

- при виробленні міжнародної маркетингової стратегії фірми;
- при виникненні можливості (або необхідності) розвитку діяльності на певному зарубіжному ринку.

Перше рішення є стратегічним, а друге – тактичним. В обох випадках на остаточне рішення щодо стратегії виходу фірми на зовнішній ринок впливає сукупність внутрішніх до зовнішніх чинників

**Список використаних джерел**

1. Циганкова Т. М. [Міжнародний маркетинг](#) : [навч. посібник] / Т. М. Циганкова. – К. : КНЕУ, 2011. – 120 с.
2. Кардаш А. В. Маркетингова товарна політика / А. В. Кардаш. – К. : КНЕУ, 2010. – 124 с.
3. Міжнародна економіка / Під ред. А. А. Румянцева. – К. : Знання-Прес, 2013. – 406 с.
4. Карпова С. Инновационные подходы в маркетинговой политике современных ТНК / С. Карпова // Маркетинг. – 2009. – № 2. – С. 18–30.

**Наукове видання**

**БІЗНЕС-АНАЛІТИКА В УПРАВЛІННІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ  
ДІЯЛЬНІСТЮ**

**МАТЕРІАЛИ ІІІ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ**

*В авторській редакції*

Відповідальні за випуск:  
канд. екон. наук, доцент *О. А. Іващенко*  
канд. екон. наук *О. М. Мотузка*  
*Л. А. Новікова*

Підписано до друку 12.11. 2015. Формат 60x84/16  
Папір офісний. Гарнітура Times New Roman.  
Ум.друк. арк. 11,04. Обл.-вид. арк. 16,03.  
Тираж 100 прим. Зам. № 73

ДП «Інформаційно-аналітичне агенство»  
вул. Еспланадна 4-6, м. Київ, 01601, Україна  
тел./факс 287-03-79, 289-77-62  
E-mail: [iaa@dstati.kiev.ua](mailto:iaa@dstati.kiev.ua)