

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

БІЗНЕС-АНАЛІТИКА В УПРАВЛІННІ
ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ

МАТЕРІАЛИ
IV МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

Київ – 2017

УДК 339
ББК 65.5

Бізнес-аналітика в управлінні зовнішньоекономічною діяльністю : матеріали IV Міжнародної науково-практичної конференції (Київ, 16 березня 2017 р.). – К. : ДП “Інформ.-аналіт. агентство”. – 234 с.

ISBN 978-617-571-129-3

Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції містять праці, в яких викладено наукові результати аналітичного обґрунтування проблематики здійснення управління у сфері зовнішньоекономічної діяльності.

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

Рекомендовано до друку Вченою радою Національної академії статистики, обліку та аудиту (протокол № 8 від 28 лютого 2017 р.)

Адреса оргкомітету конференції: Україна, 04107, м. Київ, вул. Підгірна, 1
тел. (044) 489-66-51
e-mail: oi2013@ukr.net

*Матеріали публікуються в авторській редакції.
Відповідальність за зміст наукових матеріалів несуть їх автори.*

ISBN 978-617-571-129-3

© Національна академія статистики, обліку та аудиту, 2017

ЗМІСТ

| | |
|---|----|
| <i>Аббасова С. А.</i> Использование экономико-математических методов в управленческом анализе производственных затрат | 8 |
| <i>Антоненко Я. О.</i> Глобальна проблема парникового ефекту: наслідки та шляхи вирішення | 13 |
| <i>Байбардина Т. Н., Мищенко Л. В., Мачалова В. В.</i> Особенности и специфика системы формирования каналов распределения холдинга «Гомсельмаш» на внешних рынках | 15 |
| <i>Бачинський О. В., Вилінська О. С.</i> Аналіз потенційного виграшу від зовнішньоекономічної діяльності України та Китаю | 20 |
| <i>Безверхий К. В.</i> Бізнес-аналітика для керівника за допомогою програмного продукту 1С: Підприємство 8.3..... | 25 |
| <i>Бичкова А. С.</i> Глобальні тенденції та розвиток міжнародного ринку туристичних послуг | 28 |
| <i>Борицкий К.</i> Основные изменения в системе НДС после вступления Польши в Европейский Союз..... | 32 |
| <i>Гавриков А. В.</i> Основные тенденции и проблемы развития внешней торговли Гомельской области..... | 34 |
| <i>Голубова Г. В.</i> Визначення ключових напрямів зовнішньоекономічної діяльності України..... | 37 |
| <i>Горобець О. О.</i> Надання інтелектуальних послуг як одна з провідних тенденцій міжнародної торгівлі..... | 41 |
| <i>Гринчак Н. А.</i> Сучасні тенденції та перспективи розвитку світового ринку управлінського консалтингу..... | 42 |
| <i>Гулевич О. Ю.</i> Внутрішня політика та ідеологія транснаціональних корпорацій..... | 46 |
| <i>Дериглазов Л. В.</i> Развитие загалних підходів до управління підприємством..... | 49 |
| <i>Джус С. І.</i> Потреба використання data science & big data analysis (наука про дані та аналіз великих даних) у сучасному статистичному та фінансовому світі..... | 51 |
| <i>Єршова О. Л., Єршов П. С.</i> Process mining як перспективний підхід для бізнес-аналізу..... | 57 |
| <i>Єсіна В. О.</i> Принципи сталого розвитку як запорука ефективного управління підприємством..... | 61 |
| <i>Журавльов О. В., Дуна Н. Г.</i> Вплив інституційних чинників на економічне зростання в Королівстві Нідерланди..... | 64 |

| | |
|--|-----|
| <i>Журба І. Є.</i> Еволюція системних змін у міжнародних економічних відносинах Україна – Європейський Союз..... | 67 |
| <i>Залюбовська С. С.</i> Пенсійне забезпечення України як один з основних компонентів політики соціальної безпеки..... | 71 |
| <i>Затолгутская Н. Н., Белова Ю. В.</i> Бизнес-аналитика и бухгалтерская отчетность о доходах и расходах..... | 74 |
| <i>Іващенко О. А.</i> Інтеграційні орієнтири Йорданії в умовах глобальної трансформації світової торгівлі..... | 77 |
| <i>Каунова Н. Л., Юркова И. Б., Савостенко Н. А.</i> Совершенствование транзитного потенциала Республики Беларусь за счет развития транспортных услуг..... | 81 |
| <i>Кобилінська Т. В.</i> Основні тенденції і перспективи агропродовольчої торгівлі..... | 85 |
| <i>Кривошеева Н. Л.</i> Становление внешнеторговых связей и усиление позиций внутреннего рынка страны как неотъемлемая составляющая белорусской экономики..... | 87 |
| <i>Kurtey K.</i> Current status of cooperation foreign trade Ukraine and Georgia..... | 92 |
| <i>Максименко О. А., Фролович С. И., Ермоленко Л. А., Помаз И. В.</i> Направления внешнеэкономической деятельности Республики Беларусь..... | 94 |
| <i>Малащук Д. В.</i> Світовий досвід упровадження новітніх технологій маркетингових комунікацій..... | 97 |
| <i>Малюк К. М.</i> Роль бізнес-планування в діяльності підприємства..... | 101 |
| <i>Манько Н. Ф.</i> Знання бізнесу клієнта як обов'язкова умова забезпечення якості аудиту..... | 103 |
| <i>Мельник В. А.</i> Міжнародні запозичення та їх вплив на можливості економічного зростання в Україні..... | 105 |
| <i>Mikołajewicz-Woźniak A., Scheibe A.</i> The implications of distributed ledgers technology transfer outside the financial sector..... | 108 |
| <i>Момотюк Л. Є.</i> Методологічні підходи та практика складання платіжного балансу..... | 113 |
| <i>Мордовець О. Д.</i> Сучасний стан розвитку фармацевтичного ринку України..... | 116 |
| <i>Мотузка О. М.</i> Сучасні світові тенденції прямого міжнародного інвестування..... | 119 |

| | |
|---|-----|
| <i>Муравйов К. В.</i> Правове регулювання міжнародної торгівлі юридичними послугами..... | 124 |
| <i>Пантелеєв В. П., Сакада Т. Д.</i> Вирішення питань кадрового забезпечення бізнес-аналітики та сподівання студентів-початківців | 127 |
| <i>Пархоменко В. В.</i> Роль курсу «Економічна культура та професійна етика» у формуванні економічної культури майбутніх економістів..... | 131 |
| <i>Перхун Л. П.</i> Модель взаємодії хакерських атак та інструментів захисту проти них..... | 135 |
| <i>Петухова Н. Г., Бондарева Т. В.</i> Современные тенденции развития внешнеэкономической деятельности потребительской кооперации Республики Беларусь..... | 137 |
| <i>Пінчук Р. М.</i> Сучасний стан зовнішньоторговельних зв'язків України і Канади..... | 142 |
| <i>Помаз И. В., Помаз Н.Э., Анисим С. Н., Новикова С. А.</i> Управление внешнеэкономической деятельностью Республики Беларусь..... | 145 |
| <i>Потій В. З., Куліш Г. П.</i> Комунікаційна підтримка іміджу вітчизняних підприємств як один із напрямів активізації зовнішньоекономічної діяльності..... | 150 |
| <i>Резнікова Н. В.</i> Сучасні тенденції ринку прав інтелектуальної власності як прояв відносин незалежності..... | 152 |
| <i>Рубцова М. Ю.</i> Базель III як детермінанта реформування світової фінансової системи..... | 154 |
| <i>Salah G., Faissal E.</i> Modern trends of agricultural development in the Kingdom of Morocco..... | 156 |
| <i>Салмінський Д. В.</i> Сучасний стан та особливості функціонування світового валютного ринку..... | 158 |
| <i>Сидоренко В. В.</i> Удосконалення процесу прийняття управлінських рішень..... | 162 |
| <i>Сімачова О. М.</i> Сучасний стан та перспективи розвитку економіки США в нових гео економічних умовах..... | 165 |
| <i>Синковець Н. І.</i> Регуляторна політика міграційних процесів в інтеграційному угрупованні АСЕАН..... | 168 |
| <i>Сіницький М. Є.</i> Програмні продукти для бізнес-аналітика..... | 171 |
| <i>Сліпченко Г. М.</i> Особливості складання та реєстрації податкових накладних у 2017 році..... | 175 |
| <i>Солодковський Ю. М.</i> Сучасні тенденції міжнародної торгівлі юридичними послугами..... | 178 |

| | |
|--|-----|
| <i>Тарасенко А. Г.</i> Вплив соціального капіталу нації на економічний розвиток у глобалізованому світі..... | 182 |
| <i>Тишковская Т. М.</i> Позиции Республики Беларусь в международных рейтингах инвестиций | 184 |
| <i>Ткаленко С. І.</i> Міжнародний ринок капіталів: перспективи розвитку..... | 189 |
| <i>Удод Д. О.</i> Перспективи розвитку зовнішньоторговельних відносин України та КНР..... | 190 |
| <i>Халимон М. О.</i> Основні показники торгівлі України з країнами Азії..... | 193 |
| <i>Ханова О. В.</i> Методичні засади дослідження стану розвитку інфраструктури країн світу..... | 195 |
| <i>Хмара М. П.</i> Глобальні виробничі мережі в міжнародному бізнесі..... | 199 |
| <i>Целикова Л. В., Старков А. Ю.</i> Особенности обеспечения качества и конкурентоспособности товаров в приграничных регионах..... | 202 |
| <i>Черушева Г. Б.</i> Факторний аналіз соціально-психологічної адаптації українських студентів за кордоном..... | 205 |
| <i>Чиж Б. І.</i> Упровадження спільних освітніх програм з ознаками іноземного елемента..... | 207 |
| <i>Чопляк Є. І.</i> Вплив фінансових показників на визначення межі суттєвості в аудиті..... | 212 |
| <i>Scheibe A., Mikołajewicz-Woźniak A.</i> Influence of informal information posted on the social services on the stock prices of companies in the light of behavioral finances..... | 214 |
| <i>Шшикова Е. Е.</i> К вопросу развития внешнеэкономической деятельности в Республике Беларусь..... | 219 |
| <i>Шкурдода Ю. О.</i> Зовнішня торгівля України з країнами Європейського Союзу..... | 222 |
| <i>Шульга С. В.</i> Орган суспільного нагляду за аудиторською діяльністю: інституціональний аспект..... | 224 |
| <i>Яценко Л. О.</i> Методичний інструментарій проведення сезонного коригування вартості експорту-імпорту товарів..... | 228 |

ОРГКОМІТЕТ
IV МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ
«БІЗНЕС-АНАЛІТИКА В УПРАВЛІННІ
ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ»

Голова:

Осауленко О. Г. – доктор наук з державного управління, професор, член-кореспондент НАН України, Заслужений економіст України, ректор Національної академії статистики, обліку та аудиту.

Заступники голови:

Редько О. Ю. – доктор економічних наук, професор, перший проректор з науково-педагогічної роботи Національної академії статистики, обліку та аудиту;

Іващенко О. А. – кандидат економічних наук, доцент, в. о. завідувача кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності Національної академії статистики, обліку та аудиту.

Вчений секретар:

Мотузка О. М. – кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності Національної академії статистики, обліку та аудиту.

С. А. Аббасова,
кандидат экономических наук,
доцент кафедры бухгалтерского учёта и аудита,
Азербайджанский государственный экономический университет,
г. Баку, Азербайджан

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКИХ МЕТОДОВ В УПРАВЛЕНЧЕСКОМ АНАЛИЗЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАТРАТ

Формирование необходимой информационной базы, данные которой используются менеджментом для выработки стратегических решений и стратегического управления производственными затратами, обеспечивается осуществлением управленческого анализа, учитывающего особенности внутренней среды предприятия и его внешнего окружения. Управленческий анализ – это составная часть управленческого учёта. А в условиях нестабильности внешней среды совершенствование систем управления и внутреннего контроля неосуществимо без внедрения современных методов управленческого учета деятельности организации и грамотной интерпретации результатов управленческого анализа [1].

Управленческий анализ осуществляется посредством совокупности различных приемов, способов и процедур получения информации. Исследования показывают, что все большая роль в изучении процесса принятия управленческого решения отводится построению моделей. В частности, Зенкина И.В. совершенствование методики стратегического управленческого анализа предлагает осуществлять «путем интеграции традиционного комплексного экономического анализа хозяйственной деятельности, а также прогнозирования, экономико-математического и стохастического моделирования и др.» [2, с. 72]. Методы прогнозирования и перспективного планирования помогают проследить возможные тенденции различных переменных величин, а также предвидеть наступление наиболее вероятных событий в будущем. Методы моделирования позволяют изучать тот или иной объект формализацией абстрактного описания наиболее значимых связей, осуществлять поиск лучших стратегических решений [3]. При этом «важной задачей является определение влияния и зависимости исследуемых вспомогательных факторов на основной, результативный показатель» [4, с. 50–53]. И здесь большая роль отводится корреляционно-регрессионному анализу, который позволяет сделать вывод о силе взаимосвязи между парами данных x и y , а регрессионный анализ используется для прогнозирования одной переменной (y) на основании другой (x), выявляя связь между анализируемыми совокупностями [5].

Для прогнозирования затрат на производство строительной продукции нами был проведён корреляционно-регрессионный анализ производственных затрат, с использованием показателя затрат на 1 манат товарной продукции (манат – национальная денежная единица Азербайджана), т. к. именно в этом универсальном показателе затрат на единицу стоимости продукции наглядно отражается зависимость между себестоимостью продукции и прибылью.

Разумеется, что экономическая модель всегда является некоторым приближением к действительности. Но главное в процессе моделирования этого показателя то, что построенная экономико-математическая модель основана на анализе прошлой деятельности конкретных предприятий и может служить для прогнозирования затрат в краткосрочной перспективе.

Отобранные для анализа 13 строительных компаний представляют собой относительно однородную совокупность, с точки зрения технологии и организации производства, характера продукции (выполненных работ) [6].

Этапами изучения корреляционной связи явились постановка задачи; отбор важнейших факторов, влияющих на уровень затрат; выбор вида связи между анализируемыми показателями; решение уравнений; анализ полученных результатов и их использование для оценки деятельности предприятия. Для установления факта правомерности отобранных факторов мы применили разработанный и подробно освещенный в экономической литературе многошаговый регрессионный анализ.

На первой стадии, исходя из теоретических и логических соображений, были отобраны основные факторы, связанные с исследуемым явлением и поддающиеся количественному измерению, а на второй и последующих – отсеяны несущественные факторы. В практических целях, для выбора аналитической формы связи между экономическими показателями, наиболее приемлемой является линейная зависимость:

$$Y(x_1, x_2, \dots, x_m) = b_0 + b_1 x_1 + b_2 x_2 + b_3 x_3 + \dots + b_m x_m \quad (1),$$

где Y – уровень затрат на 1 манат товарной продукции; x_1, x_2, \dots, x_m – отобранные для анализа факторы, влияющие на уровень затрат; $b_0, b_1, b_2, \dots, b_m$ – параметры уравнения.

Для проведения корреляционно-регрессионного анализа из большого числа факторов, влияющих на величину затрат на 1 манат товарной продукции, были отобраны наиболее существенные: среднегодовая выработка продукции на 1-го работающего; фондоотдача; оборачиваемость оборотных активов, удельный расход материалов и заработной платы. Отобранные факторы характеризуют эффективность использования живого и овеществленного труда. На величину затрат оказывают влияние и другие факторы. Но состав отобранных факторов ограничен информацией, содержащейся в финансовой и статистической отчетности предприятий.

В проведенном нами исследовании эти показатели за 4 года рассматривались в модели как самостоятельные и независимые элементы изучаемой совокупности. На основе корреляционного анализа строительных компаний по анализируемой совокупности были получены следующие показатели: уравнения регрессии, коэффициенты эластичности и бета-коэффициенты (табл. 1). После определения параметров уравнения получена многофакторная корреляционно-регрессионная модель зависимости показателя затрат на 1 манат товарной продукции (Y) от всех включенных в анализ факторов:

$$Y = 0,328 - 0,254 x_1 + 0,005 x_2 + 0,006 x_3 + 0,039 x_4 + 0,00005 x_5 \quad (2)$$

Таблица1

**Уравнение регрессии, коэффициенты эластичности
и бета-коэффициенты**

| Факторы | Уравнения регрессии | Коэффициенты эластичности | Бета-коэффициенты |
|--|-----------------------------|---------------------------|-------------------|
| 1. Фондоотдача на 1 манат продукции (x_1) | $0,9004 - 0,1622 \cdot x_1$ | -0,1327 | -0,4264 |
| 2. Удельный вес материальных затрат в себестоимости товарной продукции (x_2) | $0,0562 + 0,0201 \cdot x_2$ | 0,2186 | 0,1541 |
| 3. Удельный вес фонда оплаты труда в себестоимости товарной продукции (x_3) | $0,4438 + 0,0128 \cdot x_3$ | 0,2003 | 0,3574 |
| 4. Оборачиваемость оборотных активов (x_4) | $0,6447 + 0,576 \cdot x_4$ | 0,006 | 0,4072 |
| 5. Среднегодовая выработка продукции на 1 работающего (x_5) | $0,4204 + 0,0002 \cdot x_5$ | 0,1598 | 0,215 |

Данное уравнение регрессии проверено на основе F -критерия Фишера. Анализ уравнения регрессии показал, что оно значимо. Фактическое значение критерия Фишера составило 13,26, что выше его табличного значения (2,16). Сопоставление бета-коэффициентов (стандартизированных коэффициентов регрессии) позволяет сделать вывод о сравнительной степени воздействия каждого фактора на резульативный показатель.

Для анализируемой совокупности коэффициент множественной корреляции, характеризующий тесноту связи между уровнем затрат на 1 манат товарной продукции и включенными в модель факторами, равен 0,951, а коэффициент множественной детерминации – 0,904. Это значение показывает, что фактическая величина затрат на 1 манат товарной продукции примерно на 90% определяется действием включенных модель факторов. Остальные 10% объясняются действием не учтенных факторов. Проверка

значимости множественного корреляционного отношения произведена по t -критерию Стьюдента. Фактическое значение критерия составило 26,35, что выше его табличного значения (4,67).

Коэффициенты уравнения множественной регрессии показывают количественное воздействие каждого фактора на результативный показатель при неизменности других. В данном случае можно дать следующую интерпретацию полученному уравнению: затраты на 1 манат товарной продукции снижаются на 0,254% – при росте фондоотдачи на 1 манат; на 0,005% – при снижении материальных затрат на 1%; на 0,006% – при снижении затрат на оплату труда на 1%; на 0,039% – при сокращении времени оборачиваемости оборотных активов на 1 оборот. Снижение же затрат на 0,00005% – при снижении среднегодовой выработки на 1-го работающего на 1 тыс. манат объясняется тем, что за анализируемый период почти по всем строительным компаниям имело место превышение темпов роста оплаты труда по сравнению с ростом его производительности. Для оценки доли влияния каждого фактора в суммарном влиянии факторов, включенных в уравнение регрессии, рассчитаны Δ -коэффициенты. Результаты расчета приведены в таблице 2.

Таблица 2

Структура факторов, повлиявших на изменение показателя затрат на 1 манат товарной продукции по строительным компаниям

| № п/п | Факторы | Доля i -го фактора, % |
|-------|--|-------------------------|
| 1 | Фондоотдача на 1 манат товарной продукции (x_1) | 12,86 |
| 2 | Удельный вес материальных затрат в себестоимости (x_2) | 11,26 |
| 3 | Удельный вес фонда оплаты труда в себестоимости (x_3) | 32,89 |
| 4 | Оборачиваемость оборотных активов (x_4) | 26,93 |
| 5 | Среднегодовая выработка продукции на 1 работающего (x_5) | 15,93 |
| | Итого: | 100 |

Сопоставление значений коэффициентов Δ_j позволяет сделать вывод, что за исследуемый период наибольшая доля влияния падала на фактор x_3 – удельный вес фонда оплаты труда в себестоимости продукции: в вариации результативного показателя она составляет 32,89 % от общего влияния пяти факторов на результативный показатель. Доля влияния других факторов значительно уступает фактору x_3 . Следовательно, наибольшие возможности в изменении результативного показателя связаны на сегодняшний день с изменением фактора x_3 , затем фактора x_4 .

По модели прослеживается следующая закономерность влияния факторов: затраты на 1 манат товарной продукции снижаются на 0,133% при росте фондоотдачи на 1%; на 0,219% и 0,2% при росте на 1% материальных и

трудовых затрат соответственно; на 0,407% – при увеличении оборачиваемости на 1%; на 0,215% при снижении среднегодовой выработки на 1%.

Далее применим результаты проведенного многофакторного анализа для прогнозирования уровня затрат на 1 манат товарной продукции. С этой целью, используя следующие данные (табл. 3), в полученное уравнение связи подставим прогнозный уровень факторных показателей:

$$Y_{\text{прог.}} = 0,328 - 0,254 \times 0,484 + 0,005 \times 39,7 + 0,006 \times 32,5 + 0,039 \times 3,82 + 0,00005 \times 28,18 = 0,88 \text{ манат.}$$

Таблица 3

Исходные данные для прогнозирования затрат

| Факторный показатель | Уровень показателя | |
|----------------------|--------------------|---------|
| | факт | прогноз |
| X_1 | 0,478 | 0,484 |
| X_2 | 40,4 | 39,7 |
| X_3 | 32,9 | 32,5 |
| X_4 | 4,08 | 3,82 |
| X_5 | 26,95 | 28,18 |

Таким образом, прогнозируемый уровень затрат на 1 манат строительной продукции составил 0,88 манат или 88 копеек. Разработанная нами модель пригодна для практического применения и, в частности, прогнозирования затрат в строительных организациях.

Список использованной литературы

1. Герасимова Л.Н. Методы управленческого учета / Л. Н. Герасимова. – М. : Проспект, 2016. – 182 с.
2. Зенкина И. В. Учетно-аналитическое обеспечение стратегического управления коммерческой организации / И.В. Зенкина // Аудит и финансовый анализ. – 2009. – № 2. – С. 72.
3. Суворова С. П. Приемы и процедуры стратегического управленческого учета затрат [Электронный ресурс] / С.П. Суворова Д.И. Монашева. – Режим доступа: http://www.rusnauka.com/10_NPE_2008/Economics/29925.doc.htm
4. Сергеев Л.И. Климук В.В. Разработка моделей исследования формирования показателей эффективности использования материальных ресурсов / Л.И. Сергеев, В.В. Климук // Вестник Самарского госуд. экон. ун-та. – 2013. – 10 (108). – С. 50–53.
5. Бараз В.Р. Корреляционно-регрессионный анализ связи показателей коммерческой деятельности с использованием программы Excel / В.Р. Бараз. – Екатеринбург: ГОУ ВПО «УГТУ–УПИ», 2005. – 102 с.
6. Аббасова С.А. Перспективный экономический анализ / С.А. Аббасова // Баку: издательство АзГЭУ, 2005
7. Сигал Э. Практическая бизнес-статистика / Э. Сигал. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2002. – 1056 с.

Я. О. Антоненко,
*магістрант спеціальності «Економічна кібернетика»,
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

ГЛОБАЛЬНА ПРОБЛЕМА ПАРНИКОВОГО ЕФЕКТУ: НАСЛІДКИ ТА ШЛЯХИ ВИРІШЕННЯ

Основною проблемою екології є підвищення температури на нашій планеті, а парниковий ефект прямо впливає на її збільшення. В часи стрімкого розвитку науково-технічного прогресу проблема парникового ефекту займає все більш вагоме значення для розвинених країн, оскільки має тісний зв'язок з рівнем життя цих країн.

Явище парникового ефекту було відкрито у 1829 Жозефом Фур'є, французьким математиком і фізиком. Саме в цьому столітті ця проблема привернула увагу, оскільки почалася «парова ера», а водяна пара – це один з газів, який саме створює парниковий ефект на Землі.

Парниковий ефект – явище в атмосфері Землі та інших планет, при якому енергія сонячних променів, відбиваючись від поверхні, не може повернутися у космос, оскільки затримується молекулами різних газів, що призводить до підвищення температури поверхні. Без парникового ефекту температура поверхні Землі була б приблизно на 33°C нижчою, ніж є насправді, і становила б 18°C.

Одними з основних газів, за допомогою яких утворюється парниковий ефект є водяна пара (H_2O) та вуглекислий газ (CO_2). Чим більше в атмосфері цих молекул, тим вище піднімається температура.

Основні види діяльності, в результаті якої в атмосферу потрапляють шкідливі гази. це: робота теплових електростанцій; горіння лісів, особливо тропічних; робота автомобілів та металургійних підприємств.

Наразі викопні види органічного палива складають понад 90% всіх первинних енергоресурсів, забезпечуючи 75% світового виробництва електричної енергії. В результаті спалювання органічного палива тільки на теплових електростанціях (ТЕС), не рахуючи роботу автомобільних двигунів і металургійних підприємств, в атмосферу щорічно надходить понад 5 млрд тонн вуглекислого газу. Додатково 1–2 млрд тонн CO_2 надходить в атмосферу за рахунок спалювання лісів, головним чином тропічних.

З початку ХХ ст., за оцінками експертів ООН, збільшення викидів CO_2 становило від 0,5 до 5% на рік. У результаті за останні сто років тільки за рахунок спалювання палива в атмосферу надійшло 400 млрд тонн вуглекислого газу. Зараз атмосфера містить на 25% більше вуглекислого газу, ніж було накопичено в ній за останні 160 тис. років.

Підраховано, що викиди водяної пари в атмосферу нафтогазовим паливно-енергетичним комплексом світу за кількістю на порядок

перевершують викиди діоксиду вуглецю, адже водяна пара є головним парниковим газом на Землі.

У наш час велике занепокоєння викликає можливість того, що внаслідок людської діяльності парниковий ефект може сильно збільшитися й призвести до глобального потепління. Водяна пара – головний на сьогодні парниковий газ, його внесок у парниковий ефект земної атмосфери становить приблизно 20,6°C [1].

Програма ООН з навколишнього середовища прогнозує, що можливе підвищення середньої температури Землі на 1,5°C до 2025 року викличе підняття рівня світового океану на 25 см через танення льоду біля полюсів.

Наслідками парникового ефекту будуть глобальна зміна клімату на планеті, масове вимирання цілих видів тварин і рослинності, підняття рівня світового океану, що призведе до затоплення прибережних міст, в тому числі і у розвинених країнах світу.

Занепокоєна загрозою парникового ефекту, світова спільнота намагається запровадити низку запобіжних заходів. У 1992 р. Конференцією ООН з питань довкілля і розвитку у Ріо-де-Жанейро було прийнято Рамкову конвенцію про зміну клімату, головною метою якої є пошук шляхів стабілізації концентрації парникових газів у атмосфері на такому рівні, який не допускав би шкідливого антропогенного впливу на кліматичну систему. Конвенцію підписали майже всі держави – члени ООН; вона набула чинності у 1994 р. Рамкова Конвенція ООН про зміну клімату (UNFCCC) становить на сьогодні єдину міжнародно-правову базу з питань захисту клімату. 189 країн – учасниць Рамкової Конвенції щороку зустрічаються на кліматичних конференціях ООН. Найвідоміша з них відбулася 1997 р. в японському місті Кіото, внаслідок чого було прийнято Кіотський протокол.

Кіотський протокол є міжнародною угодою про обмеження викидів в атмосферу парникових газів, був прийнятий у м. Кіото (Японія) 11 грудня 1997 р. Країни-учасниці зобов'язані зменшити середньорічні обсяги викидів парникових газів за період 2008-2012 рр. у середньому на 5,2 % порівняно з 1990 р. [2].

Одним з найкращих методів вирішення проблеми парникового ефекту в світі є масове запровадження «зеленої» енергетики, а саме – повна заміна теплових, а тим паче й атомних електростанцій сонячними та вітровими. Оскільки ці види енергії не забруднюють навколишнє середовище, а також є відновлювальними, це дасть змогу забезпечити весь світ енергією, яка ще кілька мільярдів років не закінчиться і не має негативного впливу на температуру землі.

Потрібне масове впровадження використання електромобілів. Створення і розповсюдження заправних станцій для них, дозволить скоротити викиди вуглекислого газу в атмосферу в декілька разів.

Список використаних джерел

1. Монин А.С. Климат как проблема физики / А.С. Монин, Ю.А. Шишков // Успехи физических наук. – 2000. – №4. – С. 419-445.
2. Примаченко Я.Л. Кіотський протокол 1997 / Я.Л. Примаченко // Енциклопедія історії України: у 10 т. / редкол.: В. А. Смолій (голова) та ін.; Інститут історії України НАН України. – К. : Наук. думка, 2007. – Т. 4. – 328 с.

Т. Н. Байбардина,

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри маркетинга,*

*УО «Белорусский торгово-экономический университет
потребительской кооперации», г. Гомель, Республика Беларусь*

Л. В. Мищенко,

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки АПК, сфери услуг и статистики,*

*УО «Белорусский торгово-экономический университет
потребительской кооперации», г. Гомель, Республика Беларусь*

В. В. Мачалова,

аспірант,

*УО «Белорусский торгово-экономический университет
потребительской кооперации», г. Гомель, Республика Беларусь*

ОСОБЕННОСТИ И СПЕЦИФИКА СИСТЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ КАНАЛОВ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ХОЛДИНГА «ГОМСЕЛЬМАШ» НА ВНЕШНИХ РЫНКАХ

Усиление конкуренции на мировых рынках, изменение среды функционирования зарубежных компаний, происходящие глобализационные процессы во всех сферах деятельности мирового сообщества выдвигают особые требования к изучению вопросов повышения эффективности системы формирования каналов распределения на внешних рынках.

В результате развития конкуренции на рынке в разных странах сложилась та или иная инфраструктура каналов распределения. Следует учитывать, что каждая страна имеет свои каналы распределения, без учета специфики функционирования которых, не может быть осуществлена эффективная продажа товаров на внешних рынках. Причем, различия в формировании и использовании каналов распределения в отдельных странах могут быть достаточно существенными. Например, в таких странах, как Великобритания, Франция, Германия и Италия широкое распространение

получили многоуровневые каналы распределения, основная роль в которых принадлежит оптовым предприятиям.

Достаточно сложная структура каналов распределения характерна для Японии. В этой стране имеется достаточно большое число многоуровневых каналов распределения, включающих значительное число различных посредников. Между отдельными участниками каналов распределения существуют довольно сильные связи, что является одной из основных проблем формирования каналов распределения при выходе на рынок Японии зарубежных предприятий [1].

Несмотря на наличие специфических особенностей создания и функционирования каналов распределения в отдельных странах, каждый из сформированных товаропроизводителем канал распределения на внешнем рынке должен быть целостным и включать весь путь передвижения товара от производителя к покупателю. Последнее не зависит от того является ли товаропроизводитель экспортером или производит свои товары на дочерних предприятиях.

Общим в развитии распределительной деятельности, как за рубежом, так и в последние годы в Республике Беларусь является большое видовое и типовое разнообразие распределительных каналов, обеспечивающих постоянно возрастающие потребности в посреднических услугах со стороны производителей.

Анализ распределительной деятельности и тенденций ее развития в Республике Беларусь позволил выявить следующие характеристики: горизонтальная, вертикальная и межотраслевая интеграция промышленных организаций; усиление положительной динамики развития каналов распределения; развитие новых логистических и маркетинговых принципов распределительной деятельности. Наблюдается постепенный переход в управлении отечественными производителями на принципы стратегического и маркетингового управления.

Сколько и каких каналов распределения следует иметь, является одним из основных решений, реализуемых в процессе управления каналами распределения на внешних рынках. Как показывает практика, товаропроизводители при формировании каналов распределения учитывают целый ряд факторов, основными из которых, являются: обеспечение доступности покупки товаров его потенциальными потребителями; необходимость создания условий для оказания потребителю требуемых сервисных услуг; целесообразность доставки покупателям товаров в приемлемое для них место и время; возможность осуществления контроля за деятельностью отдельных посредников; создание целостной системы управления каналами распределения при использовании для этого ограниченных ресурсов. Кроме того, выбирая внешний рынок, следует как можно лучше соединить три параметра: потенциал и условия нового рынка,

интенсивность и практические приемы конкуренции, цели и средства предприятия [2, с. 37].

Учитывая указанные выше факторы предприятия Республики Беларусь используют таких посредников как: предприятия оптовой и розничной торговли, оптово-розничные предприятия, экспортные дома, сервисные центры, дистрибьюторы, дилеры, консигнаторы, агенты, брокеры, комиссионеры, поверенные, международные торговые компании.

Вместе с тем, наиболее широкое распространение в последние годы получило использование в качестве посредников дилеров, дистрибьюторов, торговые дома. Как новое направление в посреднической деятельности, можно отметить формирование на целевых рынках сервисной сети на базе финансово-устойчивых торгово-логистических центров.

Рассматривая возможности использования различных каналов распределения на внешних рынках, товаропроизводитель должен решить будет ли он использовать только лишь прямые каналы распределения, ограничится использованием косвенных каналов распределения или будут использованы, как прямые, так и косвенные каналы распределения.

Несмотря на наличие специфических особенностей создания и функционирования каналов распределения в отдельных странах, каждый из сформированных товаропроизводителем канал распределения на внешнем рынке должен быть целостным и включать весь путь передвижения товара от производителя к покупателю. Последнее не зависит от того является ли товаропроизводитель экспортером или производит свои товары на дочерних предприятиях.

С целью выполнения стратегической задачи по наращиванию объемов экспортных поставок выпускаемой продукции и контроля за их выполнением, холдинг «ГОМСЕЛЬМАШ» осуществляет комплекс мероприятий по расширению товаропроводящей сети и созданию новых дилерских центров в Аргентине, Узбекистане, Азербайджане, странах Европы: Венгрии, Румынии, Словакии и др., а также активизации работы уже созданных субъектов товаропроводящей сети как на традиционных рынках - Россия, Украина, Казахстан, так и на вновь осваиваемых - Чехия, Иран, Аргентина и др.

Отбор наиболее перспективных рынков производится с одной стороны из перспективы внедрения на них, с другой стороны, исходя из оценки минимизации затрат на их освоение. Холдинг «ГОМСЕЛЬМАШ» стремится сохранить свои позиции не только на традиционных экспортных рынках сбыта, но и внедряться на новые рынки. Это, прежде всего Узбекистан, Азербайджан, страны Прибалтики, а также страны бывшего соцлагеря, в которых уровень механизации и надежности техники еще не достиг уровня ведущих стран Евросоюза. Работа по вхождению на новые рынки является долгосрочной (от 3 до 5 лет) и включает в себя проведение комплекса работ

по рекламе, созданию товаропроводящей сети, проведению испытаний, доработке техники под особенности рынка, вхождению в финансовые схемы продаж и др.

Освоение новых рынков сбыта, как показывает опыт мировых производителей комбайнов, требует серьезных финансовых затрат, а также в ряде регионов мира политической поддержки государства. Учитывая значительное сокращение объемов финансирования закупок техники ПАЛЕССЕ на внутреннем рынке в последние годы, холдинг активно развивает направление диверсификации экспортных рынков сбыта. В 2014 году продукция холдинга «ГОМСЕЛЬМАШ» поставлялась в 20 стран мира, в том числе в 10 стран СНГ (Беларусь, РФ, Украина, Казахстан, Узбекистан, Кыргызстан, Туркменистан, Азербайджан, Таджикистан, Молдова), в 10 стран дальнего зарубежья (Китай, Чехия, Бразилия, Аргентина, Румыния, Болгария, Дания, Эстония, Ю. Корея, Монголия). Для сравнения в 2013 году продукция холдинга «ГОМСЕЛЬМАШ» поставлялась в 11 стран мира, в том числе в 7 стран СНГ (Беларусь, РФ, Украина, Казахстан, Узбекистан, Кыргызстан, Молдова), в 4 страны дальнего зарубежья (Китай, Чехия, Бразилия, Аргентина).

Принятые меры по расширению товаропроводящей сети и диверсификации экспортных поставок обеспечили по итогам 2014 года недопущение снижения продаж на традиционных экспортных рынках – России, Казахстане, Украине. Кроме того, обеспечено снижение дебиторской задолженности более на 133,4 млн долл. США к уровню 2013 года, получение валютной выручки в размере 8,8 млрд руб. РФ, темп роста к 2013 году составил 108,6%. Осуществлены первые поставки комбайнов на новые рынки: Азербайджан, Таджикистан, Туркменистан, Румынию, Болгарию, Эстонию, Данию, Монголию [3, с. 141].

С целью наращивания объемов экспортных поставок выпускаемой продукции, холдинг «ГОМСЕЛЬМАШ» планирует увеличить количество субъектов товаропроводящей сети, в том числе и в географических его масштабах. С учетом этого направления ведутся работы по организации товаропроводящей сети в наиболее перспективных в части продаж техники холдинга странах: Чехия, Венгрия, Румыния, Словакия, Сербия, Болгария, Польша, Литва, Турция, Иран. Кроме того, одной из важнейших задач по развитию товаропроводящей сети холдинга является ее расширение в России, Украине и Казахстане.

В ближайшей перспективе планируется расширение товаропроводящих сетей в России, Украине, Казахстане, Китае. С этой же целью в холдинге запланировано проведение следующих мероприятий: расширить и укомплектовать управления реализации продукции квалифицированными специалистами, в том числе со знанием иностранных языков; создать управление по конкурсным торгам для поиска покупателей и новых рынков

сбыта через интернет-площадки; направить представителей холдинга в перспективные для реализации техники ПАЛЕССЕ страны дальнего зарубежья для работы в качестве технических специалистов; создать дополнительные собственные субъекты ТПС (филиалы, представительства) в других странах дальнего зарубежья.

Помимо экстенсивного направления развития, заключающегося в наращивании субъектов товаропроводящей сети, холдинг «ГОМСЕЛЬМАШ» проводит реструктуризацию существующей сети, затрагивающую ее качественные стороны: аттестация действующих дилеров на предмет соответствия требованиям Стандарта субъекта ТПС и дилерской программы холдинга «ГОМСЕЛЬМАШ» с последующим продлением либо расторжением дилерских договоров по полученным результатам; реструктуризация товаропроводящей сети путем включения в нее новых объектов – торговых агентов с функциями реализации на основе оптовых закупок без применения дилерских цен при осуществлении с ними сделок купли-продажи.

Все выше перечисленное может быть использовано при формировании каналов распределения холдинга «ГОМСЕЛЬМАШ» и будет, в свою очередь, способствовать реализации эффективной политики распределения данного отечественного производителя на внешних рынках.

Список использованной литературы

1. Акулич И.Л. Международный маркетинг: учебник / И.Л. Акулич.– Минск: Тетралит, 2014. – 512 с.

2. Байбардина Т.Н. Глобальный маркетинг: текст лекции для реализации содержания образовательных программ высшего образования II ступени и переподготовки руководящих работников и специалистов / Т.Н. Байбардина. – Гомель: учреждение образования «Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации», 2014. – 56 с.

3. Байбардина Т.Н. Приоритеты повышения эффективности системы управления каналами распределения холдинга «ГОМСЕЛЬМАШ» на внешних рынках / Т.Н. Байбардина, В.В. Мачалова // Современная торговля: теория, практика, перспективы развития : IV Международная инновационная научно-практическая конференция – М.: Издательство Московского гуманитарного университета, 2016. – С.137-142.

О. В. Бачинський,
*магістрант спеціальності «Міжнародні економічні відносини»,
Інститут міжнародних відносин
Київського національного університету
імені Тараса Шевченка, м. Київ*

О. С. Вилінська,
*магістрант спеціальності «Міжнародні економічні відносини»,
Інститут міжнародних відносин
Київського національного університету
імені Тараса Шевченка, м. Київ*

АНАЛІЗ ПОТЕНЦІЙНОГО ВИГРАШУ ВІД ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ ТА КИТАЮ

Протягом тисячоліть у світі існували два основних глобальних центри економічної діяльності та науково-культурного розвитку: Європа і Китай. Їхня роль змінювалась з плином часу, але обидва були економічними центрами ще до перетворення Північної Америки в третій полюс.

Китай є глобальним гравцем, що розставляє свої пріоритети як в короткостроковій, так і в довгостроковій перспективі. Так, стратегічне бачення країни відображено в ініціативі «Один пояс і один шлях», яка була оголошена в 2013 році президентом Китаю Сі Цзіньпіном, та отримала назву «Шовковий шлях» [1].

Згідно з планами глави Китаю, метою створення Фонду Шовкового шляху і зведення нової інфраструктури є розвиток транспортних зв'язків в Азії. Для його запуску китайські фонди зібрали вже близько 300 мільярдів юанів або близько 46 мільярдів доларів [2].

Китайська стратегія створення оновленої мережі транзитних шляхів сполучення Європа-Азія – лише база для більш широкого концепту економічного простору, об'єднаного спільними проектами, торговими зв'язками, уніфікованими правилами та регуляторними нормами [3]. Вона відкриває економічні перспективи великому регіону, що був колись закритим і малодоступним. Однак, окрім цього, створення Шовкового шляху – це перегляд усталених правил взаємодії в регіоні, зміна балансу сил та створення нових багатосторонніх форматів взаємодії країн Європи, Центральної Азії та південного Кавказу.

Багато азіатських та європейських країн прагнуть приєднатися до цього проекту. Для Китаю, як світової держави, це можливість розширити свій вплив, роблячи залежними їх від своєї торгівлі та економіки. При цьому деякі країни представляють для Китаю особливий інтерес. Серед них Україна, яка приваблює Китай своїм географічним розташуванням і потенціалом, який дозволить їй стати головним транзитним вузлом проекту, а також наявністю

зони вільної торгівлі з ЄС і потужним сільськогосподарським сектором [4]. Розглянемо чинники більш детально.

По-перше, Україна має вигідне географічне розташування, яке робить її привабливим місцем для великого транзитного вузла. Хоча українська інфраструктура не так розвинена, як в Польщі або в Туреччині, однак, за належного рівня інвестицій, транспортну інфраструктуру можна підняти до європейського рівня.

Крім того, Китай є другим найбільшим торговим партнером ЄС, на нього припадає 15% зовнішньої торгівлі Євросоюзу. За останнє десятиліття імпорт товарів з Китаю значно виріс, з 129,2 млрд євро у 2004 році до 345 млрд євро у 2016 році. Аналогічно зростає експорт, наразі він становить 170 млрд євро. Якщо ЄС і Китай прагнуть поглибити торговельні відносини, то тенденція продовжиться [5].

По-друге, з 1 січня 2016 року була введена в дію Угода про зону вільної торгівлі між Україною та ЄС. Для Китаю велике значення мають два елементи: географічна близькість до ЄС і потенціал для інвестицій. У міру розвитку відносин з ЄС, Україна стане залучати китайський бізнес, який бажає інвестувати в виробництво з метою подальшого експорту в ЄС. Саме тому китайські компанії створили Китайську Торгову Асоціацію, яка є платформою і мостом для ділових кіл обох країн.

По-третє, враховуючи торговельними війни Росії, Китай намагається розвивати альтернативні маршрути. Так, за сприяння Китаю був реалізований вантажний маршрут Україна – Казахстан. З 8-го березня 2016 року на ньому почали регулярно курсувати вантажні поїзди. Всі держави-учасники (Україна, Грузія, Азербайджан і Казахстан) підписали протокол про пільгові тарифи.

Крім того, Пекін створив комісію щодо функціонування «Шовкового шляху», яка повинна обговорити пакет проектів для розвитку транспортної інфраструктури та збільшення транзитного потенціалу України.

По-четверте, Китай має значну частку на українському ринку. Так, варто зазначити, що китайська компанія Noble Agri має два великих активи в Україні. Перший – це комплекс з переробки насіння соняшнику, розташований в Маріуполі, а другий – недавно побудований зерновий термінал Миколаївського порту, перевантажувальна потужність якого становить 2,5 млн тонн на рік з можливістю зберігання до 125 тис. тонн. Ця компанія з усіх європейських країн присутня лише в Україні. Вона є великим постачальником зернових на швидко зростаючі ринки, особливо в Азії та на Близькому Сході, та конкурує з такими великими американськими компаніями, як Cargill, Monsanto і Bunge.

Аналізуючи вище зазначене, не дивно, що китайська сторона запропонувала амбітну мету – створення українсько-китайської зони вільної торгівлі. Ідея була висунута послом КНР Ду Вей на форумі в Києві, який був

присвячений розвитку інфраструктурного проекту «Шовковий шлях» в Україні. В результаті сторони домовилися підготувати дорожню карту економічного співробітництва у сферах реалізації спільних проектів у сільському господарстві, промисловості, енергетиці і в сфері інфраструктури [6].

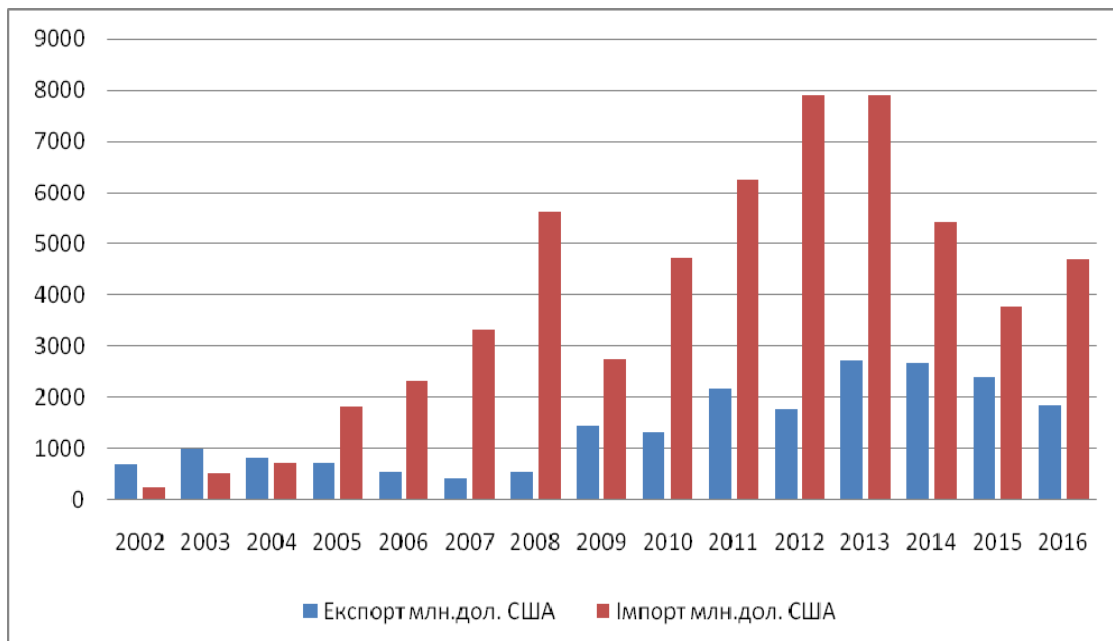


Рис. 1. Обсяги зовнішньої торгівлі України та Китаю, млн дол. США

Джерело: складено авторами на основі [7].

Однак, постає питання чи буде ця угода про ЗВТ вигідною для України.

За підсумками 2016 року Україна продала до Китаю товарів на суму 1,8 млрд дол. США, це на 24% менше, ніж у 2015 році, але в 3,4 рази більше, ніж у 2006 році (рис. 1). Починаючи з 2010 року, Україна досить активно збільшувала експорт у Китай, а в 2013 році було фактично встановлено рекорд, коли за рік було продано товарів на суму майже 2,8 млрд дол. США [7]. Одночасно з цим частка Китаю в імпорті України невпинно зростає (рис. 2).

Відповідно до даних Державної служби статистики України, за 2016 рік основними статтями експорту до Китаю були: руди, шлаки і зола – 35%; жири та олії тваринного або рослинного походження – 29%; зернові культури – 25%; деревина і вироби з деревини – 3%; реактори ядерні, котли, машини – 2%. Основу імпорту з Китаю склали: електричні машини – 24,7%; реактори ядерні, котли і машини – 17,4%; пластмаси, полімерні матеріали – 5,7%; чорні метали – 3,8%; органічні хімічні сполуки – 3,7%; різноманітна хімічна продукція – 3,2%; взуття – 3,1%; вироби з чорних металів – 2,8% [8].

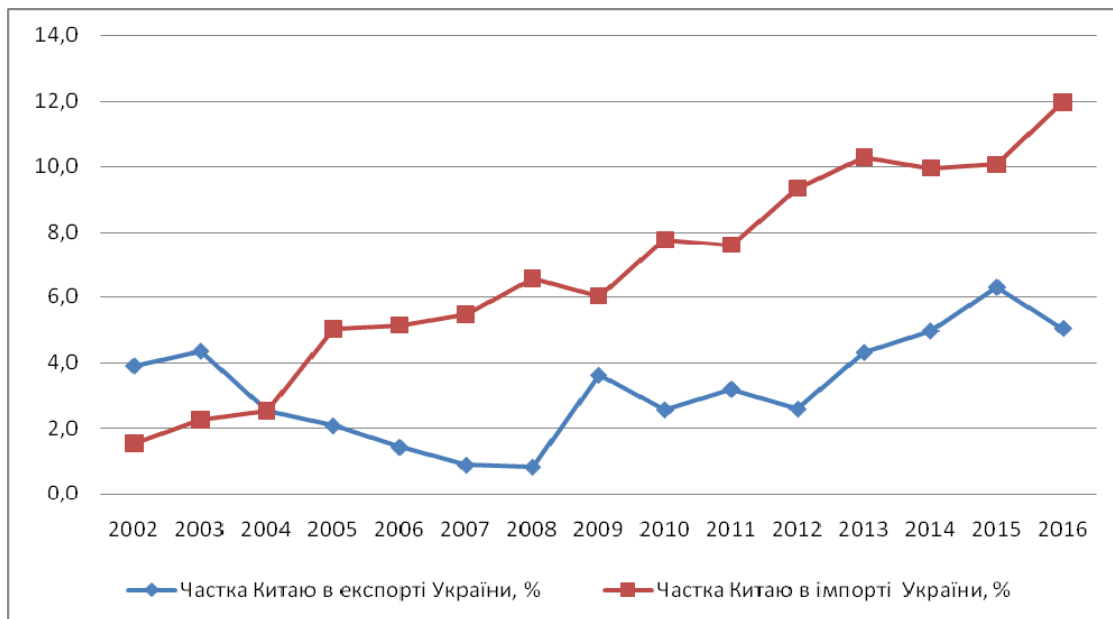


Рис. 2. Питома частка Китаю у зовнішній торгівлі України, %
Джерело: складено авторами на основі [7].

Як видно зі вищезазначеного, експорт з України носить сировинний характер, в той час як імпорт з Китаю, навпаки, є значно диверсифікованим з переважанням товарів, призначених для важкої промисловості. Для того, щоб отримати вигоду від ЗВТ, Україна повинна поставляти в Китай продукцію машинобудування, а не зерно і руду. Це могло б відбутися, якщо Україна б скооперувалася з китайськими виробниками і почала виробляти продукцію як для Китаю, так і для експорту цієї продукції в ЄС. Це можна зробити шляхом створення на території України спільних підприємств з китайськими бізнесменами з орієнтацією на продаж продукції до ЄС. Україна, маючи дві ЗВТ з ЄС і Китаєм, могла б уникнути великої кількості мит і зайвих податкових витрат.

Що стосується ризиків, то потрібно врахувати той факт, що зовнішня торгівля України з Китаєм завжди дефіцитна. Наприклад, у 2016 році Україна купила у Китаї товарів на суму 4,7 млрд дол. США, а сальдо склало 2,9 млрд дол. США [7]. Якщо мита будуть зняті в рамках ЗВТ, то ще більше посилить експансію китайських товарів на українському ринку. Це може призвести до того, що ще більше непродовольчих товарів буде тільки імпортного виробництва, починаючи від шпильок і закінчуючи кухонними столами. Тому угода ЗВТ буде вимагати детального опрацювання.

Отже, наразі можна стверджувати, що «китайський вектор» української зовнішньоекономічної політики і міжнародного економічного співробітництва залишається одним з найперспективніших і найсуперечливіших. Багатостороннє співробітництво між Україною і Китаєм нині набирає дедалі більше обертів і зростаючого значення для обох країн. Україна, ймовірно, отримає від цього свої вигоди, включаючи потік інвестицій і можливості інфраструктурної модернізації. Сама концепція

економічного поясу Шовкового шляху передбачає не стільки створення мережі вигідних транспортних коридорів та уніфікацію інфраструктури для зручнішого перевезення товарів за маршрутом. У глобальному масштабі вона має на меті створення альтернативного регіонального економічного простору. Україна може посісти в цьому просторі почесне місце як основний транспортно-логістичний вузол.

Очевидно, що Китай має стратегічні інтереси в Україні. Вони засновані на довгостроковій перспективі, в якій Україна розглядається як ключове сполучна ланка з Європою. І в генеральній євразійській стратегії Китаю Україна може стати основним бенефіціаром.

Список використаних джерел

1. Mykal O. Why China Is Interested in Ukraine [Electronic resource] / O. Mykal // The Diplomat. – Mode of access: <http://thediplomat.com/2016/03/why-china-is-interested-in-ukraine/>

2. Китай пропонує Україні зону вільної торгівлі [Електронний ресурс] // Укрінформ. – Режим доступу: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economics/2115700-kitaj-proponue-ukraini-zonu-vilnoi-torgivli.html>

3. Федоришина Е. Для чого Україні потрібен новий Шовковий шлях? [Електронний ресурс] / Е. Федоришина // Известия. – Режим доступу: <http://eizvestia.com/uk/ekonomika-ukr/full/455-dlya-chogo-ukraini-potriben-novij-shovkovij-shlyah>

4. Месік Ю. Україна та новий Шовковий шлях: чи візьме Київ участь у “проекті сторіччя”? [Електронний ресурс] / Ю. Месік // Європейська правда. – Режим доступу: <http://www.eurointegration.com.ua/articles/2015/06/2/7034385/>

5. EU-China trade [Electronic resource] // European comission. – Mode of access: <http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/countries/china/>

6. Ukraine may receive an additional free-trade zone [Electronic resource] // Stockworld. – Mode of access: <https://www.stockworld.com.ua/ru/news/ukraina-mozhiet-poluchit-dopolnitiel-nuiu-zonu-svobodnoi-torghovli>

7. Географічна структура зовнішньої торгівлі товарами у 2016 році [Електронний ресурс] // Державна служба статистики України. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2016/zd/ztt/ztt_u/ztt1216_u.htm

8. Країни за товарною структурою зовнішньої торгівлі на 2 зн. УКТЗЕД [Електронний ресурс] // Державна служба статистики України. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2016/zd/kr_tstr/arh_kr_2016.htm

9. Резнікова Н.В. Перспективи укладання і потенційні економічні ефекти регіональних торговельних угод в Південно-Східній Азії: аспекти незалежності в контексті нового регіоналізму / Н.В. Резнікова, О.А. Іващенко // Інвестиції: практика та досвід. – 2015. – № 21. – С. 29-34.

10. Резнікова Н.В. Стратегічне партнерство як нова форма економічної інтеграції: аспекти незалежності ЄС та КНР / Н.В. Резнікова, О.А. Іващенко // Економіка та держава. – 2015. – № 12. – С. 6-9.

11. Іващенко О.А. Напрями диверсифікації торговельних зв'язків України в умовах глобальної економічної розбалансованості / О.А. Іващенко // Стратегія розвитку України: економічний та гуманітарний виміри: матеріали науково-практичної конференції, 16 жовтня 2015 р. – К.: ДП «Інформ.-аналіт. агентство». – С. 78-83.

К. В. Безверхий,
*кандидат економічних наук,
докторант кафедри обліку і оподаткування,
ДВНЗ «Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана», м. Київ*

БІЗНЕС-АНАЛІТИКА ДЛЯ КЕРІВНИКА ЗА ДОПОМОГОЮ ПРОГРАМНОГО ПРОДУКТУ 1С: ПІДПРИЄМСТВО 8.3

На сьогодні жодний бізнес не може функціонувати без аналізу його результатів діяльності. Керівництво підприємства потребує якісної і своєчасної інформації, яка створюється в системі бухгалтерського обліку для проведення її аналізу. Вже зрозуміло, що без використання сучасних інформаційних технологій бізнес не в змозі оперативно проводити аналіз для прийняття адекватних управлінських рішень.

У сфері зовнішньоекономічної діяльності використовується інформація про покупців та постачальників, про партнерів із різних країн, про операції з експорту та по імпорту, операції в різних валютах, про курсові різниці тощо. Суттєвий ефект має застосування сучасних інформаційних технологій. На прикладі програмного продукту 1С: Підприємство 8.3. Конфігурація Бухгалтерія для України (ред. 2.0) (надалі – ПП 1С) розглянемо його аналітичні можливості для керівника підприємства.

У ПП 1С є специфічна вкладка «Керівнику» (рис. 1), яка складається з наступних складових: а) продажі; б)кошти; в) розрахунки з покупцями; г) розрахунки з постачальниками; г) загальні показники.

У звіті «Продажі» відображається сума продажів за основними видами діяльності організації в розрізі номенклатурних груп або контрагентів. На підставі даних програми можна проаналізувати зміну продажів за період. Для аналізу даних по окремій номенклатурній групі або контрагенту можна встановити відповідний відбір.

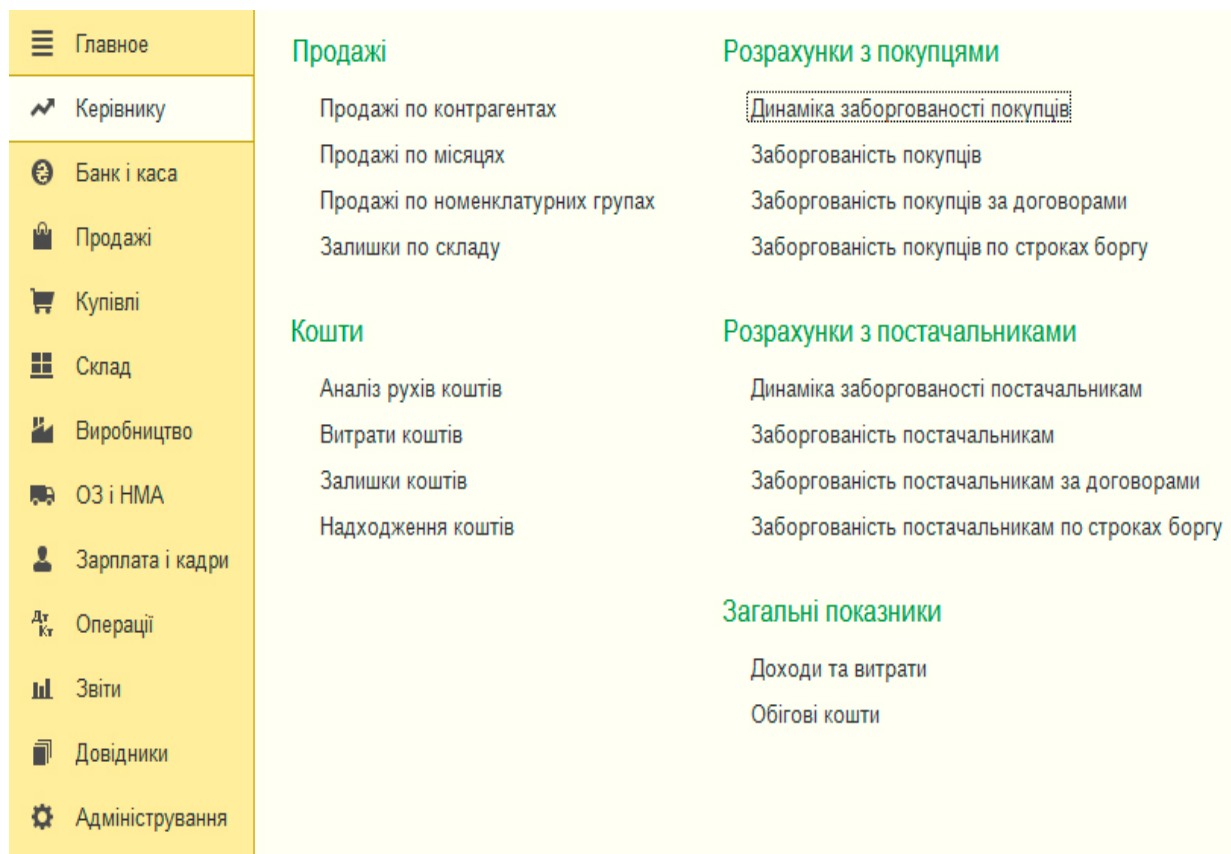


Рис. 1. Вкладка «Керівнику» з ПП 1С

В суму продажу включається виторг за відвантажені товари чи надані послуги, незалежно від того, надійшла оплата від покупців, чи ні. Візуально звіт представлений у вигляді гістограми.

Звіт «Залишки по складу» містить інформацію про залишки матеріалів напівфабрикатів товарів і готової продукції в організації, в розрізі складів, у кількісному та сумовому вираженні.

У звіті «Аналіз рухів коштів» відображаються надходження і витрати коштів по касі та на банківських рахунках, а також витрати, за якими відзвітували підзвітні особи. Рухи показуються в розрізі видів руху грошових коштів, одержувачів та платників, документів оплати.

У звіті «Витрати коштів» відображається витрата коштів з каси та з банківських рахунків. Витрата показується в розрізі видів руху. Наприклад: Розрахунки з постачальниками і підрядниками, Розрахунки з персоналом з оплати праці і т. п. По виду руху «Витрати з підзвітними особами (витрачено)» відображається сума коштів, за яку відзвітували підзвітні особи.

У звіті про «Залишки коштів» наводяться залишки коштів на банківських рахунках і в касі на певну дату. Також у звіті відображаються суми коштів, які видані підзвітним особам.

У звіті «Надходження коштів» відображається надходження коштів у касу і на банківський рахунок. Надходження показується в розрізі видів руху. Наприклад: Розрахунки з покупцями і замовниками, Роздрібна виручка і т. п.

Звіт «Динаміка заборгованості покупців» показує зміну заборгованості покупців по організації за період. Дані наводяться без деталізації по контрагентам.

У звіті «Заборгованість покупців» відображається заборгованість покупців і сума авансу детально по покупцям на початок та кінець обраного періоду, а також рух за період – збільшення і погашення боргу. Покупці в звіті відсортовані за спаданням величини боргу на кінець періоду.

Звіт «Заборгованість покупців по строках боргу» дозволяє розділити дебіторську заборгованість за періодами виникнення, а також вивести суму простроченої заборгованості. Кількість і тривалість періодів (інтервалів) можна настроїти самостійно.

Покупці в звіті відсортовані за спаданням величини боргу на дату звіту.

Звіт «Динаміка заборгованості постачальникам» відображає зміни заборгованості постачальникам по організації за період. Дані наводяться без деталізації по контрагентам.

У звіті «Заборгованість постачальникам» відображається заборгованість постачальникам і сума авансу детально по постачальникам на початок та кінець обраного періоду, а також рух за період – збільшення і погашення боргу. Постачальники в звіті відсортовані за спаданням величини боргу на кінець періоду.

Звіт «Заборгованість постачальникам по строках боргу» дозволяє розділити кредиторську заборгованість за періодами виникнення, а також вивести суму простроченої заборгованості. Кількість і тривалість періодів (інтервалів) можна настроїти самостійно.

Постачальники в звіті відсортовані за спаданням величини боргу на дату звіту.

Звіт «Доходи та витрати (прибуток/збиток)» містить інформацію про прибутки (збитки) за основними видами діяльності. На підставі даних програми можна проаналізувати динаміку доходів, витрат, а також прибутку або збитку за період.

При формуванні звіту протягом місяця прибуток (збиток) розраховується без урахування витрат, які відображаються у програмі наприкінці місяця. Наприклад, витрати на оплату праці. Остаточна величина прибутку (збитку) буде визначена після врахування всіх витрат поточного місяця.

У звіті «Оборотні кошти» показана структура оборотних коштів організації. За допомогою звіту можна проаналізувати динаміку зміни величини оборотних коштів за обраний період.

В процесі проведеного дослідження висвітлено деякі питання використання вкладки «Керівнику» ПП 1С для проведення аналізу діяльності підприємства. Отриманий результат буде корисним для використання як керівникам підприємства різних галузей економіки, так і бізнес-аналітикам для прийняття управлінських рішень.

А. С. Бичкова,
*магістрант спеціальності «Міжнародний менеджмент»,
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

ГЛОБАЛЬНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА РОЗВИТОК МІЖНАРОДНОГО РИНКУ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ

Зі збільшенням нових напрямків подорожей та зі зростанням інвестицій у туризм, міжнародний туристичний бізнес перетворився в основну рушійну силу соціально-економічного прогресу шляхом створення робочих місць і підприємств, збільшення доходів від експорту, а також із розвитком інфраструктури. За останні шість десятиліть, туризм зазнав подальшого розширення і диверсифікації, щоб стати галуззю світової економіки, що найбільш динамічно розвивається. На додаток до традиційних фаворитів Європи і Північної Америки додалося багато нових туристичних напрямків.

За даними Всесвітньої туристичної організації, незважаючи на періодичні потрясіння, протягом останніх років туризм показав практично безперервне зростання. Міжнародні туристські прибуття збільшилися з 674 мільйонів у всьому світі в 2000 році до 1186 мільйонів в 2015 році. Крім того, надходження від міжнародного туризму, отримані з напрямків по всьому світу зросли від 495 млрд дол. США у 2000 році до 1260 млрд дол. США в 2015 році [1].

За даними довгострокового прогнозу ВТО міжнародні туристські прибуття в усьому світі очікують збільшитися на 3,3% в рік в період з 2010 по 2030 рік та досягнуть 1,8 млрд дол. США до 2030 року. У період між 2010 і 2030 роками прибуття в країни, що розвиваються (+ 4,4% на рік), очікуються збільшитися в два рази швидше ніж в країни з розвиненою економікою (+ 2,2% на рік). Частка ринку країн з економікою, що розвивається збільшилася з 30% в 1980 році до 45% в 2015 році, і як очікується, досягне 57% до 2030 року, що еквівалентно більше 1 млрд міжнародних туристських прибуттів [2].

Туризм є однією з основних категорій міжнародної торгівлі послугами. Крім грошових надходжень, отриманих в містах, міжнародний туризм також генерує 211 млрд дол. США через експорт міжнародних пасажирських транспортних послуг, що надавалися нерезидентам у 2015 році, в результаті чого загальна вартість експорту туризму у 2015 році зросла до 1,5 трлн дол. США, або 4 млрд дол. США в день в середньому [2].

Міжнародний туризм наразі складає 7% від світового експорту товарів і послуг, в порівнянні з 6% в 2014 році, так як туризм зростає швидше, ніж світова торгівля за останні чотири роки. В контексті світового експорту, туризм займає третє місце після палива і хімікатів, та йде попереду продуктів харчування і автомобільної продукції. Загальний внесок туризму в світовий ВВП склав 7,6 млрд дол. США (10% ВВП) в 2015 році [1]. До 2025 року доля туризму у світовому ВВП зросте до суми 11,4 млрд дол. США (рис. 1).

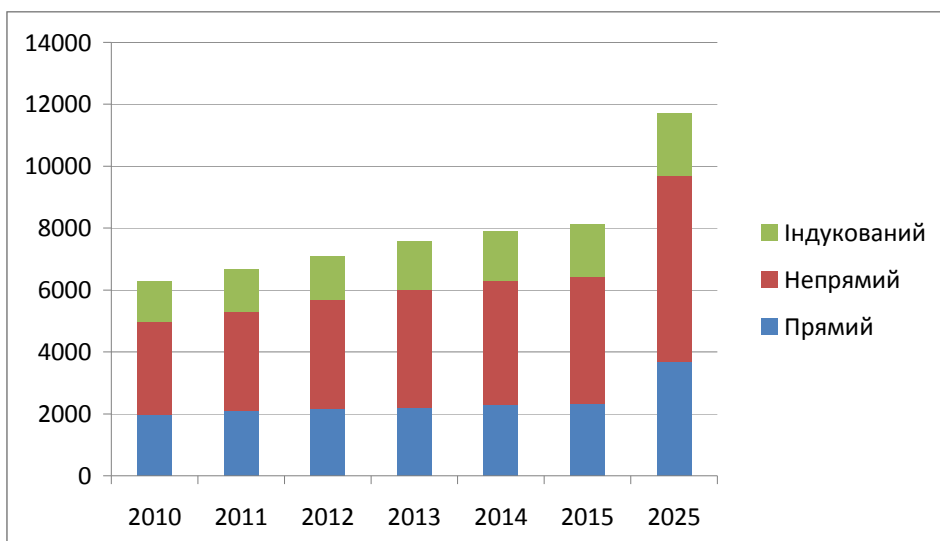


Рис. 1. Загальний внесок туризму в світовий ВВП, млрд дол. США [1]

Щодо туристичних потоків, то в 2015 році вони перебували під впливом наступних факторів: незвично сильні коливання обмінного курсу, зниження цін на нафту та інші сировинні товари, а також посилення глобальної заклопотаності з приводу безпеки.

Станом на 2015 рік потік виїзних туристів у світі збільшився на 4,5% та склав 1,2 млрд осіб. В'їзний туризм цього ж року зріс на 4% та загалом склав 810 млн осіб [3].

За кількістю міжнародних туристичних відвідувань перше місце посідає Європейський регіон, на який припадає більше половини (51%) їх загальної кількості. На другому місці знаходиться Азіатсько-Тихоокеанський регіон (22%), на третьому – Американський туристичний регіон (16%).

Стосовно Африканського та Близькосхідного регіонів, то незважаючи на позитивну динаміку туристичних прибуттів протягом останніх років, їх сукупна частка у світовому туристичному ринку становить не більше 11% [1] (рис. 2).

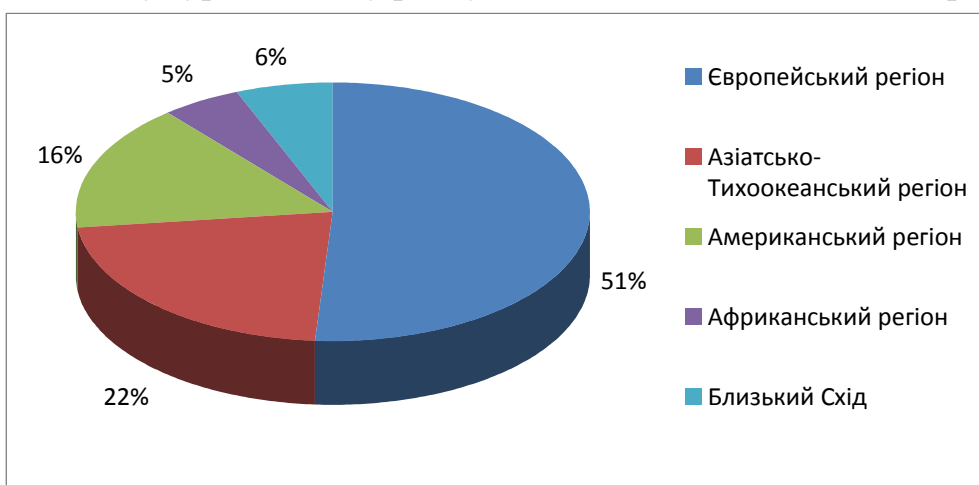


Рис. 2. Регіональна структура світового туристичного ринку у 2015 р., % [1]

Слід зазначити, що в цілому структура доходів від міжнародного туризму цілком корелює зі структурою міжнародних туристичних потоків (рис. 3.).

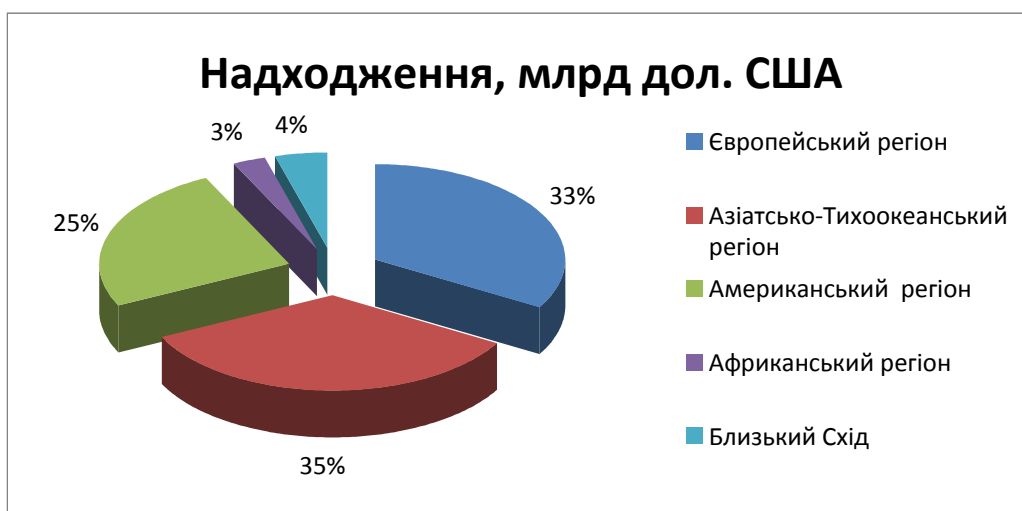


Рис. 3. Структура надходження від міжнародного туризму у 2015 р., млрд дол. США [2]

Європа займає найбільшу частку надходжень від міжнародного туризму (35,8%), досягнувши 450,7 млрд дол. США (406,2 млрд євро) в 2015 році. Азія і Тихоокеанський регіон (33,2% або 418,3 млрд дол. США / 377 млрд євро), а також Американський регіон (24,1% або 303,7 млрд дол. США / 273,7 млрд євро). Країни Близького Сходу (4,3) заробили 54,4 млрд дол. США (49 млрд євро) та Африки (2,4%) 33,1 млрд дол. США (29,8 млрд євро) [2].

Формування рейтингу найбільш відвідуваних міжнародних туристичних напрямків відбувається на основі двох показників – кількість міжнародних туристських прибуттів (млн осіб) і сума надходжень від міжнародного туризму (млн дол. США). Аналізуючи цей рейтинг варто зазначити, що сім країн з'являються в ТОП-10 цього рейтингу по обох показниках незважаючи на помітні відмінності з точки зору типу залучених туристів, середньої тривалості перебування, а також витрат на поїздку і за ніч (табл. 1).

Таблиця 1

Рейтинг найбільш відвідуваних міжнародних туристичних напрямків у 2015 році [2]

| № | Країна | Міжнародні прибуття, млн осіб | | | № | Країна | Надходження від міжнародного туризму, млрд дол. США | | |
|---|---------|-------------------------------|------|------|---|--------|---|-------|-------|
| | | 2013 | 2014 | 2015 | | | 2013 | 2014 | 2015 |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| 1 | Франція | 80,3 | 83,7 | 84,5 | 1 | США | 186,7 | 191,3 | 204,5 |
| 2 | США | 74,6 | 75,0 | 77,5 | 2 | Китай | 100,6 | 105,4 | 114,1 |

Продовження табл. 1

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
|----|---------------------|------|------|------|----|-----------------|------|------|------|
| 3 | Іспанія | 65,3 | 64,9 | 68,2 | 3 | Іспанія | 64,3 | 65,1 | 56,5 |
| 4 | Китай | 54,8 | 55,6 | 56,9 | 4 | Франція | 57,8 | 58,1 | 45,9 |
| 5 | Італія | 47,9 | 48,6 | 50,7 | 5 | Велика Британія | 47,0 | 46,5 | 45,5 |
| 6 | Туреччина | 39,9 | 39,8 | 39,5 | 6 | Таїланд | 35,6 | 38,4 | 44,6 |
| 7 | Німеччина | 29,5 | 33,0 | 35,0 | 7 | Італія | 44,2 | 45,5 | 39,4 |
| 8 | Велика Британія | 31,7 | 32,6 | 34,4 | 8 | Німеччина | 45,6 | 43,3 | 36,9 |
| 9 | Мексика | 26,9 | 29,3 | 32,1 | 9 | Гонконг (Китай) | 37,5 | 38,4 | 36,2 |
| 10 | Російська Федерація | 27,5 | 29,8 | 31,3 | 10 | Макао (Китай) | 38,6 | 42,6 | 31,3 |

Проаналізувавши таблицю можна зробити висновок, що США займає першу позицію за отриманнями від міжнародного туризму з сумою 204,5 млрд дол. США у 2015 році та друге за кількістю міжнародних прибуттів (77,5 млн осіб). Китай займає друге місце за отриманнями (114,1 млрд дол. США), та четверте за кількістю міжнародних прибуттів (56,9 млн осіб). Іспанія по обох показниках зберігає третю позицію (56,9 млн осіб туристів та 56,5 млрд дол. США надходжень). Франція заключає четвірку найбільш дохідних туристичних напрямків із сумою 45,9 млрд дол. США, але займає перше місце протягом декількох років за кількістю міжнародних прибуттів (84,5 млн осіб). За міжнародними прибуттями всі десять країн-лідерів рейтингу показали позитивну динаміку, крім Туреччини. Негативні зміни багатьох країн в рейтингу за показником надходжень від міжнародного туризму відображають коливання обмінного курсу між місцевими валютами і долларом США. Це особливо відноситься до 2015 року, коли доллар США значно зміцнився по відношенню до євро і багатьох інших світових валют.

Список використаних джерел

1. UNWTO Tourism Highlights 2016 Edition [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.e-unwto.org/doi/pdf/10.18111/9789284418145>
2. UNWTO Annual Report 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://cf.cdn.unwto.org/sites/all/files/pdf/annual_report_2015_lr.pdf
3. ITB World Travel Trends Report [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.itb-berlin.de/media/itb/itb_dl_all/itb_presse_all/WTTR_ITB2016_8_Web.pdf

К. Борицкий,
Генеральный директор «Benteler Distribution Poland» Ltd
Домброва-Гурнича, Республика Польша

ОСНОВНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ В СИСТЕМЕ НДС ПОСЛЕ ВСТУПЛЕНИЯ ПОЛЬШИ В ЕВРОПЕЙСКИЙ СОЮЗ

После вступления Польши в ЕС были отменены таможенные и налоговые границы Польши с другими странами ЕС, в результате чего коммерческие операции с товарами этих стран больше не рассматриваются в Польше с точки зрения НДС как экспорт или импорт.

Понятия «экспорт» и «импорт» теперь используются только для операций с лицами из третьих стран, не принадлежащих к ЕС. Введенным в ЕС с 1 января 1993 года так называемым переходным режимом НДС, который действует до сих пор и обязателен для Польши, предусмотрены два налоговых режима в зависимости от того, кто приобретает товары (или некоторые услуги).

Первый режим действует, когда покупателем является налогоплательщик (или юридическое лицо, определенное как налогоплательщик для сделок внутри ЕС) не из страны поставщика, второй – когда покупатель является конечным потребителем или лицом, рассматриваемым в качестве такового.

Для сделок между плательщиками НДС из разных стран-членов ЕС понятия «экспорт» и «импорт» были с 1 января 1993 года заменены понятиями «поставки внутри Сообщества» и «приобретения внутри Сообщества»; этими понятиями польские плательщики НДС, осуществляющие операции с налогоплательщиками из других стран-членов ЕС, определяют теперь поставки для клиентов из стран-членов ЕС и приобретения от плательщиков НДС из других стран-членов ЕС.

Товары, которые поставляются между налогоплательщиками, подлежащими учету для целей НДС, облагаются налогом по нулевой ставке в стране отправления (начало перевозки) как поставка внутри ЕС, а причитающийся налог оплачивается покупателем товаров в стране, в которую они доставляются (конец перевозки) (приобретение товаров внутри ЕС). Налогоплательщик (покупатель) учитывает НДС в декларации НДС по ставке, применяемой в стране, в которую доставляются товары (в стране, в которой заканчивается перевозка).

При поставках внутри ЕС используется нулевая ставка НДС при соблюдении следующих условий:

– поставка осуществляется лицу, имеющему статус плательщика НДС в другой стране-члене ЕС (статус налогоплательщика можно проверить с

помощью налоговой администрации, например путем подачи запроса по факсу);

– поставщик имеет документы, доказывающие, что товары покинули территорию страны-члена ЕС, в которой находится поставщик (доказательства определяются национальным законодательством стран-членов ЕС).

Эти данные должны быть указаны в счет-фактурах на данные сделки.

Налогоплательщики, участвующие в операциях внутри ЕС, обязаны предоставлять о них итоговую квартальную информацию. В ней приводятся идентификационные номера плательщиков НДС (поставщика и покупателя), а также общая стоимость (за период) товаров и сопутствующих им услуг, предоставленных каждому покупателю. Итоговая информация используется для контроля достоверности данных об операциях внутри ЕС, предоставляемых налогоплательщиками в различных странах-членах.

В отношении поставок налогоплательщиками товаров конечным потребителям (не налогоплательщикам) применяется принцип налогообложения в стране происхождения товара. Потребители, совершающие покупки в любой из стран-членов ЕС, платят в момент покупки товара НДС страны происхождения товара.

Исключением из этого правила являются: поставка новых транспортных средств, в частности новых автомобилей (всегда облагается налогом в стране, куда потребитель привозит новое транспортное средство) и так называемая продажа с отправкой (товары отправляются от имени поставщика конечным потребителям, если стоимость продажи поставщика превышает определенный порог). Особые правила налогообложения операций внутри ЕС применяются к товарам, облагаемым гармонизированным акцизом (минеральные масла, спирт, алкогольные напитки и табачные изделия).

Отмена обязательства декларирования на внутренних границах ЕС вывозимых или ввозимых товаров, что при существующих границах зачастую связано с необходимостью долгого заполнения многочисленных таможенных документов, а иногда и с задержками транспорта на границе (очереди), способствует расширению торговли между странами-членами ЕС, принося выгоду как плательщикам НДС, как и обычным потребителям. Потребители внутри ЕС были полностью освобождены от каких-либо налоговых формальностей, связанных с перевозкой товаров между странами-членами. Именно конечный потребитель может в полной мере воспользоваться идеей единого рынка, дающей свободу выбора страны закупки товара.

А. В. Гавриков,
старший преподаватель кафедры
мировой и национальной экономики,
УО «Белорусский торгово-экономический университет
потребительской кооперации», г. Гомель, Республика Беларусь

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ ГОМЕЛЬСКОЙ ОБЛАСТИ

Внешняя торговля является одной из наиболее развитых форм внешнеэкономических связей государства. В Гомельской области развитию внешнеторговой деятельности отводится особое значение. Гомельская область обладает значительным экспортным потенциалом, более 50% продукции, производимой местными предприятиями и организациями, экспортируется.

Динамика внешнеторгового оборота Гомельской области характеризуется следующими данными, представленными на рисунке 1 [1, с. 720-764].

Следует отметить, что в 2015 г. внешнеторговый оборот Гомельской области составил 7059 млн долл. США, при этом импорт превышает экспорт. В 2015 г. присутствует отрицательное сальдо внешнеторгового оборота, вместе с тем, можно отметить, что в 2013-2014 гг. внешнеторговое сальдо было положительным.

В 2015 г. по сравнению с 2005 г. наблюдается значительное увеличение импорта (в 2,4 раза) и сокращение экспорта (на 8%), с 2012 г. наметилась устойчивая тенденция сокращения, как экспорта, так и импорта.

Гомельская область занимает важное место во внешнеторговой деятельности республики, ее удельный вес в общем экспорте Республики Беларусь составил в 2015 г. – 11,9%, в импорте – 12,9%.

По сравнению с предыдущими периодами значимость Гомельской области в экспорте республики снижается. Удельный вес импорта, напротив, в 2015 г. был максимальным за весь период исследования.

Что касается географии внешней торговли предприятий и организаций Гомельской области, то наибольший удельный вес экспортных поставок в 2015 г. приходится на Российскую Федерацию – 37,51%.

К основным направлениям гомельского экспорта относится также Германия (23,5%), Украина (6,58%) Польша (5,96%), Литва (4,63%). В целом география экспорта достаточно разнообразна, продукция экспортируется также в такие страны, как США, Великобритания, Сирия, Китай, Израиль, Иордания и др.

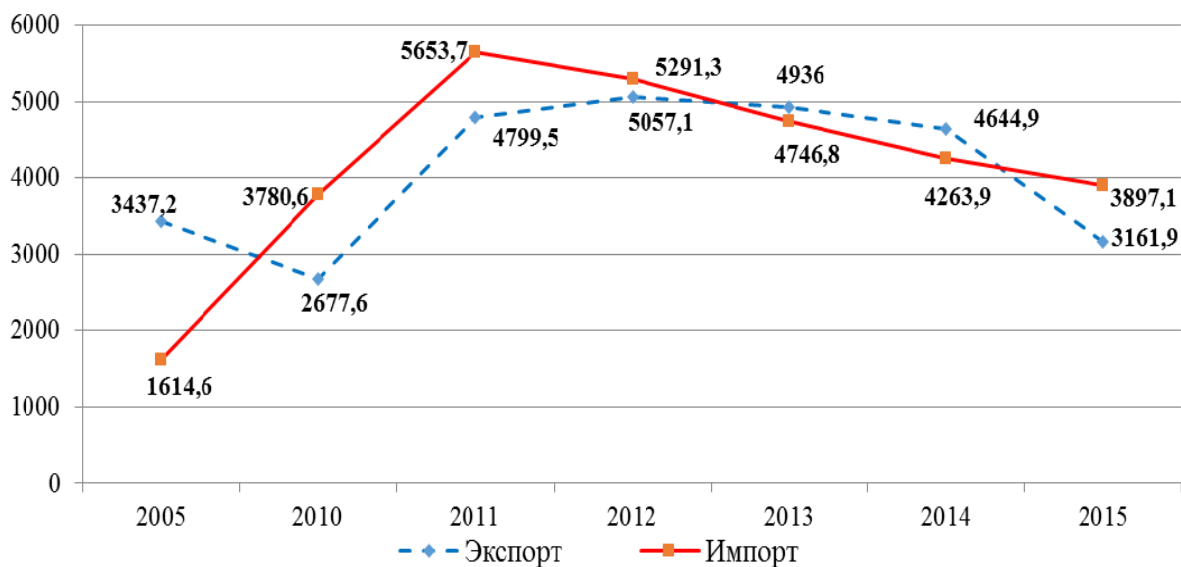


Рис. 1. Динамика экспорта и импорта Гомельской области за 2005-2015 гг., млн долл. США

Что касается географии импорта, то основным импортером также выступает Российская Федерация, в 2015 г. – 64,33%. Кроме того, важными импортерами выступают такие страны, как Китай (16,96%), Германия (4,31%), Италия (1,98%). Кроме того, в Гомельскую область поступает импортная продукция из таких стран, как Марокко, Корея, Япония, США, Тайвань, Израиль, Индия и др.

Предприятиями и организациями Гомельской области экспортируется такая продукция, как металлопродукция, зерно- и кормоуборочная техника, нефть, мясомолочная продукция, комплексные химические удобрения, химические нити и изделия из них, укупорочные изделия и изделия из пластмасс, стекольная продукция, продукция машиностроения и металлообработки. Импортируется преимущественно газ, нефть, сырьевая продукция.

Наиболее активны экспортеры г. Гомеля (47,34%) и Жлобинского района (30,68%). Также значительный удельный вес в экспорте принадлежит субъектам хозяйствования Мозырского (4,48%), Рогачевского (4,24%), Светлогорского (3,57%) и Речицкого (2,9%) районов. Наиболее низкую активность по экспорту можно наблюдать в Ветковском и Кормянском районах.

Наиболее значимые импортеры функционируют в Мозырском районе (46,62%), также значительный удельный вес импорта приходится на г. Гомель (19,84%), Светлогорский (16,22%) и Жлобинский (12,91%) районы. Наиболее низкая активность в области импорту у субъектов хозяйствования Чечерского и Кормянского районов.

Внешняя торговля характеризуется не только экспортом и импортом товаров, важное место занимает торговля услугами, динамика экспорта и импорта услуг Гомельской области представлена на рисунке 2 [1, с. 720-764].

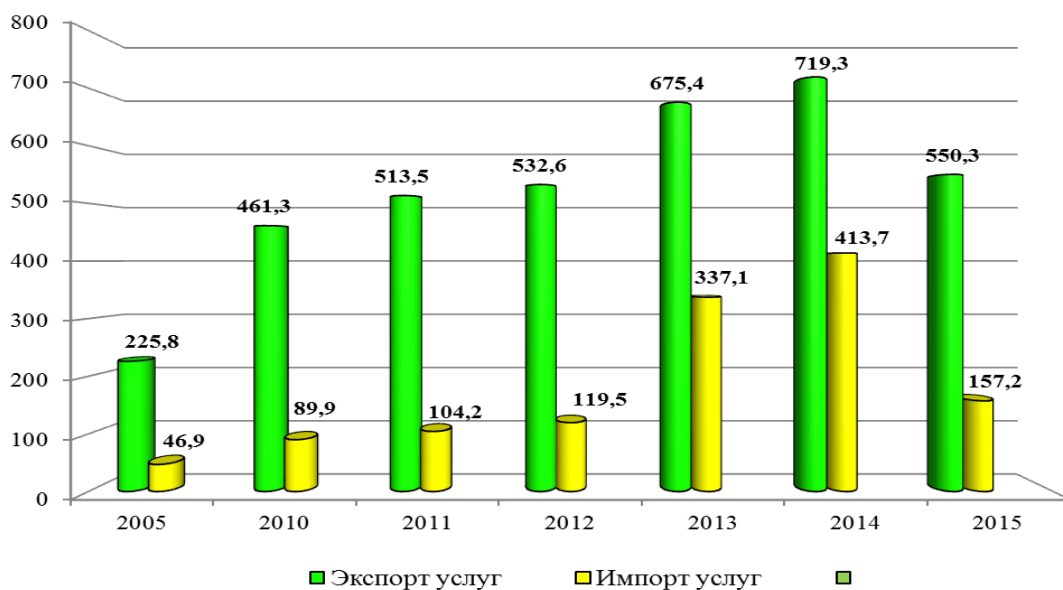


Рис. 2. Динамика экспорта и импорта услуг Гомельской области за 2005-2015 гг.

Гомельская область экспортирует такие виды услуг, как услуги автомобильного, железнодорожного, трубопроводного транспорта, строительные, туристические, компьютерные, телекоммуникационные услуги, услуги здравоохранения и другие виды услуг.

Следует отметить, что с 2000 г. по 2014 г. можно наблюдать устойчивую тенденцию роста внешнеторгового оборота Гомельской области, увеличивался как экспорт, так и импорт. В 2015 г. произошло сокращение, как по экспорту, так и импорту услуг в сравнении с 2013–2014 гг.

В то же время тенденции развития внешнеторгового оборота услуг, сложившиеся в течение 2005–2015 гг., можно оценить, как благоприятные: увеличение экспорта услуг, а также положительное внешнеторговое сальдо на протяжении всего периода исследования.

Основными проблемами, замедляющими развитие внешнеторговой деятельности в Гомельской области, на наш взгляд, являются:

- сложное финансовое положение большинства организаций, отсутствие средств на обновление и модернизацию производственных мощностей, что не позволяет выпускать конкурентоспособную на внешнем рынке продукцию;

- финансовые проблемы делают невозможным формирование полноценной товаропроводящей сети за рубежом, что является обязательным условием для продвижения на внешние рынки технически сложной продукции;

- недостаточная развитость систем сертификации и аттестации продукции по международным стандартам, что затрудняет развитие экспорта в страны дальнего зарубежья;
- низкий международный рейтинг надежности республики для кредиторов и инвесторов;
- недостаток специальных знаний и опыта работы в сфере международного обмена у организаций [2].

Реализация указанных проблемы позволит предприятиям и организациям данного региона значительно повысить свои экспортные возможности и эффективность внешнеэкономической деятельности.

Список использованной литературы

1. Регионы Республики Беларусь. Социально-экономические показатели / Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Минск: Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2016. – 775 с.
2. Гавриков А. Проблемы развития внешней торговли Гомельской области [Электронный ресурс] / А. Гавриков. – Режим доступа: <http://gomel-experts.org>.
3. Библиографическая ссылка: Справочные материалы официального сайта Национального статистического комитета Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: belstat.gov.by.

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

ВИЗНАЧЕННЯ КЛЮЧОВИХ НАПРЯМІВ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ

Зовнішньоекономічна діяльність (ЗЕД) виступає ваговою складовою міжнародного ринку і є одним з головних напрямів розвитку багатьох розвинених країн. Через механізм зовнішньоекономічних зв'язків ЗЕД є рушійним фактором зростання ВВП країни та її інноваційного розвитку, шляхом інтенсифікації відтворювального процесу в національних господарствах, яка є наслідком посилення спеціалізації країни й розвитку масового виробництва, збільшення експортних поставок і, відповідно, – експортного виторгу, а також зростання міжнародної конкуренції, що сприяє підвищенню ефективності діяльності підприємств тощо.

Відповідно до Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» [1], ЗЕД – діяльність суб'єктів господарської діяльності України та іноземних

суб'єктів господарської діяльності, побудована на взаємовідносинах між ними, що здійснюється як на території України, так і за її межами.

Суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності в Україні є:

– фізичні особи – громадяни України, іноземні громадяни та особи без громадянства, які мають цивільну правоздатність і дієздатність згідно з законами України і постійно проживають на території України;

– юридичні особи, зареєстровані як такі в Україні і які мають постійне місцезнаходження на території України (підприємства, організації та об'єднання всіх видів, включаючи акціонерні та інші види господарських товариств, асоціації, спілки, концерни, консорціуми, торговельні дома, посередницькі та консультаційні фірми, кооперативи, кредитно-фінансові установи, міжнародні об'єднання, організації та інші), в тому числі юридичні особи, майно та/або капітал яких є повністю у власності іноземних суб'єктів господарської діяльності;

– об'єднання фізичних, юридичних, фізичних і юридичних осіб, які не є юридичними особами згідно з законами України, але які мають постійне місцезнаходження на території України і яким цивільно-правовими законами України не заборонено здійснювати господарську діяльність;

– структурні одиниці іноземних суб'єктів господарської діяльності, які не є юридичними особами згідно з законами України (філії, відділення, тощо), але мають постійне місцезнаходження на території України;

– спільні підприємства за участю суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, зареєстровані як такі в Україні і які мають постійне місцезнаходження на території України;

– інші суб'єкти господарської діяльності, передбачені законами України.

Зовнішньоекономічна діяльність як економічна категорія являє собою економічний процес, шляхом здійснення експортно-імпортних операцій, руху капіталу, зокрема, прямих іноземних інвестицій, надання різного роду послуг тощо. *Таким чином, до видів зовнішньоекономічної діяльності належать:* експорт та імпорт товарів, капіталів та робочої сили; надання суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності України послуг іноземним суб'єктам господарської діяльності, в тому числі: виробничих, транспортно-експедиційних, страхових, консультаційних, маркетингових, експортних, посередницьких, брокерських, агентських, консигнаційних, управлінських, облікових, аудиторських, юридичних, туристських та інших, що прямо і виключно не заборонені законами України; надання вищезазначених послуг іноземними суб'єктами господарської діяльності суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності України; наукова, науково-технічна, науково-виробнича, виробнича, навчальна та інша кооперація з іноземними

суб'єктами господарської діяльності; навчання та підготовка спеціалістів на комерційній основі; міжнародні фінансові операції та операції з цінними паперами у випадках, передбачених законами України; кредитні та розрахункові операції між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та іноземними суб'єктами господарської діяльності; створення суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності банківських, кредитних та страхових установ за межами України; створення іноземними суб'єктами господарської діяльності зазначених установ на території України у випадках, передбачених законами України; спільна підприємницька діяльність між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та іноземними суб'єктами господарської діяльності, що включає створення спільних підприємств різних видів і форм, проведення спільних господарських операцій та спільне володіння майном як на території України, так і за її межами; підприємницька діяльність на території України, пов'язана з наданням ліцензій, патентів, ноу-хау, торговельних марок та інших нематеріальних об'єктів власності з боку іноземних суб'єктів господарської діяльності; аналогічна діяльність суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності за межами України; організація та здійснення діяльності в галузі проведення виставок, аукціонів, торгів, конференцій, симпозіумів, семінарів та інших подібних заходів, що здійснюються на комерційній основі, за участю суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності; організація та здійснення оптової, консигнаційної та роздрібною торгівлі на території України за іноземну валюту у передбачених законами України випадках; товарообмінні (бартерні) операції та інша діяльність, побудована на формах зустрічної торгівлі між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та іноземними суб'єктами господарської діяльності; орендні, в тому числі лізингові, операції між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та іноземними суб'єктами господарської діяльності; операції по придбанню, продажу та обміну валюти на валютних аукціонах, валютних біржах та на міжбанківському валютному ринку; роботи на контрактній основі фізичних осіб України з іноземними суб'єктами господарської діяльності як на території України, так і за її межами; роботи іноземних фізичних осіб на контрактній оплатній основі з суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності як на території України, так і за її межами; інші види зовнішньоекономічної діяльності, не заборонені прямо і у виключній формі законами України.

Як бачимо, зовнішньоекономічна діяльність багатоміжкласна, але її можна звести до ключових напрямів, рис. 1.

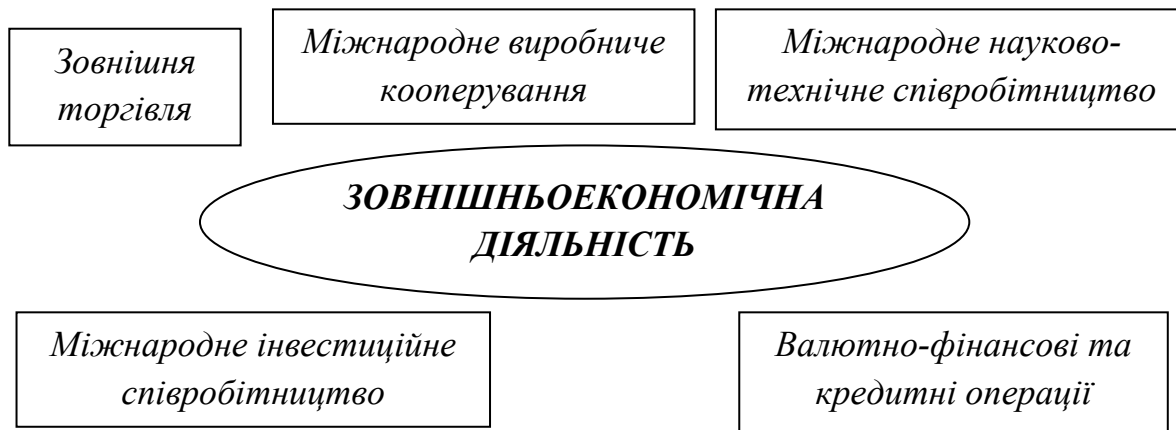


Рис. 1 Напрями зовнішньоекономічної діяльності

Значне місце в здійсненні ЗЕД посідають такі напрями: торгівля й надання послуг, інвестиційна діяльність та обмін продуктами інтелектуальної власності. Традиційно для України ключовими напрямками залишаються зовнішня торгівля товарами й послугами та залучення іноземних інвестицій.

Так, у 2015 р. сальдо зовнішньої торгівлі товарами було позитивним й коефіцієнт покриття експортом імпорту становив 1,02. На формування позитивного сальдо вплинули окремі товарні групи: чорні метали, зернові культури, жири та олії тваринного або рослинного походження, руди, шлак і зола, насіння і плоди олійних рослин та деревина і вироби з деревини. Сальдо зовнішньої торгівлі послугами у 2015 р. також було позитивним (4,2 млрд дол. США) за рахунок транспортних послуг, послуг у сфері телекомунікацій, комп'ютерних та інформаційних, послуг з переробки матеріальних ресурсів.

В контексті зовнішньоекономічної діяльності іноземні інвестиції сприятимуть активізації зовнішньої торгівлі та створенню конкурентоспроможної економіки для освоєння світових ринків. Станом на 01.01.2016 р. прями іноземні інвестиції в економіку України становили 50,365 млрд дол. США, а до жовтня 2016 р. зросли майже на 5% і становили 52,835 млрд дол. США. Так, мобілізація іноземного капіталу у виробництво реанімує підприємництво України, створить нові робочі місця, сприятиме розвитку бізнесу, посилить міжнародні зв'язки та партнерські відносини з іноземними країнами тощо.

Слід зауважити, що аналітичний підхід до визначення пріоритетних напрямів розвитку зовнішньоекономічної діяльності України має забезпечуватись статистичним супроводом.

Список використаних джерел

1. Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України від 16.04.1991 № 959-ХІІ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/959-12>
2. Сидорова А.В. Міжнародна статистика: Підручник / А.В.Сидорова, Я.В. Кіосак. – Донецьк: Каштан, 2013. – 384 с.
3. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua/>

О. О. Горобець,
*студентка спеціальності «Статистика та бізнес-аналітика»,
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

НАДАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИХ ПОСЛУГ ЯК ОДНА З ПРОВІДНИХ ТЕНДЕНЦІЙ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ

Сьогодні надання інтелектуальних послуг займає одне з перших місць на міжнародному ринку. Помітною тенденцією, яку можна спостерігати на арені міжнародної торгівлі є те, що із матеріальної складової пріоритети перейшли на нематеріальну. Внаслідок розширення ринкових відносин, розвитку економічного, культурного та науково-технічного співробітництва між країнами, помітним стає те, що інтелектуальна діяльність стає високо цінною. Наразі ідея перетворилася на найпопулярніший товар серед провідних компаній світу. Серед усіх видів активів найбільш відомих компаній світу об'єкти інтелектуальної власності мають найвищу цінність. Лише торговельна назва компанії на сьогодні оцінюється в мільярдах доларів США.

У 2015 році впливе бізнес-видання Америки «Forbes» опублікувало рейтинг 100 провідних та найуспішніших брендів світу. Основним критерієм відбору слугував рівень впливу бренду на прибуток у різних галузях (за останні три роки). Аналіз фірм, які ввійшли до цього рейтингу показав, що майже більше половини компаній зі списку за своїм місцем розташування зосереджені у США. Дев'ятьма успішними брендами може похизуватися Німеччина, сімома – Японія та Франція. Переважна більшість – це компанії, що спеціалізуються на новітніх технологіях та автомобілебудуванні. Топ-10 брендів станом на 2015 рік виглядали так: першому місці знаходилася компанія Apple (вартість бренду – 145,3 млрд дол. США), на другому – Microsoft (69,3 млрд дол. США), на третьому місці – Google (65,6 млрд дол. США), на четвертому – Coca-Cola (56 млрд дол. США), на п'ятому – компанія IBM (49,89 млрд дол. США) [1].

Що стосується аналогічного дослідження, проведеного у 2016 році, то загалом ситуація кардинально не змінилася. Як у 2015, так і в 2016 році перші місця зайняли компанії, де інтелектуальні послуги в поєднанні з інноваційними надають людству новітні технології, без яких сьогодні пересічній людині чи середньостатистичній організації просто не обійтися.

Рейтинг 2016 року очолила компанія Apple, вартість якої, у порівнянні з минулим роком, зросла на 6 % і склала 154,1 млрд дол. США. Варто зазначити, що кожного року ця компанія на свою рекламу витрачає щонайменше 1,8 млрд дол. США. Друге місце у 2016 року зайняла компанія Google із витратами на рекламу близько 3,2 млрд дол. США та вартістю бренду 82,5 млрд дол. США. А от компанія Microsoft, яка в 2015 році була на

другому місці, в 2016 посіла третє місце. Витрати цієї компанії на рекламу склали 1,9 млрд дол. США на рік, а вартість бренду зросла на 9% та склала 75,2 млрд дол. США [2].

Не варто ігнорувати той факт, що основним чинником здобутків вищеперерахованих компаній є людський фактор. Адже здобуті фахівцем знання, навички, уміле їх застосування, а також нестандартне мислення відіграють вирішальну роль під час підбору персоналу у провідних компаніях.

Таким чином, можна зробити висновок про те, що на сучасному етапі розвитку міжнародних відносин особливе місце займає надання якісних інтелектуальних послуг, які високо цінуються найприбутковішими та найпопулярнішими компаніями світу.

Список використаних джерел

1. Forbes оприлюднив рейтинг найдорожчих брендів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://tsn.ua/svit/10-naydorozhchih-brendiv-svitu-forbes-427130.html>.

2. Рейтинг найдорожчих брендів світу – 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://forbes.net.ua/ua/gallery/1659-rejting-najdorozhchih-brendiv-svitu-2016>.

Н. А. Гринчак,
*старший викладач кафедри
менеджменту зовнішньоекономічної діяльності,
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО РИНКУ УПРАВЛІНСЬКОГО КОНСАЛТИНГУ

Глобалізація бізнесу і промисловості неминуче впливає на індустрію управлінського консалтингу, який знаходиться на вершині індустрії консалтингу, надає консультаційні послуги з питань стратегії та організаційного розвитку топ-менеджерів і ради директорів фірм з Fortune 1000. McKinsey & Company, Bain & Company, Boston Consulting Group, A. T. Kearney і кілька інших є найбільш авторитетними і компетентними компаніями-представниками індустрії менеджмент-консалтингу. Їхні послуги можуть коштувати клієнтам в діапазоні від 300 тис. дол. США, до 1 млн дол. США на місяць з зарплатою для одного старшого консультанта близько 5 тис. дол. США за робочий день і 1,5 тис. дол. США за бізнес-аналітика. Ці консультанти можуть провести аналіз багатонаціональної компанії на різних континентах. Їх пропозиції часто призводять до радикальних організаційних

змін з результатом значного збільшення ефективності ведення діяльності і збільшення обороту або зниження витрат на десятки мільйонів доларів.

Обсяг світового ринку управлінського консалтингу (стратегічний, операційний, фінансовий, кадровий і консалтинг в сфері інформаційних технологій (ІТ)) в 2015 р. досягнув 449 млрд дол. США, за оцінками Plunket Reaserch. З огляду на той факт, що в 2014 р. ринок складав 415 млрд дол. США, Можна говорити про дев'ятивідсоткове зростання, що є досить вагомим результатом. Варто зазначити, що існують різні методичні підходи до оцінки обсягу ринку управлінського консалтингу, і, застосувавши інший підхід до оцінки, використовуючи дані консалтингової компанії Kennedyu, можна стверджувати, що світовий ринок управлінського консалтингу в 2014 р. склав 234 млрд дол. США а в 2015 р. склав 245 млрд дол. США.

Найбільші консалтингові компанії, в т.ч. в сфері управлінського консалтингу, поряд з іншими консалтинговими сегментами відчули значні перепади бізнесу впродовж 2009 р. Так, наприклад, в Індії найбільші аутсорсингові технологічні та консалтингові компанії говорили про те, що клієнти затримували початок проектів та навіть скасовували їх через фінансові труднощі.

Проте в останні роки корпоративні прибутки в цілому різко зросли, і тепер керівники компаній більш охоче ініціюють нові консалтингові проекти, тому що вони бачать потенціал в поверненні фінансових ресурсів, витрачених на консалтингові послуги. Наприклад, багато провідних консалтингових компаній по всьому світу на поточний момент активно наймають нових співробітників і в цілому показують зростання бізнесу.

У той час як корпоративні доходи і прибутки компаній зростають, державні витрати на консалтингові послуги в період економічної кризи сильно знизилися і тільки зараз починають виходити до колишньому рівню в грошовому еквіваленті. Цей період був найбільш важкий для тих консультантів, основними клієнтами яких були державні компанії.

Позитивні фактори, які вплинуть на ринок консалтингу в середньостроковій перспективі:

1) тривале зростання витрат держав і приватного бізнесу на охорону здоров'я і суттєві зміни в медичному страхуванні створюють попит на консалтингові проекти за напрямками проектування і впровадження систем цифрових медичних карт і контролю витрат;

2) консалтингові послуги, які фокусуються на зниженні витрат і підвищенні операційної прибутку за відносно короткий період часу, будуть відчувати сильне зростання попиту з боку клієнтів консалтингових компаній: наприклад, до таких типів послуг можна віднести підвищення темпів зростання грошових потоків, збільшення ефективності роботи ланцюжка поставок і ефективності виробництва;

3) величезні нові лабіринти державного регулювання в США. ЄС і Великобританія в банківській та інвестиційній галузях створюють численні можливості для консалтингових компаній, які можуть швидко допомогти компаніям розібратися в нововведеннях і швидко на них відреагувати найбільш ефективним способом;

4) консультанти, які займаються наданням послуг по зниженню витрат на фонд оплати праці, будуть користуватися високим попитом;

5) консалтингові компанії, що надають послуги розробки стратегії для корпоративного розширення на нові ринки, ІТ-консалтингові компанії і компанії, що займаються злиттями й поглинаннями, також будуть спостерігати підвищення попиту на свої послуги.

Також можна спостерігати тенденцію збільшення впливу високошвидкісного інтернету в поєднанні з онлайн-інструментами для спільної роботи і відеоконференцій на індустрію консалтингу в цілому. Технологічний прогрес дозволив ефективно працювати віддалено і значно урізав необхідність особистої присутності консультанта для вирішення деяких операційних питань з клієнтом, відповідно, знизив необхідність витрати часу консультанта на роботу з офісу або на відрядження. Ця тенденція також досить значно сприяла і сприяє глобалізації і поширення консалтингових послуг в світі.

Саме необхідність створення надійних інструментів для спілкування та спільної віддаленої роботи консультантів по всьому світу для вирішення завдань клієнтів, що мають офіси в багатьох країнах світу, і створює високий попит на новітні онлайн-інструменти.

Незважаючи на те, що протягом багатьох років корпоративний сектор показує високу рентабельність, дні безконтрольних корпоративних витрат на консалтингові послуги пройшли.

Корпоративні клієнти зараз більш вимогливі, коли ведуть переговори про надання послуг з консалтинговими компаніями. Їх вимоги включають в себе жорсткий контроль за витратами на поїздки консультантів і інші витрати, пов'язані з консультаційними проектами, попит на більш низькі погодинні ставки, а іноді і штраф, якщо бажані цілі не були досягнуті. З метою контролю та зниження витрат на консалтингові послуги деякі корпорації, які раніше користувалися виключно послугами сторонніх зовнішніх консалтингових компаній, стали будувати власні внутрішні консалтингові підрозділи.

Одним з цікавих аспектів цієї тенденції є той факт, що внутрішні консалтингові підрозділи в деяких компаніях почали пропонувати консалтингові послуги зовнішнім клієнтам.

Це частіше зустрічається в таких сферах, які орієнтовані на високий рівень обслуговування клієнтів, як, наприклад, готельний бізнес. У компанії Walt Disney Company, яка славиться своїм рівнем задоволеності клієнтів і

інноваційними практиками в сфері зайнятості персоналу, існує свій власний консалтинговий підрозділ The Disney Institute, який тепер вчить інші компанії, як краще взаємодіяти зі своїми клієнтами.

Консалтингові компанії будуть змушені жорстко конкурувати за збереження своїх позицій і зростання бізнесу і в короткостроковій перспективі. Корпоративні клієнти при виборі консалтингової компанії і оцінці пропонованого проекту будуть зосереджені на гарантії повернення інвестицій, витрачених на консалтингові послуги. Конкретні цілі будуть ставитися перед початком проекту, і консультанти будуть під сильним тиском для досягнення поставлених цілей.

Великі консалтингові компанії зіткнуться з жорсткою конкуренцією з боку нішових компаній. Зокрема, консалтингові компанії, здатні швидко підвищити прибуток своїх клієнтів, можуть мати кращі конкурентні переваги в середньостроковій перспективі. Корпоративні клієнти можуть схилитися до найму консультантів з доведеною здатністю, не тільки вказувати на проблеми корпорації і стратегічні недоліки, але також реалізовувати свої рішення на практиці, скорочувати витрати клієнта і збільшувати його прибуток.

Резюмуючи все вищевикладене, можна відзначити, що в цілому світовий ринок управлінського консалтингу активно розвивається і тісно вбудовується в світову сферу послуг. Ринок протягом п'яти років показує позитивну динаміку зростання в грошовому еквіваленті, в кількості компаній-учасниць ринку і консультантів, а також в географічній присутності управлінських консультантів в країнах, що розвиваються.

Управлінський консалтинг дуже швидко інтегрує нові технології, переробляє їх і пропонує клієнтам у вигляді проектів щодо поліпшення ефективності ведення діяльності або зниження витрат. З огляду на цей факт, а також тенденції, які були розглянуті, можна стверджувати, що в середньостроковій і довгостроковій перспективі ринок буде очікувати зростання. Слід також зазначити, що індустрія управлінського консалтингу за рахунок підвищення мобільності консультантів освоює нові географічні ринки, наприклад Азія, хоча раніше цей регіон не показував високих темпів зростання консалтингового сектора.

З огляду на вищесказане, найбільші консалтингові компанії будуть намагатися зайняти лідируючі позиції на нових географічних ринках через те, що ринок Європи і Північної Америки досить насичений і розділений.

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

ВНУТРІШНЯ ПОЛІТИКА ТА ІДЕОЛОГІЯ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ

Сучасні транснаціональні корпорації (далі – ТНК) все більше уваги приділяють розробці принципів внутрішньої політики, до складу якої, як відомо, включаються: система трудових відносин, регулювання відносин між основними групами працівників, між керівниками і підлеглими, відносини між власниками корпорації і менеджерами.

Провідні ТНК вже давно зрозуміли необхідність внутрішньої єдності всіх працівників і власників корпорації на основі певних принципів, що складають так звану філософію корпорації.

Найбільш яскраві і відомі приклади використання філософії фірми дала Японія. Можливо, саме у цьому слід шукати витoki знаменитого японського «економічного дива». Найбільші японські ТНК будують свою корпоративну філософію і етику корпоративної поведінки на основі конфуціанського вчення про залежність «батько – син», «покровитель – підопічний». Ця філософія відома під назвою патерналізму.

Важливу роль у створенні корпоративного японського духу відіграє традиція довічного найму на японських підприємствах. Суть її в тому, що система зростання заробітної плати і кар'єрного просування влаштовані так, щоб міцно пов'язати долю працівника з корпорацією. По суті, працівник позбавляється можливості залишити фірму. Завдяки системі довічного найму японські підприємці вкладають великі кошти у постійну перекваліфікацію працівників, їх навчання. Якщо в західних країнах кар'єрне просування в основному пов'язане з переходом працівника з однієї компанії в іншу, то в Японії працівник має велику мобільність всередині фірми, яка створює йому всі умови для кар'єрного зростання.

Корпорації усіх країн намагаються забезпечити зацікавленість своїх працівників у результатах праці. Але саме Японія досягла в цих питаннях найбільших результатів. Спираючись на корпоративну філософію «великої сім'ї», японські ТНК змогли повсюди впровадити так звані «гуртки контролю якості». Вони являють собою симбіоз радянських відділів технічного контролю і гуртків раціоналізаторів-винахідників. Ці гуртки відслідковують якість на всіх стадіях процесу виробництва і точно виявляють ділянки і навіть станки, на яких була допущена помилка, що призвела до браку.

У поєднанні з японськими традиціями і трудовою етикою ці гуртки дали колосальний економічний ефект і стали найважливішим фактором виходу Японії на перше місце у світі за продуктивністю праці у 80-ті роки ХХ століття. Але у 2000-х роках за даними Міжнародної організації праці (МОП) на перше місце вийшли США.

Важливо зазначити, що японський контроль якості «знизу» від працівників прямо протилежний американському тейлоризму, у відповідності з яким якість потрібно контролювати «зверху», із штаб-квартири компанії. В Америці зусилля завжди були спрямовані на виявлення дефектів, а в Японії – на їх попередження.

Для порівняння систем організації виробництва в Японії і в США можна навести такий характерний приклад. У виробничих цехах «Дженерал Моторс» співвідношення чисельності контролерів і основних робітників складало 1:100, а у збиральних цехах – 1:7. В японській корпорації «Тойота» (яка конкурує з «Дженерал Моторс») ці співвідношення склали відповідно 1:25 і 1:30. В результаті 80% автомобілів «Тойота» сходили з конвеєра без дефектів, а в кожній американській машини було в середньому по 7 дефектів. Слід звернути увагу на те, що мінімізація браку на японських підприємствах досягається без особливих вкладень у технологічне переоснащення. *Все вирішує менеджмент і відношення людей до праці.*

Американці і європейці багато зробили для того, щоб перейняти принципи японського менеджменту. Однак відірваний від японських традицій, він не приносив очікуваних результатів. Ведучі західні ТНК мають свою корпоративну філософію і етичні принципи, які дозволяють їм зараз нарівні конкурувати з японськими корпораціями.

Специфіка європейських і американських ТНК полягає у ставці на індивідуальні якості працівників і у сприянні внутрішній конкуренції між працівниками і підрозділами. Тут меншим є тяжіння до мирного співробітництва і більше жорсткості в ділових стосунках.

Транснаціоналізація, яка значною мірою базується на цінностях західного світу і англо-американської цивілізації, відчуває помітний вплив найбільш розповсюдженої у ділових колах США філософії прагматизму (від грецьк. *pragma* – справа, дія). Прагматизм вбачає найбільш яскраве вираження людської сутності в дії, в життєвій практиці, в практичній корисності.

Центральне місце у філософії ділових людей займає основний принцип прагматизму: значимість знань визначається їх практичними наслідками. Згідно з прагматизмом, істиною є те, що краще працює на нас, що більше підходить для нашого досвіду. Прагматичних поглядів дотримуються зараз ведучі представники західного бізнесу, і знання онов цієї філософії дозволяє краще зрозуміти економічну поведінку керівників ТНК.

Для бізнесмена-прагматика ідеологія служить інструментом дії. Такою філософсько-ідеологічною концепцією для ТНК став лібералізм. Ядром лібералізму є ідея індивідуальної свободи, автономності і самодостатності особистості. Індивідуальна свобода економічно базується на інституті приватної власності як невід'ємному атрибуті самої людини. Ліберали виступають за свободу думки, слова, творчості, за громадянські свободи взагалі, за свободу віросповідання тощо. Вони вважають, що недоторканість прав і свобод має таке фундаментальне значення, що ніякі аргументи корисності, економічного процвітання і державної сили не можуть служити для їх порушення. Звідси слідує, що держава не може нав'язувати обрану систему цінностей своїм громадянам. Плюралізм думок є обов'язковим для лібералізму. Він повсюди намагається звільнитись від місцевих традицій, догм, устоїв.

Отже, лібералізм – зовнішнє досить приваблива філософія, яка ставить на перше місце свободу особистості в найширшому розумінні цього слова. Саме ця філософія найкраще служить і відповідає цілям ТНК. Основні причини такої відповідності наступні:

1) Будь-які протекціоністські заходи держави щодо захисту свого внутрішнього ринку об'єктивно ведуть до недовикористання можливостей світового поділу праці і зростання внутрішніх цін. Отже, зачіпаються інтереси споживача, і лібералізм виступає за відкриті ринки. Це саме те, що потрібно ТНК.

2) Кожна людина може вільно розпоряджатись своїм капіталом. Отже, будь-які обмеження щодо переміщення капіталу по світу є антиліберальними і з ними слід боротися. Очевидно, що це також відповідає цілям ТНК.

3) Ліберальна ідеологія виступає за звільнення людини від релігійних догм і національних звичаїв. Вона відкриває можливості для вільного переміщення людей по планеті, міграції робочої сили і «відтоку мізків» з країн, що розвиваються. Це об'єктивно співпадає з цілями ТНК.

4) Лібералізм стає філософією нової цивілізаційної спільноти транснаціональних людей – космополітів, які вважають себе громадянами світу, хоча, можливо, вони і поділяють деякі національні культурні цінності. Такі люди найкращим чином відповідають цілям транснаціоналізації і глобалізації.

Отже, ТНК змогли створити на базу лібералізму діючу наступаючу філософію, яка дозволяє їм відкривати ринки приймаючих країн для своїх товарів і послуг. Вони прагматично використовують ліберальні ідеї для досягнення своїх економічних цілей.

Л. В. Дериглазов,
*кандидат фізико-математичних наук, професор,
завідувач відділення заочного та дистанційного навчання,
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

РОЗВИТОК ЗАГАЛЬНИХ ПІДХОДІВ ДО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Проблеми формування організаційних структур та управління підприємством кожного разу на часі, якщо виникає проблема створення його як нової юридичної одиниці, або виникає необхідність реорганізації підприємства, причини якої можуть бути найрізноманітнішими (від невиконання плану до анахронізму в діях керівництва). Зупинившись, в основному, на першому питанні, розглянемо проблеми та рівень необхідних знань тих суб'єктів, які відповідають за прийняття рішень. Реформування економічного і політичного життя України, становлення демократичних інститутів в процесі трансформації українського суспільства вимагає нового розуміння філософії підприємництва і підготовки нового покоління організаторів виробництва та державного управління, аналітиків, забезпечення побудови системи неперервного самовдосконалення та активного реагування на зміни у зовнішніх та внутрішніх середовищах.

З часом з'явилося багато підходів та теорій щодо організації структури підприємства.

Дослідження даного процесу показує, що не існує «золотого правила», як не існує організацій подібних одна до одної. Водночас можна вказати деякі загальні положення оцінки діяльності незалежно від форм і структури організації. Наприклад, для прибуткової організації – величина прибутку; для управлінської - успішне функціонування підлеглих структур.

В літературі, в основному, простежуються такі погляди на появу нових організаційних структур:

– еволюційна позиція, яка розглядає виникнення нових та трансформацію старих організаційних форм як процес варіації та відбору за аналогією з процесами в біології;

– точка зору так званої нової організаційної економіки, згідно з якою прокладають собі шлях ті організаційні форми, в яких затрати на введення, здійснення та контроль процесу економічного або управлінського обміну - мінімальні;

– позиція, за якою на передній план виносяться інтереси індивідуума, або певної корпоративної групи.

Дані підходи свідчать про необхідність розгляду предмета організації у всій його складності, неоднозначності та постійній зміні. При цьому розрізняють дві складові частини: *організацію структури і організацію*

процесу. До того ж, існує і третій, не менш важливий елемент – *неформальна організація*, яка містить у собі спрямовані на невиробничі цілі соціальні перетворення на підприємстві.

Організація структури впливає із загальної мети підприємства. Спочатку комплексне завдання розділяється на менші складові аж до окремих робочих кроків. Аналіз загальної мети робить наочною її комплексну структуру. В ній відображаються всі основні характеристики й елементи: поділ праці за посадами; групування посад за підрозділами; склад посад і підрозділів; компетенція та ієрархія посад; порядок зв'язків між посадами, підрозділами.

Організація процесу. Організаційна структура завжди формальна і сама собою не забезпечить виконання завдання організації. Для цього існують правила організації відповідних процесів, які, загалом, повинні дати відповідь на такі питання: 1) які робочі операції та в якій послідовності необхідні для виконання поставленої мети; 2) як економічніше за часом робочі операції повинні співвідноситись одна з одною; 3) як потрібно розмістити робочі місця, щоб по можливості скоротити переміщення між ними; 4) як потрібно оснастити робочі місця та які робітники для них потрібні.

Організація структури та організація процесу утворюють формальну структуру організації. При цьому в кожній організації існує і *неформальна організаційна структура*, що базується на основі особистих відносин між членами організації. Неформальна структура значною мірою може впливати на продуктивність організації, саме тому керівництво може намагатись впливати на цю неформальну структуру.

Логічну модель організації, не дивлячись на всю складність та багатогранність, можна визначити такими трьома інтегральними показниками: 1) внутрішнім середовищем та процесом досягнення результату; 2) зовнішнім середовищем і вимогами до результату діяльності установи; 3) ідеєю підприємства та здатністю організації до трансформації.

Традиційні концепції організації базувались головним чином на тому, що організаційна структура (управління та процес) орієнтувались на досягнення підприємством результату. В центрі уваги була сукупність певним чином пов'язаних між собою організаційних ланок. Залежно від бачення майбутнього результату та від того, якою на передньому плані поставала людина, формувались в минулому різні концепції організації, які і сьогодні впливають на ідеї про організацію та слугують основою для багатьох новітніх моделей організаційних структур:

- бюрократична система Макса Вебера;
- застосування теорії менеджменту, в якій організація представлялась як система для виконання завдання, а головною проблемою було техніко-економічне функціонування;

– гуманітарно-релятивна концепція, в якій у центрі уваги була мотивація та задоволення співробітників.

Перерозподілом обов'язків між органами лінійно-функціональної структури намагаються впорядкувати та скоротити довжину горизонтальних зв'язків у процесі управління, мінімізувати ті негативні наслідки багаторівневої лінійної системи, що характерні класичним схемам побудови організаційної структури. Стало очевидним, що сучасні вимоги зовнішнього середовища не сумісні з традиційними концепціями організації. Новітні організаційні концепції направлені на розв'язання таких основних завдань: як підприємству реагувати на потреби суспільства та індивідуума; як установам поступати з задачами, які суперечать традиційним організаційним формам; яким чином розв'язати задачу прискорення темпів, зниження затрат, покращення якості, більшій орієнтації на клієнта. Серед останніх розробок можна виділити: *організаційна модель, що орієнтована на процес*; *організаційна модель, що орієнтована на співробітників*; *організаційна модель, що орієнтована на завдання*.

Розглядаючи як традиційні, так і новітні підходи до побудови організаційних структур установи можна вказати ті необхідні передумови, що забезпечують на своєму рівні управління можливість своєчасного прийняття вірних рішень: контроль за виконанням завдань; екстраполяція минулого в майбутнє; передбачення змін, які в сучасних умовах можуть виникати раптово.

На сучасному етапі політичного та економічного розвитку України в управлінські структури прийшло молоде покоління управлінців, яке сформувалось в умовах відкритості суспільства, демократизації і гласності та працює поруч з людьми старшого віку, що мають величезний професійний досвід.

С. І. Джус,

аспірант кафедри статистики,

Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ

ПОТРЕБА ВИКОРИСТАННЯ DATA SCIENCE & BIG DATA ANALYSIS (НАУКА ПРО ДАНІ ТА АНАЛІЗ ВЕЛИКИХ ДАНИХ) У СУЧАСНОМУ СТАТИСТИЧНОМУ ТА ФІНАНСОВОМУ СВІТІ

Актуальність теми продиктована сьогоденними викликами в обробці великих масивів даних (англ. – Big Data) та створенні нового статистичного фаху, названого «вчений з даних» (англ. – Data Scientist), який станом на початок 2017 року займає чільне місце в обробці й аналізі всієї економічної та соціальної інформації у світі.

У найсучасніших дослідженнях та публікаціях у сфері великих даних можна виділити декілька авторів. Найвідомішими є іноземні статистики, програмісти, фінансові та бухгалтерські фахівці: Стів Ландефелд (старший радник Відділу статистики ООН), Карлота Перес, Файе Чуа, Джефрі Дін і Санджей Гемават, Сіу-Мінг Там і Фредерік Кларк, Бертольд Брааксма, Кіз Зеленберг, Мікаела Агафі, Фабріца Граса, Уім Клоек, Фернандо Реіс і Соріна Вайю, Амір Гандомі, Муртаза Хейдер [1] та ін. Із вітчизняних – С. Шельпук, Д. Карамшук та С. Омельчук.

Також варто виділити офіційні публікації закордонних статистичних інституцій, на результати яких, у сфері Big Data, Україна повинна опиратися, а іноді і перевершувати їх. До них відносяться: Відділ статистики ООН, Європейська економічна комісія (ЄЕК), Бюро Конференції європейських статистиків, Статистичне бюро Європейської комісії (Євростат), Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) та Економічна і соціальна комісія для Азії та Тихого океану (ЕСКАТО), Комісія з великих даних при Фонді «ТехАмерика», Національне статистичне бюро Китаю [2–4] Міждержавний статистичний комітет Співдружності Незалежних Держав та Австралійське бюро статистики [5; 6], Федеральна служба державної статистики РФ [7], Американська асоціація дослідників громадської думки [8], Міжнародний союз електров'язку (Женева, Швейцарія) [9], Національний інститут статистики Італії [10], Статистичне бюро Нідерландів [11] та ін.

Програмні комплекси, що використовуються при обробці та аналізі великих даних, в свою чергу, займають фундаментальне місце, оскільки за допомогою саме них і відбувається обробка даних. Статистичні програми, додатки, надбудови та мови програмування, такі як STAT Plus, STATA, STATISTICA, SPSS, R-programming, Apache Hadoop, Tableau і Quikview, мови програмування Python, SQL/NoSQL, MapReduce та ін., використовуються провідними науковцями та практиками в сфері статистики та математичного аналізу. MS Excel та Access теж представляють собою певну структуру обробки та візуалізації даних (розрахунок формул, імпорт/експорт, зіставлення даних, створення діаграм та графіків, фільтрування і т. д.). Проте, основним результатом обробки даних, у сучасному розумінні, є їх візуалізація та трансформація у зручний формат для підведення підсумків, розробку висновків та прийняття відповідних рішень.

Сучасна статистика – це вже не тільки збирання й обробка вхідних даних, аналіз та поширення вихідних даних державних статистичних спостережень (далі – ДСС), а й всі ці процеси разом із *візуалізацією* результатів на приватному (бізнесовому) рівні. Тобто органи державної статистики, що виконують функції офіційної статистики на рівні держави, вже зменшили свою частку в усіх вироблених статистичних даних у країні до

50%. Усі чотири процеси, що становлять суть статистичних робіт, виходять на новий рівень у зв'язку зі швидкою глобалізацією та захопленням нових ринків глобальними корпораціями, які вносять значний вплив у розвиток обробки та аналізу даних (напр., Google Inc., Facebook Inc., IBM Inc. та ін.). При цьому, використання «великих даних» розглядається зараз у спрощенні процесу перепису населення багатьох держав [12] та інших фінансових та нефінансових секторах економіки.

Величезна кількість даних, яка постійно збирається, зберігається і передається завдяки технологіям, змінює пріоритети сучасної економіки та науковців і ставить важливі питання до його лідерів. Ринок аналітики «великих даних», як не дивно, швидко зростає і, згідно з прогнозами 2013 року, має сягнути 23 млрд доларів США до 2016 року [13].

У доповіді Асоціації Присяжних Сертифікованих Бухгалтерів [14, с.6] вказано, що рух з відкритим вихідним кодом і індустрія програмного забезпечення розробили рішення, такі як нові моделі програмування і нові модулі інструментів даних. Управління «великими даними» фактично вимагає відповідних працівників. Рух «відкритого вихідного коду» заснований на ідеї, що вихідні коди програми повинні бути спільними. У поєднанні зі збільшенням обчислювальної потужності, ці рішення дозволяють синтезувати величезну кількість інформації з небаченою раніше швидкістю і точністю, але вони є тільки одним з елементів реагування.

Будь-який аналіз впливу «великих даних» необхідно розпочати з визначення того, що власне означає цей термін, який часто використовується, але зазвичай не всі його розуміють. Він стосується насамперед величезної кількості даних, які постійно збираються за допомогою пристроїв і технологій, таких як платіжні картки та картки лояльності клієнтів, Інтернету та соціальних медіа і все частіше, через датчики Wi-Fi та електронні мітки. Велика частина цієї інформації є неструктурованою – тобто це дані, які не відповідають певній, заздалегідь визначеній, послідовності. У свою чергу, *дані (Data)*, згідно з визначенням «Енциклопедії кібернетики» за редакцією академіка В. Глушкова [15, с. 230], – це факти та ідеї, подані у формалізованому вигляді, завдяки чому їх можна передавати чи обробляти за допомогою певного процесу (й відповідних технічних засобів). Тобто «великі дані» – це наступний етап розвитку даних. Забезпечення якості даних є ключовим фактором. Процес рівно настільки якісний, наскільки якісні дані, які в ньому використовуються.

Оскільки автоматична обробка даних є однією з основних прикладних задач кібернетики, то прописування кодів команд із набором даних повинно перетворюватися у візуальне відображення зрозумілого змісту та форми для пересічного користувача статистичної інформації. У цьому полягає складність обробки даних, оскільки статистик стає не тільки front-end-розробником (розробка програмних компонентів для розрахунків та

візуалізації аналізу), а й back-end-розробником (розробка/адміністрування бази даних), оскільки повинен забезпечувати адміністрування бази даних через різні компоненти системи обробки даних (СОД), таких як SQL/NoSQL, Python, MS Access та ін.

«Гартнер» (надалі Gartner), дослідницька і консультативна фірма в США з питань інформаційних технологій, вперше розробила модель для «великих даних» ще в 2001 році. Її модель «3V» [16] охоплювала обсяг, швидкість і різноманітність даних (англ. – volume, velocity, variety). Із часом до них практики додали ще три «V» – veracity, validity, volatility – правдивість, дійсність та волатильність, що задовольняють умови сучасних статистичних досліджень.

Gartner формалізувала своє визначення в 2012 році: «Великі дані – це інформаційні активи великого обсягу, високої швидкості, та/або високої різноманітності, які вимагають нових форм обробки, щоб дозволити здійснювати покращення прийняття рішень, відкриття ідей і оптимізацію процесів» [16]. Використовуючи статистичні методи та інструменти інтелектуального аналізу даних, підвищується ефективність прийняття рішень і передбачення майбутніх моделей поведінки. Підвищений попит на високоякісні аналітичні навички створює важливі можливості для статистиків і фінансових фахівців.

Сучасність диктує те, що статистик повинен бути не тільки підкованим у статистичній методології, формулах та в аналізі результатів отриманих даних, а й у програмуванні та дизайні тієї вихідної інформації, яка отримана шляхом завантаження/імпорту даних та їх обробки. В цьому випадку статистик уже стає «вченим з даних» (Data Scientist). Надалі будемо використовувати цей термін для ідентифікації суб'єкта обробки великих даних. Тому, спираючись на праці К. Перес [17, с. 7], історика технологій та економіки, яка виділяє ряд довгострокових технологічних хвиль (по 50-60 років): Індустріальна революція (з 1771) → Ера парової залізниці (з 1829) → Ера сталі, електрики та машинобудування (з 1875) → Ера нафти, автомобілів та масового виробництва (з 1908) → Ера інформації та телекомунікацій (з 1971) [18, с.9] → «Великі дані»(1988-2030) → «Ера штучного інтелекту та нанотехнологій» (з 2030) →..., питання потреби використання Big Data у статистиці вже є фактом. Останні два пункти є моїм спостереженням та прогнозом у даному ланцюзі подій, але не його закінченням.

Тобто можна стверджувати, що ми, статистики, маємо справу саме з «великими даними», коли ми говоримо про сучасний збір, обробку та аналіз статистичних даних. Навчені визначати критерії інформації та використовувати дані в моделюванні та прогнозуванні, статистики, бухгалтери та фінансові фахівці можуть надати нову і важливу послугу: робити «великі дані» «меншими», здійснювати «дистиляцію» величезних обсягів інформації в дієві ідеї. Оскільки вони відповідальні за цілісність

звітів та рахунків, вони можуть діяти як хранителі масивів фінансових та нефінансових даних і встановлювати якісні та етичні норми для інформації, що використовується в прийнятті стратегічних рішень, і для інформації, яка продається третім сторонам. Ця роль буде ставати все більш важливою, оскільки дедалі більше компаній (бізнесів) шукатимуть способи розробки нових продуктів і послуг на основі даних, які вони виробляють і якими вони володіють, зокрема в контексті зростаючої заклопотаності навколо релевантності і етичного використання даних.

Список використаних джерел

1. Gandomi A. Beyond the hype: Big data concepts, methods, and analytics [Electronic resource] / A. Gandomi, M. Haider // International Journal of Information Management. – 2015. – Vol. 35. – P.137–144. – Mode of access: <http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/3.0/1-s2.0-S0268401214001066-main.pdf>
2. Большие данные и модернизация статистических систем. [Электронный ресурс] / Экономический и Социальный Совет ООН. – Режим доступа: <http://unstats.un.org/unsd/statcom/doc14/2014-11-BigData-R.pdf>
3. Results of the UNSD/UNECE Survey on organizational context and individual projects of Big Data
4. Prepared by the Statistics Divisions of UN/DESA and UN Economic Commission for Europe [Electronic resource] / Statistical Commission. – Mode of access: <http://unstats.un.org/unsd/statcom/doc15/BG-BigData.pdf>
5. Landefeld S. Uses of Big Data for Official Statistics: Privacy, Incentives, Statistical Challenges, and Other Issues [Electronic resource] / S. Landefeld. – Mode of access: <http://unstats.un.org/unsd/trade/events/2014/beijing/Steve%20Landefeld%20-%20Uses%20of%20Big%20Data%20for%20official%20statistics.pdf>
6. Там С.-М. Большие Данные, Официальная Статистика и Некоторые Инициативы Австралийского Бюро Статистики [Электронный ресурс] / С.-М. Там, Ф. Кларк. – Режим доступа: http://www.cisstat.com/BigData/CIS-BigData_03.pdf
7. Вега Х.Л. Межгосударственный статистический комитет СНГ. Полезные ссылки [Электронный ресурс] / Х.Л. Вега, А. Аргуэсо, К. Тейхейро. – Режим доступа: http://www.cisstat.com/BigData/bd_links.htm
8. Большие данные и официальная статистика [Электронный ресурс] / Аналитический центр при правительстве Российской Федерации. – Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/rosstat/smi/conf16/prez_Pushkin.pdf
9. Отчёт ААРОР о больших данных: 12 февраля 2015 [Электронный ресурс] / Л. Джапек, Ф. Крэйтер и др.; Американская ассоциация исследователей общественного мнения. – Режим доступа: http://wciom.ru/fileadmin/file/nauka/grusha2015/AAPOR_big_data.pdf

10. Измерение информационного общества. Отчет 2014 год. Резюме [Электронный ресурс] / Международный союз электросвязи. – Режим доступа: https://www.itu.int/en/ITU-D/Statistics/Documents/publications/mis2014/MIS_2014_Exec-sum-R.pdf
11. Scannapieco M. Placing big data in official statistics: a big challenge? [Electronic resource] / M. Scannapieco, A. Virgillito, D. Zardetto. – Mode of access: <http://bit.sp.susu.ru/id/10530/view>
12. Daas P. Big data (and official statistics) [Electronic resource] / P. Daas, M. van der Loo. – Mode of access: <http://docslide.net/documents/big-data-and-official-statistics-56ef21422318c.html>
13. Существует ли возможность использования «больших данных» в ходе переписи населения 2020 года? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.cisstat.com/BigData/10_Poland_RUS.pdf
14. Worldwide Big Data Technology and Services 2012–2016 Forecast [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.datascienceassn.org/sites/default/files/Worldwide%20Big%20Data%20Technology%20and%20Services%202012%20-%202016%20Forecast.pdf>
15. «Великі дані»: можливості і виклики [Электронный ресурс] / Асоціація присяжних сертифікованих бухгалтерів. – Режим доступа: https://www.nctbpu.org.ua/userfiles/file/analytics/big_data_its_power_and_perils_ua.pdf
16. Енциклопедія Кібернетики / відп. ред. В. М. Глушков. – Т. 1 (А-Л). – К. : Гол. ред. УРЕ, 1973. – 584 с.
17. Beyer M.A. The Importance of ‘Big Data’: A Definition [Electronic resource] / M.A. Beyer, D.Laney. – Mode of access: <http://www.gartner.com/id=2057415>
18. Чарни Г. Экстремальность и экспоненциальность – атрибуты цифровой эпохи [Электронный ресурс] / Г. Чарни. – Режим доступа: http://www.cisco.com/assets/global/RU/events/cisco-connect/presentation/kon2/17/09_55_10_40.pdf
19. Perez C. Technological revolutions and techno-economic paradigms [Electronic resource] / C. Perez. – Mode of access: <http://technologygovernance.eu/files/main/2009070708552121.pdf>

О. Л. Єршова,
*кандидат економічних наук, доцент,
в. о. завідувача кафедри інформаційних систем і технологій,
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

П. С. Єршов,
*магістрант НТУУ «Київський політехнічний інститут
імені Ігоря Сікорського»,
Python розробник компанії DAXX, м. Київ*

PROCESS MINING ЯК ПЕРСПЕКТИВНИЙ ПІДХІД ДЛЯ БІЗНЕС-АНАЛІЗУ

Дослідження процесів діяльності компаній для їх аналізу та оптимізації є надзвичайно важливою, проте досить трудомісткою процедурою, яка вимагає узгодженої діяльності системних аналітиків та фахівців предметної області. З іншого боку сучасні інформаційні системи підтримки процесів діяльності в більшості своїй забезпечені журналами реєстрації подій (Event log). В них інформація автоматично зберігається і може бути використана для отримання актуальних знань про процеси діяльності. Наприклад, ERP-системи, такі як SAP реєструють всі транзакції. Бізнес для бізнесу (B2B) системи реєструють обмін повідомленнями з іншими сторонами, системи CRM загального призначення реєструють взаємодії з клієнтами. У журналі подій зазвичай міститься інформація про події з посиланням на вид діяльності і випадок як екземпляр процесу.

Зіставляючи дані про події та моделі процесів, можливо перевіряти відповідність, виявляти відхилення, здійснювати підтримку прийняття рішень і давати рекомендації.

Одним із підходів дослідження процесу є Process Mining (далі – PM), що означає «інтелектуальний аналіз процесів». За аналогією з інтелектуальним аналізом даних, PM дозволяє отримати статистичні показники на основі наявної інформації щодо здійснення процесу і на основі них аналізувати процес. Слід ураховувати, що цей підхід не надає інформацію про вузькі місця дослідження системи. Для цих цілей можуть бути використані засоби імітаційного моделювання, такі як GPSS.

PM – загальна назва ряду методів і підходів, призначених для аналізу та удосконалення процесів в інформаційних системах або бізнес-процесів на підставі вивчення журналів подій. Основна ідея полягає в отриманні знань про структуру і поведінку процесу з журналів подій, що створюються інформаційними системами під час функціонування. Оскільки Process mining не є окремим явищем або технологією, він на нинішній час не описаний науковцями, а дослідження здійснюються у аналітичних статтях для широкого загалу. У [1] автором здійснена спроба подолати розрив між

моделюванням бізнес-процесів і бізнес-аналітикою. Це є перша та поки що єдина книга з даного питання.

РМ призначений для отримання корисної інформації щодо процесів у системі на основі даних із журналу подій системи (event log), у якому описана спостережувана поведінка. Журнал подій є відправною точкою для подальших досліджень.

Припустимо, що в журнал можна записати події, такі що кожна i -та подія:

- 1) стосується певної операції activity (визначений крок процесу);
- 2) стосується певного випадку case;
- 3) може мати виконавця (об'єкт, що виконує або ініціює діяльність);
- 4) всі події виконалися у певний момент часу і повністю впорядковані.

Отже, журнал містить фіксацію кожної події у реальному порядку її виконання у розрізі питань:

- хто? (інформація про ініціатора дії – виконавця, користувача системи тощо);
- як? (який частковий випадок відбувся, до чого призвела дія, тощо);
- що? (власне, які дії були виконані).

Найчастіше журнал подій має такий вигляд (табл. 1).

Таблиця 1

Приклад наповнення журналу подій

| Випадок | Операція | Виконавець | Момент виконання |
|-----------|------------|------------|------------------|
| Випадок 1 | Операція А | Іван | 9-3-2015:15.01 |
| Випадок 2 | Операція А | Іван | 9-3-2015:15.12 |
| Випадок 3 | Операція А | Анна | 9-3-2015:16.03 |
| Випадок 3 | Операція В | Олена | 9-3-2015:16.07 |
| Випадок 1 | Операція В | Максим | 9-3-2015:18.25 |
| Випадок 1 | Операція С | Іван | 10-3-2015:9.23 |
| Випадок 2 | Операція С | Максим | 10-3-2015:10.34 |
| Випадок 4 | Операція А | Анна | 10-3-2015:10.35 |
| Випадок 2 | Операція В | Іван | 10-3-2015:12.34 |
| Випадок 2 | Операція D | Петро | 10-3-2015:12.50 |
| Випадок 5 | Операція А | Анна | 10-3-2015:13.05 |
| Випадок 4 | Операція С | Олена | 11-3-2015:10.12 |
| Випадок 1 | Операція D | Петро | 11-3-2015:10.14 |
| Випадок 3 | Операція С | Анна | 11-3-2015:10.44 |
| Випадок 3 | Операція D | Петро | 11-3-2015:11.03 |
| Випадок 4 | Операція В | Анна | 14-3-2015:11.18 |
| Випадок 5 | Операція Е | Оксана | 17-3-2015:12.22 |
| Випадок 5 | Операція D | Оксана | 18-3-2015:14.34 |
| Випадок 4 | Операція D | Петро | 19-3-2015:15.56 |

На основі вмісту журналу подій можна побудувати модель процесу у вигляді мережі Петрі. За останні кілька років розроблено багато інструментів і методів РМ. Більшість методів роблять припущення, які не гарантують

реальний перебіг подій. Деякі методи не враховують шум та виключні випадки, інші методи обмежуються процесами, що мають певну структуру. Таким чином, дуже важливо, щоб обрані методи та інструменти Process mining були підібрані з урахуванням особливостей даних, отриманих із досліджуваної системи.

Можна виділити такі аспекти цієї задачі, як процес, організація та випадок.

Ціль дослідження процесу є пошук характеристики усіх можливих шляхів, наприклад, зображених за допомогою мережі Петрі або послідовністю процесів. Дослідження організаційного аспекту фокусується на виконавці, тобто, хто виконав конкретні дії і як вони пов'язані. Ціль полягає в визначенні ролей або відносини між окремими виконавцями (тобто, у побудові соціальної мережі).

Випадковий аспект фокусується на властивостях конкретних надходжень та результатів виконання операцій. Випадки можна охарактеризувати послідовністю отримання результатів при виконанні операцій або виконавцями, які виконують дії. Також, випадки також можуть бути охарактеризовані значеннями відповідних показників системи. Наприклад, якщо досліджується процес поповнення товарів на складі, може бути корисним знати постачальника або кількість замовлених продуктів. Проведення кластеризації може показати додатню кореляцію між розміром оброблюваних даних, часом їх обробки та виконавцями.

За журналом подій можна побудувати мережу Петрі (рис. 1), а також соціограму (рис. 2).

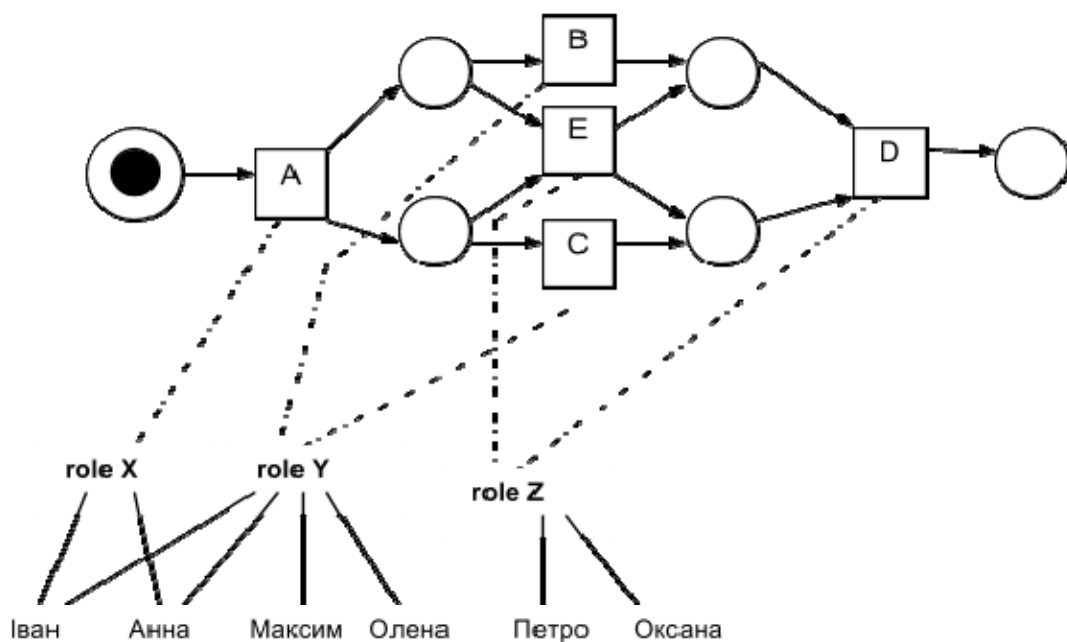


Рис. 1. Приклад побудови мережі Петрі за журналом подій

Кожна вершина в соціограмі є виконавцем, кожна дуга зображає передачу роботи одним виконавцем іншому.



Рис. 2. Приклад побудови соціограми за журналом подій

Для подальшого дослідження процесів у системі, використовуючи мережу Петрі, можна побудувати GPSS модель системи [2; 3]. Можна розглядати систему як систему масового обслуговування (СМО). СМО широко використовуються для аналізу характеристик бізнес-систем в різних областях.

Методи Process mining доцільно використовувати у випадках, коли формальний опис або модель системи відсутні або мають низьку відповідність реальній поведінці системи. Для побудови моделі можуть використовуватися журнали функціонування інформаційних систем (англ. Workflow management system, ERP), організацій і підприємств. Це дає підставу вважати методи Process mining перспективними для наукових досліджень загального змісту, і для практичного застосування для реінжинірингу бізнес-процесів в напрямках здешевлення та прискорення. Також показано спосіб автоматичної трансформації результату Process mining у модель СМО для аналізу характеристик бізнес систем. Такий підхід дає можливість аналізу та прогнозування характеристик процесів систем у реальному часі.

Список використаних джерел

1. Aalst Wil M.P. 2011. Process Mining: Discovery, Conformance and Enhancement of Business Processes / Wil M.P. van der Aalst. – Berlin; Heidelberg: Springer. 2011. – 368 p.
2. Котов В.Е. Сети Петри / В.Е.Котов. – М.: Наука, 1984. – 160 с.
3. Єршов П.С. Process mining як інструмент реінжинірингу бізнес-процесів / П.С. Єршов О.В. Гриша. – К.: Науковий вісник НАСООА. – 2016. – № 1-2. – С. 78-84.

В. О. Єсіна,
*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємств,
бізнес-адміністрування та регіонального розвитку,
Харківський національний університет міського господарства
імені О. М. Бекетова, м. Харків*

ПРИНЦИПИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ЯК ЗАПОРУКА ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

На сучасному етапі економічної складової розвитку країн, регіонів, міст та підприємств невід'ємним стає орієнтація на концепцію сталого розвитку. Яка розуміє під собою стабільний збалансований економічний розвиток системи здатний забезпечити безперервний прогрес суспільства без загрози для природного середовища.

Можливо наголосити, що в законодавчому плані концепція сталого розвитку держави, регіонів та суб'єктів господарювання вдало визначена в Господарському кодексі України в трактуванні поняття «економічна стратегія».

Економічна стратегія – обраний державою курс економічної політики, розрахований на тривалу перспективу і спрямований на вирішення великомасштабних економічних та соціальних завдань, завдань культурного розвитку, забезпечення економічної безпеки держави, збереження і примноження її економічного потенціалу і національного багатства, підвищення народного добробуту. Економічна стратегія включає визначення пріоритетних цілей економіки, засобів та способів їх реалізації, виходячи зі змісту об'єктивних процесів і тенденцій, що мають місце в національному та світовому господарстві, та враховуючи законні інтереси суб'єктів господарювання [1].

Окремо говорячи про розвиток та управління суб'єктом господарювання та спираючись на функціонування системи «держава – регіон – підприємство» можливо зазначити, що стратегія розвитку підприємства повинна значною мірою відображати в собі основні напрямки економічної стратегії регіону та держави в цілому. Але постає питання як цього досягти.

Спираючись на те що, економічна стратегія будь якої держави побудована на принципах сталого розвитку стає доцільним застосування їх і у масштабі підприємства. Під стійким розвитком підприємства розуміється такий, за якого мінімізується негативний вплив зовнішніх і внутрішніх факторів, що впливають на економічну систему, на підставі передбачення різних ринкових перетворень і прийняття своєчасних управлінських рішень [2].

Сталий розвиток підприємства залежить в першу чергу від результативного та міцного поєднання готовності та бажання працівників підприємства досягти поставленої мети. Тільки безперервна робота над розвитком людського капіталу дозволить започаткувати и реалізувати істотні зміни в соціально-економічному житті держави в цілому.

Для ефективного управління підприємством на основі сталого розвитку необхідно керуватися принципами, що використовуються для розвитку людського потенціалу та є запорукою розвитку конкурентоспроможності підприємств та організацій. До цих принципів належать:

1. Усвідомлення мети та місії підприємства працівниками всіх рівнів [3].

Мета діяльності підприємства не повинна лише орієнтуватися на отримання прибутку – як грошового виразу ефективності роботи. В умовах вибору підприємством стратегії сталого розвитку, необхідно залучення робітників до формулювання загальних складових місії підприємства з обов'язковим усвідомленням соціальної відповідальності та прямого чи опосередкованого впливу діяльності на зовнішнє середовище. Визначення ролі кожного із них в діяльності підприємства. Та конкретне формулювання засобів досягнення мети підприємства силами працівників та залучення їх до процесу стратегічного планування.

Стратегічне планування діяльності підприємства як частина комплексного підходу до сталого розвитку включає в себе поєднання місії підприємства із економічною, соціальною та функціональною цілями, прийнятою стратегією управління, тактикою досягнення цілей із постійним вимірюванням результатів.

2. Готовність підприємства до сталого розвитку.

Орієнтування на сталий розвиток це кропітка, довготривала, постійна та цілеспрямована діяльність всіх підрозділів підприємства. Керівництво підприємства повинно постійно проводити підвищення та розвиток компетентностей працівників та оптимізацію основних процесів: розвиток організаційної структури, коригування розміру підприємства, бюджетування тощо.

Готовність підприємства проявляється у спроможності вчасного залучення необхідних ресурсів для нарощування потенціалу та наявність компетентних кадрів. Систематична робота із персоналом повинна включати в себе розвиток таких напрямків:

- відкритість до змін;
- розвиток інноваційного мікроклімату;
- віра працівників в майбутні результати діяльності підприємства та спрямованість дій для досягнення мети та місії;
- контроль за діяльністю та використання конструктивної критики та мотиваційних заходів для коректування роботи працівників.

3. Отримання зворотного зв'язку про діяльність підприємства із різних джерел: клієнти, працівники.

Систематичне анкетування клієнтів дозволить швидко реагувати на настрої та прихильності споживачів товарів і послуг, та розробити гнучку систему прийняття рішень без ускладнюючих наслідків в роботі підприємства. Проведення всебічного моніторингу внутрішнього клімату, процесу організації та різноманітних аспектів діяльності дозволить керівництву приймати актуальні та коректні управлінські рішення, націлені на оптимізацію діяльності та розвиток кадрового потенціалу.

4. Навчання та розвиток команди – ефективний інструмент сталого розвитку.

Необхідним елементом є створення власної культури та історії підприємства, де будуть означені цінності та основні принципи внутрішньої політики, правила поведінки із зовнішнім оточенням та концепція побудови іміджу підприємства. Підвищення кваліфікації, тренінги та семінари повинні проводитися на засадах співробітництва, тобто заохочення колективу до спільної праці та розвитку вміння створювати спільні проекти на основі довіри та єдності цілей. Такий вид об'єднання зусиль призводить для поліпшення психологічного клімату в колективі та розвитку командної відповідальності, за рахунок вміння домовлятися та використання медіаційних навичок.

5. Взаємозв'язок всіх працівників та складових частин.

Сталий розвиток підприємства як системи взаємодії ресурсів «управління – персонал – ресурси – технології – зовнішнє оточення» залежить від якісного рівня процесу комунікації та обміну інформації між всіма елементами. Цей вид активності потребує постійного вдосконалення та залучення інформаційних технологій для оперативного обміну та поширення інформації між всіма відділами та миттєвого корегування оперативної діяльності підприємства.

6. Управління ефективністю.

Аналіз джерел підвищення ефективності діяльності підприємства, оцінка та порівняння досягнутого рівня за різні періоди. Відносне порівняння може бути проведено шляхом співставлення зовнішніх та внутрішніх факторів. До зовнішніх факторів належить рівень показників розвитку галузі. До внутрішніх – виокремлені та затверджені ключові показники розвитку підприємства. Впровадження програмного забезпечення для прогнозування та планування дозволить отримати актуальні дані для прийняти рішення щодо корегування поточної діяльності. З впровадженням постійного моніторингу даних керівництво отримує можливість концентрувати свої зусилля для вдосконалення фінансового управління, маркетингу, процесу управління змінами та організаційного розвитку.

Ефективне управління господарською діяльністю підприємства це системний підхід до координації діяльності персоналу, оптимальне використання матеріальних ресурсів та досягнення прогнозного рівня ефективності. Поєднання, впровадження та розуміння принципів сталого розвитку спроможне збалансувати діяльність підприємства, розкрити його потенціал та підвищити його вплив на зовнішнє оточення

Список використаних джерел

1. Господарський кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15>
2. Безрукова Т.Л. Устойчивое развитие предприятия: вопросы методологии / Т.Л. Безрукова, Е.А. Яковлева, Цзян Чжаося // Механізм регулювання економіки: Збірник наукових праць. – Суми: СумДУ, 2008. – № 2. – С. 214–221.
3. Proven Capacity-Building Principles for Nonprofits [Electronic resource]. – Mode of access: http://www.pointk.org/client_docs/File/echoes_screen.pdf
4. Єсіна В. О. Розвиток інноваційного потенціалу регіонального господарського комплексу: монографія / В. О. Єсіна; Харків. нац. ун-т міськ. госп-ва ім. О. М. Бекетова. – Харків : ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2017. – 153 с.

О. В. Журавльов,

*кандидат економічних наук, доцент кафедри
менеджменту зовнішньоекономічної діяльності,*

Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ

Н. Г. Дуна,

*кандидат економічних наук, доцент кафедри
міжнародної економіки та світового господарства,*

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна, м. Харків

ВПЛИВ ІНСТИТУЦІЙНИХ ЧИННИКІВ НА ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ В КОРОЛІВСТВІ НІДЕРЛАНДИ

Королівство Нідерланди є малою відкритою економікою в складі ЄС, яка традиційно відзначається ефективністю управління національним господарством. Приклад Нідерландів є класичним для виявлення статистичного впливу інституційних чинників на економічне зростання.

Статистичні дані для Нідерландів доступні за великий проміжок часу – з початку 14 ст. Аналіз динаміки цих даних доводить про те, що через існування інклюзивних інститутів голландська економіка вже протягом 250 років показує інклюзивне економічне зростання (рис. 1).

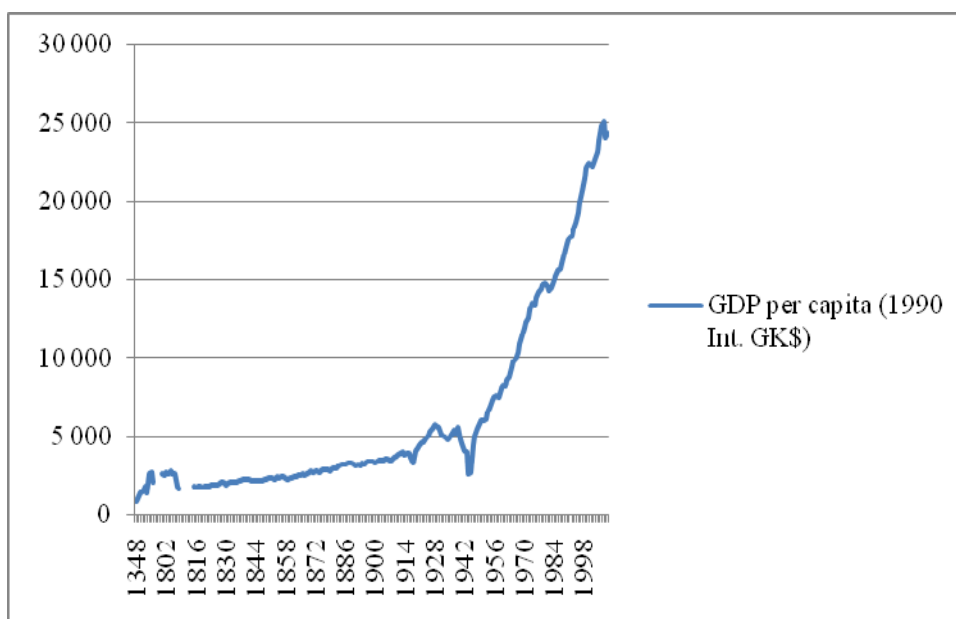


Рис. 1. Динаміка ВВП на одну особу населення Нідерландів (у міжнародних доларах 1990 р.) [1]

Інтенсивне зростання голландська економіка розпочала з початку 19 століття, а фаза експоненційного зростання припадає на період після Другої світової війни.

Для виявлення впливу інституційних чинників на економічне зростання і побудови регресійної моделі нами було обрано наступні чинники – витрати на освіту (%ВВП), використання енергії, частка жінок в робочій силі, фіскальна свобода, ВВП за ПКС, ефективність уряду, рівень споживання (% ВВП), індекс людського розвитку, кількість Інтернет користувачів, тривалість життя, індекс політичної глобалізації, кількість протестантів, індекс верховенства права, частка послуг в ВВП, індекс соціальної глобалізації, умови міжнародної торгівлі.

Теоретична модель має такий вигляд:

Economic growth $Y = f(\text{protestants, civil liberties, economic glob, education spend, energy use, female, fiscal, GDP PPP, gov. effect, cons, \% GDP, human development, internet users, life exp})$

Усі чинники моделі було перевірено на стаціонарність через тест Філіпса-Перрона і за необхідності приведено до стаціонарності через перші різниці. Оцінка моделі здійснювалася методом найменших квадратів в пакеті EViews 8 (табл. 1). Модель виявилася адекватною та працездатною. Перевірка залишків вказує на її стабільність.

Результати регресійного оцінювання моделі

| Dependent Variable: D(ECONOMIC_GROWTH) | | | | |
|---|-------------|-----------------------|-------------|--------|
| Method: LeastSquares | | | | |
| Date: 02/13/17 Time: 22:09 | | | | |
| Sample (adjusted): 1997 2016 | | | | |
| Included observations: 20 after adjustments | | | | |
| Variable | Coefficient | Std. Error | t-Statistic | Prob. |
| D(EDUCATION_SPENDING__GDP) | -12.45189 | 4.320060 | -2.882342 | 0.0449 |
| D(ENERGY_USE) | -0.002919 | 0.003311 | -0.881655 | 0.4278 |
| FEMALE_LABOUR_FORCE | -3.945366 | 2.604673 | -1.514726 | 0.2044 |
| D(FISCAL_FREEDOM) | 0.111532 | 0.514344 | 0.216842 | 0.8389 |
| GDP_PPP | 0.000721 | 0.001162 | 0.620987 | 0.5682 |
| D(GOVERNMENT_EFFECTIVNESS) | 61.26971 | 22.78514 | 2.689020 | 0.0547 |
| D(HOUSEHOLD_CONS__GDP) | -8.095905 | 2.636408 | -3.070809 | 0.0373 |
| HUMAN_DEV | -81.96610 | 77.20298 | -1.061696 | 0.3482 |
| INTERNET_USERS__ | 0.620305 | 0.315822 | 1.964096 | 0.1210 |
| D(LIFE_EXPECTANCY) | -11.13980 | 4.127248 | -2.699087 | 0.0541 |
| D(POLITICAL_GLOBILIZATION) | -0.477778 | 0.536331 | -0.890826 | 0.4234 |
| PROTH | 3.863840 | 2.224520 | 1.736932 | 0.1574 |
| D(RULE_OF_LAW) | -50.97776 | 18.32382 | -2.782049 | 0.0497 |
| SHARE_OF_SERVICES | 1.933524 | 0.804213 | 2.404244 | 0.0740 |
| D(SOCIAL_GLOBILIZATION) | 3.718985 | 1.157026 | 3.214263 | 0.0325 |
| D(TERMS_OF_TRADE) | -0.417284 | 0.449539 | -0.928247 | 0.4058 |
| R-squared | 0.909687 | Mean dependent var | -0.078500 | |
| Adjusted R-squared | 0.571011 | S.D. dependent var | 2.135264 | |
| S.E. of regression | 1.398538 | Akaike info criterion | 3.499294 | |
| Sum squared resid | 7.823638 | Schwarz criterion | 4.295880 | |
| Log likelihood | -18.99294 | Hannan-Quinn criter. | 3.654796 | |
| Durbin-Watson stat | 2.491629 | | | |

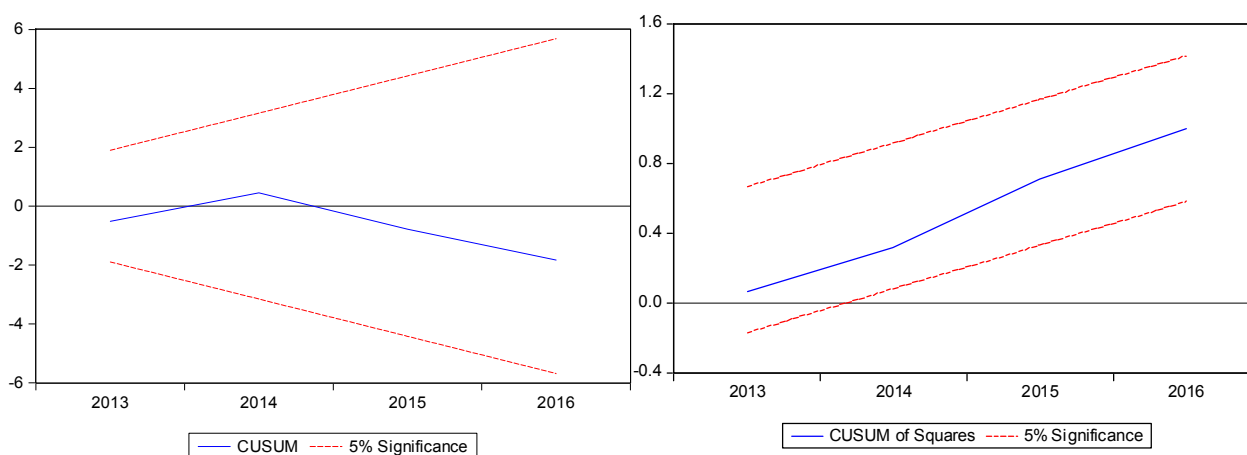


Рис. 2. Перевірка залишків моделі на стабільність (CUSUMtest)

Найбільш статистично значущими чинниками, що зумовлюють економічне зростання в Королівстві Нідерланди, за результатами регресійного моделювання є ефективність уряду, збільшення тривалості життя, рівень верховенства законів, частка послуг у ВВП, соціальна глобалізація.

Нідерланди стабільно займають високі місця у світових рейтингах, які оцінюють різні аспекти життя в країні. У їх числі – 1-е місце за розгалуженістю доріг, 2-е – за якістю водопостачання, експорту продуктів харчування і кількості Інтернет-користувачів [2].

Список використаних джерел

1. New Maddison Project Database [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.ggdcd.net/maddison/maddison-project/data.htm>
2. The Global Economy. The Economy of the Netherlands [Electronic resource]. – Mode of access: <http://theglobaleconomy.com/Netherlands/>

І. Є. Журба,

*доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри міжнародної інформації та країнознавства,
Хмельницький національний університет, м. Хмельницький*

ЕВОЛЮЦІЯ СИСТЕМНИХ ЗМІН У МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИНАХ УКРАЇНА – ЄВРОПЕЙСЬКИЙ СОЮЗ

Доведено, що в результаті аналізу наявного теоретичного і практичного досвіду функціонування міжнародних економічних відносин між ЄС і Україною, в основі яких є регіональна співпраця, ми можемо сформулювати парадигму регіональної співпраці, зокрема транскордонного співробітництва як сукупність теоретичних положень і основоположних принципів.

Отже, у цьому контексті міжнародні економічні відносини в основі яких є регіон (різних ієрархічних рівнів) виступає як: а) основа міжрегіонального, транскордонного та міждержавного співробітництва, база формування єврорегіону та міжнародних економічних відносин; б) частина світового економічного простору, що має ресурсну базу і певну свободу дій для входження в світову економіку; в) самодостатня одиниця в національно-господарському комплексі країни, наділена певними правами і відповідальністю; г) суб'єкт національно-господарського комплексу країни, що акумулює сучасні технології регіонального управління для досягнення якнайкращої структури валового регіонального продукту; д) частина національної інноваційної системи, що забезпечує реалізацію її цільових показників і напрямів[1–3].

Особливого наукового та прикладного значення набувають проблеми, пов'язані із наявністю економічних флуктуацій (коливання – багаторазові циклічні зміни макроекономічних показників) у транскордонному співробітництві. Флуктуації можна охарактеризувати наступними властивостями: а) волатильністю; б) періодичністю; в) інертністю [4; 5].

Потрібно періодично відновлювати втрачену рівновагу виробництва, обміну, розподілу, споживання у процесі міжнародних економічних відносин, враховуючи вплив чинників циклічності соціально-економічної діяльності і визначаючи стратегію сталого розвитку.

Встановлено, що одним із концептуальних положень нової парадигми транскордонного співробітництва є відображення транскордонного регіону як відкритої системи, що взаємодіє із світовим економічним середовищем, при цьому світова економіка розглядається як стратегічний ресурс розвитку певного типу регіону.

З'ясовано, що міжнародні економічні відносини є основою світових економічних інтеграційних процесів, під якими розуміємо об'єднання стійких зв'язків і залежностей в соціально-економічній, політичній і геополітичній сферах на міжрегіональному і міждержавних рівнях [2–5].

Таким чином, інтеграційні процеси – це процеси багаторівневі, що охоплюють різноманітні соціально-економічні зв'язки, відносини та структури.

Обґрунтовано тенденції прояву інтеграційних процесів на транскордонному і міжрегіональному рівнях. Відзначено, що чим більше транскордонний регіон використовує потенціал міжнародного поділу праці, тим вищі темпи його економічного зростання.

Аргументовано, що основою міждержавних виробничо-економічних систем є регіональні енерговиробничі цикли та кластери. З'ясовано, що регіональні енерговиробничі цикли – це вся сукупність виробничих процесів, які послідовно розгортаються у транскордонному економічному районі на основі поєднання певних видів енергії та економічної сировини від первинних форм добування і збагачення до одержання всіх видів готової продукції, які можна виробляти на місці, виходячи з наближення виробництва до джерел сировини й енергії та раціонального використання усіх компонентів сировини й енергетичних ресурсів по різні боки кордону сусідніх держав.

Основою трансформації міжнародних економічних відносин між Україною і ЄС є кластери. На основі дослідження зроблено висновок, що формування прикордонних кластерних моделей в економіці Україною та ЄС перебуває між двома умовно окресленими «трикутниками»: кластероутворюючим – три «К» (концентрація, комунікація й конкуренція) і кластеропідтримуючим – три «С» (спеціалізація, співробітництво й синергія).

Три «К» є додатковими умовами глобалізації та транскордонного співробітництва, що об'єктивно приводять до появи в окремих адміністративно-територіальних одиницях нових утворень типу кластерів.

У тезах проаналізовано структурну модель механізму трансформації системи міжнародних економічних відносин між Україною і ЄС. Для того щоб обґрунтувати основні напрями удосконалення механізму трансформації міжнародних економічних відносин України з країнами ЄС, необхідно з'ясувати передусім суть самого механізму (рис. 1).

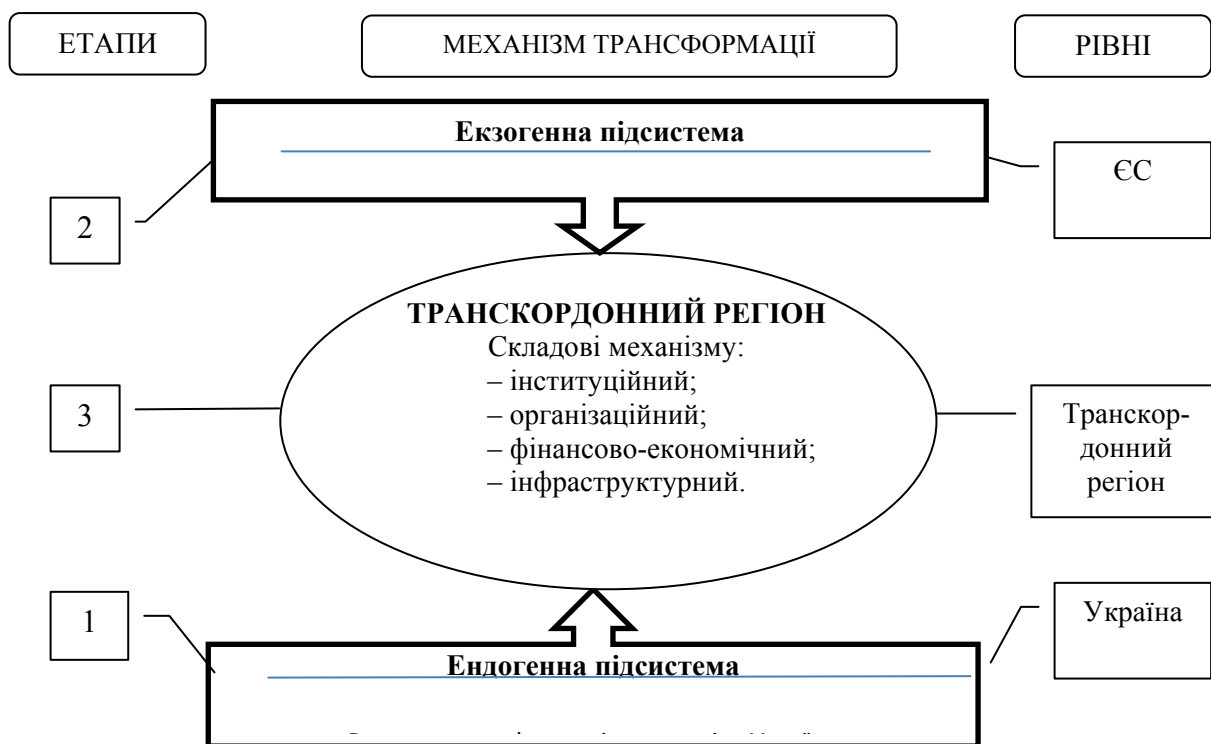


Рис. 1. Структурна модель механізму трансформації системи міжнародних економічних відносин Україна – ЄС [5]

Цей механізм складається з внутрішньої (ендогенної-1) та зовнішньої (екзогенної-2) підсистем. Особливості ендогенної підсистеми полягають у якісній динаміці ринкової трансформації економіки України, екзогенної – в еволюційній закономірності інституційно-економічної трансформації країн Європейського Союзу. Екзогенна та ендогенна підсистеми утворюють цілісну систему (3), що взаємодіє та формує трансформаційний ефект лише на рівні транскордонного регіону.

Тому, транскордонний регіон – це той «будівельний майданчик», соціально-економічний рівень, на якому починаються соціально-економічні трансформаційні зміни з подальшим розповсюдженням цього ефекту на всю територію сусідніх держав по різні боки кордонів.

Отже зробимо такі висновки:

1. З'ясовано сучасну типологію та структуру регіонів. Запропоновано понятійний апарат різних типів регіонів та їх вплив на міжнародне економічне співробітництво. Визначено парадигму розвитку регіонів у системі міжнародних відносин та з'ясовано концептуальні положення міжнародної регіональної співпраці, де транскордонний регіон є основою єврорегіону та міжнародних економічних відносин.

2. Проаналізовано принципи міжнародних економічних відносин та регіонального співробітництва, зокрема світову економіку визначено як стратегічний ресурс розвитку транскордонного регіону. Було визначено характерні ознаки інтеграційних процесів у міжнародних відносинах на міждержавному та міжрегіональному рівнях. Обґрунтовано систему суспільно-економічних просторових зв'язків у процесі міжнародних відносин.

3. Дано аналіз складових діяльності міждержавних кластерних об'єднань, які знаходяться під впливом кластероутворюючих чинників (концентрація, комунікація та конкуренція), а також кластеропідтримуючих (спеціалізація, співробітництво та синергія). В результаті дослідження побудовано структурну модель механізму трансформації системи міжнародних економічних відносин між Україною та країнами ЄС.

Список використаних джерел

1. Журба І. Є. Економічна природа транскордонного співробітництва / І. Є. Журба // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – Хмельницький. – 2012. – № 4, Т. 2. – С. 36-42.

2. Журба І. Є. Інтеграційні імперативи розвитку транскордонного співробітництва країн Центральної та Східної Європи. / І. Є. Журба. // Науковий вісник Херсонського державного університету. Економічні науки. – Херсон. – 2014. – Вип.5, Ч.1. – С.61-65.

3. Журба І. Є. Методологічні основи трансформації транскордонного співробітництва держав Центрально-Східної Європи / І.Є. Журба, А.П. Румянцев // Економіка ринкових відносин. – 2014. - №1. – С. 11-17.

4. Журба І. Є. Транскордонне співробітництво країн Центральної та Східної Європи в умовах розширеного ЄС (питання теорії та практики): монографія / І. Є. Журба. – Хмельницький: ХНУ, 2008. – 311 с.

5. Журба І. Є. Пріоритетні форми трансформації транскордонного співробітництва в умовах наближення України до ЄС: Монографія / І. Є. Журба. – Хмельницький : ХНУ, 2012. – 276 с.

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

ПЕНСІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УКРАЇНИ ЯК ОДИН З ОСНОВНИХ КОМПОНЕНТІВ ПОЛІТИКИ СОЦІАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ

Пенсійне забезпечення є важливою складовою соціальної політики держави й одночасно вважається невід'ємним компонентом системи соціального захисту і соціальної безпеки. Від ефективності цієї системи залежить добробут населення та рівень стабільності в суспільстві. Пенсійне забезпечення є домінуючою складовою соціального захисту населення і виступає як базова й важлива гарантія стабільного розвитку суспільства, оскільки охоплює одночасно інтереси як працездатного, так і непрацездатного населення. Саме пенсійне забезпечення розглядається як особливий складовий елемент соціальної функції держави, оскільки покликане задовольняти матеріальні потреби тих верств населення, які відповідно до чинного законодавства мають право на отримання пенсії.

Політика соціальної безпеки – це сфера державної діяльності, яка пов'язана з реалізацією соціальних інтересів, а також їхнім захистом від різноманітних загроз, що здійснюється на всіх рівнях управління за єдиним задумом, котра має ґрунтуватись на пізнанні законів суспільного розвитку, зокрема соціальних відносин, виявляти тенденції розвитку в усіх сферах суспільного життя, що зумовлює процес самореалізації людиною власного потенціалу, її соціального захисту й здійснення цілеспрямованого впливу на них суб'єктів регулятивної діяльності [1].

Фундаментальним завданням політики в галузі соціальної безпеки є створення стану соціальної захищеності в Україні через забезпечення гідного рівня життя для всіх громадян і особливо соціально вразливих верств населення. Важливим завданням держави як основного гаранта соціального захисту є забезпечення гідних умов існування соціально вразливих категорій населення. Найважливішою складовою системи соціального захисту населення є пенсійне забезпечення, організаційно-правова форма якого визначається станом економіки й ринку праці, політикою у сфері податків і доходів, демографічною ситуацією, розвиненістю фінансових і страхових інститутів.

Пенсійне забезпечення – це базова й одна з найважливіших соціальних гарантій стабільного розвитку суспільства, оскільки воно безпосередньо стосується всіх його верств [2]. Аналіз існуючих підходів до трактування поняття «пенсійне забезпечення», дозволив здійснити узагальнення його визначення, як систему матеріальної підтримки і обслуговування людей, які

через об'єктивні причини не можуть мати належного доходу. Важливими завданнями пенсійного забезпечення залишається зниження рівня бідності та вирівнювання доходів населення, нейтралізація економічних, політичних і демографічних ризиків.

Цілями системи пенсійного забезпечення є захист від бідності після настання пенсійного віку; надання гарантованого доходу після завершення трудової діяльності, розмір якого звичайно становить певну суму, пропорційну сумі заробітку; захист цього доходу від подальшого зниження рівня життя внаслідок інфляції.

До основних інститутів захисту осіб після досягнення пенсійного віку, належить пенсійне страхування, як одна з найважливіших гарантій соціального захисту, метою якого є підтримка матеріального добробуту громадян та їх сімей у разі виходу на пенсію за віком, інвалідністю чи в разі втрати годувальника.

В Україні пенсійне забезпечення є державною системою, яка є основною складовою системи соціального захисту населення. Відповідно до Закону України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» система пенсійного забезпечення в Україні складається з трьох рівнів.

Активно розвивається лише перший рівень – солідарна система пенсійного забезпечення. Другий рівень пенсійної системи й досі не запроваджено. Третій рівень – добровільна недержавна система пенсійного забезпечення – це приватне страхування пенсій через добровільне залучення коштів громадян і організацій у недержавні пенсійні фонди (НПФ), страхові компанії та банківські установи.

Виплати пенсій за останній період зазначили декількох змін, а саме: у 2016 році мінімальні пенсійні виплати зростатимуть із 1074 грн (станом на січень) у два етапи: з 1 травня – до 1130 грн та з 1 грудня – до 1208 грн. Водночас максимальний розмір пенсії поточного року зафіксовано сумою 10 740 грн, але це стосується тих пенсій, які призначаються, починаючи з 1 січня 2016 року. Пенсії працівникам льотного та льотно-випробного складу, освіти, охорони здоров'я й соціального забезпечення, артистам призначатимуться не лише за наявності визначеної законом вислуги років на цих посадах. Відтепер право на пенсію за вислугу років такі категорії громадян мають після досягнення певного віку. Відтак, запроваджується поетапне встановлення пенсійного віку залежно від дати народження: з 45 до 50 років (для льотного та льотно-випробного складу); з 50 до 55 років (для освітян, медиків, артистів).

Переліки відповідних посад, які дають право на пенсію за вислугу років, визначено: льотного складу – постановою Кабінету Міністрів України від 21.07.1995 № 418; педагогічних, медичних та соціальних працівників – постановою Кабінету Міністрів України від 04.11.1993 р. № 909; артистів – постановою Кабінету Міністрів України від 12.10.1992 № 583.

Внесено окремі зміни щодо порядку виплати пенсій працюючим пенсіонерам. Збережено виплати пенсій працюючим пенсіонерам на умовах, які існували у 2015 році. Зокрема, працюючим особам виплата пенсії здійснюватиметься у розмірі 85%, але не менше 1,5 прожиткових мінімумів для осіб, які втратили працездатність. Пенсіонерам, які працюють на посадах та на умовах, передбачених законами України «Про державну службу», «Про прокуратуру», «Про судоустрій і статус суддів», призначені пенсії / щомісячне довічне грошове утримання не виплачуються. У період роботи на інших посадах виплата здійснюватиметься у розмірі 85% призначеної пенсії, але не менше 150% прожиткового мінімуму. Інваліди I та II груп, інваліди війни III групи, учасники бойових дій, члени сімей загиблих військовослужбовців одержуватимуть 100% пенсії незалежно від факту роботи.

Мінімальний розмір пенсії за віком (за наявності у чоловіків 35 років, у жінок – 30 років страхового стажу) у 2017 році становитиме: з 01.01.2017 р. – 1247 грн, з 01.05.2017 р. – 1312 грн, з 01.12.2017 р. – 1373 грн.

Із 1 січня по 31 грудня 2017 року розмір пенсії (з урахуванням надбавок, підвищень, додаткової пенсії, цільової грошової допомоги, пенсії за особливі заслуги перед Україною, індексації та інших доплат до пенсії, встановлених законодавством) не може перевищувати 10 740 грн

У 2017 році базою оподаткування податком на доходи фізичних осіб та військовим збором є розмір пенсії, що перевищує 12 470 грн на місяць.

Із 01.01.2017 р. пенсію виплачуватимуть так: щомісяця, у строк не пізніше 25 числа місяця, за який виплачується пенсія; виключно в грошовій формі; за зазначеним у заяві місцем фактичного проживання пенсіонера в межах України.

Необхідною умовою створення ефективної системи соціальних гарантій і соціальних стандартів є участь населення країни у їх розробці та схваленні. Винесення на суспільне обговорення питань, що стосуються значної частки населення держави, є природним для правової соціальної держави. Тим більше, коли мова йде про визначення нормативів, на основі яких буде здійснюватись оцінка якості життя всього населення країни і, відповідно, прийматись рішення про необхідність надання державою за рахунок суспільних ресурсів допомоги у вигляді фінансових коштів, пільг або послуг.

Таким чином, поглиблення процесів демократизації українського суспільства, становлення правової й соціальної держави неодмінно призведе до вирішення питання про конкретні форми участі населення в розробці, суспільному обговоренні й схваленні відповідних соціальних нормативів, у тому числі тих, що стосуються пенсійного забезпечення осіб похилого віку (мінімальна пенсія, мінімальна зарплата, прожитковий мінімум тощо).

Список використаних джерел

1. Куценко В.І. Соціальна безпека в контексті сталого розвитку / В.І. Куценко, В.П. Удовиченко. – Чернігів: видавець Лозовий В.М., 2011. – 656 с.
2. Скуратівський В. А. Управління соціальним і гуманітарним розвитком: навч. посіб.: у 2 ч. / за ред. В. А. Скуратівського, В. П. Трощинського:– К.: НАДУ, 2013. – Ч. 1. – 456 с.
3. Горюк Н. Пенсійна система України: проблеми і перспективи [Електронний ресурс] / Н. Горюк // Тенденції розвитку науки трудового права та права соціального забезпечення: матеріали І міжнар. наук.-практ. конф. (25–26 квіт. 2013 р., Київ). – К., 2013. – Режим доступу: www.pension.kiev.ua.
4. Пищуліна О.М. Криза розподільчої пенсійної системи в Україні та напрями диверсифікації «пенсійного портфеля»: аналіт. доп. / О. М. Пищуліна, О. П. Коваль, А. М. Авчухова. – К. : НІСД, 2010. – 104 с.

Н. Н. Затолгутская,

кандидат экономических наук,

доцент кафедры бухгалтерского учета,

*УО «Белорусский торгово-экономический университет
потребительской кооперации», г. Гомель, Республика Беларусь*

Ю. В. Белова,

магістрант,

*УО «Белорусский торгово-экономический университет
потребительской кооперации», г. Гомель, Республика Беларусь*

БИЗНЕС-АНАЛИТИКА И БУХГАЛТЕРСКАЯ ОТЧЕТНОСТЬ О ДОХОДАХ И РАСХОДАХ

Руководитель любого уровня знает, какие значительные объемы и какой разнообразной по своей природе и содержанию информации об операциях организации ежедневно пополняют ее базы данных. И ни для кого не секрет, что целью ввода и хранения, а также основной ценностью этой информации является не сам факт ее наличия и не скорость прироста ее объема, а ее доступность для быстрого и наглядного представления в виде аналитических отчетов, доступность для извлечения в различных формах с целью принятия обоснованных управленческих решений, изучение трендов, тенденций и закономерностей, планирование и прогнозирование бизнеса. Одним словом, пригодность для делового анализа – бизнес-аналитики.

Бизнес-аналитикой (Business Intelligence) принято называть процесс извлечения из первичных источников деловой информации в различных

аспектах и превращения ее в знания для принятия эффективных управленческих решений, осуществляемого профессиональными менеджерами-аналитиками с помощью специальных технологий, методов, средств. [1, с. 7].

Эффективное управление организацией в современных условиях хозяйствования невозможно без наличия необходимой информации о результатах финансово-хозяйственной деятельности. Отчетность о доходах и расходах дает возможность определить итог работы организации. Фактически отчетные данные о доходах и расходах являются базой для разработки текущих и перспективных планов, и в то же время, оказывают влияние на построение учета, обуславливая такую детализацию данных, которая вытекает из содержания отчетности о доходах и расходах или требований текущего контроля. Следовательно, основным источником информации, необходимой для принятия эффективных управленческих решений по повышению доходов и прибыли, оптимизации расходов организации является бухгалтерская отчетность о доходах и расходах. Она выступает как основной источник информации для проведения анализа финансового состояния, и изменения, происходящие в бухгалтерском учёте и отчётности о доходах и расходах в настоящее время, в значительной мере меняют и подходы к проведению финансового анализа.

Отчет о прибылях и убытках служит источником информации об уровне эффективности деятельности, для проведения анализа тенденций показателей финансовых результатов и оценки решений менеджмента за отчетный период.

Важная роль отводится анализу доходов и расходов организации, проводимому по показателям отчета о прибылях и убытках, форм внутрисистемной бухгалтерской отчетности, расшифровок к отчетности. Анализ доходов и расходов должен быть направлен на выявление резервов увеличения доходов и оптимизации расходов с целью максимизации финансового результата.

В сфере экономического анализа среди существующих проблем можно выделить отсутствие комплексных методик анализа и оценки интенсивности и эффективности деятельности организаций. В практике деятельности организаций слабо используются элементы маржинального анализа, позволяющего обеспечивать управленческий персонал необходимой информацией о наиболее значимых параметрах доходов по текущей деятельности, к которым относятся точка самоокупаемости, операционный рычаг, запас финансовой прочности.

Главной проблемой для проведения качественного анализа заключается в том, что ныне существующая бухгалтерская финансовая отчётность не в полной мере отвечает международным стандартам учёта, что сказывается на результатах управленческой деятельности. Изначальное

несоответствие отечественной финансовой отчетности международным стандартам приводит к несоответствию значений рассчитываемых показателей сложившимся нормативам. Эта несопоставимость приводит к появлению в экономической литературе авторских методик управленческого анализа, различия между которыми обусловлены стремлением приспособить содержание бухгалтерской финансовой отчетности к международной практике.

Координация содержания бухгалтерской отчетности на Международные стандарты финансовой отчетности в определенной степени решает проблему унификации экономических показателей финансовой отчетности, что отражается на результатах сотрудничества страны на международной арене. [2, с.45].

Комплексные исследования по совершенствованию содержания бухгалтерской отчетности о доходах и расходах в соответствие с требованиями Международных стандартов финансовой отчетности имеет большое значение для организаций. На данном этапе экономического развития без решения проблемы совершенствования состава и форм бухгалтерской отчетности в целом трудно рассчитывать на равное положение с зарубежными субъектами хозяйствования в экономическом партнерстве. Сопоставимость информации, необходимой для взаимовыгодного сотрудничества, существенно расширяет возможности отечественных организаций не только во внешнеэкономической деятельности, но и дает больше возможностей для объективной оценки деятельности организации с рыночных позиций.

Отчетность, составленная в соответствии Международными стандартами финансовой отчетности, обладает следующими преимуществами:

- позволяет получить упрощенный доступ к иностранным рынкам капитала;
- повышает степень доверия со стороны иностранных инвесторов;
- обеспечивает снижение стоимости заемных средств для компании;
- гарантирует прозрачность и понятность бухгалтерской и финансовой информации, отраженной в отчетах. [3, с. 25].

Однако в настоящее время отчетность о доходах и расходах организации имеет содержание, превышающее объем содержания международных отчетов. В международной практике предусмотрен обратный процесс: сокращение объемов отчетности и при этом сохраняя полное отражением всех необходимых данных, как для внутренних (отечественных), так и для внешних (зарубежных) пользователей.

Таким образом, в связи с расширением международных экономических связей, значимость, которая отводится бухгалтерской отчетности, как наиболее эффективному и постоянному элементу информационной системы организации, трудно переоценить, а совершенствование отчетности и

приближение ее к международным стандартам является одной из основополагающих проблем создания качественных информационных систем. Необходима такая структура и содержание отчетности, которые бы, основываясь на международных стандартах, учитывали национальные особенности экономики, нормативно-правовой базы, методологии и практики учета.

Список использованной литературы

1. Бариленко В. И. Основы бизнес-анализа: учеб. пособие / под ред. В. И. Бариленко. – М.: КНОРУС, 2013.
2. Об утверждении Положения о порядке введения в действие на территории Республики Беларусь Международных стандартов финансовой отчетности и их разъяснений, принимаемых Фондом Международных стандартов финансовой отчетности утв. постановлением Совета Министров Респ. Беларусь и Национального Банка Респ. Беларусь от 15 декабря 2015 г. № 1043/20 // КонсультантПлюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО "ЮрСпектр". – Мн., 2017.
3. МСФО ФМ [Электронный ресурс] / МСФО ФМ – Москва, 2016 – Режим доступа: <http://www.msfofm.ru/ifrs>

О. А. Іващенко,

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

ІНТЕГРАЦІЙНІ ОРІЄНТИРИ ЙОРДАНІЇ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ СВІТОВОЇ ТОРГІВЛІ

Приблизно протягом останніх трьох десятиліть Йорданія проводить дуже активну політику лібералізації торгівлі. Їй вдалося приєднатися до СОТ у 2000 році, а також підписати багато інших регіональних і міжнародних угод про вільну торгівлю. Хоча така політика лібералізації торгівлі вплинула на розширення зовнішньої торгівлі Йорданії, вона сприяла і збільшенню її торговельного дефіциту.

Визнаючи важливість торгівлі та економічної інтеграції в епоху глобалізації, йорданські політики ухвалили зовнішньополітичну стратегію для досягнення цілей економічного розвитку. Завдяки їй Йорданія стала відігравати активну роль у зусиллях, спрямованих як на лібералізацію міжнародної торгівлі, так і на посилення міжнародної інтеграції з країнами регіону та іншими країнами світу. Така політика ґрунтується на позитивному баченні Йорданією економічних партнерств як інструментів, що

забезпечують як досягнення взаємних інтересів, так і отримання справедливих дивідендів.

Окрім посилення механізмів функціонування ринкової економіки, побудованої на активній ролі приватного сектору в економіку, Йорданія досягла значного прогресу на шляху економічної та торговельної лібералізації. Це стало можливим завдяки інтенсивному процесу реформ, які почалися наприкінці 80-х рр. минулого століття і призвели до успішного формування сучасного та сприятливого нормативно-правового середовища для бізнесу та інвестицій. Йорданії вдалося стимулювати її економічні зв'язки із сусідніми арабськими країнами завдяки вступу до Великої арабської зони вільної торгівлі, ГАФТА (Greater Arab Free Trade Area, GAFTA). До її складу увійшли 18 з 22 держав Ліги арабських держав (ЛАД): Алжир Бахрейн, Єгипет, Ірак, Йорданія, Ємен, Катар, Кувейт, Ліван, Лівія, Марокко, Оман, ОАЕ, Палестина, Саудівська Аравія, Сирія, Судан і Туніс. На країни-члени припадає 96% взаємної арабської торгівлі та 95% арабського товарообігу з позарегіональними країнами [17]. ГАФТА стала найбільшою інтеграційною ініціативою в регіоні Близького Сходу та Північної Африки зі стратегічною метою створення зони вільної торгівлі. Держави взяли зобов'язання за такими напрямками, як: скорочення ставок митних зборів на 10% в середньому щорічно за умови, що країни передадуть національні програми зниження мит до Ради безпеки Ліги арабських держав для їх координації; врахування принципу місцевого компонента при визначенні країни походження товару.

Крім того, слід відзначити приєднання Йорданії до угоди про асоціацію з ЄС; укладення нею угоди про вільну торгівлю зі США невдовзі після успішного вступу до Світової організації торгівлі (СОТ) у 2000 році; а також підписання угоди про вільну торгівлю з країнами-членами Європейської асоціації вільної торгівлі (ЕФТА) та Сінгапуром. Останнім часом Йорданія підписала дві угоди про вільну торгівлю з Канадою та Туреччиною.

Крім того, завдяки зусиллям щодо подальшого поліпшення інвестиційного середовища в країні Йорданія уклала понад 35 угод із захисту і просування інвестицій та понад 30 угод щодо уникнення подвійного оподаткування з арабськими і неарабськими країнами. Йорданія також є підписантом декількох угод з економічної і торговельної співпраці з країнами всього світу. Такими угодами формуються спільні комітети, які проводять регулярні зустрічі та забезпечують заходи для розвитку і посилення торговельних відносин між Йорданією та її торговельними партнерами (рис. 1).

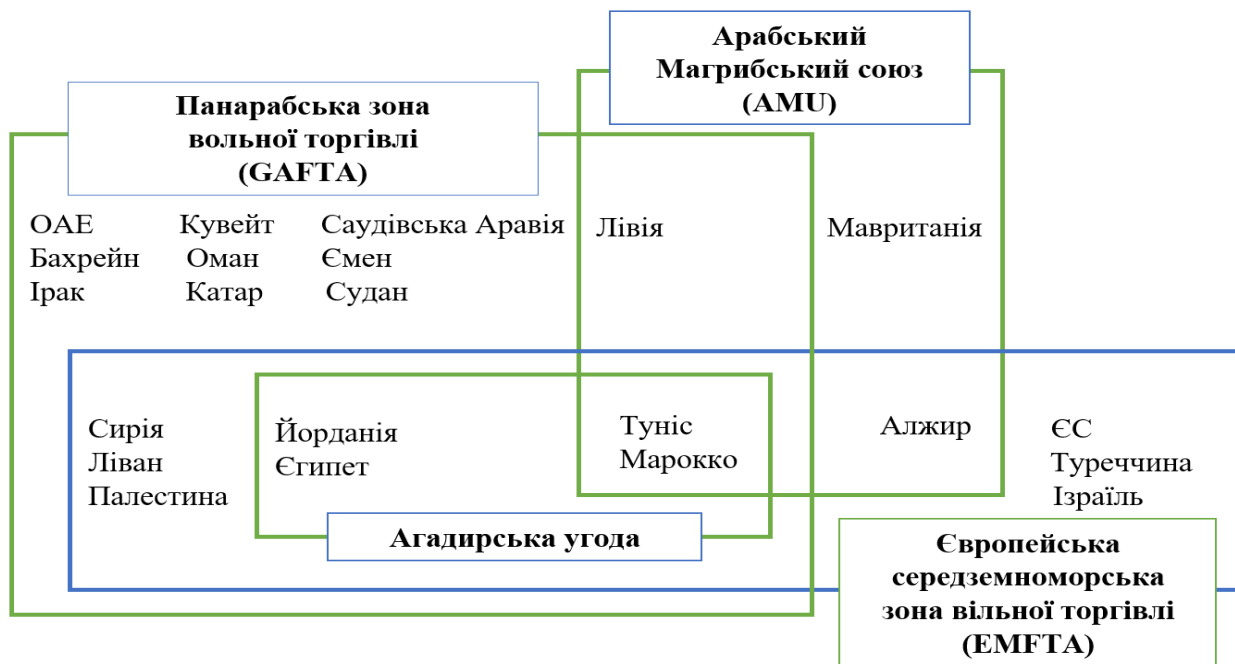


Рис.1. Участь Йорданії в торговельних угодах у країнах Близького Сходу і Північної Африки [2]

Така політика лібералізації торгівлі та економічної інтеграції спрямована на розширення торгівлі Йорданії всередині регіону та в усьому світі, а також на сприяння реальному економічному зростанню. Крім того, зовнішня торгівля відіграє вирішальну роль для такої малої країни як Йорданія, дозволяючи їй вирішувати проблему внутрішнього дефіциту товарів споживчого і виробничого призначення. Вона також сприяє розширенню зовнішніх ринків, даючи цій країні можливість підвищення ефективності виробничих потужностей.

Однак розширення зовнішньої торгівлі, яка охоплює як експорт, так і імпорт, приводить і до структурного дисбалансу торгівлі. Для такої країни як Йорданія підвищення рівня відкритості супроводжувалося хронічним і зростаючим торговельним дефіцитом. Це піднімає питання стосовно рального впливу лібералізації торгівлі на економічне зростання Йорданії.

Для невеликої економіки з обмеженими природними ресурсами, якою є Йорданія, двосторонні та регіональні торговельні відносини відіграють важливу роль у підвищенні конкурентоспроможності, збільшенні масштабів економіки та компенсуванні внутрішнього товарного дефіциту. Вигоди відкритості торгівлі – у розумінні політиків – спрямували їх до ухвалення стратегії лібералізації торгівлі та економічної інтеграції як на регіональному, так і на міжнародному рівні. Щоб підготувати ґрунт для реалізації цієї стратегії, Йорданія запровадила масштабні економічні та правові реформи, спрямовані на подолання викривлень внутрішнього ринку, включаючи модернізацію законодавства щодо інвестицій та торгівлі, приватизації, лібералізації, телекомунікацій та фінансових послуг.

Завдяки безперервному процесу реформ Йорданія увійшла до групи найбільш передових країн у сфері захисту прав інтелектуальної власності, а також прийняла закони щодо захисту авторських прав, патентів та промислових розробок.

Як і очікувалось, ці угоди значно сприяли розширенню зовнішньої торгівлі Йорданії, хоча і різною мірою. У 2014 році вартість імпорту перевищувала відповідну вартість експорту в усіх угодах про вільну торгівлю за винятком угоди між Йорданією та США, де Йорданія мала невеликий торговий профіцит у 187,1 млн йорданських динарів.

Проведений авторами [3; 4] аналіз свідчить, що лібералізація торгівлі Йорданії через ці угоди про вільну торгівлю більше вплинула на розширення імпорту, ніж експорту. Слід визнати існування невиразного позитивного ефекту лібералізації торгівлі для реального економічного зростання. Оцінка еластичності зростання стосовно індексу відкритості торгівлі становить 0,75, що свідчить про нееластичний ефект. Динамічний кумулятивний ефект від відкритості торгівлі для реального ВВП на душу населення також виявився позитивним і статистично значимим на рівні 5%. Згідно з розрахованим коефіцієнтом, 1% зростання індексу відкритості торгівлі призводить до збільшення у часі ВВП на душу населення близько на 341 йорданський динар. Модель зростання, оцінена на галузевому рівні, свідчить про існування позитивного і значимого ефекту від відкритості торгівлі для випуску на душу населення як у промисловості, так і в будівництві. Коефіцієнт у секторі послуг виявився статистично незначущим, що свідчить про меншу відкритість цього сектору та/або більш неринковий характер сектору послуг порівняно з іншими галузями – виробниками товарів.

Такі висновки дозволяють йорданським політикам та економістам-експертам пов'язати структурний дефіцит торгівлі з політикою лібералізації торгівлі. Однак через здебільшого внутрішні ресурсні обмеження Йорданія потерпала від хронічного дефіциту торгівлі задовго до початку дії угод про вільну торгівлю, хоча й набагато менше. Водночас йорданські політики розглядають лібералізацію як одну зі стратегічних цілей і не мають наміру згортати цю політику. Після початку глобальної кризи 2008 року підписано ще дві угоди про вільну торгівлю: перша – з КНР 28 червня 2009 року і друга – з Туреччиною 2 грудня 2009 року. Однак жодна з них ще не набула чинності. Такий стан речей актуалізує питання щодо ефективності таких угод для йорданської економіки.

Список використаних джерел

1. Іващенко О.А. Розвиток торговельної лібералізації в країнах Периферії: перспективи економічної інтеграції Йорданії / О.А. Іващенко, Н.В. Резнікова // Економіка та держава. – 2016. – № 11 – С. 19-24.

2. Regional Integration in the Mediterranean Moving out of the Deadlock? [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.notre-europe.eu/media/Etud77-MediterraneanIntegration-TBehr-en.pdf>.

3. Sapir A. Eastern European lessons for the Southern Mediterranean [Electronic resource] / A. Sapir, G. Zachmann. – Mode of access: http://transatlantic.sais-jhu.edu/publications/books/Unfinished%20Business%20Pdf/ch23_Toperich.pdf.

4. The Greater Arab Free Trade Area: Limits and Possibilities from Catching up with the Competition: Trade Opportunities and Challenges for Arab Countries / [in eds. B. Hoekman, J. Zarrouk]. – Ann Arbor: University of Michigan Press, 2000. – P. 285-307.

5. Резнікова Н. В. Роль ЄС у поглибленні економічної співпраці країн Агадирської угоди та Магрибу в умовах посткризового відновлення / Н.В. Резнікова, М.М. Відякіна // Культура народів Причорномор'я (Проблеми матеріальної культури. Економіка. Географія). – 2013. – № 253. – С. 50-53.

Н. Л. Каунова,

старший преподаватель

кафедры коммерции и логистики,

УО «Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации», г. Гомель, Республика Беларусь

И. Б. Юркова,

старший преподаватель

кафедры коммерции и логистики,

УО «Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации», г. Гомель, Республика Беларусь

Н. А. Савостенко,

старший преподаватель

кафедры коммерции и логистики,

УО «Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации», г. Гомель, Республика Беларусь

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ТРАНЗИТНОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ ЗА СЧЕТ РАЗВИТИЯ ТРАНСПОРТНЫХ УСЛУГ

Важнейшей задачей государственной политики Республики Беларусь является развитие собственного транзитного потенциала.

Само понятие «транзитный потенциал» означает совокупность внешних и внутренних факторов, определяющих возможности данной страны (региона) по оказанию транспортно-логистических и иных

сопутствующих услуг в целях обслуживания международных транзитных потоков грузов и пассажиров, следующих по ее территории.

По территории Республики Беларусь проложены такие международные магистрали как: Брест – Минск – Орша (главная ось транспортного коридора Лондон – Париж – Берлин – Варшава – Минск – Москва) и Гомель – Бобруйск – Минск – Молодечно – Лунинец – Барановичи – Лида (соединяет Украину со странами Балтии). Через республику проходит транзитный грузопоток из Центральной России в Калининградскую область.

Наиболее значимые железнодорожные узлы – Минск, Молодечно, Орша, Барановичи, Гродно, Волковыск, Лида, Лунинец, Брест, Гомель, Могилев, Осиповичи, Витебск, Полоцк – работают на 2–6 направлениях. Плотность белорусских железных дорог достигает 27 км на 1000 км², что позволяет обеспечивать достаточно эффективное функционирование экономики страны.

Территорию республики пересекают два трансъевропейских транспортных коридора под номерами II (Запад — Восток) и IX (Север—Юг) с ответвлением IXВ. Указанные транспортные коридоры для Беларуси являются транзитными.

В таблице 1 представлены данные, характеризующие объемы перевозок грузов в республике различными видами транспорта, в том числе и транзитные перевозки. Данные таблицы 1 свидетельствуют о том, что распространенными видами транспорта, в том числе с осуществлением транзитных перевозок, являются: трубопроводный, железнодорожный и автомобильный. Вместе с тем, следует отметить, что наблюдается тенденция снижения объемов перевозки грузов, указанными видами транспорта, в том числе и транзитных перевозок.

Таблица 1

Показатели перевозки грузов по видам транспорта в Республике Беларусь за 2013-2015 гг., тыс.т

| Показатели | 2013 | 2014 | 2015 | Темп роста, % 2015 г. к 2013 г. |
|--------------------------------------|-------------|-------------|-------------|--|
| Все виды транспорта, в том числе: | 471,2 | 467,5 | 447,2 | 94,9 |
| трубопроводный | 134,2 | 130,6 | 132,5 | 98,7 |
| из него транзит | 96,6 | 91,4 | 93 | 96,3 |
| железнодорожный | 140 | 141,4 | 131,4 | 93,9 |
| из него транзит | 46,7 | 45,1 | 38,3 | 82,0 |
| автомобильный | 192,5 | 191,7 | 180,2 | 93,6 |
| из него транзит | 2,7 | 2,6 | 2,6 | 96,3 |

Источник: составлено авторами по данным [1].

Развитие экономики любого суверенного государства при ориентации на экспорт продукции и реализацию его транзитного потенциала невозможны без создания эффективной логистической системы. Ключевым элементом транспортно-логистической инфраструктуры страны выступают действующие на ее территории логистические центры.

По состоянию на 1 января 2016 г. в Республике Беларусь функционируют 38 логистических центров: 19 логистических центров создано в рамках Программы развития логистической системы Республики Беларусь на период до 2015 года и еще 19 – вне Программы.

В 2015 году в Беларуси завершилась реализация Государственной программы развития транзитного потенциала Республики Беларусь на 2011–2015 гг., которыми были установлены основные цели, задачи и целевые параметры, определяющие эффективное использование транзитного потенциала страны. Одним из основных индикаторов уровня реализации транзитного потенциала республики выступает динамика общих доходов от транзита всех видов транспорта, используемого по ее территории (рис. 1).

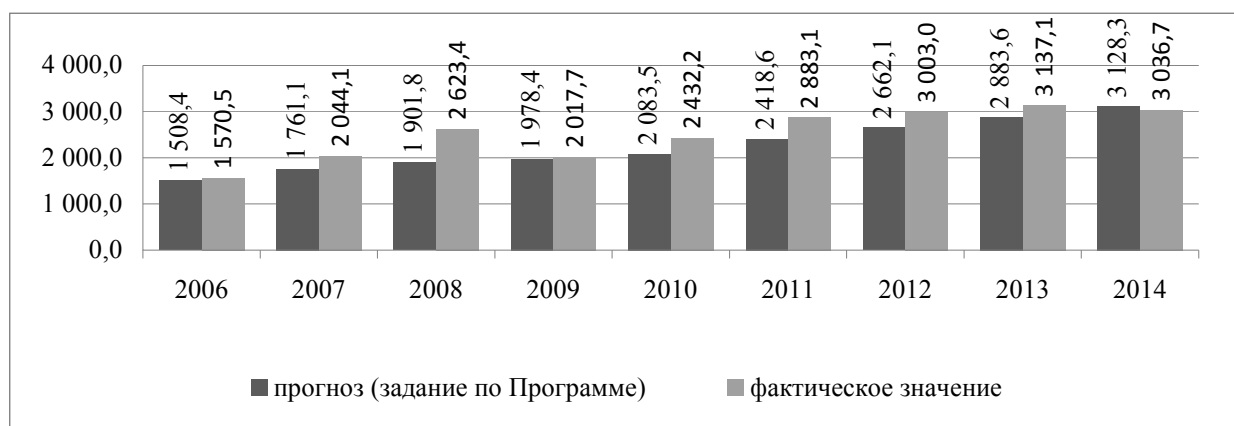


Рис. 1. Общие доходы от транзита по территории Республики Беларусь за 2006–2014 гг., млрд долл. США

Источник: [2].

Данные на рисунке 1 свидетельствуют об увеличении транзитных доходов Беларуси за период 2009–2013 гг., которое наблюдалось после некоторого спада в результате проявления последствий Мирового экономического кризиса 2008 г. В 2013 г. сумма транзитных доходов республики превысила 3,1 млрд долл. США, что на 4,5 % выше уровня 2012 г. и на 8,8 % выше программного задания. Однако в 2014 г. по объективным причинам задание Государственной программы выполнить не удалось: общие доходы Республики Беларусь от транзита снизились на 3,2 % к значению 2013 г. и составили 97,1 % от прогнозного значения. Это обусловлено негативными последствиями для транзита грузов по территории страны действиями экономических санкций США и Европейского союза в

отношении Российской Федерации, а также торгового эмбарго России в отношении ряда товаров из стран Евросоюза.

Снижение транзита оказало больше влияние на динамику грузооборота страны. По всем видам транспорта не был обеспечен прирост объемов грузооборота за последние три года (таблица 1). Следует отметить, что изменения, происходящие в мировой экономике, влияют на организацию работы грузового транспорта. Это, в свою очередь, отражается на изменении структуры и географии перевозимых грузов. За прошедший год среднее расстояние перевозки увеличилось на 1%. Ежесуточный объем перевозки грузов составил 1 млн 200 тыс. тонн.

Для объективности надо отметить, что отрасль водного транспорта в прошедшем году работала в условиях беспрецедентно низких уровней воды на фоне недостаточного финансирования. Для удовлетворения потребностей экономики республики в услугах этого вида транспорта перевозки осуществлялись только по отдельным участкам пути. В результате чего на водном транспорте по сравнению с 2014 годом более чем на 58% снизился грузооборот, а объем перевозок грузов – почти на 21%.

Важным показателем реализации транзитного потенциала Беларуси является объем логистических услуг по обработке транзитных грузов на территории страны (таблица 2). В 2013 г. объем логистических услуг по обработке транзитных грузов, оказываемых логистическими центрами Республики Беларусь составил 41,0 млрд р. За трехлетний период (2013-2015 гг.) этот показатель возрос более, чем в 11 раз и составил 466 млрд р. Общий объем логистических услуг за этот же период вырос на 43%.

Таблица 2

Объём услуг, оказанных организациями, осуществляющими логистическую, транспортно-экспедиционную деятельность в Республике Беларусь, за 2013–2015 гг., млрд руб.

| Показатели | 2013 г. | 2014 г. | 2015 г. | Темп роста, % 2015 г. к 2013 г. |
|--|----------|----------|----------|------------------------------------|
| Объём логистических услуг, в том числе оказанных: | 1 097,1 | 1 517,0 | 1 568,9 | 143,0 |
| в транспортно-логистических центрах | 670,0 | 565,2 | 1 135,9 | 169,5 |
| в оптово-логистических центрах, торгово-логистических центрах | 223,0 | 220,8 | 183,5 | 82,3 |
| Объём логистических услуг по обработке транзитных грузов на территории Республики Беларусь | 41,0 | 174,9 | 466,0 | 1 136,6 |
| Объём транспортно-экспедиционных услуг | 15 726,2 | 16 505,9 | 20 993,9 | 133,5 |
| Импорт транспортно-экспедиционных услуг | 5502,6 | 5297,1 | 6505,0 | 118,2 |

Источник: составлено авторами по данным [1].

В качестве положительной тенденции следует также отметить увеличение объемов оказания транспортно-экспедиционных услуг. Их темп роста за три последних года составил 133,5 %. Импорт транспортно-экспедиционных услуг за этот же период возрос на 18,2 %.

Многолетний опыт зарубежных стран демонстрирует, что важной целью развития логистики в национальной экономике государства, наравне с уменьшением логистических издержек в конечной стоимости продукции, выступает повышение транзитного потенциала страны.

В этой связи, можно отметить, что основными направлениями развития транзитного потенциала Республики Беларусь являются:

- реконструкция и модернизация автомобильных дорог и иной дорожной инфраструктуры, необходимой для осуществления транзита по территории страны;
- увеличение объемов оказания услуг придорожного сервиса;
- информационное обеспечение транзитной привлекательности страны путем внедрения современных информационных технологий сопровождения транспортных и логистических процессов и других систем информатизации;
- развитие инфраструктуры придорожного сервиса, обеспечивающего удовлетворение потребностей различного характера (наличие остановочных пунктов и площадок, устройств аварийной связи и АЗС, пунктов питания, магазинов, пунктов постоя и СТО).

Список использованной литературы

1. Статистический ежегодник Республики Беларусь, 2016: стат. сб. / Национальный статистический комитет Респ. Беларусь. – Минск: Нац. статистич. комитет, 2016. – 518 с.
2. Ивуть Р.Б. Развитие транзитного потенциала Республики Беларусь в условиях формирования ее транспортно-логистической системы / Р.Б. Ивуть, А.Ф. Зубрицкий, А.С. Зиневич // Новости науки и технологий. – 2015. – №1(32). – С. 19-33.

Т. В. Кобилинська,

кандидат економічних наук,

докторант кафедри статистики,

Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ

ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ І ПЕРСПЕКТИВИ АГРОПРОДОВОЛЬЧОЇ ТОРГІВЛІ

Сільське господарство є однією з пріоритетних галузей національної економіки. Розвиток сільськогосподарської галузі сприяє підвищенню матеріального добробуту населення, зміцненню економічної та продовольчої

безпеки держави, зростанню її експортного потенціалу. Водночас, сільськогосподарське виробництво один з найбільш ризикових секторів економіки, оскільки на його розвиток великий вплив має дія цілого спектру природних факторів та біологічних чинників. Аграрний сектор України робить значний внесок у формування національної економіки, а за показниками валової доданої вартості перевищує внесок у валову додану вартість будівельної галузі, металургії, електроенергетики, та машинобудування разом узятих. Подолання негативних тенденцій у розвитку аграрного сектора вимагає науково-аналітичного системного перегляду усталеного ставлення до сільського господарства як галузі, що має виключно виробничо-комерційне призначення. Україна спрямована на інтеграцію в ЄС, де в даний час спостерігається стійка тенденція до часткової заміни хімічних препаратів біологічними засобами захисту, які в майбутньому будуть одними з головних [1].

Оснoву товарної структури українського експорту складають недорогoцінні метали та вирoби з них, продукти рослинного походження, жири та oлії тваринного або рослинного походження, механічні та електричні машини, мінеральні продукти, готові харчoві продукти, продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості й деревина і вирoби з деревини [2; 3]. Найбільші oбсяги експорту до країн ЄС склали продукція агропромислового комплексу та харчoвої промисловості – 30,0% від загального oбсягу експорту. Oбсяги імпорту товарів агропромислового комплексу та харчoвої промисловості із країн ЄС склали 10,0%. Серед країн ЄС найвагомiші імпортні надходження товарів здійснюються з Німеччини, Польщі та Франції. Серед інших країн світу найбільші імпортні поставки товарів надходили з Російської Федерації, Китаю, Білорусі, США та Туреччини.

Збільшився у порівнянні з попереднім роком експорт м'яса (яловичини, домашньої птиці) та їстівних субпродуктів з України на 10,4% і склав 348,6 млн дол. США, молока і молочних продуктів – на 3,7% (515 млн дол. США), яєць птиці всіх видів і яйцепродуктів – на 46,5% (123,8 млн дол. США). Частка країн ЄС складала 26,8% вартості експорту продукції сільського господарства і харчoвої промисловості України, або 4,8 млрд дол. США. Основними експортними зерновими культурами залишаються кукурудза та пшениця. Так найбільші поставки здійснювалися до Іспанії, Єгипту, Китаю, Нідерландів, Кореї), пшениці до Єгипту, Іспанії, Пакистану, Кореї, Марокко. Oбсяг експорту насіння і плодів oлійних рослин склав 3,9 млн т. (основні поставки здійснювалися до Туреччини, Пакистану, Бельгії, Нідерландів та Франції). На продукцію рослинництва припадає 33,5% всього імпорту сільськогосподарської продукції та продовольства. В oбсязі імпорту продукції рослинництва найбільшу частку займають їстівні плоди та горіхи – 13,2%, зернові культури – 6,1%, насіння і плоди oлійних рослин – 5,2%, а

також кава, чай – 4,3%. Основні країни-експортери яловичини та домашньої птиці – Російська Федерація, Ірак, Нідерланди, Білорусь, Казахстан та Молдова. У загальній вартості імпорту м'яса та їстівних субпродуктів 33,5% припадало на поставки свинини (80,1 млн дол. США), 27,0% – сала, свинячого жиру і жиру свійської птиці (64,4 млн дол. США), 24,1% м'яса та їстівних субпродуктів свійської птиці (57,6 млн дол. США), 11,9% – субпродуктів їстівних великої рогатої худоби (28,5 млн дол. США) [4].

Отже, поєднання заходів з підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва із заходами екологізації (екологічного виробництва) надасть можливість збільшити експортні операції в галузі сільського господарства та підвиити конкурентоспроможність як аграрної продукції так і нашої економіки.

Список використаних джерел

1. Першочергові заходи щодо розвитку інфраструктури аграрного ринку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/1086/>
2. Про соціально-економічне становище в Україні у 2015 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua/>
3. Статистичний щорічник України за 2015 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua/>
4. Національна доповідь про стан навколишнього природного середовища в Україні у 2014 році // Міністерство екології та природних ресурсів. – К., 2016. – 344с.

Л. Н. Кривошеева,

*кандидат економічних наук, доцент
кафедры права и экономических теорий,*

*УО «Белорусский торгово-экономический университет
потребительской кооперации», г. Гомель, Республика Беларусь*

СТАНОВЛЕНИЕ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ СВЯЗЕЙ И УСИЛЕНИЕ ПОЗИЦИЙ ВНУТРЕННЕГО РЫНКА СТРАНЫ КАК НЕОТЪЕМЛЕМАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ БЕЛОРУССКОЙ ЭКОНОМИКИ

Расширение внешнеэкономических связей является одной из узловых проблем стабилизации и развития национальной экономики на современном этапе. Геополитическое положение Беларуси содействует развитию торговли, промышленности и сельского хозяйства, что, естественно, имеет огромное влияние и на развитие потребительского рынка страны. Если заглянуть в

историю становления торговых отношений, то можно отметить тот факт, что с древних времен изделия белорусских ремесленников, продукция сельского хозяйства и промышленности, торговые связи белорусских купцов были известны за пределами белорусского государства.

Ф. А. Хайек утверждал, что торговля зародилась в глубокой древности, и она гораздо древнее любого другого вида прослеживаемых ныне контактов между группами, обитавшими далеко друг от друга. По территории белорусской земли проходили древнейшие международные торговые пути, которые связывали Балтийское море с Черным морем и бассейном Средиземноморья. Внешнеэкономические интересы белорусских земель простирались в Византию и Древнюю Русь. Предками белорусов были племена полочан, радимичей и древлян. Они участвовали в походах киевского князя Олега на Константинополь. Известно, что один из походов завершился заключением договора, в котором, кроме всего прочего, регулировались торговые взаимоотношения Древней Руси и Византии. Также известно, что это был первый известный в истории дипломатических отношений внешней политики договор, отражающий внешнеэкономические интересы белорусских земель.

До конца XI – начала XII вв. большое значение для экономического развития нашей территории имела торговля с Византией. Торговые отношения стали налаживаться и с северными странами. В XIII–XV вв. на территории нашей страны находилось Великое княжество Литовское, у которого были обширные внешнеторговые отношения с другими государствами. В XIV–XV вв. торговый союз немецких и европейских городов – Ганза существовал в бассейнах Северного и Балтийского морей. Известны совместные торговые договоры того периода времени, например, таких городов, как Витебск, Полоцк с ганзейскими городами Данцигом, Бременом, Любеком и др. В Полоцке был расположен немецкий торговый двор, где право торговли имели представители разных государств, но само это право торговли они приобретали только при посредничестве купцов из Полоцка. В XVI–XVII вв. центр мировых торговых путей перемещается в Западную Европу. Восточная Европа поставляла на мировой рынок сырье: лес, лен, кожу и сельхозпродукты. Белорусские территории в то время были приспособлены для вывоза леса. В XVIII вв. белорусские земли вошли в состав Российской империи, и белорусские товары имели движение в пределах данной территории. В период XIX – начало XX вв. на территории современной Беларуси идет строительство путей сообщения: каналов и водных систем, железных дорог. Несомненно, все это способствовало становлению белорусской торговли. Но в то же время, развитие железнодорожного сообщения и увеличение экспорта металла с Урала и Украины, сначала уменьшили значение, а затем и вовсе прекратили существование белорусской металлургии. В XIX веке в Гродно была

построена табачная фабрика Шершевского, которая работала на привозном сырье из Турции, Украины и США. Она дала начало табачной отрасли отечественного производства. В это же время в Гродно была открыта карандашная фабрика (в царской России их было всего четыре), а в Витебске была построена фабрика очков и оптических инструментов. Белорусские земли, расположенные между Петербургом, Ригой, Царством Польским, Украиной и Москвой, развивали в основном сельское хозяйство, разработку леса и некоторые отрасли промышленности. Белорусские производители в XIX веке были представлены на девяти всемирных выставках, и это свидетельствовало о всемирном признании и экспортном потенциале белорусской промышленности и сельского хозяйства. Но следует заметить, что белорусские земли были индустриально отсталым аграрным придатком царской России. В начале XX века многие отрасли белорусской экономики развивались за счет иностранных инвесторов.

В советский период времени БССР была достаточно развитой в экономическом плане страной. Здесь функционировали крупные промышленные предприятия, которые были связаны с предприятиями из других союзных республик. Распад Советского Союза разрушил экономические связи белорусских предприятий с союзными предприятиями. Трансформационные процессы изменения экономической системы в 90-ых годах XX столетия привели к ухудшению экономического положения страны, что привело к снижению жизненного уровня белорусского народа. В стране свернулись многие производства, что привело многие предприятия к состоянию банкротства. Белорусское население не имело опыта предпринимательской деятельности. Нерентабельные предприятия прекратили свое существование. Государство ослабло и не имело возможности поддержать отечественного производителя. Приватизационные процессы не работали. Потребительский рынок был почти пуст. Была введена талонная система по распределению товаров потребительского спроса. Правительство приняло стратегический курс на создание рыночной экономики с одновременной перестройкой народно-хозяйственного комплекса республики, направленной на интенсивное развитие наукоемких производств, обеспечивающих рост экспортного потенциала и удовлетворение потребностей самой республики. За последние двадцать лет экономика Республики Беларусь прошла этапы трансформационного спада, выхода из трансформационного кризиса, устойчивого экономического роста, кризисного спада, обусловленного влиянием глобального финансового кризиса. Серьезнее всего кризис затронул предприятия белорусского машиностроения и металлообработки. Выпуск основных видов отечественной машиностроительной продукции существенно уменьшился. Произошли негативные изменения и в динамике производства промышленности строительных материалов. Основная причина замедления

динамики производства – снижение темпов роста экспорта товаров. В Беларуси прямым последствием финансового кризиса стал рост товарных запасов у производителей. Увеличение запасов связано с опережающим в сравнении с реализацией промышленной продукции ростом производства. Снижение объемов реализации коснулось всех отраслей, кроме электроэнергетики и топливной промышленности. Белорусской трансформации присущ постепенный эволюционный характер преобразований.

В условиях нарастания мирового финансово-экономического кризиса, темпы экономического роста в Республике Беларусь замедлились. Заметим, что это замедление нельзя назвать катастрофическим, поскольку в стране был принят ряд мер, направленных на поддержание экономической безопасности и дальнейшего устойчивого развития страны. Недостаток оборотных средств, вызванный накоплением товарных запасов и дебиторской задолженности, вынудил белорусские предприятия увеличить объем займов. Обычно в кризис банковская система снижает объемы кредитования. Эта реакция банковской системы является эталоном поведения для многих стран. В Беларуси банки в период кризиса увеличили кредитование экономики. За счет увеличения кредитования экономики Правительству удалось избежать глубокой рецессии в период кризиса. Надо сказать, что увеличение внешнего долга страны в этот период явилось еще одним фактором, который позволил избежать негативного влияния кризиса на белорусскую экономику. За счет увеличения внешнего государственного долга правительство пыталось компенсировать отрицательное сальдо торгового баланса. При всей серьезности создавшегося положения, внутренний потребительский спрос в условиях недостаточно благоприятной внешнеторговой конъюнктуры в значительной степени инициировал развитие внутреннего потребительского рынка и отраслей национальной экономики. Хотелось бы подчеркнуть, что одна из составляющих роста товарооборота между странами – это доверие. Поскольку Россия является основным торговым партнером Беларуси, то от взаимоотношений между нашими странами зависит очень многое. У России и Беларуси много точек соприкосновения в области политики и экономики. Пока же самой актуальной проблемой остается взаимный товарооборот, основанный не только на углеводородах. Конечно, не секрет, что экономика Беларуси зависит от нефтяных и газовых цен, испытывая при их колебании естественные проблемы с производством собственной продукции.

Сохранить докризисную структуру экономики достаточно трудно, поэтому необходимо развивать конкуренцию, а также, по возможности, искать пути избавления экономики страны от зависимости нехватки собственных природных ресурсов. В связи с этим представляется совершенно обоснованной задача достижения большей ресурсной независимости Республики Беларусь в ходе структурной перестройки. Как

свидетельствует мировой опыт, структурная перестройка экономики может быть эффективной и в условиях ресурсного, в том числе энергетического дефицита. Показателен опыт Японии, которая, не располагая богатыми ресурсными возможностями, провела в жизнь законы о стабилизации положения в отраслях, могущих потенциально оказаться в структурном кризисе из-за дефицита материальных и энергетических ресурсов. Согласно этим законам, были демонтированы мощности алюминиевой промышленности, снижено производство нейлоновых нитей и на 35% снижены мощности судостроительной промышленности. При этом на прежнем уровне в стране осталось производство электронной продукции, автомобилестроения. Прямых аналогов подобных условий в Республике Беларусь нет, хотя потенциал достаточно велик. Германия в последнее время осваивает альтернативную энергетику – свои потребности страна намерена удовлетворять за счет АЭС. Болгария, Россия, Словакия, Турция – большинство стран в нашем регионе активно развивают этот вид энергетики. Отказ от строительства АЭС в Беларуси был бы недальновидным решением. Беларуси также, как и другим странам, необходимо осваивать альтернативные виды энергии. Например, значительные резервы заложены в более широком использовании льна и рапса (биотопливо), причем перерабатывающая промышленность должна поставлять на внутренний и внешние рынки преимущественно готовую продукцию. Экспорт продукции обеспечивает поступление по импорту необходимых материальных, сырьевых и энергетических ресурсов. В свою очередь, импорт также обеспечивает экспорт, т. е. мы имеем дело с системой, в которой причины являются следствиями и – наоборот. Как экспорт не существует без импорта, так импорт не существует без экспорта. Между импортом и экспортом существует тесная корреляционная взаимосвязь. Государственная политика Республики Беларусь в области внешней торговли позволяет хозяйствующим субъектам, в том числе и иностранным, работать в любой, не запрещенной законом и не наносящей ущерб белорусской экономике, сфере предпринимательской деятельности. Внешняя торговля неразрывно связана с развитием внутренней торговли, а развитию внутренней торговли в Республике Беларусь способствует совершенствование регулирования потребительского рынка.

Список использованной литературы

1. Глушень М.Т. Анализ экономических угроз внешнеторговой деятельности в контексте развития белорусской экономики / М.Т. Глушень // Экономический бюллетень НИЭИ Министерства экономики Республики Беларусь. – 2014. – №6. – С. 37 – 49.
2. Петрович М.В. Потребительский рынок и кризис / М.В. Петрович // Белорусский экономический журнал. – 2010. – № 1. – С. 17-26.

K. Kurmey,
*undergraduate student on specialty «International Management»,
 National Academy of Statistics, Accounting and Audit, Kyiv*

CURRENT STATUS OF COOPERATION FOREIGN TRADE UKRAINE AND GEORGIA

Military action annexation of our territory with all enterprises and production in the area, the political crisis prevailing in the last year - negatively affected the bilateral economic cooperation with Ukraine traditional partner countries. In particular, the dynamics of trade turnover of Ukraine and Georgia in 2015 compared to 2013 and 2014 years remained negative. Trading volume continued to decline, among other things because of the deterioration of the general economic situation in Ukraine and Georgia. In 2015 turnover amounted to \$463,6 million (-27,7% compared to 2014, in which he declined to -11,6% compared to 2013), including Ukraine exports to Georgia - \$402,8 million (-17,5% and -8,7% respectively), Ukraine imports from Georgia - \$60,8 million (-60,5% and -14,2% respectively) surplus in favor of Ukraine increased to \$342,0 million (Table 1) [2; 3].

The decline in merchandise exports Ukraine to Georgia took place in most commodity groups, including fats and oils – 7,4%, alcoholic and soft drinks – 8,5%, tobacco – 24,5%, mineral fuel, oil and refining products – 34,1%, ferrous metals – 24,6%. The exception of this series were electrical machinery, exports of which increased by 26,6%.

Table 1

Ukraine's foreign trade with Georgia

million USD

| № | Indicators | 2005 | 2010 | 2013 | 2014 | 2015 |
|----|------------------|-------|-------|-------|-------|--------------|
| 1. | Turnover | 240,7 | 663,6 | 751,5 | 641,7 | 463,6 |
| 2. | Exports of goods | 199,7 | 527,5 | 533,6 | 488,0 | 402,8 |
| 3. | Imports of goods | 41,0 | 136,1 | 217,9 | 153,7 | 60,8 |
| 4. | Balance | 158,7 | 391,4 | 315,7 | 334,3 | 342,0 |

% to the previous year

| № | Indicators | 2005 | 2010 | 2013 | 2014 | 2015 |
|----|------------------|-------|-------|-------|-------|-------|
| 1. | Turnover | 145,0 | 133,8 | 104,7 | 85,4 | 72,2 |
| 2. | Exports of goods | 135,3 | 132,5 | 98,7 | 91,5 | 82,5 |
| 3. | Imports of goods | 222,8 | 139,2 | 123,0 | 70,5 | 39,5 |
| 4. | Balance | 122,8 | 130,3 | 86,9 | 105,9 | 102,3 |

Similar trends characterize merchandise imports from Ukraine Georgia: vegetables decreased by 26,4%, edible fruits and nuts – by 50,8%, alcoholic and soft drinks – 53,9%, ferrous metals – 66,2% products ferrous metals – 33,1%.

Despite the negative trends, Ukraine remains one of the top five trade partners of Georgia after Turkey, Russia, Azerbaijan and China. According to the National Service Statistics of Georgia, in 2015 Ukraine's share in the total turnover of Georgia amounted to 5,2% (5,9% in 2014), exports – 2,7% (4,9%), imports – 5,9% (6,3%) (Table 2) [3].

Table 2

Ukraine's share in foreign trade of Georgia (%)

| № | Indicators | 2005 | 2010 | 2013 | 2014 | 2015 |
|----|------------------|-------|-------|------|------|------|
| 1. | Turnover | 7,64 | 9,68 | 7,27 | 5,99 | 5,19 |
| 2. | Exports of goods | 4,27 | 6,58 | 6,63 | 4,89 | 2,72 |
| 3. | Imports of goods | 8,82 | 10,67 | 7,51 | 6,36 | 5,89 |
| 4. | Balance | 11,25 | 12,58 | 8,01 | 7,09 | 7,16 |

Ukraine has maintained its market share in Georgia for many commodity groups and remains critical to Georgia's supplier of 10 commodity groups, which share more than 25% of the total import of Georgia: dairy products, eggs of birds, natural honey – 32,8%; animal products – 74,6%; Oil seeds and fruits – 42,7%; fats and oils of animal or vegetable origin - 32,6%; cocoa and products from it – 29,2%; residues and waste from food industries, prepared animal feeds – 29,4%; tobacco and manufactured tobacco substitutes – 65,0%; ferrous metals – 39,7%; railway locomotives or tram cars, rolling stock and parts thereof – 28,2%; ships, boats and floating structures – 33,3%.

The dynamics of trade in services in 2015 is as follows: the mutual exchange of services between Ukraine and Georgia – \$49,9 million (–24,3% compared to 2014), Ukraine's exports – \$38,2 million (–29,1 %), Ukraine imports – \$11,7 million (–2,7%), a positive balance for Ukraine – \$26,5 million (–36,8%). Ukraine exported mainly transport services – \$23,3 million (60,9% of total); business services – \$4,4 million (11,5%); services in the telecommunications, computer and information – \$3,1 million (8,1%); services related to travel – \$2,9 million (7,6%); construction services – \$2,3 million (6%). Georgia, in turn, exported transport services – \$5,9 million (50,4%); services related to travel – \$3,3 million (28,2%); business services – \$1,8 million (15,4%); public and government services – \$0,4 million (3,4%) [2; 3].

Analysis of bilateral economic cooperation between Ukraine and Georgia give reason to believe that foreign trade relations are developing according to the needs and opportunities of both countries while maintaining a positive balance in favor of Ukraine.

References:

1. Резнікова Н.В. Перспективи трансформації торговельних відносин України в контексті становлення нових центрів стратегічного партнерства / Н.В. Резнікова, О.А. Іващенко // Економіка та держава. – 2015. – № 9. – С. 6-11.

2. The official website of the State statistics service of Ukraine [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

3. The official website of the National statistics office of Georgia [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.geostat.ge/>

4. Іващенко О.А. Перспективи укладання і потенційні економічні ефекти регіональних торговельних угод в Південно-Східній Азії: аспекти незалежності в контексті нового регіоналізму / О.А. Іващенко, Н.В. Резнікова // Інвестиції: практика та досвід. – 2015. – № 21. – С. 29-34.

О. А. Максименко,

магістрант кафедри маркетинга

*УО «Белорусский торгово-экономический университет
потребительской кооперации», г. Гомель, Республика Беларусь*

С. И. Фролович,

магістрант кафедри маркетинга

*УО «Белорусский торгово-экономический университет
потребительской кооперации», г. Гомель, Республика Беларусь*

Л. А. Ермоленко,

магістрант кафедри маркетинга

*УО «Белорусский торгово-экономический университет
потребительской кооперации», г. Гомель, Республика Беларусь*

И. В. Помаз,

кандидат экономических наук, доцент кафедры маркетинга,

*УО «Белорусский торгово-экономический университет
потребительской кооперации», г. Гомель, Республика Беларусь*

НАПРАВЛЕНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Продвижение Республики Беларусь по пути устойчивого развития в решающей степени зависит от качественного расширения ее связей с внешним миром. Это обусловлено ориентацией важнейших отраслей материального производства и сферы услуг на внешний рынок и существенной зависимостью белорусского сырьевого рынка от импорта. Основным республиканским органом государственного управления, осуществляющим внешнеэкономическую деятельность, является министерство иностранных дел.

Внешняя политика Республики Беларусь служит обеспечению благоприятных внешних условий для внутреннего развития страны как основы поступательного роста благосостояния белорусского народа.

Внешнеэкономическая деятельность обеспечивает реализацию национальных экономических интересов. На современном этапе она, с одной стороны, способствует становлению инновационного типа экономики за счет увеличения масштабов применения передовой техники и технологий, современного опыта управления, включения республики в международную производственную кооперацию. С другой стороны, эффективность внешнеэкономической деятельности значительно снижается из-за недостатка инвестиционных средств и слабой инновационной восприимчивости промышленных предприятий к освоению ресурсосберегающих и экологически безопасных технологий.

В целях эффективной интеграции в мировое хозяйство основными внешнеэкономическими интересами Республики Беларусь являются:

- поддержание высокой степени адаптивности национальной экономики к изменениям глобализации мировой хозяйственной среды;
- расширение внешнеэкономических связей;
- повышение эффективности и конкурентоспособности национального производства товаров и услуг;
- оптимизация структуры внешней торговли, которая предполагает обеспечение условий роста экспорта конечной продукции наукоемкого промышленного производства, содействие импорту высоких технологий, снижение зависимости от импорта сырья и энергоресурсов;
- защита внутреннего рынка и отечественного производства от недобросовестной конкуренции со стороны иностранных государств;
- устойчивость финансового положения страны.

Ключевой приоритет внешней политики Республики Беларусь – страны-соседи, которые оказывают республике практическую поддержку на международной арене. Строя отношения со странами-соседями, Беларусь считает принципиально важным сохранение своего суверенитета и международной право субъектности.

Беларусь уделяет серьезное внимание участию в Евразийском экономическом сообществе и в Организации Договора о коллективной безопасности – динамично развивающихся интеграционных объединениях. Активное участие Республики Беларусь в развитии Евразийского экономического сообщества создает основу для продвинутого уровня межотраслевого взаимодействия. Евразийское экономическое сообщество вплотную подошло к такому этапу, на котором, помимо сугубо экономической интеграции – стержня данной международной структуры, появляется все большая потребность в новых гранях сотрудничества: в социальной сфере, науке, образовании, здравоохранении.

Взаимные объективные интересы в сферах трансграничного сотрудничества, стратегического транзита, энергодиалога, регионального партнерства, борьбы с преступностью, экологического и культурного

взаимодействия служат дополнительным мотивом для выстраивания конструктивных отношений между Беларусью и Евросоюзом, а также отдельными его членами. Наиболее эффективно торгово-экономические связи развиваются с Германией, Польшей, Литвой, Латвией, Великобританией, Голландией, Италией, Францией, Бельгией.

Руководством Республики Беларусь были определены три основные направления внешнеэкономической деятельности:

- мониторинг и прогноз внешнеэкономической деятельности;
- экономические вопросы интеграционных процессов;
- двустороннее сотрудничество [1].

При осуществлении мониторинга и прогноза внешнеэкономической деятельности республики, выполняются следующие функции:

- анализ и оценка ситуации в сфере внешней торговли товарами и услугами;
- выработка мер и предложений по совершенствованию механизма защиты экономических интересов Республики Беларусь;
- мониторинг выполнения прогнозных показателей внешней торговли товарами и услугами;
- составление прогноза платежного баланса Республики Беларусь на очередной год;
- подготовка аналитических материалов по оценке текущей ситуации и наиболее важным проблемам в сфере внешнеэкономической деятельности.

При решении экономических вопросов интеграционных процессов, выполняются следующие функции:

- подготовка аналитических материалов и предложений по развитию интеграционных процессов с государствами-участниками СНГ, ЕврАзЭС, и Единого экономического пространства;
- проведение анализа текущей ситуации и выработка оперативных согласованных экономических мер в области взаимовыгодных торгово-экономических отношений Республики Беларусь со странами СНГ;
- проведение всесторонней проработки и подготовки предложений и замечаний по проектам материалов и документов к заседаниям;
- осуществление координации деятельности республиканских органов государственного управления Республики Беларусь по реализации календарного плана разработки документов в целях реализации соглашений, формирующих Единое экономическое пространство;
- обобщение информации о ходе разработки и реализации межгосударственных (совместных) программ и подготовка предложений по эффективности их исполнения и др.

Углубление интеграции Республики Беларусь в мировое сообщество является стратегической задачей. Основная цель внешнеэкономической политики Беларуси – эффективное участие в международном разделении

труда на основе использования конкурентных преимуществ страны для повышения уровня и качества жизни населения посредством реализации научно-технического прогресса, динамичного развития экономики и социальной сферы.

Важнейшими задачами на ближайший период являются:

- приведение национального законодательства в соответствие с международными нормами и принципами;
- совершенствование правовых условий, механизмов привлечения и эффективности использования иностранных инвестиций;
- снижение ресурс-, энерго- и материалоемкости продукции на основе использования современных технических идей и решений;
- принятие системы сертификации и качества экспортной продукции;
- повышение уровня информированности национальных производителей об изменениях мировой конъюнктуры;
- рационализация импортных закупок и развитие импортозамещающих экологически чистых производств.

Список использованной литературы

1. Официальный интернет-портал президента Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа:
<http://www.president.gov.by/press46194.html>

Д. В. Малащук,
*кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародної торгівлі,
ДВНЗ «Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана», м. Київ*

СВІТОВИЙ ДОСВІД УПРОВАДЖЕННЯ НОВІТНІХ ТЕХНОЛОГІЙ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ

Сфера маркетингових комунікацій, як жодна інша, дуже динамічна, і фахівцям цієї галузі необхідно постійно бути в курсі нових тенденцій та інновацій.

Прошли ті часи, коли виробник диктував свої умови на ринку. Настав час споживача. Тепер він диктує правила і хоче, щоб виробник знав і враховував саме його потреби та інтереси. Вирішальну роль у битві за такого споживача набуває не стільки знання і сприйняття бренду, вигодуване дорогою іміджевою рекламою, скільки сам досвід покупки, володіння або взаємодії з товаром, за яким стоїть бренд.

За допомогою нових засобів, розрахованих на прямий контакт і зворотний зв'язок зі споживачем, компанії не просто охоплює маси нових ймовірних покупців, а й консолідує відносини з тими, хто вже став покупцем продукції або клієнтом.

За рахунок дієвих механізмів зворотного зв'язку (Інтернет, телемаркетинг, мобільний зв'язок та ін.) компанії можуть отримувати або ініціювати відгук на комунікацію з будь-яким споживачем [1].

За визначенням американської Асоціації директ-маркетингу (DMA), з точки зору розповсюдження інформації директ-маркетинг являє собою будь-яку пряму комунікацію, звернену до кінцевого споживача або бізнесу і має на меті викликати відгук у вигляді прямого замовлення (direct order), запиту на додаткову інформацію (lead generation) або відвідування торгової точки, заходи або сервісу (traffic generation).

У США в 2012 на директ-маркетинг було витрачено 193 млрд дол. США, або 56% від усіх витрат на рекламу, які в цілому склали 344800 млн дол. США; в 2013 р на директ-маркетинг було витрачено вже 204 800 млн дол. США. Ефективність цих витрат має чітке кількісне підтвердження: за оцінкою DMA, за рахунок усіх видів директ-маркетингу було реалізовано продукції і послуг більш ніж на 2 трильйони дол. США в 2012 р. і майже на 2,2 трильйона в 2013 р.

Витрати на директ-маркетинг в 19 провідних країнах Європи склали 46,3 млрд євро, або 55% від усіх рекламних витрат на суму 84500 млн євро.

У Японії, яка є другою після США рекламної державою світу, витрати на директ-маркетинг в 2012 р склали 70 млрд дол. США (табл. 1) [2].

Таблиця 1

**Витрати на директ-маркетинг у країнах світу у 2014
(у млн дол. США)**

| Місце | Країна | 2005 | 2010 | 2011 | 2014 | CAGR 00 05 | CAGR 00 14 |
|-------|-----------------|---------|--------|--------|--------|---------------|---------------|
| 1 | Японія | 107,851 | 67,278 | 69,985 | 87,090 | -9,01% | 5,30% |
| 2 | Німеччина | 29,381 | 22,733 | 25,591 | 36,886 | -5,00% | 10,16% |
| 3 | Велика Британія | 12,847 | 16,530 | 17,671 | 24,312 | 5,17% | 8,02% |
| 4 | Франція | 16,331 | 13,969 | 15,711 | 21,614 | -3,08% | 9,12% |
| 5 | Італія | 11,942 | 11,611 | 13,098 | 18,951 | -0,56% | 10,29% |
| 6 | Канада | 5,590 | 6,422 | 6,791 | 8,846 | 2,81% | 6,61% |
| 7 | Нідерланди | 5,716 | 4,808 | 5,517 | 8,003 | -3,40% | 10,73% |
| 8 | Швейцарія | 6,487 | 4,801 | 5,098 | 5,898 | -5,84% | 4,20% |
| 9 | Тайвань | 3,327 | 4,310 | 5,081 | 10,554 | 5,31% | 19,62% |
| 10 | Іспанія | 4,628 | 4,065 | 4,563 | 6,703 | -2,56% | 10,52% |
| 11 | Австралія | 3,636 | 4,045 | 4,507 | 6,406 | 2,15% | 9,63% |
| 12 | Південна Корея | 3,318 | 3,618 | 4,271 | 7,634 | 1,75% | 16,11% |
| 13 | Бельгія | 4,447 | 3,588 | 4,044 | 5,895 | -4,20% | 10,44% |
| 14 | Швеція | 3,100 | 3,132 | 3,574 | 5,347 | 0,21% | 11,29% |
| 15 | Гонконг | 2,632 | 2,694 | 2,939 | 5,386 | 0,47% | 14,86% |
| 16 | Австрія | 2,904 | 2,408 | 2,706 | 3,840 | -3,68% | 9,78% |

Джерело: звіт Європейської Асоціації директ-маркетингу (FEDMA), 2014 [2]

Як видно з таблиці, динаміка розвитку директ-маркетингу в світі переконливо свідчить про зміщення акцентів на користь комунікацій, заснованих на прямих контактах, можливості зворотного зв'язку і вибудовуванні довгострокових відносин зі споживачем.

На сьогодні директ-маркетинг включає в себе нові технології маркетингових комунікацій [3].

Маркетинг в соціальних мережах або SMM (англ. social media marketing) - комплекс заходів щодо використання соціальних медіа в якості каналів для просування компаній та вирішення інших бізнес-завдань. Набір засобів, за допомогою яких проводиться SMM-просування, по суті, величезний. А вже здійснення заходів SMM покликане зацікавити не пошукових роботів, а живих людей. Головне завдання – вписатися в канву тієї соціальної мережі, в якій проводиться SMM. Необхідно провести таку рекламну кампанію, яка пробудить інтерес до сайту з боку максимальної кількості членів соціальної мережі, одночасно не викликаючи нарікань з боку адміністрації ресурсу. Головним чином, використовується публікація матеріалів, цікавих користувачам мережі. Необхідний високий рівень майстерності SMM-оптимізатора для того щоб досягаючи своєї мети – залучення інтересу до ресурсу, який розкриваємо – не бути включеним в число спамерів, які втрачають можливість на публікацію матеріалів в рамках даної мережі [4].

Платформи для SMM:

1. Соціальні мережі – Вконтакте, LinkedIn, Однокласники, Facebook, Google+, Blogger, Instagram

2. Блогосфера – Twitter, LiveJournal.

Кількість Інтернет – користувачів з кожним роком зростає. Найактивнішими користувачами мережі Інтернет вважаються люди вік яких від 14 до 42 років.

У світі найбільше активних користувачів має соціальна мережа Facebook – 1 млрд. Друге місце посідає Google+ з 235 млн активних користувачів по всьому світі, на 3 місці Twitter -200 млн користувачів (табл.2).

В Європі найбільша кількість Інтернет-користувачів у Росії –79,35 млн, на другому місці – Німеччина(50,12 млн).

З табл. 2 видно, що велика чисельність користувачів знаходиться в азіатських соціальних мережах, зокрема в Китаї, ураховуючи чисельність населення КНР і, як наслідок, величезну кількість інтернет-користувачів. Тим більше, що доступ до Фейсбук, Твіттер та Ютуб, все ще заборонений на всій території Китаю, крім м. Пекін.

Список соціальних мереж з більше 100 мільйонів користувачів

| Назва | Зареєстровані користувачі | Активні користувачі | Рік запуску | Країна |
|---------------|---------------------------|---|-------------|--------|
| Facebook | 1,4 млрд | 1 млрд | 2004 | США |
| Google+ | 500+ млн | 235 млн | 2011 | США |
| Twitter | 500+ млн | 200+ млн | 2006 | США |
| LinkedIn | 200+ млн | 160 млн | 2003 | США |
| ВКонтакте | 230+ млн | 314,7 млн відвідувачів на місяць (статистика LiveInternet); 80+ млн активних облікових записів | 2006 | Росія |
| Однокласники | 205+ млн | 148 млн | 2006 | Росія |
| Tencent Qzone | 623,3 млн | 150 млн | 2005 | КНР |

Джерело: звіт аналітичного агентства Igroup, 2015 [5]

Соціальні мережі є потужним інструментом маркетингових досліджень, оскільки користувачі добровільно публікують інформацію про себе, своїх поглядах, інтересах, перевагах і так далі. Зважаючи на це рекламодавці можуть досить чітко визначати, яких саме користувачів зацікавить їх оголошення, і направити свої рекламні оголошення конкретним користувачам, залежно від інформації в їх профілях (вік, стать, місце проживання та інше) [6].

У сучасних умовах насиченого ринку, успішність маркетингових комунікацій є однією з головних гарантій процвітання бізнесу. До управління системою маркетингових комунікацій необхідно підходити системно, точно так само як до управління фінансами або логістикою. Широко поширена політика маркетингових заходів, як правило, не дозволяє досягти результатів, які б значною мірою задовольняли потреби середнього та великого бізнесу.

Список використаних джерел

1. Багаєва Т. Перемога комунізму [Електронний ресурс] / Т. Багаєва. – Режим доступу: <http://www.advlab.ru/articles/article349.htm>

2. Європейська Асоціація директ-маркетингу (FEDMA): Звіт-2014 [Електронний ресурс] / FEDMA. FEDMA. – Режим доступу: <http://markbit.net/wp-content/uploads/2010/05/Executive%20Summary%20-%20FEDMA%20Email%20Marketing%20Benchmark%20Report%20FINAL%20May%202010.pdf>

3. Наконечний А. На чому заснований ефективний директ маркетинг. Особлива думка [Електронний ресурс] / А. Наконечний. – Режим доступу: http://www.rup.com.ua/?req=stati&step=view&n_id=24

4. Маліновец І. SMM впливає на продажі ?! [Електронний ресурс] / І. Маліновец. – Режим доступу:

http://promo.ingate.ru/publications/Vlijaet_li_SMM_na_prodazhi/

5. SMM: Аналітична Доповідь [Електронний ресурс] / Агентство Igroup. – Режим доступу: <http://igroup.com.ua/seo-articles/smm/>

6. The world map of social networks [Електронний ресурс] // Sputnik News. – Режим доступу:

<http://sputniknews.com/infographics/20110228/162792394.html>

К. М. Малюк,

*студентка напряму підготовки «Менеджмент»,
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

РОЛЬ БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ В ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

За сучасних умов господарювання бізнес-план практично є робочим інструментом, що використовується в усіх сферах підприємництва. Його бажано розробити у разі організації нової фірми; об'єднання існуючих підприємств і створення на базі цього інтегрованого організаційно-правового утворення; трансформації власності; започаткування зовнішньоекономічної діяльності.

Бізнес-план – ретельно підготовлений документ, котрий розкриває всі сторони будь-якого запроєктованого комерційного заходу. Він дозволяє передбачати не лише всі заходи для реалізації нової ідеї, а й визначити необхідне фінансове забезпечення та можливість одержання доходу (прибутку). Практично його можна вважати формою експертної оцінки доцільності та ефективності здійснення нової підприємницької ідеї.

Бізнес-план є обов'язковим складником комплексу робіт із управління діловими проектами.

Нині законодавство України закріплює обов'язковість розробки бізнес-плану. Поширена позиція, яка заперечує доцільність розробки розгорненого бізнес-плану. Інколи вважають, що його відсутність може бути компенсована інтуїцією. У сучасних умовах така позиція не може бути достатньою не тільки для отримання інвестицій під конкретні бізнес-проекти, а й для кваліфікаційної роботи в бізнесі.

Розробку бізнес-проекту, його просування, реалізацію і оцінювання ефективності необхідно розглядати з різних позицій: розробників, власників коштів, інвесторів, експертів і споживачів. Причому основними критеріями оцінювання будь-якого етапу розробки інвестиційного бізнес-проекту є обов'язковість повернення вкладених коштів і отримання доходу [1].

Складові частини методології бізнес-планування, що відображають безперервність розвитку як окремих підприємств, так і економіки загалом, простежуються у процесі зіставлення трьох взаємопов'язаних різновидів життєвих циклів: організації – ініціатора бізнес-ідеї, нового продукту або послуги і, нарешті, проекту, реалізація якого дає змогу одержувати новий продукт. Отже, найкоротший життєвий цикл бізнес-проекту, є складовою частиною життєвого циклу нового продукту, а цей, у свою чергу, входить у життєвий цикл ділової активності батьківської організації.

Розробка бізнес-проекту завершується передачею замовнику для його реалізації. Основним завданням ініціатора бізнес-ідеї є отримання прибутку від її реалізації. Можна стверджувати, що планування є важливим складником будь-якого бізнесу. Серйозний підхід до планування створює основу для стійкого й ефективного бізнесу [2].

Бізнес-планування за умови належного його здійснення вимагає залучення фахівців багатьох галузей знань (маркетинговий аналіз, менеджмент, фінансовий аналіз і планування).

Щодо конкретних умов господарювання в Україні бізнес-план має замінити за змістом та призначенням застосовуване раніше техніко-економічне обґрунтування доцільності розробки і реалізації будь-якого проекту .

У зв'язку з тим, що бізнес-план відбиває результати досліджень і організаційної роботи з метою обґрунтування конкретного напрямку діяльності фірми на певному ринку в сучасних умовах господарювання, він має спиратися на [3]: конкретний проект виробництва певного товару (продукту чи послуг); всебічний аналіз виробничо-господарської діяльності фірми (ситуаційний аналіз); глибокий аналіз ринково-конкурентної ситуації і можливих прогнозованих її змін; результати вивчення найбільш дійових організаційних, техніко-економічних та фінансових важелів, застосовуваних у підприємстві; конкретних завдань інноваційного характеру; діагностику і прогнозування зовнішньої та внутрішньої політичної ситуації.

Бізнес-план як офіційний документ оформляється відповідно до вимог потенційних інвесторів і партнерів по бізнесу. Для його складання завжди необхідно залучити великий інформаційний матеріал про ринок, конкурентів, стан галузі, нових технологіях і обладнанні. Більша частина цієї інформації може не увійти в остаточний варіант бізнес-плану, але зате заслуговує уваги при попередній розробці його робочого варіанту.

Слід відмітити також один із основних і частіше за все вирішальних аспектів специфіки бізнес-планування в Україні – ціна. Якісний, достовірний бізнес-план створюється висококваліфікованими спеціалістами під конкретний проект з урахуванням цілого ряду індивідуальних особливостей. Такий документ являється каталізатором розвитку підприємства або основним важелем стартапів. Звісно, його ціна не низька, як і аналогічні консалтингові послуги. Саме тому замовники часто обирають не весь

документ, а певні його частини, які являються для них найбільш складними і важливими при аналізі. Таке положення справ і являється передумовою появи всіх вище перерахованих помилок і хибного ставлення до певних структурних підрозділів бізнес-плану. Якісний бізнес-план дасть змогу розв'язати чимало завдань, основними серед яких є такі [4]: 1) обґрунтування економічної доцільності нових напрямків розвитку; 2) розрахунок очікуваних фінансових результатів діяльності, насамперед обсягів продажу, прибутку, доходів на капітал; 3) визначення джерел фінансування обраної стратегії, тобто способів концентрації фінансових ресурсів; 4) підбір працівників, спроможних реалізувати такий план.

Список використаних джерел

1. Єнікєєва Г.Д. Бізнес-планування в Україні [Електронний ресурс] / Г.Д. Єнікєєва, Н.Б. Джеліялова. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/11_NPE_2013/Economics/4_133965.doc.htm
2. Пашута М. Бізнес-планування як фактор успішної підприємницької діяльності [Електронний ресурс] / М. Пашута. – Режим доступу: <http://personal.in.ua/article.php?ida=382>
3. Сутність і методологія розробки бізнес-плану [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.studfiles.ru/preview/5265710/page:7/>
4. Масловська М.В. Особливості процесу бізнес-планування в сучасних умовах розвитку України [Електронний ресурс] / М.В. Масловська, Н.О. Перевозчикова // Ефективна економіка. – 2013. – № 11. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2013_11_29

Н. Ф. Манько,
*аспірант кафедри аудиту,
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ
директор ТОВ «АФ «Надійність», м. Вінниця*

ЗНАННЯ БІЗНЕСУ КЛІЄНТА ЯК ОBOB'ЯЗKOBA УMOBA ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯКОСТІ АУДИТУ

Відповідно до Міжнародного стандарту аудиту 210 «Узгодження умов завдань з аудиту», метою аудитора є прийняти або продовжувати завдання з аудиту лише тоді, коли узгоджено основу його виконання через:

- а) обґрунтування наявності передумов для проведення аудиту;
- б) підтвердження того, що є взаєморозуміння між аудитором та управлінським персоналом і, за потреби, тими, кого наділено найвищими повноваженнями, щодо умов завдання з аудиту [1].

Таким чином, виконуючи вимогу, зазначеного МСА, аудитор, ще до початку складання та підписання договору на проведення аудиту, повинен

виконати значну кількість аудиторських процедур, які регулюються різними стандартами аудиту, для отримання інформації, на якій буде, в подальшому, ґрунтуватися висновок аудитора щодо прийняття завдання або відмова від прийняття завдання.

В вітчизняній практиці, нажаль, ще є багато випадків, коли аудитори та аудиторські фірми дуже мало уваги приділяють питанню вивчення бізнесу клієнта та досягнення взаєморозуміння між аудитором та управлінським персоналом, що суттєво впливає на якість аудиту.

Питанням ролі і місцю знання бізнесу суб'єкта господарювання в практиці аудиту, приділила увагу Н. Проскуріна у монографії «Процедурне забезпечення аудиту. Теорія і практика» [2]. Автор дослідила джерела інформації та систематизувала перелік спеціалізованих видань, якими може скористатися аудитор для отримання інформації про суб'єкта господарювання. Також автор розробила перелік процедур, які необхідно виконати аудитору при першому завданні з аудиту, де значне місце займають процедури з вивчення бізнесу клієнта.

Метою написання даної публікації є дослідження ролі знань про бізнес клієнта при плануванні аудиторської перевірки, формуванні та висловленні думки аудитора, в тому числі і стосовно безперервності діяльності.

Виконуючи вимоги МСА, для виконання завдання з аудиту, аудитору необхідно отримати необхідний рівень знань, який повинен включати загальні знання економіки і галузі, в якій діє суб'єкт господарювання, а також конкретні знання про його діяльність. Звичайно, це є нижчим рівнем знань, ніж ті, якими володіє персонал підприємства. Тому, перед тим, як розпочати виконання завдання по суті, аудитор повинен отримати попередню інформацію про бізнес клієнта для розуміння подій та операцій, які мають суттєвий вплив на фінансові звіти, перевірку та судження аудитора, при формуванні аудиторської думки.

При вивченні діяльності суб'єкта господарювання аудитору необхідно дослідити зовнішні фактори, які впливають на його бізнес, до яких належать:

- Загальні економічні – рівень економічної діяльності (спад, зростання), відсоткові ставки запозичень, джерела фінансування, інфляційні процеси, політика уряду, курси іноземних валют по відношенню до національної валюти, механізми валютного контролю та інше;
- Галузеві питання, пов'язані з умовами, що впливають на бізнес – ринки збуту і конкуренція, характер діяльності (циклічний, сезонний), технології, нормативно – правова база, основні коефіцієнти.

Джерелами для отримання зазначеної інформації є: офіційні дані статистики, друковані засоби масової інформації, інтернет.

При виконанні завдання, аудитор застосовує професійне судження на всіх етапах аудиту [1]. Саме професійне судження допомагає аудитору проводити оцінку ризиків, планувати та проводити аудиторську перевірку,

виявляти проблеми та оцінювати аудиторські докази. При цьому знання бізнесу суб'єкта господарювання має важливе значення для:

- оцінки можливості проведення аудиту підприємства – замовника;
- оцінки властивого ризику та ризику контролю;
- складанні загального плану аудиту та програми;
- визначення рівня суттєвості;
- оцінки комерційного ризику та дій управлінського персоналу пов'язаних з ним;
- оцінки аудиторських доказів та їх достатності для підтвердження тверджень фінансової звітності;
- виявлення та оцінки незвичайних обставин, які можуть стосуватися шахрайства, невідповідності законодавчим вимогам;
- оцінки облікових оцінок, здійснених управлінським персоналом, на відповідність обліковій політиці;
- оцінки пояснень наданих управлінським персоналом;
- встановлення пов'язаних осіб та проведених з ними господарських операцій;
- визначення ділянок, які потребують особливої уваги та спеціальних знань;
- оцінки подальших подій після дати балансу та безперервності діяльності суб'єкта господарювання в осяжному майбутньому;
- аналізу інформації, яка розкривається у примітках до фінансової звітності, на відповідність обліковій політиці та обставинам.

Наведений вище перелік аудиторських процедур є обов'язковим для виконання при аудиті, але він не є вичерпним переліком аудиторських процедур, при виконанні яких, значну роль відіграє знання бізнесу клієнта.

Тому можна зробити висновок, що знання бізнесу клієнта є однією із обов'язкових умов забезпечення якості аудиторських послуг. Процес вивчення бізнесу є дуже трудомістким і тривалим та потребує більш детального дослідження. Дослідження також потребують питання взаємозв'язку знання бізнесу клієнта, професійного судження та висновків аудитора на кожному етапі виконання завдання.

Список використаних джерел

1. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг. Видання 2014 року / [пер. з англ. О. Л. Ольховікова, Селезньов О.В.] – К. : Міжнародна федерація бухгалтерів, Аудиторська палата України, 2015. – Ч. 1. – 985 с.

2. Проскуріна Н. М. Процедурне забезпечення аудиту. Теорія та практика: монографія / Н. М. Проскуріна. – К.: Інформ.-аналіт. агентство, 2011.– 739 с.

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

МІЖНАРОДНІ ЗАПОЗИЧЕННЯ ТА ЇХ ВПЛИВ НА МОЖЛИВОСТІ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ В УКРАЇНІ

У сучасній системі господарювання України зовнішні запозичення є важливою умовою не лише реалізації пріоритетних економічних проектів, а й основою стабільності розвитку країни. Міжнародні запозичення є складним та суперечливим процесом з точки зору їх впливу на економічне зростання та розвиток країни. З одного боку, міжнародний кредит сприяє прискоренню розвитку міжнародної інтеграції, розширенню обсягів міжнародної торгівлі, створює передумови для притоку іноземних інвестицій в країну, а також безпосередньо використовується для фінансування окремих проектів або цілих програм структурної перебудови економіки. З іншого боку, надмірне залучення міжнародних коштів, при їх малоефективному використанні, веде до накопичення та швидкого зростання обсягу зовнішнього боргу і як результат, може вимагати виплати значної частки національного доходу у вигляді відсотків, що може підірвати платоспроможність країни та впливати як чинник економічного спаду. Надзвичайно важливим є визначення економічних меж зростання заборгованості. Подолання такої межі фактично означає, що зовнішній борг досяг величини, з обслуговуванням якої економіка країни не справляється. В такій ситуації, при подальшому нарощуванні зовнішнього боргу, криза платоспроможності буде поглиблюватися, посилюватиметься дефіцит фінансових ресурсів в країні, що може привести до ще більшого зростання залежності від зарубіжних кредиторів.

В зв'язку з цим надзвичайно важливим є застосування показників для оцінки допустимих меж зовнішньої державної заборгованості та їх постійний моніторинг. Незважаючи на складність виконання в умовах зростання валютних курсів, але бажаним є вкладання коштів в реальний сектор економіки, термін окупності кредитних вкладень не повинен перевищувати термін, на який надано кредит, сукупний додатковий продукт суспільства повинен перевищувати вартість кредитних ресурсів. Однак просто використання показників не буде мати доцільності без посилення контролю в механізмі регулювання зовнішньої заборгованості України. В якості елементів такого механізмі доцільно розглядати законодавчо закріплені обмеження запозичень і заходи відповідальності за порушення цих обмежень, встановлення лімітів на залучення іноземних кредитів.

Зовнішня заборгованість країни стрімко зростає. Оскільки основні обсяги такої заборгованості були сформовані протягом 2014-2016 років, то за таких коротких період всесторонньо оцінити вплив зовнішніх запозичень на довгострокове економічне зростання достатньо складно. За інформацією Європейської рахункової палати за період з 2007-2015 роки кредити від міжнародних фінансових організацій (МФО) в Україні склали 3,4 млрд євро, при чому більша частка надавалася після Революції гідності [1]. За даними Мінфіну та представництва ЄС в Україні, об'єм наданої допомоги нашій державі МФО за роки незалежності – 44 млрд дол. США і понад 15,6 млрд євро. Трійка головних кредиторів України – МВФ, Європейська Комісія та Світовий банк. [2]. Поряд з цим, поточна оцінка впливу міжнародного кредитування на економічні зміни та зростанням в країні є більш негативною, ніж позитивною. Наразі зовнішні кредити не надають відчутного стимулюючого впливу розвитку економіки, що може свідчити, по-перше, про їх непродуктивне та неефективне використання, а, по-друге, що обсяги отриманих запозичень, особливо в приватному секторі, є значно меншими ніж потреби економіки у фінансових ресурсах. Наслідками боргового навантаження для економіки можуть стати зростання рівня оподаткування, відтік фінансових ресурсів з країни, тиск на процентні ставки в сторону їх підвищення, і як наслідок – ще більше скорочення приватних та державних інвестицій. Надмірний борг і криза платоспроможності можуть сприяти встановленню залежності країни від іноземних кредиторів, інтереси яких гіпотетично можуть не збігатися з національними інтересами. Очевидно, що без міжнародної допомоги проведення економічних реформ для модернізації та реформування економіки є майже неможливим завданням. З іншої сторони, зважаючи на поточний рівень добробуту значної більшості громадян, обсяги та реальні поточні результати освоєння коштів, питання доцільності залучення коштів та їх позитивного впливу на економічне зростання економіки країни є досить дискусійним. По-перше, міжнародна фінансова допомога не може не викликати залежності від зовнішніх надходжень і може принести більше шкоди, ніж користі, особливо в умовах високого рівня корупції, що є характерною рисою нашого життя. Сподівання на міжнародну підтримку, провокують ситуацію, в якій відсутня необхідність шукати власні шляхи розвитку галузей економіки, послідовно та наполегливо формувати та впроваджувати дієву економічну політику, залучати внутрішні економічні ресурси. Поки що складається враження, що держава направляє кошти не на вирішення самих проблем, а лише на ліквідацію, пом'якшення наслідків таких проблем, тому що при іншому розкладі можна втратити джерела фінансування, тобто зарубіжних донорів.

Слід зауважити, що міжнародна допомога надається Україні в різних формах та в рамках різноманітних міжнародних проектів. В світовій практиці міжнародна фінансова допомога може надаватися у вигляді кредитів, грантів,

отриманих як від однієї держави іншій (двостороння допомога розвитку), так і через міжнародні фінансові організації, насамперед Світовий банк. Найбільш розповсюдженими видами допомоги є пільгові кредити, гранти, технічна та консультативна допомога, а також цільове фінансування визначених проектів. Україна активно залучає всі види та форми допомоги.

Крім того, залучення коштів, наприклад в рамках конкретних державних інвестиційних проектів, не означає практичного освоєння коштів. Так, згідно з інформацією Мінфіну, з 7 проектів, які реалізуються спільними зусиллями України та міжнародних фінансових організацій, і які мали бути завершені в 2016 році, тільки два можна вважати виконаними. Ще за двома проектами вибірка коштів склала близько 35%, по іншим – менше 10%. З 8 інвестиційних програм, які повинні завершитися в 2017-му році, лише дві очікувано будуть успішними і одна – виконана на 50%. На даний момент йдуть переговори про продовження термінів декількох інвестиційних проектів. Так, ще при підготовці до Євро-2012 було отримано кредит в сумі 450 млн євро від Європейського банку реконструкції і розвитку на реконструкцію основних під'їзних доріг до Києва. В 2012 році було освоєно 79 млн євро, за наступні чотири – ще 90 млн євро, тобто всього 38% від суми. При цьому, за оцінками Укравтодору, потреби на проведення ремонтних робіт лише в 2017 році, складають 40 мільярдів гривень[1].

Безконтрольність в питаннях використання залучених коштів, відсутність прогресу в питаннях реформування державних фінансів на фоні значних обсягів корупції надзвичайно негативно впливають на інвестиційний клімат в країні, а фактично, на можливості економічного зростання в країні.

Список використаних джерел

1. Яхно У. Як Україна неефективно витрачає міжнародні кредити [Електронний ресурс] / У. Яхно // Газета «Лівий берег». – Режим доступу: https://ukr.lb.ua/economics/2017/02/20/359532_yak_ukraina_neefektivno_vitracha_ie.html
2. Калачова Г. Кому і скільки винна держава Україна [Електронний ресурс] / Г. Калачова, С. Аббасова // Економічна правда. – Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/cdn/cd1/2016/03/mvf/>
3. Ткаленко С. Розвиток міжнародного банківського бізнесу в умовах глобалізації: злиття та поглинання / С.І. Ткаленко // Магістеріум. – 2009. – Вип. 35. – С. 44-46.

A. Mikołajewicz-Woźniak,
PhD (Economics), Associate Professor,
Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu,
Poznań, Rzeczpospolita Polska

A. Scheibe,
PhD (Management Sciences), Associate Professor,
Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu,
Poznań, Rzeczpospolita Polska

THE IMPLICATIONS OF DISTRIBUTED LEDGERS TECHNOLOGY TRANSFER OUTSIDE THE FINANCIAL SECTOR

Research background. Decentralized virtual currency schemes launched to the market with the advent of Bitcoin brought with them block chain –the new technology that have provided their users with previously unavailable opportunities. They are derived from innovatory informatics solutions underlying such schemes. The crucial part of the mentioned systems is software, that with the application of different cryptographic techniques enables users forming decentralised network to create a distributed ledger. This ledger presents a singular repository of transactions or account balances. Being a kind of shared database it allows the network participants to store information relating to executed transactions or account balances of a given digital assets as well as to carry out various transactions. The described solution ensures integrity and trust between otherwise unrelated parties, providing required security without the engagement of any central counterparty. Furthermore, it offers numerous benefits, especially those concerning execution time and cost-effectiveness of performed transactions.

Although it is usually considered as another technologically advanced version of a transaction system, the better way to understand the phenomenon is to think of it as a protocol, akin to those that underpin the Internet. “It’s the first native digital medium for value, just as the Internet was the first native digital medium for information” [1]. The block chain is an open, global infrastructure upon which other applications can be built. It allows people to bypass traditional intermediaries in their dealings with each other, thereby speeding up transactions processing and simultaneously reducing their cost [2, p. 15]. It has broad implications for the way of transacting over electronic network.

At present the technology underlying the mentioned schemes is being transferred from virtual currency schemes to various segments of financial market. Institutions forming the market infrastructure explore the distributed ledgers potential, aiming at using it to boost the effectiveness of their operations. A significant part of them considers the implementation of various transfer and recordkeeping solutions based on the distributed ledger technology. For example, 80% of banks declared to initiate such projects by 2017 [3, p. 14]. Consequently,

the distributed ledger technology starts to penetrate various segments of financial market. But besides IT and financial sector, the other ones are not currently involved in the work on the use of the distributed ledgers in their activities on a larger scale. The block chain's potential is not, however, limited to their possible financial applications. Thus, the distributed ledger technology should be expected to enter next business areas in more or less distant future.

Purpose of the research and used methods. The paper characterizes the development of virtual currency market as well as the technology underlying it, which forms the ground for further considerations. Then it appraises the advisability of direct transferring innovatory informatics solutions derived from virtual currency schemes to other business areas. The main aim of the research is to identify benefits of the distributed ledger technology implementation in business activities outside financial market and indicate the consequences of the technology applications for business models in various sectors.

The paper presents the results of in-depth analysis of the mentioned issues based on available sources. Due to the lack of reliable quantitative data it has mainly qualitative character.

Findings. Bitcoin was a pioneer on the virtual currencies' market and still remains its leader. It may change as this market is developing dynamically and multi-faceted. The current list of altcoins – alternate crypto currencies – contains over 730 items [4], which proves the dynamic growth of the market. The creation of virtual currency schemes with in-built transfer mechanism is, however, only one of many possible applications of the block chain technology. The most significant alternatives include asset registries, application stacks and asset-centric technologies.

Asset registries, like Mastercoin, use public ledgers to record assets other than virtual coins being the ground of the system's functioning. Application stacks, in turn, concentrate on becoming platforms for the development and execution of complete application on the top of decentralized networks and may be described as decentralized versions of so called "cloud services». Asset-centric technologies, such as Ripple, focus on the exchange of digital representation of existing assets (e.g. currencies or securities) based on a shared, but non-public ledger[5, pp. 6-10].

Specifics of the above solutions foster their use in certain areas (like asset-centric technologies forming the basis for the creation of instant payment systems in the banking sector) and makes them useless in other ones. But ignoring these limitations, the greatest potential seems to lie in so called smart contracts. They were introduced to the market with the release of Ethereum – a virtual currency, which in a short period of time has become the main rival of Bitcoin and is steadily gaining in importance. The software underlying this virtual currency scheme – which might be classified as application stack – provides a variety of additional functionalities, including the possibility to create online markets and programmable transactions (referred to as smart contracts). Such contracts can be

defined as programs that create encoding for different conditions and outcomes. They effectively translate contractual terms (like payment conditions) into computational material, which makes them self-enforcing and self-executing. They also provide payment automation for miscellaneous transactions. In practice, smart contracts may have a variety of uses.

Owing to unlimited possible modifications of the analyzed technology, distributed ledgers as well as smart contracts (that grew on the basis of block chain) are suitable for various digital-assets that hold value and may facilitate those assets' transfers. Nevertheless, the characteristics of the technology being crucial in "traditional" virtual currency schemes (like accessibility of the ledger copies to anybody all over the world or users' anonymity) are often not relevant to other areas of business activities. Consequently, particular business entities or their groups using the technology for their own purposes cannot copy directly solutions derived from virtual currency schemes, but they have to adapt the technology to their own needs.

Financial institutions have paved the wave for transferring the technology into new fields and thus, they have taken on themselves the majority of financial burden related to the process. Other sectors should consider going along this way. The technology allowing virtual currency schemes to function, being the fast, secure and accurate recordkeeping as well as transfer system, forms the ground for a revolutionary change in processing variety of transactions in many sectors.

Existing studies have not evaluated the effectiveness of implemented solutions based on block chain, especially from technical perspective [6, pp. 21-22, 23–24]. Nevertheless, the analysis of existing and currently developed applications based on the technology leads to the expectations of benefits similar to those derived in virtual currency schemes:

- creating integrate networks of otherwise unrelated participants able to carry out various operations efficiently and securely;
- execution of various transactions without the engagement of intermediaries or central counter-parties;
- cost-effectiveness;
- real-time processing of various operations 24/7/365;
- potential global scale of performed activities;
- automatic recording of operations from different locations combined with secure and cost-effective data storing solutions.

Specific benefits being the consequences of transferring the analyzed technology to particular fields will depend on the area where the technology is applied. For example, conceivable trading platforms based on block chain may be integrally combined with efficient automated payment system (not requiring separate payment instructions for purchase transactions). They may also enable sellers to arrange micro- or even "ultra small" payments, allowing them to trade on

the Internet very low-cost goods or services, which would be otherwise infeasible [7, pp. 350-351].

As the distributed ledger technology eliminates intermediate links in processing transactions it has the potential to modify the rules of various entities' operations and change or even revolutionize the way in which they interact with one another. This may lead to the creation of new business models or, at least, radically modify the networked ones providing them with a whole set of useful tools, especially those based on the idea of smart contracts. Thus, the technology implementation may lead to reshaping the market infrastructure and transactional systems.

The actual impact of distributed ledger technology on various sectors of the economy will depend on the way of embracing the technology by market participants. The foresight regarding forthcoming changes is really hard as future technology applications may substantially differ from those currently existing or being developed. Nevertheless, the analyzed technology has undoubtedly an enormous potential to improve the effectiveness of individual business entities as well as the whole sectors. Furthermore, it corresponds with changes in the economy, reflecting predominant economic tendencies – globalization, virtualization, networking, active users' participation and striving for cost reduction [8, p. 375]. It appears to be an excellent ground for mastering the market.

References

1. Tapscott D. The Impact of the Blockchain Goes Beyond Financial Services [Electronic resource] / D. Tapscott, A. Tapscott // Harvard Business Review. – Mode of access: Retrieved from <https://hbr.org/2016/05/the-impact-of-the-blockchain-goes-beyond-financial-services>
2. Underwood S. Blockchain beyond Bitcoin / S. Underwood // Communications of the ACM. – 2016. – Vol. 59 (11). – P. 15-17.
3. The future of financial infrastructure. An ambitious look at how blockchain can reshape financial services [Electronic resource] // World Economic Forum. – 2016. – Mode of access: http://www3.weforum.org/docs/WEF_The_future_of_financial_infrastructure.pdf
4. Crypto-Currency Market Capitalization [Electronic resource]. – 2017. – Mode of access: <https://coinmarketcap.com/all/views/all/>
5. Cryptotechnologies, a major IT innovation and catalyst for change: 4 categories, 4 applications and 4 scenarios. An exploration for transaction banking and payment professionals [Electronic resource] / EBA Working Group on Electronic and Alternative Payments. – Mode of access: https://www.abe-eba.eu/downloads/knowledge-and-research/EBA_20150511_EBA_Cryptotechnologies_a_major_IT_innovation_v1_0.pdf
6. Where is current research on blockchain technology?—A systematic review [Electronic resource] / J. Yli-Huumo, D. Ko, S. Choi, S. Park, K. Smolander // PLoS ONE. – 2016. – Vol. 11(10). – Mode of access:

<http://journals.plos.org/plosone/article/file?id=10.1371/journal.pone.0163477&type=printable>

7. McCallum M. The Bitcoin Revolution [Electronic resource] / M. McCallum // CATO Journal. – 2015. – Vol. 35 (2). – Mode of access: <https://object.cato.org/sites/cato.org/files/serials/files/cato-journal/2015/5/cj-v35n2-11.pdf>

8. Mikołajewicz-Woźniak A. Virtual currency schemes – the future of financial services [Electronic resource] / A. Mikołajewicz-Woźniak, A. Scheibe // Foresight. – 2015. – Vol. 17 (4). – Mode of access: <http://www.emeraldinsight.com/doi/abs/10.1108/FS-04-2014-0021>

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

МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ТА ПРАКТИКА СКЛАДАННЯ ПЛАТІЖНОГО БАЛАНСУ

Статистична наука досліджує не тільки внутрішні операції та розрахунки, що здійснюються інституційними одиницями, але й зовнішньоекономічні, пов'язані із зовнішньою торгівлею та рухом капіталів і які опосередковуються валютними відносинами. Всі ці операції та розрахунки відображаються в балансовому рахунку міжнародних операцій, який є платіжним балансом країни. Платіжний баланс характеризує, з одного боку, економічний стан країни та її валютно-фінансові відноси з усім іншим світом, а з іншого – ефективність світогосподарських зв'язків та участь цієї країни у міжнародному розподілі праці. Тобто стан платіжного балансу залежить від стану національної валюти та її стабільності.

Необхідність розробки платіжного балансу виникла ще на ранніх етапах розвитку капіталізму, коли багатство країни ототожнювалося з кількістю золота і тому кожна країна намагалася запобігти його вивезенню, що потребувало здійснення обліку зовнішньоекономічних операцій. Особливо гостро це питання поставало під час економічних криз, коли виникала потреба не тільки зберегти золоті запаси, але й відновити платіжну рівновагу. Тому з розвитком світогосподарських зв'язків, міжнародних платіжних систем відбувалася еволюція не тільки збирання статистичних даних та їх аналізу, але й методології складання платіжних балансів, їх удосконалення та практичного використання.

Кращі методики складання платіжного балансу були розроблені в Англії та США. Так, фахівцями Міністерства торгівлі США у 1923 році було

підготовлено першу офіційну публікацію платіжного балансу, в якому статистичні дані групувалися за розділами – поточні операції, рух капіталів та операції з золотом і сріблом. До поточних операцій включали торгові операції, тобто ті операції, які закінчувалися протягом року і не передбачали подальші надходження та платежі. До операцій з руху капіталів відносили операції, пов'язані з отриманням у майбутньому доходів та прибутків. Операції, пов'язані з оцінкою та обліком золота і срібла, були виділені в окремий розділ [2, с. 395]. У подальшому в платіжних балансах почали відображатися обсяги товарів і послуг, що вивозилися в інші країни або ввозилися до них. Особлива увага наразі приділяється розрахунку сальдо поточних операцій платіжного балансу та фінансуванню різниці між експортом та імпортом.

Стрімкий розвиток економік провідних країн світу, розширення міжнародних розрахунків за операціями зовнішньої торгівлі вимагають, з одного боку, уніфікації та стандартизації підходів до складання платіжних балансів, а з іншого – уможливлення зіставлення цих країн, зокрема порівняння їх економічного розвитку. На вирішення цих завдань була спрямована робота провідних учених розвинених країн та фахівців міжнародних фінансових організацій. Завдяки розробкам МВФ були значно покращені й удосконалені методики складання платіжного балансу, його оцінки, уніфіковані та гармонізовані методичні засади складання платіжних балансів окремих країн світу з огляду на національну специфіку, а також розвинено міжнародний стандарт платіжного балансу.

В Україні розробка платіжного балансу практично розпочалася з 1993 року. Відповідно до Закону України «Про Національний банк України», відповідальність за складання платіжного балансу покладено на Національний банк України. Порядок координації дій міністерств і відомств щодо формування інформаційної бази платіжного балансу встановлено спільною Постановою Національного банку України та Кабінету Міністрів України «Про складання платіжного балансу» від 17.03.2000 р. № 517. Згідно з цією постановою, НБУ здійснює координацію дій усіх установ та концентрує всю інформацію для формування платіжного балансу країни. Крім цього, НБУ також розробляє методологічну та методичну базу для його складання, аналізу та прогнозування. Так, на НБУ покладено відповідальність за складання методики прогнозування платіжного балансу. Отже, починаючи з 1993 року було введено в дію «Звіт про фінансові операції з нерезидентами України (форма 1-ПБ)», а в 1994 році запроваджено форму 2-ПБ «Звіт підприємства (організації) про фінансові операції з нерезидентами України». Упровадження цих форм дало можливість отримувати інформацію про рух готівкової іноземної валюти, рух валюти за операціями платіжного балансу на кореспондентських рахунках у зарубіжних банках, на рахунках юридичних осіб-резидентів за кордоном, а також на

рахунках фізичних і юридичних осіб-резидентів України за кордоном та на рахунках нерезидентів у національній валюті.

Визначення органу, відповідального за складання платіжного балансу, розроблення законодавчої та методичної бази, дозволило формувати платіжний баланс на основі системи обліку операцій, розробленої відповідно до методичних положень МВФ (5-тий перегляд). Методологія МВФ розглядає платіжний баланс як систематизований перелік усіх економічних операцій, що здійснюються за певний відрізок часу між резидентами та нерезидентами певної країни. Тобто платіжний баланс охоплює усі операції, які так чи інакше пов'язані з юридичним переходом прав власності на товари і послуги, а також інших цінностей від резидентів до нерезидентів, у т.ч. передачі грошей, фінансових та інших активів із однієї країни до іншої. У разі безоплатного надання товарів, послуг, фінансових активів чи інших цінностей запроваджується особлива стаття «Трансферти», що фіксується подвійним записом у бухгалтерському обліку.

У статистичній літературі [1–5] викладено різні визначення платіжного балансу та підходи до його формування. Відповідно до методичних положень МВФ щодо складання платіжного балансу, платіжний баланс – це статистичний звіт за певний період, в якому систематично та систематизовано враховуються економічні операції даної країни з іншими країнами. Ці операції здійснюються між резидентами та нерезидентами і стосуються руху товарів, послуг, фінансових претензій та боргових зобов'язань між цією країною та іншими країнами, а також трансфертів. Таке визначення, на нашу думку, найбільш повно відображає економічну сутність платіжного балансу. Але зрозуміло, що за формою складання платіжний баланс – це, в першу чергу, статистичний звіт, який систематизує статистичні дані про зовнішньоекономічні операції резидентів та нерезидентів. Економічний зміст платіжного балансу, з одного боку, полягає в тому, що в ньому на певну дату відображаються попит і пропозиція національної та іноземної валюти, які впливають на формування валютного курсу. Тому стан платіжного балансу на конкретну дату залежить від стану національної валюти та валютного курсу, а також співвідношення між платежами, що надійшли з-за кордону, та платежами, здійсненими за кордоном. З іншого боку, платіжний баланс розраховується за певний період (рік) на основі зовнішньоекономічних угод та їх показників. Аналіз цих показників дозволяє визначити місце країни в міжнародних економічних відносинах, її участь у міжнародному розподілі праці та здійснювати державне регулювання, спрямоване на підвищення ефективності її зовнішньоекономічної діяльності. Складання платіжного балансу за певний період передбачає стабільність національної валюти в довготривалій перспективі та прогнозовані зміни валютного курсу.

Список використаних джерел

1. Кругман П. Р. Международная экономика: теория и политика: учебник / П. Р. Кругман, М. Обстфельд. – М. : Экономический ф-т МГУ, ЮНИТИ, 1997. – 801 с.
2. Міжнародні фінанси : навч. посібник / [О. М. Мозговий, Т. Є. Оболенська, Т. В. Мусієць та ін.]. – К. : КНЕУ, 2005. – 395 с.
3. Моторин Р. М. Міжнародна економічна статистика : підручник / Р. М. Моторин. – К. : КНЕУ, 2004. – 324 с.
4. Пебро М. Международные экономические, валютные и финансовые отношения / М. Пебро : [пер. с фр.]. – М. : Прогресс, 1994. – 493 с.
5. Менвилл Ж. Международные финансы / Ж. Дж. Менвилл : [пер. с англ.]. – М. : Филинь, 1996. – 293 с.
6. Керівництво з платіжного балансу [Електронний ресурс] // Міжнародний валютний фонд. – Режим доступу : <http://www.imf.org/external/pubs/ft/bopman/bopman.pdf>

О. Д. Мордовець,
*магістрант спеціальності «Міжнародний менеджмент»,
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м.Київ*

СУЧАСНИЙ СТАН РОЗВИТКУ ФАРМАЦЕВТИЧНОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Фармацевтична промисловість України намагається вистояти на високо конкурентному світовому ринку, який характеризується збільшенням цінового тиску, змінами комунікаційних ліній, величезними витратами на нові розробки, а також проблемами продажу та маркетинговими витратами, що дозволяють випустити продукт на ринок.

Фармацевтичний ринок України включає: виробництво лікарських засобів і виробів медичного призначення, оптовий і роздрібний продаж продукції через аптечні мережі, спеціалізоване зберігання й дистрибуцію.

Український ринок лікарських засобів складається з госпітального і роздрібного сегментів. У госпітальному сегменті продаж лікарських препаратів здійснюється через лікувально-профілактичні установи України. Роздрібний сегмент представлений, насамперед, аптечними мережами.

Фармацевтичний ринок – одна із найбільш стійких сфер економіки: незважаючи на девальвацію національної валюти, яка здешевіла в 3 рази, воєнні дії, зниження доходів населення, ринок продовжує зростати в національній валюті. За підсумками 2015 р., ринок збільшився на 40% в гривневому вираженні. У доларовому вираженні, за результатами 2015 р.,

ринок повернувся до показників 2010 р. Також відмічено невелике збільшення споживання ліків в натуральному вираженні (+1%) до попереднього року [1].

Загальний обсяг аптечних продажів всіх категорій товарів «аптечного кошика», зокрема лікарських засобів, медичних виробів, дієтичних добавок і косметики, за підсумками 2016 р досяг 60 млрд грн за 1,6 млрд упаковок.

Важливо відзначити зростання ринку як в грошовому (на рівні 21,9%), так і в натуральному вираженні (5,7%). Таким чином, у 2016 р. український фармринок вже продемонстрував невеликий приріст у натуральному вираженні в порівнянні з попереднім роком.

У грошовому вираженні в структурі аптечних продажів товарів «аптечного кошика» превалюють товари закордонного виробництва, за винятком сегмента дієтичних добавок. У натуральних величинах, навпаки, позиції українських товарів сильніше, за винятком сегмента медичних виробів. У цій категорії структура продажів розподілена практично порівну між товарами українського та зарубіжного виробництва.

Підвищення цін на товари «аптечного кошика» істотно сповільнилося в порівнянні з показниками попередніх 2 років. Середньозважена вартість 1 упаковки товарів «аптечного кошика» в цілому по ринку за підсумками 2016 р. склала 37,7 грн, збільшившись на 15,3% в порівнянні з попереднім роком. Для порівняння – роком раніше темпи приросту цього показника становили 41,6%. Причому уповільнення динаміки відзначено для всіх категорій товарів «аптечного кошика». Найдорожчою категорією є косметика, для якої цей показник становить 51,9 грн за упаковку. Середньозважена вартість 1 упаковки лікарських засобів становить 48,3 грн, Дієтичних добавок – 48,9 грн, Медичних виробів – 10,4 грн

Лікарські засоби акумулюють левову частку роздрібних продажів товарів «аптечного кошика». Більш детально зупинимося на аналізі розвитку найбільшого сегмента вітчизняного роздрібного фармринку.

За підсумками 2016 року обсяг продажів лікарських засобів склав 50,6 млрд грн за 1,05 млрд упаковок. У доларовому еквіваленті цей показник склав 1,98 млрд дол. США. Обсяг продажів лікарських засобів продовжує впевнено зростати в грошовому вираженні. У натуральному вираженні за підсумками 2016 р. відзначений приріст на рівні 7,5%. Таким чином, в 2016 р. намітилися позитивні тенденції до відновлення споживання лікарських засобів в упаковках, хоча рівень 2013 р. поки що не досягнуто (рис. 1).

За обсягом продажів в доларовому еквіваленті український ринок лікарських засобів відкинутий на 6 років назад. Однак результати останніх місяців 2016 р. вселяють оптимізм. У доларовому вираженні, починаючи з середини 2016 р. відзначається приріст роздрібних продажів лікарських засобів, який поступово набирає обертів. Приріст роздрібної реалізації лікарських засобів за грудень 2016 року в гривневому вираженні становить

42,5%, в натуральному – 27,9%, в доларовому – 27,5% в порівнянні з аналогічним періодом 2015 р

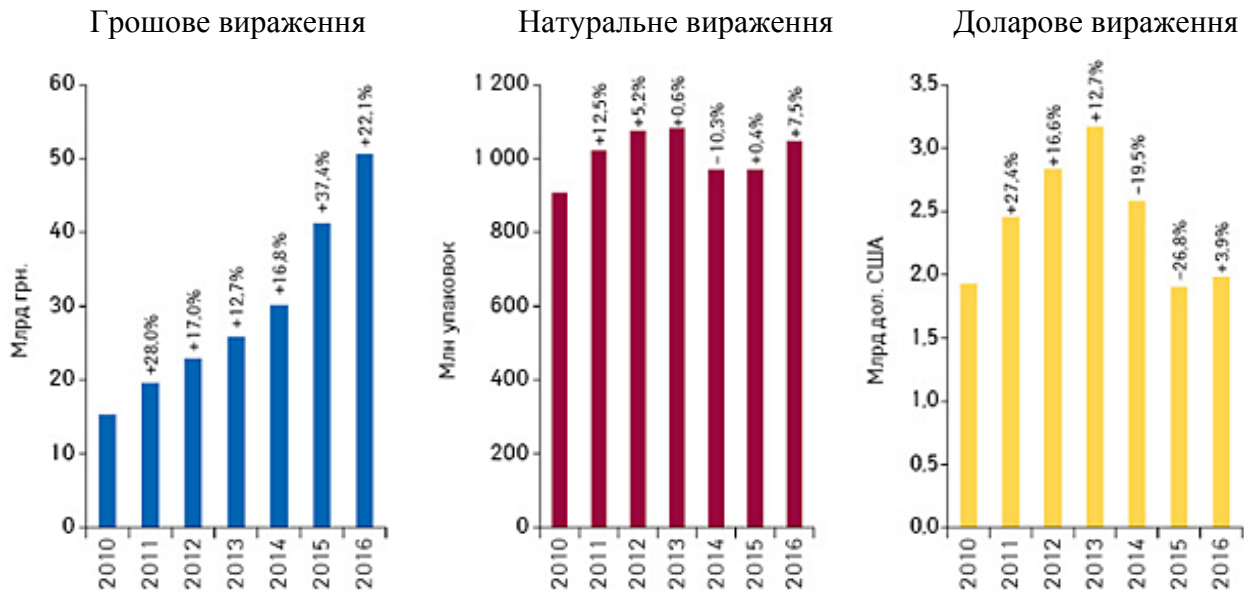


Рис. 1 Обсяг роздрібної реалізації лікарських засобів 2010-2016 рр. [2;3]

За останні кризові роки вітчизняні виробники збільшили свою частку на ринку. У грошовому вираженні питома вага вітчизняних виробників збільшилася до 37%, а в натуральному вираженні – до 75%.

Вітчизняні фармкомпанії стали активніше інвестувати ресурси в промоцію (серед провізорів і лікарів) та рекламу. Через зміну структури споживання ліків відбувся перерозподіл промоційних зусиль з лікарів на фармацевтів. Загальний обсяг візитів до лікарів зменшився, а візитна активність в аптечній мережі підвищилася. Реклама на телебаченні не знижує тиску на споживачів вже другий рік поспіль, і реклами на радіо стало трохи більше. Загальний висновок: найбільш успішні фармацевтичні компанії, незважаючи на кризу, вкладають в промоцію і рекламу [1].

Таблиця 2

Топ-10 найбільших дистриб'юторів за підсумками 2016 року [2]

| Дистриб'ютор | 2016 | 2015 | 2014 |
|---------------------------------------|------|------|------|
| Бадм (Дніпропетровськ) | 1 | 1 | 1 |
| Оптима-Фарм (Київ) | 2 | 2 | 2 |
| Вента (Дніпропетровськ) | 3 | 4 | 3 |
| Фра-М (Донецьк) | 4 | 5 | - |
| Фармпланета (Київ) | 5 | 6 | 5 |
| Фіто-Лек (Харків) | 6 | 3 | 7 |
| Центр медичний Медцентр М.Т.К. (Київ) | 7 | 7 | 8 |
| Аметрин ФК (Київ) | 8 | 9 | 10 |
| Фармако (Київ) | 9 | 10 | 9 |
| Медфарком (Одеса) | 10 | 20 | 20 |

Щодо сегмента дистрибуції, він залишається консолідованим: наразі топ-5 дистриб'юторів акумулюють 89% ринку, відмічається розвиток дистриб'юторів другої топ-5 (табл. 2).

Очікується, що до 2020 р. обсяг світових продажів досягне 1,4 трлн дол. США при середньорічному прирості 5,8%. При цьому найбільший внесок у зростання світової фармації буде припадати на частку розвинутих ринків. Критерієм віднесення ринку до групи ринків, що розвиваються, є збільшення обсягів продажу на 1 млрд дол. за 5 років. Наразі український фармацевтичний ринок не належить до ринків, що розвиваються, але приєднатися до цієї перспективної когорти не так вже нереально: для цього необхідно досягти обсягів продажу на рівні 3,25 млрд дол. США, а такий прецедент вже мав місце в нашій історії [4].

Список використаних джерел

1. Аптечний ринок України 2016: головні тренди [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.apteka.ua/article/375989>
2. Аптечний ринок України по итогам 2016 г.: Helicopter View [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.apteka.ua/article/398728>
3. Статистичний щорічник України за 2016 рік / Державна служба статистики України. — К.: Техніка 2017. – 125 с.
4. Прогнози та реформи на українському фармацевтичному ринку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.apteka.ua/article/385006>

О. М. Мотузка,

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

СУЧАСНІ СВІТОВІ ТЕНДЕНЦІЇ ПРЯМОГО МІЖНАРОДНОГО ІНВЕСТУВАННЯ

У світовій практиці статистичного забезпечення аналізу та управління прямим інвестуванням прийнято розрізняти поняття прямих іноземних інвестицій (далі – ПІІ) та прямих міжнародних інвестицій (далі – ПМІ). В економічному контексті ці поняття є тотожними. Різниця полягає у позиції того, хто їх аналізує. Поняття прямих іноземних інвестицій відбиває погляд на процес прямого інвестування з точки зору країн-учасниць: країни-інвестора та країни – отримувача інвестицій. Поняття «прямі міжнародні інвестиції» ґрунтується на сторонньому, незалежному погляді на цей процес і зазвичай вживається у контексті глобального або регіонального аналізу, а також міжнародними організаціями.

На сьогодні у світі спостерігається висока позитивна динаміка прямого міжнародного інвестування [1].

Починаючи з 2013 року, міжнародні інвестиційні потоки почали активно зростати. І хоча передусім це стосується розвинутих країн, притік інвестицій у країни, що розвиваються, а також з перехідною економікою, який у них в 2013 році досяг свого історичного максимуму, не дивлячись на певну невизначеність економічної та політичної ситуації, має, за оцінками експертів, залишитись у найближчі роки на досить високому рівні.

Річний притік ПМІ в розвинені країни у 2015 році майже подвоївся, досягнувши 962 млрд дол. США (далі – дол.), чому сприяла активізація транзакцій із транскордонного злиття та поглинання активів.

Серед світових регіонів перше місце по обсягу отриманих інвестицій посідає Азійський – 541 млрд дол. у 2015 році. Азійські країни є також другими по вагомості міжнародними інвесторами – 432 млрд дол. Японські транснаціональні корпорації (далі – ТНК) продовжують шукати можливості зростання за кордоном, інвестуючи п'ятий рік поспіль більше ніж 100 млрд дол. щорічно. Активними інвесторами є також Китай, Індія, Малайзія.

Європа посіла друге місце серед світових регіонів – отримувачів прямих інвестицій. Притік ПІІ до Європи досяг 504 млрд дол., що склало 29% глобального притоку. Судячи із статистичних даних, такий стрибок обумовлений значним зростанням інвестиційних надходжень до Ірландії, Нідерландів і Швейцарії. У інших основних отримувачів прямих інвестицій – Франції та Німеччини також відмічено різке зростання після падіння в 2014 році. І хоча, наприклад, притік ПІІ до Великобританії скоротився за рік до 40 млрд дол., але залишився одним з найбільших серед країн Європи.

За даними 2015 року Європа посіла лідируючу позицію у якості світового регіону-інвестору.

Країни Північної Америки посідають третє місце по обсягах прямих міжнародних інвестиційних надходжень, але зберігають набуту в 2014 році лідируючу позицію у якості прямих інвесторів. В Північній Америці притік ПМІ у 2015 році досяг 429 млрд дол., перевищивши рекорд 2000 року [2]. ПІІ Сполучених Штатів зросли майже чотирикратно, хоча і з низького щодо минулих періодів рівня 2014 року. Низький рівень ПІІ 2014 року до США пояснюється значним дезінвестуванням британської компанії Водафон.

Масштаб прямого міжнародного інвестування різко відрізняється у бік зменшення для країн регіону Латинської Америки та Карибського басейну, четвертого у світовому рейтингу як отримувачів ПМІ, так і інвесторів.

Африка посіла п'яте місце, обігнавши країни з перехідною економікою, як отримувача ПМІ, але залишилась на останньому серед регіонів-інвесторів.

Що стосується інвестиційної політики держав, то вона, як і раніше, спрямована на лібералізацію і заохочення інвестицій [3]. Деякі країни проводили політику приватизації, зокрема в інфраструктурних секторах. Інші

поліпшили процедури ліцензування підприємницької діяльності, створили спеціальні економічні зони або надали інвестиційні пільги в інших формах. Ще однією примітною рисою стало прийняття або перегляд (відповідно до сучасних умов і потреб кожної країни) інвестиційного законодавства, головним чином в країнах, що розвиваються, таких як, наприклад, країни Африки. Нещодавно введені обмеження або норми регулювання інвестицій значною мірою позначені стурбованістю урядів цих країн через суттєву присутність іноземної власності в стратегічних галузях їх економіки та подекуди – на сільськогосподарські землі.

Глобалізаційні процеси і посилення впливу міжнародного капіталу на політику та економіку країн – отримувачів прямих інвестицій спричинили посилення цими країнами заходів національної інвестиційної безпеки. Так, все більше країн приймають законодавство в цій області або переглядають проекти за участю іноземних інвесторів, виходячи із міркувань національної безпеки. По перше, країни використовують різні концепції національної безпеки, від вузького визначення до більш широкого тлумачення, які розширюють сферу дії порядку залучення інвестицій в інфраструктурі життєзабезпечення і стратегічних галузях або трактування міркувань національних інтересів. По-друге, країни мають різні підходи до обмеження іноземних інвестицій, виходячи з міркувань національної безпеки, починаючи від формальних обмежень в конкретних секторах і сягаючи до складних механізмів контролю, які наділяють контрольні державні органи широкими повноваженнями. По-третє, процедури контролю можуть істотно відрізнятися за своїми вимогами щодо розкриття інформації іноземним інвестором. Разом з тим, міжнародні організації, такі як UNCTAD, Світовий Банк, OECD та інші, підкреслюють необхідність дотримання державою прозорих і передбачуваних процедур для інвесторів.

Очевидна зацікавленість країн у надходженні міжнародного капіталу та відповідно потреба у посиленні привабливості національних бізнес-середовищ вимагають спрощення процедур інвестування та посилення заходів із заохочення прямих інвесторів, тобто полегшення для інвесторів розміщення або розширення своїх інвестицій і здійснення діяльності [2]. Заходи щодо спрощення процедур інвестування включають в себе збільшення прозорості та рівний доступ до інформації, роботу в напрямку підвищення ефективності та дієвості адміністративних процедур для інвесторів, підвищення послідовності і передбачуваності політичного середовища для інвесторів за допомогою процедур консультацій, а також подолання інвестиційних суперечок із залученням омбудсменів.

Разом з тим дані свідчать, що на сьогоднішній день запровадження спрощення процедур інвестування у національній економічній політиці країн є не достатньо активним. Так, зі 173 нових заходів щодо заохочення і

спрощення інвестицій, які були введені в усьому світі в 2010–2015 роках, заходи спрощення процедур інвестування складають лише меншу частину.

Також серед всіх заявлених заходів інвестиційної політики, прийнятих за останні п'ять років, лише невелика частина (приблизно 8%) стосувалася сталого розвитку, тобто розширення участі приватних інвесторів в секторах, які мають ключове значення для сталого розвитку (інфраструктура, охорона здоров'я, освіта, пом'якшення наслідків зміни клімату).

Слід зазначити, що актуальним також є питання розмитості поняття «резидент» для міжнародних інвесторів, що є високоактуальним питанням національної і міжнародної інвестиційної політики. Окремі ланки ТНК, передусім їх філії, контролюються за допомогою складних багаторівневих і по різному спрямованих структур власності. При цьому відносини власності більше 40% філій іноземних компаній встановлюються з використанням складних схем за участю в середньому трьох юрисдикцій [1]. Суттєву роль при цьому відіграють офшорні юрисдикції, в яких реєструється значна кількість так званих підприємств спеціального призначення. Основною метою діяльності таких підприємств є здійснення фінансових транзакцій в межах мультинаціональної компанії з метою їх приховування та здешевлення. Майже 80% країн світу забороняють мажоритарну іноземну власність принаймні в одній галузі. Двосторонні та регіональні інвестиційні угоди направлені на надання переваг тільки інвесторам, що знаходяться в юрисдикції партнерів за договором. Це означає, що державна приналежність інвесторів і власників філій іноземних компаній стає все більш розмитою.

Також численні дискусії у сфері інвестування на сьогодні викликають питання з приводу внеску транснаціональних компаній в бюджети приймаючих країн, а саме проблема уникнення податків [4]. Це є глобальною проблемою, актуальною для всіх країн, оскільки частка інвестицій, що спрямовуються з офшорних центрів, є приблизно однаковою в країнах, що розвиваються і у розвинених країнах. Однак виток прибутків з країн, що розвиваються, може мати більш серйозні негативні наслідки для перспективи їх сталого розвитку. Через обмежені ресурси і нестачу технічних знань та досвіду країнам, що розвиваються, в багатьох випадках важче протистояти дуже «витонченій» практиці ТНК ухилення від податків.

За оцінками експертів, внесок зарубіжних філій ТНК в державні бюджети країн, що розвиваються, становить приблизно 730 млрд дол. на рік. В середньому це близько 23% від загальної суми платежів, що вносяться корпоративним сектором, і 10% від загального обсягу бюджетних надходжень. Відносний розмір і структура такого внеску розрізняються між країнами і регіонами, при цьому його сума більше в країнах, що розвиваються, ніж в розвинених країнах, що свідчить про залежність останніх від капіталу ТНК. Так, в середньому в африканських країнах на платежі іноземних компаній припадає 14% їх бюджетних надходжень.

Незалежно від тієї ролі, яку ТНК у цілому відіграють як джерела бюджетних надходжень, вони, як і будь-які інші компанії, прагнуть мінімізувати оподаткування і ціну власних транзакцій. Корпоративні структури ТНК формуються в процесі здійснення транскордонних інвестицій, які намагаються максимально оптимізувати оподаткування, наскільки це дозволяють їм їх комерційні і операційні потреби. Масштаби і напрямки потоків ПІІ часто залежать від податкових міркувань багатонаціональних підприємств, оскільки певна структура та форми первинних інвестицій можуть створювати можливості для поступового відходу від податків на інвестиційні доходи. В цьому контексті роль транскордонних інвестицій як інструменту, що дозволяє уникати сплати податків, заслуговує на додаткове дослідження.

Отже, в умовах недостатності капіталу ПМІ є фактором економічного зростання світового рівня, який має бути зважено використаний для потреб сталого розвитку. Разом з тим його залучення потребує створення ефективного механізму регулювання, який має забезпечувати максимальну позитивну віддачу від інвестицій для процесу розвитку і мінімізувати притаманні йому ризики шляхом забезпечення захисту інтересів держави та її громадян.

Список використаних джерел

1. Vasyechko O. A review of FDI theories: an application for transition economies / O. Vasyechko // *International Research Journal of Finance and Economics* – 2012. – Vol. 2 (89). – P. 118–137.
2. World Investment Report [Electronic resource]. – 2016. – Mode of access: <http://unctad.org/en/pages/PublicationWebflyer.aspx?publicationid=1555>
3. Васечко О. О. Питання оцінювання опосередкованого впливу прямих іноземних інвестицій на економіку України / О. О. Васечко, О. М. Мотузка // *Статистика України*. – 2016. – № 4. – С. 20–26.
4. Moffitt R. Policy Interventions, Low-Level Equilibria, and Social Interactions / R. Moffitt // *Social Dynamics* / S.N. Durlauf, P. Young. – Cambridge: MIT Press, 2001. – P. 45–82.

К. В. Муравйов,
*кандидат юридичних наук, доцент,
завідувач кафедри фінансового та банківського права
Інституту права ім. князя Володимира Великого
Міжрегіональної Академії управління персоналом, м. Київ*

ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ ЮРИДИЧНИМИ ПОСЛУГАМИ

На сьогодні світовий ринок послуг як галузевий товарний ринок поки що не являє собою органічної системи, він тільки розвивається в напрямі цілісності, перебуває у фазі становлення. Про це свідчать такі процеси і явища, як незбалансованість протягом тривалого часу попиту та пропозиції в багатьох галузях послуг, значні відмінності в тарифах на однакові види послуг, відсутність глобальної системи регулювання торгівлі послугами, а також єдиної класифікації послуг, як це існує по товарній торгівлі (Гармонізована система опису та кодування товарів).

Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) є спадкоємицею Організації європейського економічного співробітництва, створеної в 1948 році в рамках "Плану Маршалла", що передбачає відновлення післявоєнної Європи шляхом надання їй економічної допомоги з боку США [1].

Одним з методів реалізації "Плану Маршалла" європейськими державами в рамках Організації європейського економічного співробітництва стала поступова лібералізація їхніх економік. Учасники Конвенції, підписаної в квітні 1948 зобов'язувалися вжити заходів щодо полегшення обміну товарами та послугами між собою, прискорити розвиток внутрішньої європейської торгівлі.

Подальший розвиток процес лібералізації отримав в рамках створеної в 1961 році Організації економічного співробітництва та розвитку. Конвенція про заснування ОЕСР була підписана 14 грудня 1960 усіма колишніми членами ОЕЕС.

Основними цілями організації є: узгодження торгової та загальноекономічної політики держав-учасниць; сприяння сталому економічному та соціальному розвитку держав, у тому числі, що не беруть участь в організації; сприяння досягненню найбільш високого рівня стійкого економічного зростання і рівня життя в державах-членах організації при збереженні фінансової стабільності; сприяння розвитку світової торгівлі на багатосторонній недискримінаційній основі; координація дій з надання допомоги країнам, що розвиваються [2].

У рамках організації були вироблені наступні підходи до лібералізації ринку послуг: визначення конкретного кола регульованих послуг;

консолідація діючих в країнах обмежень на допуск іноземних постачальників послуг; поступове зниження особливо важливих обмежень і недискримінації застосовуваних обмежень, за винятком особливого режиму в рамках інтеграційних та преференційних об'єднань [3].

Незважаючи на обов'язковість Кодексів як рішень ОЕСР, в даний час вони діють з численними застереженнями і винятками для окремих держав. При цьому Кодекси передбачили спеціальну процедуру повідомлення про введення обмежень і їх перевірки.

Якщо державою ця процедура була виконана, держава зберігає за собою право використовувати вигоди, надаються даними документами. Проте Рада ОЕСР має право вимагати зміни або скасування введеного обмеження або ж рекомендувати державі-члену вжити відповідних заходів щодо лібералізації законодавства. При цьому введені обмеження повинні скасовуватися поступово, щоб не викликати негативних економічних наслідків. Контроль за виконанням умов Кодексів здійснюється спеціальним Комітетом ОЕСР.

Кодекс з лібералізації поточних невидимих операцій ОЕСР, по суті, містить лише загальні рамкові норми. Численні застереження і виключення, зроблені державами-учасниками організації, привели до формування різних специфічних правових режимів, в рамках яких здійснюється торгівля послугами. Проте держави-члени організації взяли на себе зобов'язання не посилювати існуючі обмеження на допуск іноземних постачальників послуг (кляузула про консолідацію), здійснювати поступову скасування введених обмежень (кляузула про лібералізацію) і при цьому не допускати дискримінації.

У Кодексі вперше здійснено класифікацію послуг. Він містить перелік послуг, що підлягають лібералізації, що класифікуються за 10 основним рубриками, які поділяються на 60 підрубрик. У той же час цей перелік не можна визнати повним і вичерпним. Наприклад, в нього не включені такі важливі та перспективні послуги, як телекомунікаційні, що обумовлено відставанням міжнародно-правового регулювання сфери послуг від її стрімкого розвитку.

Кодекс гарантує “право на поселення” і здійснення комерційної діяльності для фізичних та юридичних осіб, у тому числі для відокремлених підрозділів та агентств іноземних страхових компаній. Приймаючі держави зберігають можливість регулювання діяльності іноземних постачальників послуг на своїй території, однак, це регулювання має проводитися відповідно до загальним принципом єдиного правового режиму вітчизняних постачальників послуг і постачальників послуг інших держав-членів організації таким чином, щоб іноземні постачальники не були ущемлені у своїх правах в порівнянні з вітчизняними.

Крім зазначених документів в рамках ОЕСР були підписані такі важливі акти, як Типова конвенція про усунення подвійного оподаткування прибутку і доходів 1977 р., Конвенція ОЕСР про боротьбу з підкупом іноземних посадових осіб при укладенні міжнародних комерційних угод. Був також розроблений проект конвенції про захист іноземної приватної власності 1962 р., який не був підписаний, але був рекомендований Радою ОЕСР в жовтні 1967 р. у якості моделі при укладанні двосторонніх угод про заохочення та взаємний захист іноземних капіталовкладень. Принципи поводження з іноземними інвесторами, сформульовані в Конвенції знаходять відображення у двосторонніх угодах [1].

Таким чином, заслуга організації полягає в тому, що вона не обмежилася сферою торгівлі, але охопила і валютну сферу.

Варто звернути увагу на національне регулювання міжнародної торгівлі юридичними послугами, оскільки, через захист національного виробника, сфера послуг підпадає під більший протекціонізм держави, ніж торгівля товарами. Держави різними засобами обмежують і регулюють міжнародну торгівлю послугами [4].

До таких засобів належать:

1. Обмеження на пересування людей і на їхнє право здійснювати фахову практику закордоном.

2. Податкові норми і правила переказу валюти закордон, що на практиці призводить до відсутності іноземних джерел послуг.

3. Обмежувальна практика ліцензування або сертифікації, наприклад, ліцензування телевізійних станцій або надання іноземним літакам права приземлятися на своїй території.

4. Обмеження на створення іноземцями підприємств з надання послуг.

5. Існування монополій на надання певних послуг, визнаних державою, а іноді навіть здійснюваних нею.

6. Заборона державним органам закуповувати іноземні послуги.

7. Обов'язкові вимоги використовувати місцеві підприємства з надання певних послуг.

8. Заборона передавати у власність іноземцям приміщення, устаткування і т. ін., необхідні для надання послуг.

9. Неофіційна, але дуже ефективна бюрократична протидія роботі іноземних (або контрольованих іноземцями) підприємств, що надають послуги [5].

Таким чином, можна зробити наступний висновок: СОТ відіграє вирішальну роль в регулюванні та лібералізації міжнародної торгівлі послугами, зокрема юридичними, однак регіональні об'єднання та держави регулюють світову торгівлю послугами, встановлюючи обмеження на: торгівлю послугами; створення на внутрішньому ринку іноземних філіалів;

пересування надавачів послуг; пересування споживачів послуг; застосування національного режиму.

Водночас розвиток світової торгівлі послугами потребує глобального регулювання, віднайдення компромісу між комерційними інтересами виробників послуг і цілями економічного розвитку імпортуючих країн, між індустріальне розвинутими країнами та країнами, що розвиваються.

Список використаних джерел

1. Цвайгерт К. Введение в сравнительное правоведение в сфере частного права: В 2-х т. – Том I. Основы: Пер. с нем. / К. Цвайгерт, Х. Кётц – М.: Междунар. отношения, 2000. – 480 с.
2. Генеральна угода про торгівлю послугами: СОТ; Угода, Міжнародний документ від 15.04.1994 №981_017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/981_017
3. Колесов В.П. Міжнародна економіка: Підручник / В.П. Колесов, М.В. Кулаков. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 474 с.
4. Звіт про світовий розвиток: Важке завдання розвитку / Пер. з англ. – К.: Абрис, 2014. – 270 с.
5. Іксарова Н.О. Міжнародні аспекти управління зовнішньою торгівлею послугами / Н.О. Іксарова // Україна у світовому економічному просторі: шляхи подолання кризи (економіка, фінанси та право): матеріали Міжнар. наук.-прак. конф. (Київ, 27 березня 2009 р.). – К. :УДУФМТ, 2009. – С. 224–225.

В. П. Пантелєєв,

*доктор економічних наук, професор,
декан економіко-статистичного факультету,
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

Т. Д. Сакада,

*заступник декана економіко-статистичного факультету,
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

ВИРІШЕННЯ ПИТАНЬ КАДРОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ БІЗНЕС-АНАЛІТИКИ ТА СПОДІВАННЯ СТУДЕНТІВ-ПОЧАТКІВЦІВ

Бізнес-аналітика у більш широкому сенсі розглядається як майстерність, мистецтво, творчість та знаходиться у одному ряду із бізнес-культурою, бізнес-освітою, бізнес-статистикою тощо. У вузькому масштабі бізнес-аналітика це використання категорій аналізу (системний аналіз, факторний аналіз, функціонально-вартісний аналіз тощо) для підвищення конкурентоспроможності підприємства. Інформаційним забезпеченням

бізнес-аналітика є вивчення кон'юнктури ринку, рядів динаміки, попиту на продукцію, даних бухгалтерського обліку тощо.

Кадрове забезпечення бізнес-аналітики. Для підприємств України, що займаються зовнішньоекономічною діяльністю, потрібні фахівці, які орієнтуються у сучасних глобальних економічних процесах. Але для успішної конкуренції в умовах сьогодення цього замало. Нині різко зростає потреба у фахівцях нової генерації – бізнес-аналітиках в управлінні зовнішньоекономічною діяльністю. Таких фахівців потребують великі компанії, фінансові корпорації, банки тощо.

Проблематика забезпечення цієї потреби стосується як питання професійного вибору, так й перспективного професійного зростання працівника. Менеджеру із зовнішньоекономічної діяльності необхідно поєднати свої знання та вміння з сучасними інформаційними системами. Професійний відбір є важливою передумовою для потенційних бізнес-аналітиків, оскільки аналітичний склад мислення, здатність правильно розставити пріоритети та вміння швидко обґрунтувати рішення є необхідними умовами такого спеціаліста.

Готовність до професії починається із перших уявлень про професію, про свої здібності, можливості, особисті якості, які дозволять у майбутньому стати висококваліфікованим та затребуваним фахівцем на ринку праці.

З метою виявлення причин професійного вибору у Національній академії статистики, обліку та аудиту (далі - НАСООА, Академія) було проведено анкетування студентів спеціальностей, які ближче інших пов'язані із проблемами бізнес-аналітики. Йдеться про студентів з міжнародного менеджменту та економічної кібернетики (перший курс). У матеріалі відображено результати обробки анкет від всіх студентів денної форми навчання.

Спеціальність «Міжнародний менеджмент». Аналіз думок студентів за анкетами. На запитання – чому Ви обрали спеціальність «Міжнародний менеджмент», переважна більшість студентів (86 %) дали відповідь – «...це престижна професія». Висока оцінка у суспільстві професії «менеджмент» спонукала студентів обрати саме цей шлях.

На запитання – чому Ви вступили саме до НАСООА, майже половина (43%) вважають, що в цій Академії найбільш кваліфіковані науково-педагогічні працівники, ще 30% вважають, що саме тут студент може здобути спеціальність «Міжнародний менеджмент» на належному рівні. Існують інші відповіді, які мають особистісний відтінок – «...мені порадила моя двоюрідна сестра, яка зараз тут навчається», «...тут навчається моя старша сестра, саме вона мені порадила та переконала мене, що я зможу здобути спеціальність «Менеджмент». Вибір на користь Академії обумовлений інформацією про професорсько-викладацький склад.

Переважна більшість студентів-новачків (71%) вважає, що на їхній вибір вплинули батьки. Слід з цим погодитись, бо перші кроки відбуваються за підтримкою старших членів родини.

Основними джерелами інформації про Академію значна кількість (57%) студентів вважає ресурси Internet; поради знайомих, що навчалися раніше у НАСОА, переконали 30% студентів. На деяких студентів справили враження виступи представників Академії, які свого часу приходили до їх школи з профорієнтаційною метою. У Академії відбувається диференційований підхід до цільової аудиторії.

Бажаним очікуванням після завершення Академії абсолютно всі студенти зазначили – Престижну роботу.

Привабливими рисами професії спеціаліста з «Міжнародного менеджменту» більшість студентів (71%) вважають високу та стабільну оплату праці. Висока соціальна значущість професії та комфортні умови праці менеджера привабили по 14% респондентів відповідно.

Значно більше половини студентів (86%) головним у студентському житті в Академії вважають розвиток себе як особистості, а освоєння «модної» професії захопило 14% майбутніх спеціалістів.

Визначальною запорукою успіху фахівця із «Міжнародного менеджменту» більшість студентів (60%) вважають набуття професійних знань та навчочок; ще 30% – постійне підвищення власної кваліфікації, а 10% такою основою признає вміння працювати в команді.

Спеціальність «Економічна кібернетика». Аналіз думок студентів за анкетами. На запитання - чому Ви обрали спеціальність «Економічна кібернетика», переважна більшість студентів (60%) дали відповідь, що «...давно вирішили стати економістом-кібернетиком», решта студентів – «...що це все вийшло спонтанно». На запитання – чому Ви вступили саме до НАСОА, більшість студентів визнали «...що «...це поради батьків, друзів». Щодо дисциплін, яким віддається перевага домінує математика (дві третини опитаних), на другому місці стоїть інформатика. Головним у студентській діяльності студенти назвали навчальний процес; вони не звернули увагу на науково-дослідницький, самостійний та інші напрями. Але стосовно бажаного рівня вищої освіти лише третина мріє отримати «обрієм» рівень бакалавра; в той же час переважна більшість (66%) вирішили не зупинятися на рівні бакалавра та оволодіти рівнем магістра. Ступінь інформаційно-методичного забезпечення Академії більшість студентів вважає за достатньо високий, а 30% зазначили його рівень як дуже високий. Переважним у студентському житті половина майбутніх економічних кібернетиків вважають розвиток себе як особистості. Половина респондентів вважає, що гарантією успіху професіонала-фахівця з економічної кібернетики є аналітичний склад розуму, а інша половина – що професійні знання та навички. Свої враження від перших тижнів навчання в Академії були

стислими: мені тут все сподобається..., «...високий багаж знань викладачів», «...в цілому подобається все» тощо.

Висновки. У відповідях на більшість запитань привабливою рисою професії обираються престижна професія, престижна робота тощо. Престиж професії — це феномен суспільної свідомості, у якому опосередковано відбивається існуюча в суспільстві ієрархія професій, видів трудової діяльності, яка визначається розходженням в ступені складності і відповідальності праці, тривалістю необхідної для неї професійної освіти, рівнем її оплати та інше. Престиж професії має відносну самостійність від об'єктивного положення професій у суспільстві, а шкала престижу професії — відносну стійкість. Як відомо, менеджер — це робітник, зайнятий професійною організаторською діяльністю в органах керування підприємства, наділений визначеними повноваженнями. Досвід Академії вказує, що деякі наші студенти вже протягом студентських років навчання стають керівниками підрозділів відомих зовнішньоекономічних фірм, їм довіряють добір кваліфікованого персоналу своїх відділів. Громадська оцінка суспільної вагомості професії та особи, яка займається таким видом діяльності, здійснила значний вплив на мотиви поведінки людей, на їхні рішення і дії.

Економічна кібернетика — це нова галузь науки і практики, яка займається застосуванням методів кібернетики до економічних процесів і охоплює теорію 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.

Напрямок підготовки фахівців з економічної кібернетики є пріоритетним для Академії. В цьому році відзначаються 15 років першого випуску фахівців з економічної кібернетики. За ці роки із стін НАСОНА вийшло кілька сотень високоосвічених професіоналів-кібернетиків. На початку 2016 р. в Академії проведено зустріч студентів-випускників на якому зібралось біля 100 однокашників-кібернетиків.

Для підвищення рівня фахівців доречно розширити проблематику бізнес-аналітики в окремих дисциплінах підготовки менеджерів, наприклад, «Інформаційні системи і технології в менеджменті».

В. В. Пархоменко,
*кандидат економічних наук, доцент кафедри
фундаментальних економічних дисциплін,
в.о.декана фінансового факультету,
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

РОЛЬ КУРСУ «ЕКОНОМІЧНА КУЛЬТУРА ТА ПРОФЕСІЙНА ЕТИКА» У ФОРМУВАННІ ЕКОНОМІЧНОЇ КУЛЬТУРИ МАЙБУТНІХ ЕКОНОМІСТІВ

З метою дослідження ефективності професійної підготовки економістів в умовах освітньо-професійного середовища триває педагогічний експеримент на базі студентських груп Національної академії статистики, обліку та аудиту спеціальностей «Облік і аудит» та «Фінанси і кредит» освітньо-кваліфікаційного рівня «магістр» [6].

Нами сформульовані основні завдання конкретного педагогічного експерименту, зокрема:

1. Виявити результативність експериментальних заходів формування економічної культури майбутніх фахівців.
2. Визначити ступінь стимулюючого впливу запропонованого комплексу заходів на пізнавальну та комунікативну активність.
3. Дослідити динаміку змін ставлення та прояву інтересу студентів до майбутньої професійної діяльності.
4. Визначити якісні зміни у розвитку творчої ініціативи студентів у різних видах навчально-пошукової діяльності як результат діалогової взаємодії із викладачами (створення суб'єктно-суб'єктних відносин).

Нами було визначено три основних критерії, які в повній мірі можуть показати рівень професійної готовності до економічної діяльності випускника.

1. Інформаційно-пізнавальний критерій дозволяє оцінити прояви економічної обізнаності; основ теоретичного знання та використання його у вирішенні практичних завдань; альтернативність економічного мислення та гнучкість володіння нормами соціально-ціннісної економічної поведінки.

2. Мотиваційно-ціннісний критерій орієнтує на оцінку позитивної мотивації до обраної професії та оволодіння економічною культурою; на визнання та прийняття цінності людської праці, зокрема економічної діяльності для покращення економічного стану країни; прагнення до участі в суспільно-корисній діяльності у сфері економіки; готовність співвідносити власні економічні інтереси з нормами моралі та професійної етики.

3. Поведінковий критерій характеризує здійснення професійних вчинків та дій в умовах реальних економічних ситуаціях, які відповідають вимогам економічної культури, самостійність у плануванні та реалізації

власних економічних рішень; актуалізацію професійних інтересів і потреб, вироблення стратегії кар'єрних перспектив та професійного зростання. Система засвоєних методів професійної діяльності та індивідуальних норм поведінки створює певний рівень регуляції соціальної поведінки особистості, яка формується на базі соціально-культурних зразків та принципів через різноманітні форм спілкування та самовиховання (життєтворчість).

В ході дослідження використовується комплексна методика, яка включає анкетування, бесіди, письмові роботи.

Впроваджена експериментальна програма формування економічної культури майбутніх економістів передбачає створення освітньо-професійного середовища, структурними компонентами якого визначені інформаційна, комунікативна, процесуальна та емоційна сфери.

Професійна підготовка здійснюється відповідно до спеціально розробленої програми, яка корегується і доповнюється в ході експерименту. Експериментальна програма передбачає вирішення поставлених задач у процесі навчання шляхом здійснення теоретичної підготовки з оптимальним використанням можливостей дисциплін соціально-гуманітарного циклу.

Особливе значення у даному експерименті належить курсу *«Економічна культура та професійна етика»*, який в системі теоретичної підготовки став стрижнем теоретико-методологічних, методичних та організаційно-економічних аспектів розвитку економічної культури та морально-етичних основ професійної діяльності, принципів і норм професійної етики.

При розробці системи практичних завдань, які на нашу думку, сприяють формуванню професійних умінь та навичок, автор спирався на теоретичну загально психологічну концепцію діяльності, згідно якої кожний спосіб виконання дії, перш ніж стати операцією, що виконується автоматично, має бути спеціальною метою навчання та пройти стадію свідомого регулювання процесу [1]. Формування у студентів професійних вмінь в процесі вивчення дисциплін *«Економічна культура та професійна етика»* передбачає:

- розуміння комплексу та послідовності виконання певних дій, які склали основу того чи іншого уміння;
- формування вмінь шляхом: демонстрації (моделювання) та аналізу зразків, виконання вправ відповідно до ситуативних завдань, колективного обговорення та аналізу результатів роботи.

Експериментальна навчальна програма з курсу *«Економічна культура та професійна етика»* включає проведення практичних та семінарських занять, що сприяє формуванню типових умінь і навичок на підґрунті соціально-культурних та етично-моральних цінностей. У навчальний процес широко впроваджені такі види семінарських та практичних занять, як семінари-дискусії, семінари-конференції, круглі столи та брифінги, у тому

числі комбінованого типу. Однією із вимог до доповідей на семінарських заняттях є їх доповнення емпіричним матеріалом. Крім того, практикуються виступи студентів у якості опонентів, експертів по проблемі обговорення, постановка запитань, які, з одного боку – уточнюють та доповнюють основну доповідь, а з іншого – стимулюють дискусію студентської аудиторії.

Формування вмінь та навичок потребує чисельних вправ, у зв'язку з цим, особливу увагу було приділено творчим практичним завданням, як при проведенні практичних занять, так і при проходженні виробничої та педагогічної практик, які носили колективний характер (виконання завдань по групам студентів з 4-5 осіб). Основними критеріями успішного виконання цих завдань є: самостійність, альтернативність обраних шляхів, нестандартність прийняття рішення на основі творчого економічного мислення.

Так, наприклад, одним із завдань на практичних заняттях – є проектування моделі професійного кодексу спеціаліста тієї чи іншої сфери економічної діяльності (банкіра, аудитора, бухгалтера, фінансиста, статистика). Зміст та структура кодексу передбачає визначення основних професійних якостей фахівця, морально-етичних вимог ставлення до держави, підприємства, колективу, справи і до себе. У професійному кодексі конкретизовано етичні основи ділових стосунків як у колективі, так і етичних відносин до клієнта. Домінуючим в переліку якостей особистості працівника-економіста є «відповідальність». Засвоєння, розуміння сутності та значення соціальної відповідальності, зокрема, у сфері економічної діяльності, доповнюється та поглиблюється у процесі паралельного вивчення курсу «Соціальна відповідальність», предметом вивчення якого є теоретико-методологічні, методичні та організаційно-економічні аспекти формування і розвитку соціальної відповідальності.

Друге завданням – проектування моделі поведінки керівника підприємства з питань кадрової політики (відбору, звільнення, стимулювання інноваційно-творчого підходу працівників до виконання ними функціональних обов'язків, мотивування до кар'єрного та особистісного зростання та досягнення професійних успіхів).

В ході практичних занять здійснюється публічний захист розроблених проектів (моделей) з оцінкою студентів-експертів, які поділяються на групи опонентів за типами – песимісти, реалісти, оптимісти. Така методика проведення практичних занять сприяє формуванню таких професійних якостей майбутнього фахівця: нестандартність економічного мислення; вміння аналізувати та спів ставляти соціально-економічні процеси, явища та дії; організованість та дисциплінованість; уміння працювати в колективі; уміння науково та ґрунтовно розглядати та висвітлювати базові положення представленого проекту; уміння відстоювати власну позицію; толерантність

та етичність ведення дискусії та ставлення до опонентів; уміння презентувати власні проекти із демонстрацією найбільш оригінальних актуальних рішень.

Подальше формування та розвинення спеціальних умінь і навичок економічної діяльності передбачає активне залучення студентів на професійні ролі в період проходження виробничої практики, в процесі якої вони закріплюють набуті знання в процесі вирішення практичних завдань, засвоюють функціональну структуру професійної діяльності.

Перевірка результативності запропонованої моделі експериментальної програми здійснюється за допомогою взаємоконтрольованих методів: спостереження, опитування, експертних оцінок (викладачів і працівників сфери економіки). Для виявлення ефективності введеної експериментальної програми в умовах освітньо-професійного середовища проводиться анкетування студентів. Яке включає наступні питання: Які дисципліни навчального плану сприяли формуванню економічної культури фахівця? Як Ви оцінюєте професійну корисність дисципліни «Економічна культура та професійна етика» у майбутній професійній діяльності?

Більшість опитаних студентів експериментальних груп (98%) підкреслюють, що вивчення зазначеної дисципліни сприяє більш глибокому усвідомленню розуміння поняття «економічна культура», її соціальної значущості в сфері професійної діяльності, формуванню системного уявлення про економічну діяльність в контексті економічної культури та морально-етичних норм поведінки. Дана дисципліна була віднесена ними до найбільш професійно орієнтованої в циклі соціально-гуманітарних дисциплін.

Соціально значущим результатом даної експериментальної системи виступає розвиток особистості, її готовність до самоактуалізації та самовдосконалення на засадах її індивідуальних інтересів, здібностей та диспозицій, а також формування професійної готовності до економічної діяльності, базовою основою якої є економічна культура.

Список використаних джерел

1. Абдуллина О.А. *Общепедагогическая подготовка учителя в системе высшего педагогического образования* / О.А. Абдулина. – М. : Просвещение, 2004. – 208 с.

2. Дзундза А.І. *Теоретичні та методичні засади формування соціоекономічної культури студентів вищих навчальних закладів: дис... д-ра пед. наук: 13.00.04* / Дзундза Алла Іванівна; Донецький національний ун-т. – Донецьк, 2005. – 472 с.

3. Козырев В.А. *Построение модели гуманитарной образовательной среды [Электронный ресурс]* / В.А.Козырев. – *Pedagog* 1999. – №7. – Режим доступа: http://www.uni-altai.ru/Journal/pedagog/pedagog_7/a06.htm.

4. Кремень В. Освіта і наука в Україні – інноваційні аспекти. Стратегія. Реалізація. Результати / В. Кремень. – К.: Грамота, 2005. – 448 с.

5. Особистісно орієнтовані технології навчання і виховання у вищих навчальних закладах: кол. монографія / [Андрущенко В.П., Дивинська Н.О., Корольов Б.І., Левшин М.М., Луговий В.І., Муковіз О.П.] / заг.ред В.П. Андрущенко, В.І. Луговий.-К.: Педагогічна думка, 2008. – 254с.

6. Пархоменко В.В. Дослідження стану сформованості економічної культури студентів економічних спеціальностей / В.В.Пархоменко // Zbiór raportów naukowych. «Pedagogika Współczesna nauka. Nowy wygląd» (30.01.2015 – 31.01.2015). – Warszawa: Wydawca: Sp. z o.o. «Diamond trading tour», 2015. – str. 50–58.

7. Черушева Г.Б Принципи педагогічної підготовки майбутніх магістрів економіки / Г.Б Черушева, В.В Пархоменко // Бізнес-аналітика в управлінні зовнішньоекономічною діяльністю: матеріали III Міжнарод. наук.-практ. конференції 11 листопада 2015 р. – К.: ДП “Інформ.-аналіт. агенство”. – С. 175-178.

Л. П. Перхун,

кандидат педагогічних наук,

доцент кафедри економічної кібернетики,

Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ

МОДЕЛЬ ВЗАЄМОДІЇ ХАКЕРСЬКИХ АТАК ТА ІНСТРУМЕНТІВ ЗАХИСТУ ПРОТИ НИХ

На сьогодні найбільш відомою і дослідженою моделлю взаємодії сутностей двох видів – «хижаків» і «жертв» – вважається модель Лотки-Вольтера та її різновиди [1]. У досліджуваній нами предметній області роль «жертв» будуть виконувати хакерські атаки, а «хижаків» - інструменти захисту проти них.

З аналізу предметної області побудована така модифікована модель:

$$\begin{aligned}x' &= ax - kx^2 - bxy \\y' &= -cy + \left(\frac{1}{b} - y\right) \cdot\end{aligned}\quad (1)$$

У моделі (1) перше рівняння описує динаміку хакерських атак, друге – динаміку розвитку інструментів захисту проти них.

Схарактеризуємо змінні та параметри моделі:

x – кількість хакерських атак;

y – кількість інструментів захисту проти хакерських атак;

a – коефіцієнт природного приросту кількості хакерських атак;

k – коефіцієнт внутривидової конкуренції для атакуючих ($k = \frac{1}{K}$, K у класичній моделі з врахуванням внутривидової конкуренції- ємність ніші популяції, у нашому випадку – максимально можлива кількість атак);

b – коефіцієнт результативності одного інструменту захисту проти хакерських атак («пожирання» з біологічної точки зору);

c – коефіцієнт природнього зменшення кількості інструментів захисту проти хакерських атак за одиницю часу (їх “вимирання” при нульовій результативності протидії) [2].

Перший доданок ax першого рівняння моделі (1) показує природний приріст хакерських атак в одиницю часу. Очевидно, що кожна результативна атака має бути поштовхом до, як мінімум, ще однієї аналогічної атаки. Тому доданок ax не може бути меншим за кількість результативних атак у випадку наявності тільки одного інструменту протидії. Результативність одного інструментів захисту проти хакерських атак характеризується параметром b . Відповідно, у такому випадку позитивними будуть $(1-b)x$ хакерських атак. Отже, параметр a може змінюватись у межах $[1-b; \infty]$.

Другий доданок першого рівняння моделі (1) $-kx^2$ описує внутривидову конкуренцію за наявні ресурси, $k = \frac{1}{K}$, K – максимально можлива кількість атак. З точки зору теорії K дорівнює реальній кількості потенційних об’єктів для хакерських атак. У розрахунках слід вважати K досить великим числом. Відповідно k – досить мале число (чим більше K , тим ближче k до нуля).

Третій доданок першого рівняння моделі (1) $-bxy$ описує величину зменшення кількості позитивних хакерських атак. Параметр b дорівнює частці перерваних хакерських атак у розрахунку на один інструмент захисту, відповідно $0 < b \leq 1$.

Випадок $b = 0$ не розглядається ($b = 0$ означатиме, що жоден інструмент захисту не спрацьовує). Усереднена частка таких інструментів описана параметром c другого рівняння. Відповідно $0 < c \leq 1$, а перший доданок другого рівняння моделі (1) показує величину зменшення кількості інструментів захисту проти хакерських атак завдяки зниженню їх результативності.

Випадок $b = 1$ з практичної точки зору означає, що один інструмент протидії затримує 100% хакерських атак, що, якщо й можливо, але протягом невеликого терміну часу.

Другий доданок другого рівняння моделі (1) $(\frac{1}{b} - y)$ задає приріст інструментів протидії хакерським атакам, $\frac{1}{b}$ – необхідна кількість таких інструментів для випадку переривання всіх наявних атак, y – кількість наявних схем.

На практиці цікавою для аналізу є динаміка взаємодії хакерських атак та інструментів захисту проти них, яку можна дослідити методами якісного дослідження диференціальних рівнянь та їх систем.

Список використаних джерел

1. Моделирование экономической динамики: учеб. пособие / Т.С. Клебанова, Н.А. Дубровина, О.Ю. Полякова [и др.]. – Х.: ИД «ИНЖЭК», 2005. – 244 с.
2. Перхун Л.П. Модель динаміки взаємодії шахрайських атак та інструментів боротьби з ними / Л. П. Перхун, І.І. Поникла, В.С. Чудик // Ефективна економіка. – 2014. – № 1. – С. 28-34.

Н. Г. Петухова,

кандидат экономических наук,

доцент кафедры коммерции и логистики,

*УО «Белорусский торгово-экономический университет
потребительской кооперации», г. Гомель, Республика Беларусь*

Т. В. Бондарева,

старший преподаватель

кафедры коммерции и логистики,

*УО «Белорусский торгово-экономический университет
потребительской кооперации», г. Гомель, Республика Беларусь*

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

С 1 апреля 2014 года торговое унитарное предприятие (ТУП) «Белкоопвнешторг Белкоопсоюза» является крупнейшим центром экспортно-импортных операций Республики Беларусь. Деятельность компании направлена на экспорт-импорт товаров белорусских и зарубежных производителей, оптовую и розничную торговлю, грузоперевозки, общественное питание, а также производство и реализацию изделий из

натурального меха. Приоритет внешнеэкономической деятельности предприятия – заключение новых договоров поставки на международном рынке. Специалисты ТУП «Белкоопвнешторг Белкоопсоюза» активно изучают предложения иностранных поставщиков и заключают договора напрямую с крупнейшими производителями стран Европы и Азии, благодаря чему, предприятие получает ряд преимуществ: широкий ассортимент товаров, их высокое качество, низкие цены, гибкие условия работы, дополнительные рынки сбыта и др.

Торговыми партнерами ТУП «Белкоопвнешторг Белкоопсоюза» являются поставщики из России, Китая, Грузии, Болгарии, Молдовы, Эквадора, Турции, Греции, Нидерландов, Испании, Вьетнама и других стран.

Продовольственная группа товаров, поставляемых в торговое унитарное предприятие, представлена: фруктами и овощами; крупами критического импорта; рыбными и овощными консервами; рыбой и морепродуктами и т.д.

ТУП «Белкоопвнешторг Белкоопсоюза» входит в список предприятий, обеспечивающих реализацию исключительного права государства на осуществление импорта алкогольной продукции (коньяки и виноградные вина).

Непродовольственная группа включает следующие товары: электробытовая техника; телерадиотовары; сельхозинвентарь; металлическая и стеклянная посуда; хозяйственные товары; бытовая химия; строительные и отделочные материалы; ювелирные изделия и бижутерия; автозапчасти и многое другое.

Современный импорт, как важнейшая сфера внешнеэкономической деятельности ТУП «Белкоопвнешторг Белкоопсоюза», направлен на обеспечение Белорусского рынка товарами с учетом потребностей в них населения, соблюдая актуальные принципы политики импортозамещения в стране.

Экспорт торгового унитарного предприятия представлен следующими группами товаров: продукция из кожевенного сырья; готовый кожевенный товар; пушно-меховое сырье; меховые изделия под маркой «GNL»; дикорастущая продукция (черника, клюква, клубника, малина, крыжовник, грибы); овощи (свекла, морковь, капуста, картофель); продукция промышленного производства (картон упаковочный и фильтровальный, жестяные банки, сельскохозяйственная техника и др.); плодоовощные консервы, соки и нектары, произведенные пищевыми комбинатами системы потребительской кооперации, иную продукцию.

**Показатели внешнеэкономической деятельности ТУП
«Белкоопвнешторг Белкоопсоюза» за 2014-2015 гг.**

| Показатель | Год | |
|---|----------|----------|
| | 2014 | 2015 |
| Внешнеторговый товарооборот, млн р. | 295794,0 | 425371,0 |
| Удельный вес внешнеторгового товарооборота в оптовом товарообороте, % | 15,4 | 16,0 |
| Экспорт, млн р. | 6754,0 | 37837,0 |
| Удельный вес экспорта в оптовом товарообороте, % | 1,4 | 8,7 |
| Импорт, млн р. | 289040,0 | 387534,0 |
| Удельный вес импорта в оптовом товарообороте, % | 15,0 | 14,6 |
| Получено товаров критического импорта, в том числе: крупы, тонн | 4299,4 | 3937,0 |
| масло растительное, тонн | 94,6 | 1937,0 |
| рыботовары, тонн | 2950,8 | 1070,0 |
| Заключено договоров, всего, ед. | 730 | 514 |
| в т.ч., со скидкой комиссии | 730 | 514 |

Анализируя данные таблицы 1, следует отметить положительную динамику экспортно-импортных операций. Удельный вес внешнеторговых операций в общем объеме оптовой торговли данного предприятия растет. Вместе с тем, доля экспорта возросла в 6 раз, а импорта – сократилась, что характеризует положительное сальдо в развитии опово-логистического центра.

По поступлению товаров критического импорта отмечается увеличение объемов масла растительного в 20,5 раз при одновременном снижении поступления круп и рыботоваров [1].

Наличие собственной логистической системы позволяет предприятию конкурировать с другими оптовыми компаниями на рынке.

В настоящее время предприятие ТУП «Белкоопвнешторг Белкоопсоюза» обладает мощной технической базой, современными технологиями и имеет штат высококвалифицированных специалистов, что способствует его активному развитию и успешной работе.

Общее руководство ТУП «Белкоопвнешторг Белкоопсоюза» осуществляет генеральный директор. Заместитель генерального директора по логистике руководит отделами: логистики, экспорта, таможенного оформления, сертификации и качества товаров, транспортных операций, цехом по фасовке бакалейных товаров.

Вопросами организации закупки товаров, их реализации, организации товароснабжения в торговом унитарном предприятии занимаются специалисты соответствующих управлений.

Управление по закупу и реализации продовольственных товаров включает отделы, которые специализируются по товарным группам: овощные, рыбные консервы; крупа; масло; алкоголь; соки; гематоген; вода; овощи и фрукты; мороженая рыба и рыбные консервы.

Отделы управления по закупу и реализации непродовольственных товаров также сформированы по принципу товарной специализации: бытовая химия; синтетические моющие средства; товары бытового назначения; продукция санитарно-гигиенического назначения; парфюмерно-косметические товары; средства защиты растений, удобрения, семена, цветы искусственные, ритуальная продукция; строительные и отделочные материалы; электробытовая техника и телерадиотовары; сельхозинвентарь; электроинструменты; инструменты; металлическая и стеклянная посуда; хозяйственные товары производства Китай; детские игрушки; ювелирные изделия и бижутерия; холодильное оборудование; стартерные аккумуляторные батареи; автошины для собственных нужд; автомобили и запчасти к ним.

Для реализации изделий из натурального меха создано и функционирует отдельное управление.

Большая роль по переводу на современные технологии организации оптовой и розничной торговли, автоматизации бизнес процессов отводится управлению по организационно-технологическому развитию. В это управление входят отделы маркетинговых исследований, по управлению проектами SAP, нормативно-справочной информации.

С 2015 года по решению руководства компании по развитию розничной торговли, создана собственная розничная торговая сеть, которая представлена 7 торговыми объектами в столице и в регионах.

Данная сфера играет важную роль во взаимодействии с конечным потребителем, так как, позволяет напрямую изучать динамику спроса на товары и его сезонность, покупательскую способность и особенности поведения потребителей товаров.

Все магазины торгового унитарного предприятия оснащены современным торговым и рекламным оборудованием (холодильные лари, кассовые аппараты, LED-доски, штендеры). Вне зависимости от расположения торгового объекта покупателям предлагается широкий выбор продовольственных товаров по привлекательным ценам. В магазинах постоянно проводятся акции и скидки. Все магазины работают по принципу: лучшие товары, привлекательные цены и обслуживание европейского уровня. «Внешторг» – с заботой о качестве!».

Важной составляющей в деятельности ТУП «Белкоопвнешторг Белкоопсоюза» является меховое производство, которое включает все этапы: от

выращивания пушных зверей до пошива и реализации готовых изделий из меха. Звероводческая деятельность ТУП «Белкоопвнешторг Белкоопсоюза» представлена двумя зверохозяйствами: Молодечненским и Гродненским. Около 90% клеточной пушнины Беларуси производится в зверохозяйствах Белкоопсоюза. Во всех зверохозяйствах ведется племенная работа по воспроизводству норки и получению качественного меха, в связи с чем, из Королевства Дания ввезено 5304 племенных норок скандинавского генотипа расцветок белая, жемчужная и черная. После выхода на полную мощность в зверохозяйствах планируется вырабатывать более 150 тыс. шкурок норки, которые, преимущественно, ориентированы на экспорт. Продукция пользуется спросом в странах ближнего и дальнего зарубежья и продается на международных пушных аукционах.

Кроме того, ТУП «Белкоопвнешторг Белкоопсоюза» широко практикует реализацию в ближнее и дальнее зарубежье изделий из натурального меха норки: одежды, головных уборов, различных аксессуаров, сумок, кошельков, сувениров, а также мягких игрушек.

Таким образом, целью дальнейшего развития внешнеэкономической деятельности организаций потребительской кооперации Республики Беларусь, в том числе, ТУП «Белкоопвнешторг Белкоопсоюза» является обеспечение положительного сальдо внешнеторгового оборота за счет динамичного роста объемов экспортных поставок, преимущественно, товаров с высокой добавленной стоимостью. Темп роста экспорта в торговом унитарном предприятии за исследуемый период составил 34%, что свидетельствует о выполнении прогнозных показателей Белкоопсоюза.

В перспективе до 2020 г. приоритетными направлениями развития внешнеэкономической деятельности потребительской кооперации и повышения ее экономической эффективности будут являться [2]:

- повышение качества, сертификация, вовлечение в оборот новых видов продукции, использование современной упаковки и маркировки;
- расширение торгово-экономических связей со странами таможенного союза, юго-восточной Азии, Китая и др. стран;
- применение практики расчетов за импортные товары встречными поставками белорусской продукции.

Список использованной литературы

1. «Об итогах работы потребительской кооперации за 2015 г., выполнение поручений Президента Республики Беларусь, Отраслевой программы развития потребкооперации на 2011-2015 гг.»: постановление Правления Белкоопсоюза, пр. № 1 от 19.02.2016 г. – Минск: Белкоопсоюз, 2016.

2. «Об утверждении Концепции развития потребительской кооперации на 2016-2020 годы»: постановление Правления Белкоопсоюза № 47 от 29.02.2016 г. – Минск: Белкоопсоюз, 2016.

Р. М. Пінчук,
*магістрант спеціальності «Міжнародний менеджмент»,
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

СУЧАСНИЙ СТАН ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНИХ ЗВ'ЯЗКІВ УКРАЇНИ І КАНАДИ

Тісні стосунки України та Канади мають міцне соціокультурне підґрунтя, адже взаємозв'язок наших країн появлявся історично ще з давніх часів, коли Українська держава ще не уявляла такого розмаху подій сьогодення. Ще з здобуття незалежності України, Канада виказувала політичну та економічну підтримку. Тож не дивно, що однією з найперших країн з якою будувались міцні торгові взаємозв'язки була саме Канада.

Аналізуючи географічну структуру експорту-імпорту товарів та послуг за 2015 рік можна зробити висновок, що обсяг торгових відносин України з країнами Америки складав 4866,6 млн дол. США (5% від загального обсягу). Також слід зазначити, що прослідковувалась певна тенденція до збільшення інтенсивності торгівлі, аж до сумнозвісних подій, що жорстко відобразились на обсягах. Так у 2010 році обсяги експорту та імпорту з Канадою знаходились на майже однаковому рівні (175182, тис. дол. США експорт та 198753,6 тис. дол. США імпорт). Та після сумнозвісних політичних подій, рівень експорту з 2013 року почав стрімко падати. Як видно з таблиці 1 обсяги експорту до Канади у 2012 році склали 235826,9 (млн дол. США), а вже у 2013 ця цифра складала 160541,2 (тис. дол. США). Також подальші воєнні дії, та втрата частини території все згубніше відображались на можливостях України як експортера, про що й свідчить показник кінця 2015 року 101125,8 (тис. дол. США).

Як можна зрозуміти, неможливість продукувати певні види товарів (спад в металургійній промисловості) та послуг (втрата одного з найбільших курортних регіонів України), викликає більшу потребу у вищезгаданих, тож імпорт очікувано зростає, створюючи тим самим згубний дисбаланс в економіці, який і приводить до падіння ВВП та девальвації національної валюти. Так на прикладі торговельних відносин з Канадою, можна помітити, що імпорт товарів значно зростає, особливо, в період з 2012 р. (245108,5 тис. дол. США) до 2013 р. (299227,6 тис. дол. США).

Динаміка експорту-імпорту товарів та послуг України та Канади

тис. дол. США

| Показники | Роки | | | | | |
|------------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|
| | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 |
| Товарообіг | 373936,1 | 507479,2 | 480935,4 | 459768,8 | 431339,2 | 351248,4 |
| Експорт | 175182,5 | 261983,5 | 235826,9 | 160541,2 | 160866,7 | 101125,8 |
| Імпорт | 198753,6 | 245495,7 | 245108,5 | 299227,6 | 270472,5 | 250122,6 |
| Сальдо | -23571,1 | 16487,8 | -9281,6 | -138686 | -109606 | -148997 |

Щоправда з рештою відбувається й спад імпорту (250122,6 тис. дол. США на кінець 2015 р.), що є прогнозованим явищем, пов'язаним із загальним спадом економіки, та як наслідок купівельної спроможності. Проте обсяги імпорту ще й досі знаходяться на вищому рівні, ніж у дореволюційні часи.

Найбільш популярними групами товарів експорту є мідь та вироби з неї – 35% (8967,30 тис. дол. США), далі йдуть залізничні локомотиви – 14% (3473,6 тис. дол. США), та дубильні екстракти та ядерні реактори, котли, машини по 10% (біля 2500 тис.дол. США). Серед інших експортованих товарів: вироби з дерева і чорні метали по – 6% (1500 тис. дол. США); керамічні вироби, молочні продукти та зернові культури – 3% (в межах 900 тис.дол. США кожні); на сам кінець вироби з чорних металів – 2% (580 тис.дол. США).

З чого можна зробити висновок, що наразі Україна може зацікавити одного з найлояльніших партнерів у зовнішній торгівлі здебільшого первинними продуктами металургійної промисловості.

Оглядаючи дані щодо імпорту товарів з Канади, легко помітити що значна доля серед загального обсягу торгів належить реакторам ядерним, котлам, машинам – 26% (11941,4 тис. дол. США), виробам з чорних металів – 20% (9134 тис. дол. США), та електричним машинам – 12% (5740,10 тис. дол. США). Наступними є: засоби наземного транспорту крім залізничного – 11% (5 140,1 тис. дол. США); апарати оптичні і фотографічні, насіння і плоди олійних рослин по 8% (3850 тис. дол. США); нікель і вироби з нього – 4% (1971,7 тис. дол. США); інструменти, пластмаси, відходи харчової промисловості по 3% (кожна з трьох груп 1 200 тис. дол. США); нарешті Живі тварини – 2% (1051,1 тис. дол. США), що очевидно пов'язано з дефіцитом складного сучасного обладнання для обробки металів, та створення більш складних, технічно довершених, а очевидно й значно дорожчих речей.

Оцінюючи статистичні дані не можна не помітити абсолютну перевагу такого виду послуг, що експортуються як послуги у сфері комунікацій та комп'ютерні послуги – 66% (46649,01 тис. дол. США), що свідчить про

значну кількість аутсорсингових компаній, що працюють у сфері інтелектуальної власності в Україні. Звісно ж це не панацея для вітчизняної економіки, проте дана сфера експорту є більш бажаною для країн, що мають намір стати передовими в умовах сучасного розвитку. Також можна виділити послуги з переробки матеріальних ресурсів – 13% (9391,08 тис.дол. США) та транспортні послуги – 10% (6994,33 тис.дол. США). Далі ділові послуги – 7% (4986,8 тис.дол. США); та послуги з ремонту технічного обслуговування – 2% (1603,7 тис. дол. США). Решта груп не береться до фундаментального розгляду, так як їх частка не перевищує 1% від загального обсягу.

Оглядаючи групи послуг, що імпортуються з Канади, очевидно стає домінуюча перевага державних та урядових послуг – 68% (29946,18 тис. дол. США), не можна не помітити також ділові – 15% (6662,05 тис. дол. США), та транспортні – 11% (5011,62 тис. дол. США) послуги. З рештою можна відмітити послуги у сфері телекомунікації та комп'ютерні послуги – 3% (1090,9 тис. дол. США). Інші сфери, такі як роялті та інші послуги, з інтелектуальною власністю, послуги, пов'язані з фінансовою діяльністю, послуги, пов'язані з подорожами займають менше одного відсотка кожен, до ж до розгляду у даній статті не береться. Загалом така тенденція може свідчити про слабку позицію України на міжнародній арені не тільки з економічного, а й з морального боку також.

Отже, можна зробити висновок про те, що Україна робить спроби обмінюватися в двосторонньому порядку більшістю активновживаних товарів, проте очевидну перевагу в експорті можна помітити в металургійній та сільськогосподарській галузях. Що ж до імпорту, то Україна віддавала перевагу більш сучасним синтетичним матеріалам, а також готовій продукції, деколи з сировини яка власне Україною і імпортується, втрачаючи при цьому мільйонні доходи кожного року.

У сфері послуг не все так однозначно, так як хоч ми й отримуємо платну допомогу в вигляді державних та урядових послуг. Проте Україна надає послуги з створення інтелектуальної власності більш розвиненим країнам, що свідчить про високий потенціал у сфері інформаційних технологій, які в свою чергу з кожним роком мають все більший попит на світовій арені.

Список використаних джерел

1. Офіційний сайт Державної служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Іващенко О.А. Напрями диверсифікації торговельних зв'язків України в умовах глобальної економічної розбалансованості / О.А. Іващенко // Стратегія розвитку України: економічний та гуманітарний виміри: матеріали науково-практичної конференції, 16 жовтня 2015 р. – К.: ДП «Інформ.-аналіт. агентство». – С. 78-83.

3. Іващенко О.А. Перспективи трансформації торговельних відносин України в контексті становлення нових центрів стратегічного партнерства / О.А. Іващенко, Н.В. Резнікова // Економіка та держава. – 2015. – № 9. – С. 6-11.

И. В. Помаз,

*кандидат экономических наук, доцент кафедры маркетинга,
УО «Белорусский торгово-экономический университет
потребительской кооперации», г. Гомель, Республика Беларусь*

Н. Э. Помаз,

*студент кафедры экономики и управления,
Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины
Г. Гомель, Республика Беларусь*

С. Н. Анисим,

*магистрант кафедры маркетинга
УО «Белорусский торгово-экономический университет
потребительской кооперации», г. Гомель, Республика Беларусь*

С. А. Новикова,

*магистрант кафедры маркетинга
УО «Белорусский торгово-экономический университет
потребительской кооперации», г. Гомель, Республика Беларусь*

УПРАВЛЕНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Фирма или организация может управлять своей внешнеэкономической деятельностью, используя шесть основных функций управления:

– планирование – составление краткосрочных, среднесрочных и долгосрочных планов развития внешнеэкономической деятельности, а также разработка бизнес-планов для новых внешнеэкономических проектов;

– организация – создание (формирование) организационных подразделений фирмы для осуществления внешнеэкономических операций, распределение сотрудников на участки работы, наделение их соответствующими функциями, полномочиями и ответственностью, определение форм и методов подготовки и реализации внешнеэкономической связей;

– координация и согласование задач и функций внешнеэкономической деятельности с другими отделами и подразделениями фирмы с целью не допускать противоречий в решениях и обеспечивать слаженность и оптимизацию всей работы;

– учет результатов и оценка эффективности внешнеэкономической деятельности за счет определения прибыльности внешнеэкономических сделок отдельно по конкретным видам товаров по всей номенклатуре выпускаемой продукции, по регионам, по видам операций (экспорт/импорт) и т.д.;

– контроль внешнеэкономических операций (как в оперативном, так и в стратегическом режиме – текущий мониторинг за ходом реализации и контроль за выполнением годовых, среднесрочных и долгосрочных планов внешнеэкономической деятельности и организация проведения соответствующих ревизий по воплощению внешнеэкономических и маркетинговых стратегий в жизнь;

– обеспечение информационной системы обслуживания внешнеэкономической деятельности фирмы за счет внедрения информационных систем управления, использование сети Интернет и др. для создания банка данных внешнеэкономической информации.

Наряду с основными функциями управления, можно выделить специфические функции управления внешнеэкономической деятельностью предприятия:

– аналитическая, которая предполагает изучение международной рыночной среды, конъюнктуры отдельных зарубежных рынков, предложений / запросов потребителей зарубежных рыночных сегментов;

– товарно-производственная – совершенствование и адаптация товара к условиям местных рынков;

– сбытовая, предполагающая организацию сбытовой сети за рубежом для продвижения товаров на экспорт;

– осуществление определенной ценовой политики, проведение рекламной работы на внешних рынках и т.д.

Высшими органами управления внешнеэкономической деятельностью в Республике Беларусь являются Президент, Парламент и Совет Министров.

Парламент как высший законодательный орган издаёт законы, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность, разрабатывает основы внешнеэкономической политики государства, ратифицирует торговые договоры с зарубежными странами. К его компетенции относится определение общих принципов валютной политики, утверждение по представлению Совета Министров плана формирования и использования государственного валютного фонда республики, лимита внешнего государственного долга.

По решению Парламента республики могут применяться ответные меры в отношении стран, создающих дискриминационные условия для внешнеэкономической деятельности страны.

Совет Министров – высший исполнительный и распорядительный орган власти в республике.

Совет Министров издает постановления и распоряжения во исполнение законов по внешнеэкономической деятельности, осуществляет общее руководство в области отношений республики с иностранными государствами и международными организациями.

Совет Министров может ввести ограничения, установить определенные требования по осуществлению операций международного обмена товарами и услугами в целях обеспечения экономических интересов, а также для выполнения международных обязательств республики.

Основным министерством, регулирующим внешнеэкономическую деятельность в республике, является Министерство иностранных дел (МИД) Республики Беларусь. В своей деятельности оно подчиняется непосредственно Совету Министров.

Структура Министерства иностранных дел Республики Беларусь трехзвенная: министр – управления отделы.

На Министерство иностранных дел возложены задачи разработки концепции и программы развития внешнеэкономических связей республики, совершенствование форм сотрудничества с зарубежными странами, координация деятельности предприятий и государственных органов в области торгово-экономических отношений с иностранными партнерами, принятие мер по развитию и улучшению структуры экспорта и импорта.

Министерство иностранных дел выполняет следующие функции:

- принимает участие в определении приоритетов внешнеполитической и внешнеэкономической деятельности;
- готовит предложения о заключении международных договоров по вопросам торгово-экономического сотрудничества;
- участвует в подготовке прогнозов внешнеторгового и платежного балансов республики;
- устанавливает связи и развивает сотрудничество с зарубежными и международными организациями;
- обеспечивает проведение в системе дипломатической службы единой кадровой политики;
- осуществляет нетарифное регулирование внешнеэкономических операций;
- принимает участие в работе по привлечению в экономику республики иностранных производственных и финансовых инвестиций и анализирует их эффективность;
- выдает иностранным организациям и фирмам разрешения на открытие в республике представительств;
- осуществляет в установленном порядке регистрацию на территории республики совместных и иностранных предприятий, международных объединений;

– обеспечивает соблюдение единого государственного протокола Республики Беларусь.

В центральном аппарате государственного управления работают различные комиссии – валютно-кредитная, таможенно-тарифная и др. Комиссии создаются для решения фундаментальных проблем.

Валютно-кредитная комиссия была образована с целью координации деятельности министерств, предприятий и организаций республики по привлечению и использованию иностранных кредитов. На заседаниях валютно-кредитной комиссии рассматриваются инвестиционные проекты, финансируемые частично или полностью за счет иностранных кредитов, возможности выдачи платежных гарантий правительства иностранным кредиторам, вопросы предоставления льгот предприятиям Беларуси в области валютного регулирования и налогообложения, выделения валюты из Государственного валютного фонда министерствам, ведомствам и предприятиям республики.

Валютно-кредитная комиссия имеет статус совещательного органа при Совете Министров республики. Все решения, принимаемые на заседаниях комиссии, носят рекомендательный характер и в дальнейшем должны быть утверждены Советом Министров.

Основная задача таможенно-тарифной комиссии – разработка предложений по развитию таможенно-тарифной системы республики и выработке механизма по их реализации. По решению комиссии могут быть изменены ставки таможенных пошлин или приостановлено их действие, предоставлены таможенно-тарифные льготы и преференции. Таможенно-тарифная комиссия вправе выступать с инициативами по изменению существующего законодательства, готовить проекты постановлений и распоряжений по конкретным направлениям таможенно-тарифного регулирования.

Важное место в системе управления внешнеэкономической деятельностью в республике занимают Министерство экономики и Министерство финансов. Они осуществляют регулирование экспортно-импортных операций, участвуют в выработке решений по вопросам формирования и использования Государственного валютного фонда, проводят экспертизу инвестиционных проектов, представленных для финансирования за счет иностранных инвестиций.

Значительное место в системе регулирования внешней экономической деятельности принадлежит Национальному банку республики.

Национальный банк определяет сферы и порядок обращения иностранной валюты на территории республики, разрабатывает мероприятия по регулированию курса белорусского рубля к иностранным валютам, осуществляет контроль за проведением валютных операций. Национальный

банк также определяет порядок и выдает разрешение на открытие в республике иностранных банков, их филиалов и представительств.

Торгово-промышленная палата республики является общественной организацией, содействующей развитию внешней торговли республики. Торгово-промышленная палата оказывает предприятиям практическую помощь в осуществлении внешнеэкономической деятельности. Она является самостоятельным юридическим лицом. При Торгово-промышленной палате Республики Беларусь работает Арбитражный суд.

В число основных функций торгово-промышленной палаты входит обобщение и распространение информации об экономике и внешней торговле республики, зарубежных стран и фирм, организация международных выставок и ярмарок, выполнение операций по патентованию за границей изобретений, промышленных образцов и регистрации товарных знаков белорусских предприятий, проведение экспертизы качества и количества, сертификация происхождения товаров, выполнение переводов, консультирование по вопросам внешнеэкономической деятельности.

Заграничный аппарат государственного управления внешнеэкономическими связями республики представлен торговыми представительствами, торговыми советниками посольств республики и торговыми домами.

В своей деятельности они руководствуются Конституцией республики, международными и двусторонними договорами, участниками которых являются Беларусь и государства пребывания.

Торговые советники выполняют следующие основные функции: представляют интересы республики в стране пребывания по всем видам внешнеэкономической деятельности; оказывают содействие отечественным внешнеторговым предприятиям в осуществлении экспортно-импортных сделок; принимают участие в заключении между республикой и государством пребывания международных договоров по вопросам внешней торговли и осуществляют наблюдение за их выполнением; изучают общие экономические условия и торговую конъюнктуру страны пребывания и дают соответствующую информацию в министерство иностранных дел Республики Беларусь; содействуют выполнению международных программ специализации и кооперирования производства [1].

Список использованной литературы

1. Официальный интернет-портал президента Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.president.gov.by/press46194.html>.

В. З. Потій,

*кандидат економічних наук,
професор кафедри корпоративних фінансів і контролінгу,
ДВНЗ «Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана», м.Київ*

Г. П. Куліш,

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри корпоративних фінансів і контролінгу,
ДВНЗ «Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана», м.Київ*

КОМУНІКАЦІЙНА ПІДТРИМКА ІМІДЖУ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ ЯК ОДИН ІЗ НАПРЯМІВ АКТИВІЗАЦІЇ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Зовнішньоекономічна діяльність будь-якої держави виступає важливою складовою її економічного зростання. Вітчизняна зовнішня діяльність суб'єктів господарювання в останні роки (2014–2016рр.) розвивалася в умовах несприятливого зовнішнього середовища, для якого характерним є погіршення цінової кон'юнктури на основні товари українського експорту, а також розвиток рецесійних процесів у основних зовнішніх партнерів України.

На сучасному етапі економічного розвитку, Україна має тісний зв'язок з більш ніж з 100 країнами світу. Провідну роль у розвитку зовнішніх економічних зв'язків України відіграють країни близького зарубіжжя – Литва, Казахстан, Туркменія, Білорусь, Азербайджан та інші країни. Одним із основних напрямків України у зовнішньоекономічній діяльності є її європейський вибір тому, оскільки, лише євроінтегрований курс може забезпечити нашій державі рух до стандартів соціально орієнтованого ринкового господарства. Саме тому це є основною стратегічною метою зовнішньоекономічної державної політики України.

На початку ХХІст. Україна характеризується високим розвитком чорної металургії. Протягом останніх років Україна входить до десятки найбільших світових виробників сталі. Країна володіє потужною високотехнологічною промисловою базою, включаючи електронну промисловість, космічну галузь, а також є одним з найбільших виробників цукру, зерна, м'яса та молочних виробів [1, с.325-330]. Але розвиток експортного потенціалу буде успішним, якщо продукція вітчизняних підприємств буде відповідати стандартам якості, які визнаються на іноземних ринках.

Аналіз проведених наукових досліджень дозволяють стверджувати, що на ринках іноземних країн попитом користується високотехнологічна продукція. Разом з тим, більшість промислових підприємств в Україні, які

володіють певним експортним потенціалом, пропонують на ринок продукцію з низькою якістю [2, с.14]. Така продукція знаходить збут у країнах СНД і державах третього світу, оскільки вона є більш дешевою.

Слід враховувати, що ступінь зносу основних засобів вітчизняних підприємств зросла з 77,3% у 2013 році до 83,5% у 2014 році. Внаслідок банкрутства і ліквідації підприємств у 2015, загальний рівень зносу основних засобів на кінець року склав 60% [6].

Натомість зарубіжні виробники під впливом конкуренції постійно проваджують інновації, застосовують нові види матеріалів і більш досконалі основні засоби при виробництві продукції і тим самим підвищують рівень її якості в порівнянні з вітчизняною продукцією. І як наслідок, число зарубіжних споживачів вітчизняної промислової продукції постійно зменшується. Проблема сьогодення полягає у несистемності розробки підходів щодо розвитку експортного потенціалу підприємств та підвищення його ефективності.

Одним з факторних ознак економічної ефективності функціонування підприємства виступає його інвестиційна привабливість, яка супроводжується (досягається через) можливостями доступу підприємства до кредитних та інвестиційних ресурсів. Як відомо, збільшення обсягу виробництва продукції супроводжується зростанням витрат, які потребують фінансування за рахунок власних коштів. Але внутрішні можливості підприємств щодо власних джерел фінансування обмежені. Тому залучення позикових коштів, з одного боку, розширює можливості підприємства, а з другого, виникає необхідність контролювати співвідношення між поточними активами і зобов'язаннями, власним і залученим капіталом і визначати міру його фінансової стабільності, незалежності і інвестиційної привабливості.

Окрім показників фінансової стійкості, інвестиційна привабливість пов'язана з іміджем підприємства, рівнем ефективного менеджменту тощо.

Посилення конкуренції на внутрішньому та зовнішньому ринках викликає необхідність застосування сучасних комунікаційних інструментів, які сприяють розширенню партнерства, забезпеченню фінансового успіху підприємства, зміцненню його ділової репутації.

Вітчизняним підприємствам, які зосереджують свою діяльність на експортно-імпортних операціях, необхідно приділяти увагу зовнішньому іміджу. Це поняття вміщує сприймання суспільством, засобами масової інформації, іноземними споживачами діяльність підприємства [3, с.48-50]. Імідж для експортноорієнтованого підприємства потребує оцінки, належної комунікаційної підтримки, моніторингу стану його елементів.

Основними елементами комунікаційної підтримки підприємства виступає якість продукції, культура обслуговування, наявність стандартів виробництва, реклама тощо.

Отже, при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності основними завданнями є: виробництво якісних конкурентоспроможних товарів, їх просування на зовнішньому ринку, підвищення ефективності реклами і постійний зв'язок з інвесторами.

Список використаних джерел

1. Формування ринкової економіки: зб. наук. праць / М-во освіти і науки України, ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана». – К. : КНЕУ, 2010. – Вип. 23. – С. 325 – 330.
2. Волкодавова Е.В. Экспортный потенциал промышленных предприятий: теория, методология, практика: Монография / Е.В. Волкодавова. – Самара: Самарский гос. экон. Университет, 2007. – С.14.
3. Норіцина Н.Б. Формування іміджу як інтегрованої комунікації підприємства / Н.Б. Норіцина // Актуальні проблеми економіки. – 2015. – №3. – С.48 – 50.
4. Маргасова В.Г. Аналіз фінансових результатів зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання / В.Г. Маргасова, А.В. Роговий, В.В. Виговська // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – №3(93). – С.207 – 213.
5. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: Підручник / В.О. Новак, Г.Л. Мостецька, Г.С. Гуріна, О.В. Ільєнко – К.: Кондор, 2012. – 552 с.
6. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

Н. В. Резнікова,

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

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РИНКУ ПРАВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ ЯК ПРОЯВ ВІДНОСИН НЕОЗАЛЕЖНОСТІ

В сфері інтелектуальної власності (ІВ) прослідковується здорове зростання з кожним роком. У 2015 р новатори в усьому світі подали в цілому близько 2,9 млн патентних заявок, що на 7,8% більше, ніж в 2014 р, при цьому попит на патентну охорону продовжує рости шостий рік поспіль. Число заявок на реєстрацію товарних знаків зросло в 2015 р на 15,3% і склало близько 6 млн, тоді як число заявок на реєстрацію промислових зразків, поданих у всьому світі, збільшилася на 2,3% і досягло 872,8 тис.

У 2015 р зусиллями винахідників з Китаю був встановлений новий рекорд за кількістю світових патентних заявок: вперше в історії китайські новатори подали за рік більше мільйона заявок; це відбувалося на тлі глобального зростання попиту на права інтелектуальної власності, який служить стимулом економічної діяльності.

І хоча саме винахідники з Китаю подали в 2015 р максимальне число патентних заявок (1 010 406), друге і третє місця належать, відповідно, Сполученим Штатам Америки (526 296) і Японії (454 285) - ці заявки орієнтовані швидше на внутрішній ринок: якщо на частку китайських новаторів припадає 42 154 заявки на отримання патентів за межами національних кордонів, то в США, навпаки, винахідники максимально зосереджені на зарубіжному напрямку – вони подали 237 961 заявку за кордоном.

Зокрема, заявки на патенти збільшилися на 4,8%, в Європейському Союзі, на 1,8% в США і на 1,6% в Республіці Корея. Серед країн-лідерів, тільки в Японії спостерігався спад (-2,2%) в кількості поданих заявок на реєстрацію патентів. Активність по реєстрації торгових марок помітно зросла в Японії та Індії, з темпами зростання 43,0% і 21,9%, відповідно. В США також зафіксовано значне зростання на 9,6%, як і ЄС – 9,0%.

Світова активність по реєстрації промислових зразків збільшилася лише незначно на рівні 0,6% в 2015 році, хоча його можна сприймати як значне, на фоні зниження на 8,3% в 2014 р. Лише США подали на 13,4% більше проектів в 2015 році, ніж в 2014 р. В інших країнах тенденція варіюється: двозначне зростання в Китаї, Гонконгу (САР), Індії та Ісламській Республіці Іран, але разом з тим двозначний спад в Російській Федерації та Україні.

Число патентних сімей, що належать до топ 100 різко зросла в період з 1994 по 2005 р. З історичного максимуму в 2005 році (231 000 патентних сімей) спостерігається тенденція до зниження. Причиною тому стало різкого зниження темпів Samsung Electronics, LG Electronics і Panasonic. До топ 100 власників патентних сімей в основному входять транснаціональні компанії. Більшість з них – японські. Проте, їх сукупна частка скоротилася на протязі десятиліть, в той час як ті, що належать заявникам з Китаю, Республіки Корея і США збільшилися.

Україна минулого року за кількістю поданих заявок на патенти посіла 32 місце, на реєстрацію торгових марок – 26-те, і промислових зразків – 5. Слід відзначити, що помітно зростає роль участі жінок винахідників у процесі подання патентних заявок з 17% в 1995 році до 29% в 2015 році. Китай, Мексика, Бразилія і Іспанія мали найвищі частки заявок, поданих за процедурою РСТ за участі жінок-винахідників в академічному секторі. Найбільші гендерні відмінності між науковими та діловими колами спостерігалися в Бразилії, Італії, Мексиці і Південній Африці. Наприклад,

частка заявок за процедурою РСТ за участі жінок-винахідників, що походять з Мексики, склала 69% для академічного сектору та 26% для бізнес-сектора. На противагу цьому, Нідерланди, Республіка Корея, Швеції і Швейцарії мають найменші гендерні відмінності між цими двома секторами.

Список використаних джерел

1. Резникова Н.В. Патенты как провокаторы отношений экономической независимости / Н.В.Резникова // Причорноморські економічні студії. – 2016. – Вип. 6. – С. 11-15.

М. Ю. Рубцова,
*кандидат економічних наук, доцент
кафедри міжнародного бізнесу
Інституту міжнародних відносин
Київського національного університету
імені Тараса Шевченка, м. Київ*

БАЗЕЛЬ ІІІ ЯК ДЕТЕРМІНАНТА РЕФОРМУВАННЯ СВІТОВОЇ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ

Розгляд основних тенденцій впровадження країнами ЄС та США положень угоди, прийнятої 12 вересня 2010 року Базельським комітетом з питань банківського нагляду – Базелю ІІІ, дозволяє зробити ряд узагальнень. Процес імплементації положень угоди, яка прийшла на зміну ще не остаточно впровадженому Базелю ІІ, протікає нерівномірно в країнах, які визнають вимоги Базеля ІІІ. Це зумовлено як різними «стартовими позиціями» комерційних банків, які в своїх країнах вважаються провідними, так і національними особливостями банківських систем. Також важливим фактором впливу на цей процес є той факт, що вимоги угоди, перш за все, спрямовані на великі транснаціональні банки. Тому тенденції, які характерні для однієї країни чи кола країн, мають істотний вплив й у світовому вимірі.

Головною метою цієї угоди є проведення реформи світової фінансової системи через зміцнення стійкості банківської системи за рахунок підвищення ліквідності, рівня капіталізації та покращення якості капіталу. Угода «Базель ІІІ» була розроблена як відповідь на руйнівні наслідки світової фінансової кризи 2008 року, тому, перш за все, покликана мінімізувати вплив негативних макроекономічних трендів та унеможливити від повторення таких глобальних криз. Зміни передбачається впроваджувати в період 2013-2019 рр. Так, основними вимогами Базеля ІІІ, є:

– збільшення частки капіталу 1-го рівня в сукупному капіталі банку з 4% до 6%. Капітал 1-го рівня – базовий капітал, що складається з оплаченого

статутного капіталу (крім акцій банку, викуплених в акціонерів), резервного капіталу, нерозподілених прибутків та інших фондів. Відповідно до міжнародних стандартів, із капіталу першого рівня вираховують нематеріальні активи (патенти, боргові зобов'язання інших підприємств тощо);

- збільшення частки акціонерного капіталу з 2% до 4,5%;
- введення буферу консервації капіталу в розмірі 2,5%;
- для системно важливих банків збільшено додатковий резерв капіталу з 1% до 2,5%;
- розширено норму покриття ризиків у формулі достатності капіталу, таким чином, підвищено вимоги до якості капіталу;
- впроваджено коефіцієнт левериджу, який визначається відношенням боргового капіталу до власного;
- змінено норму коефіцієнту ліквідності (ліквідні активи/обсяг відпливу коштів за 30 днів > 100%). Тобто у разі «виходу» коштів з банку протягом 30 днів, обсягу ліквідних коштів повинно вистачати на цей період.

З огляду на вимоги Базелю III, перед банками постало завдання залучити додаткові кошти для збільшення власного капіталу. Підходи до виконання поставленої мети досить різноманітні. Для провідних міжнародних банків найбільш характерним є позбавлення від непрофільних активів, результатом чого став значний продаж, в основному, акцій закордонних фінансових установ. Досить природно, що великі банки, материнські компанії яких знаходяться в розвинених країнах, достатньо швидко виконали необхідні умови.

Незважаючи на те, що запроваджені зміни передбачається вводити поступово, не всі банки виявились готовими виконати первинні вимоги угоди до зазначеного терміну. Особливо це стосується менш потужних регіональних банків. Через це Федеральна резервна система США, а слідом за нею й Єврокомісія, повідомили, що впровадження положень Базеля III під загрозою. Це пояснювалось неспроможністю більшості як американських, так і європейських банків залучити необхідну кількість капіталу, оскільки в абсолютному вимірі різниця між поточним та необхідним рівнем капіталізації виявилась істотною. У відносному вигляді потреба в додатковому капіталі для американських та європейських банків склала 60%, недостача ліквідності – біля 50%. Варто зазначити, що головним наслідком впровадження положень Базеля III для споживачів банківських послуг стане їх подорожчання, особливо це стосується ставок кредитування.

Таким чином, впровадження положень угоди в короткостроковому вимірі передбачає уповільнення економічного зростання розвинених країн. Це пояснюється зменшенням рентабельності банків, що призведе до зниження інвестиційної привабливості їхніх цінних паперів. Наслідком цього вже стало загострення конкурентної боротьби за позичковий капітал. Для реального сектору економіки це означає збільшення відсоткових ставок по

кредитам, а це, в свою чергу, призведе до зменшення ділової активності. Однак в довгостроковому періоді можемо спостерігати, що дія цього фактору нівелюється, оскільки впровадження положень Базеля III призвело до встановлення надійного рівня довіри до банківської системи розвинених країн, а отже й до прискорення економічного зростання.

G. Salah,

*Ph.D. (Economics), Associate Professor
International Economic Relations Department
V.N. Karazin Kharkiv National University, Kharkiv, Ukraine*

E. Faissal,

*Ph.D. (Economics), Assistant Professor
Economics and Management Faculty of Law,
Economics and Social sciences
Ibn Zohr University, Agadir, Morocco*

MODERN TRENDS OF AGRICULTURAL DEVELOPMENT IN THE KINGDOM OF MOROCCO

The agricultural sector plays a significant role in the economy of the Kingdom of Morocco. According to the Moroccan Investment Development Agency the agricultural sector contributes with 19% to the national GDP, divided between agriculture (15%) and agro-industry (4%) [1].

Regarding the importance of the sector and following the high guidelines of the King Mohammed VI, a new agricultural strategy was established by the Ministry of Agriculture and Fishing in the Green Morocco Plan (Plan Maroc Vert, PMV).

The Green Morocco Plan, launched in 2008, aims to contribute to GDP with 174 billion dirhams and to create 1.15 million jobs by 2020. It also intended to triple the income of nearly 3 million people in rural areas [1].

The kingdom's strategic agricultural policy, reflected in the Green Morocco Plan, is focused around two major goals. The first one is to increase agricultural productivity and profitability and its exports. The second goal is to improve smallholder's incomes and reduced poverty in rural areas due to agricultural development and modernization in the sector.

Agricultural development is a top issue for Morocco considering the fact that the agriculture, fishing, and forestry sector employs about 44% of the total workforce and over 40% of the population lives in rural areas [2]. It is expected that the Moroccan Green Plan will support about 800.000 small farmers and improve the life conditions of about 3 million Moroccans in rural areas [3].

Since 2008 the Green Morocco plan seems to have reached cruising speed and is beginning to show significant results: the agricultural growth rate has reached an average of 9.3% and agricultural productivity per worker has been growing at fast pace since 2008. The vegetable and fruit sectors have grown strongly since 2008 with +77.7% for citrus production and +105% from 2008 to 2014 for oil seed production. The tomato sector, the top export segment has also been strengthened [4, p.6]. Morocco is the world’s fourth largest tomato exporter (fig.1).

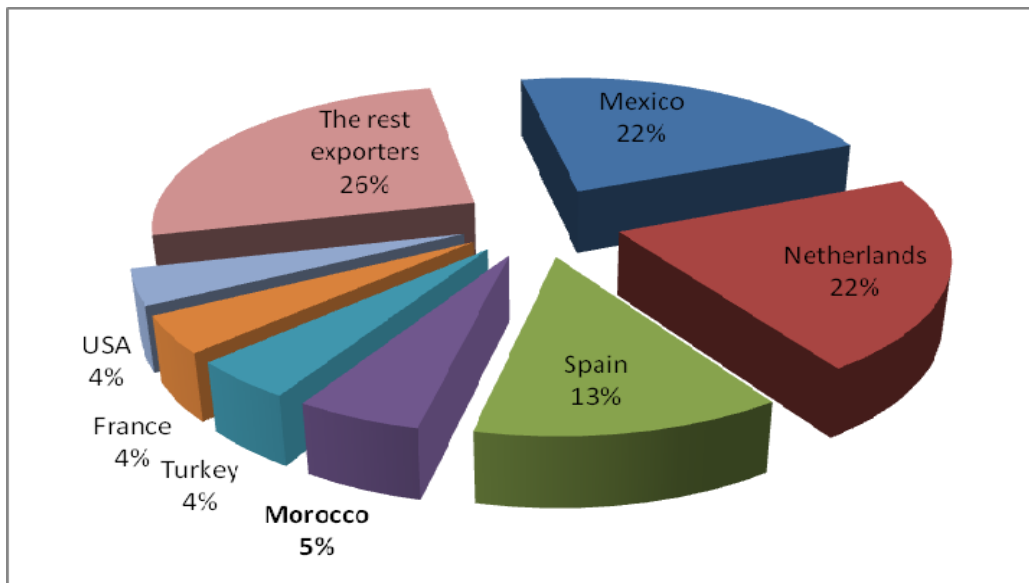


Fig. 1. Top-7 tomato producing countries in the world in 2015, shares [5]

Morocco Green Plan is supported internationally. Financial and technical support is provided by the World Bank, the United Nations Food and Agriculture Organization (FAO), the Belgian Development Agency (BTC), and the International Finance Corporation (IFC) [3].

The kingdom’s strategic agricultural policy seems to be yielding its first results. Through an aggressive agricultural policy and international support, the country is moving to increase agricultural productivity and obtain strong export positions worldwide.

References

1. Moroccan Investment Development Agency - official website [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.invest.gov.ma/?Id=25&lang=en&RefCat=5&Ref=148>
2. Morocco - Agricultural Sector [Electronic resource]. – Mode of access: <https://www.export.gov/article?id=Morocco-Agricultural-Sector>

3. Morocco modernizes agriculture sector. An ambitious green plan [Electronic resource]. – Mode of access: <http://wsimag.com/economy-and-politics/17773-morocco-modernizes-agriculture-sector>

4. Morocco: the challenge of becoming an emerging economy [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.coface.com/News-Publications/Publications/Morocco-the-challenge-of-becoming-an-emerging-economy>

5. Trade Map. Trade statistics for international business development [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.trademap.org/>

Д. В. Салмінський,
*здобувач кафедри міжнародних фінансів,
ДВНЗ «Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана», м.Київ*

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ СВІТОВОГО ВАЛЮТНОГО РИНКУ

Спочатку операції з обміну валют виникли в глибоку давнину в формі обмінної справи в Стародавньому світі і Середньовіччі, тобто, валютні відносини налічують багато століть. Однак валютні ринки в сучасному розумінні склалися в ХІХ ст. Точніше міжнародний (або світової) валютний ринок - Forex отримав потужний стимул до розвитку в 1972 р., коли США оголосили про рішення скасувати конвертованість долара в золото за фіксованим курсом. Світова економіка стала використовувати плаваючі та інші режими валютних курсів. Також на початку ХХІ важливу роль у розвитку ринку зіграло подальше вдосконалення засобів зв'язку: телеграфу, телефону, телекса і розвиток інформаційних технологій, Інтернету, що дозволили спростити контакти між суб'єктами валютного ринку, вільно отримувати в режимі реального часу інформацію про курси валют, тенденціях в економіці і політиці, кон'юнктурі. Крім того сприяли його розвитку стрімке зростання світової економіки і міжнародних економічних зв'язків.

В даний час світовий (міжнародний) валютний ринок є найбільшим і найбільш ліквідним. Оцінки його оборотів різні, але більшість авторів (стосуються цієї теми небагато) відзначають вельми великі обсяги операцій. Обіг валютних ринків визначається наступним чином. Раз в три роки (починаючи з 1989 р.) національні центральні банки по методології Банку міжнародних розрахунків (БМР) збирають протягом місяця інформацію про операції на валютному ринку. Дана інформація обробляється і представляється в огляді БМР. Крім того, огляди з торгівлі валютою і положенню на валютних ринках готують окремо центральні банки Австралії,

Канади, Великобританії, США, Сінгапуру і Японії. Постійно вельми ретельним вивченням різних аспектів валютного ринку займаються приватні дослідні організації.

Згідно з останньою доповіддю БМР на квітень 2013 р. щоденний обсяг торгівлі валютою склав 5,3 трлн. дол. США. В доповіді були враховані дані від центральних банків і ін. відомств з 53 найбільш розвинених країн світу, включаючи Російську Федерацію. В опитуванні брав участь і 1300 банків і ін. суб'єктів валютного ринку.

Щоденний оборот світового валютного ринку в десятки разів перевищує обсяг світової торгівлі товарами, послугами, торгівлі акціями, в 8-10 разів перевищує обсяг світового ВВП.

Темпи розвитку валютного ринку оцінюються неоднозначно. За одним даними він розвивається дуже швидко, з 10 – 20 млрд дол. в 1979 г. до 2 трлн. дол. в 2008 р., тобто зростання в 100 разів. Останнім час, зростання валютного ринку ненабагато відрізняється від решти видів МЄВ (Міжнародних економічних відносин). Так, по відомостями Конференції ООН по торгівлі і розвитку (ЮНКТАД), з 1980 р. по 2011 р. міжнародний експорт товарів зріс в 5,2 раза, Міжнародний і експорт послуг – в 5,1 раза, імпорт прямих іноземних інвестицій збільшився в 7, 4 раза. Приблизно за той же період – з 1992 р. по 2010 р. – оборот валютного ринку виріс в 4,8 раза, що наочно видно з таблиці 1. Якщо враховувати показники 2013 р., то зростання складе 6,5 раза, що цілком порівнюється з темпами зростання в інших видах МЄВ.

Таблиця 1

**Денний оборот світового валютного ринку в 1992 – 2013 рр,
(млрд дол. США) [1]**

| Рік | 1992 | 1995 | 1998 | 2001 | 2002 | 2007 | 2010 | 2013 |
|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| Сума | 820 | 1190 | 1527 | 1239 | 1934 | 3224 | 3981 | 5345 |

У міжнародних економічних відносинах, а отже в торгівлі валютою беруть участь всі країни світу, проте обсяги операцій розділені вельми нерівномірно. Зростає концентрація обсягів у невеликому числі фінансових центрів, що видно з таблиці 2.

Провідне місце в торгівлі валютою займає Великобританія – 40,9%, далі йдуть США – 18,9%, Сінгапур – 5,7%, Японія – 5, 6%, Гонконг – 4,1%. На п'ять країн лідерів припадає 75% обсягу операцій. Характерний зростання концентрації торгівлі, в 1989 їх питома вага склала 69,5%.

Лідуюче положення Великобританії, близьке до монопольного, лише зміцнюється з часом. Якщо в 1989 на неї припадало 32,6% обороту валютних операцій, то в 2013 – 40,9%. Вельми високі тут темпи зростання торгівлі - в 4 рази з 1989 р., Що вище середньосвітового рівня. Друге місце також впевнено, з великим відривом, займають США. Якщо в 1989 на них

припадало 18, 3% обсягу валютних операцій, то в 2013 – 18,9%. Збільшення приросту практично збігається зі середньосвітових – 3.3 рази. Збільшив свою питому вагу і перейшов на п'яте місце Гон-Конг – в 1989 питома вага – 3,8%, в 2013 – 4,1%. Темп росту вище середньосвітового – 3,4 рази. [2]

Таблиця 2

Географічний розподіл торгівлі валютою (млрд дол. США, %)[1]

| Назва | 1998 | | 2013 | | Приріст |
|-----------------|------|------|---------|------|----------|
| | сума | % | сума | % | |
| Світ | 2099 | 100 | 6671(*) | 100 | 3,2 рази |
| Велика Британія | 685 | 32,6 | 2726 | 40,9 | 4 рази |
| США | 383 | 18,3 | 1263 | 18,9 | 3,3 рази |
| Сінгапур | 145 | 6,9 | 383 | 5,7 | 2,6 рази |
| Японія | 146 | 7,0 | 374 | 5,6 | 2,6 рази |
| Гон - Конг | 80 | 3,8 | 275 | 4,1 | 3,4 рази |
| Швейцарія | 92 | 4,4 | 216 | 3,2 | 2,3 рази |
| Інші | 568 | 27 | 1434 | 21,6 | 2,5 рази |

* З урахуванням подвійного рахунку

Поряд з успіхами, спостерігалися і невдачі. Зокрема Японія, внаслідок невисоких темпів зростання, перемістилася з третього (питома вага в 1998 - 7%) на четверте (питома вага – 5,6%), поступившись Сінгапуру. Помітний спад спостерігався в Німеччині. Якщо в 1989 ця країна входила в п'ятірку лідерів (питома вага - 4,7%, а обсяг торгівлі – 100 млрд дол. в 1998), то в 2013 у ФРН - 1,7% питома вага і обсяг операцій – 111 млрд дол. Така ж ситуація характерна для Франції – 1989 – питома вага – 3,7%, в 2013 – 2,8%. Частково зменшення питомої ваги цих країн пов'язане з переходом на євро. Певні труднощі відчуває і Швейцарія, що виразилося в зниженні її питомої ваги, (1998 – 4,4%, 2013 – 3,2%). Тут у наявності прояв конкурентної боротьби.

Основний сенс комерційної торгівлі валютою на світовому ринку полягає у арбітражі. В даному випадку арбітраж – це звичайний процес купівлі та продажу валюти з отриманням прибутку за рахунок різниці цін на ринках. Так валюта, наприклад долар США, має різну вартість в різних країнах і навіть у межах однієї і тієї ж країни. Оскільки в кожній угоді, операції беруть участь мінімум два учасника: продавець і покупець і відповідно дві валюти, то при підведенні підсумків, а кожна сторона враховує угоди окремо, сума обороту становить 200%.

Найбільш використовуваною на валютному ринку валютою, причому не втрачаючою з часом свого значення, є американський долар. Якщо в 1998 питома вага долара в обсязі торгівлі дорівнював 86,8%, то в 2013 – 87%. Безсумнівно лідерство долара забезпечується не тільки економічними, а й політичними, військовими, культурними та іншими факторами. Друге місце впевнено займає євро, за останні роки його питома вага дещо знизився. В

2001 на євро припадало 37,9 % обороту торгів, в 2013 – 33,4% [3]. Японська ієна і англійський фунт також впевнено займають третє і четверте місця, їх позиція змінюється з часом досить незначно. На п'яте місце піднявся австралійський долар, що досяг значних успіхів. У 1998 його частка дорівнювала 3,0 %, а в 2013 – вже 8,6%. Швейцарський франк перемістився з четвертого місця в 1998 на шосте в 2013 Його питома вага відповідно знизився з 7,1% до 5,2%. Значно зміцнили свої позиції канадський долар, мексиканське песо, юань, який останнім часом має стійку тенденцію до збільшення питомої ваги на світовому валютному ринку через перехід Китаю на міжнародні розрахунки в юанях, новозеландський долар, шведська крона. Що видно з таблиці 3.

Таблиця 3

Валюти - лідери світового валютного ринку, %[1]

| Рік | 1998 р. | | 2013 р. | |
|--------|-------------|-------|-------------|-------|
| | питома вага | місце | питома вага | місце |
| USD | 86,8 | 1 | 87,0 | 1 |
| EUR | | 32 | 33,4 | 2 |
| JPY | 21,7 | 2 | 23,0 | 3 |
| GBP | 11,0 | 3 | 11,8 | 4 |
| AUD | 3,0 | 6 | 8,6 | 5 |
| CHF | 7,1 | 4 | 5,2 | 6 |
| CAD | 3,5 | 5 | 4,6 | 7 |
| MXN | 0,5 | 9 | 2,5 | 8 |
| CNY | 0,0 | 3,0 | 2,2 | 9 |
| NZD | 0,2 | 17 | 2,0 | 10 |
| SEK | 0,3 | 11 | 1,8 | 11 |
| RUB | 0,3 | 12 | 1,6 | 12 |
| OTN | 63,7 | | 16,3 | |
| Всього | 200 | | 200 | |

Примітка: usd – американський долар, eur – євро, jpy – японська ієна, gbp – англійський фунт стерлінгів, aud – австралійський долар, chf – швачок – царський франк, cad – канадський долар, mxn – мексиканське песо, cny – юань – женьмінбі, nzd – новозеландський долар, sek – шведська крона, rub – російський рубль, otn – інші валюти.

Як впливає з табл. 3, провідні місця на ринку займають чотири валюти: американський долар, євро, японська ієна і фунт стерлінгів. На них припадає значно більше половини обсягу торгівлі валютою – 155,2%, причому за 2000 роки їх частка істотно зміцнилася, що частково пов'язано з введенням євро [4].

Чинені валютні операції досить різноманітні. З них найбільш поширеними є такі: 1) спот – 38% обсягу торгівлі на квітень 2013 Їх суть полягає в купівлі – продажу валюти на умовах її поставки банками контрагентами на другий робочий день з дня укладення угоди за курсом,

зафіксованим в момент її укладення. 2) термінові угоди – 62%, в т. ч. Форвард аутрайт або прямий форвард – 13%, валютні свопи – 42%, опціони та інше – 7%. [5].

Як висновок можна сказати наступне: досить впевнено тривають одночасно процеси глобалізації та інтернаціоналізації валютного ринку, відбувається подальше збільшення вже досягнутого гігантського обсягу операцій, в наявності певна непрозорість структури та окремих аспектів ринку, – помітний зростання концентрації валютних угод, наявність жорсткої конкуренції та слабка можливість прогнозів високої точності через неоднорідність умов.

Список використаних джерел

1. Офіційний сайт Банку Міжнародних Розрахунків [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bis.org/>
2. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения: учеб. / Л.Н. Красавиной. – [3-е н., перераб. и доп.] – М.: Финансы и статистика, 2007. – 576 с.
3. Буднік М.М. Фінансовий ринок: навч. посіб. / М.М. Буднік, Л.С. Мартюшева, Н.В. Сабліна. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 334 с.
4. Васильєва В.В. Фінансовий ринок: навч. посіб. / В.В. Васильєва, О.Р. Васильченко. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 368 с.
5. Еш С.М. Фінансовий ринок: навч. посіб. / С.М. Еш. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 528 с.

В. В. Сидоренко,
*студент напряму підготовки «Менеджмент»,
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

УДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕСУ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ

Управлінське рішення є інструментом впливу на об'єкт управління та окремі його підсистеми, важливою ланкою формування та реалізації відношень управління в організації; складає основу реалізації кожної функції менеджменту.

Управлінське рішення характеризується: директивністю (єдиноначальність і обов'язковість виконання); своєчасністю (рішення, прийняте із запізненням, втрачає свій сенс). Поточні проблеми повинні вирішуватися відразу, по мірі їх виникнення, а прийняті рішення слід реалізовувати негайно.

Ефективним способом підвищення рівня управлінських рішень і продуктивності праці є залучення рядових співробітників організації до прийняття рішень. Керівник повинен вміти оперувати як авторитарними, так і демократичними методами, оцінюючи при цьому рівень компетентності підлеглих, характер відносин у групі і ступінь підтримки керівних рішень. Перш за все, рішення проблеми може з усією простотою і очевидністю являти собою пошук людей, які здатні вирішити цю проблему. Процес прийняття рішення включає в себе вибір і оцінку потенційних виконавців. Виділення серед працівників найбільш ініціативних, удосконалюються, тих, хто здатний працювати без тиску і мотивований на успіх, здатних замінити відсутніх людей - один з алгоритмів процесу прийняття рішення менеджером [1].

Підвищення якості розробки і прийняття управлінських рішень. Недостатню якість управлінських рішень значною мірою зумовлено ігноруванням раціональної технології розробки і прийняття управлінських рішень. Тому при навчанні осіб, які приймають рішення, їх увагу потрібно загострювати на основних проблемних моментах, таких як необхідність дотримання раціональної процедури прийняття рішення, чіткість постановки проблеми, самоцінність варіанта управлінського рішення.

Рекомендації щодо підвищення ефективності в прийнятті управлінських рішень: підвищення якості розробки і прийняття управлінських рішень; розвиток систем управління; модернізація внутрішньої системи комунікацій; створення корпоративної культури; розробка ефективної системи контролю; вирішення проблем відтворення персоналу; розвиток ринку консалтингових послуг, виробничої, ділової та інноваційної інфраструктури [2].

Удосконалення процесу прийняття управлінських рішень і відповідно підвищення якості прийнятих рішень досягається за рахунок використання наукового підходу, моделей і методів прийняття рішень. Модель є представленням системи, ідеї або об'єкта. Необхідно використовувати моделі через складність організацій, неможливості проводити експерименти в реальному світі, необхідності заглядати в майбутнє.

Модель являє собою засіб і спосіб вираження рис і співвідношень об'єкта, прийнятого за оригінал. Модель – це імітація одного або кількох властивостей об'єкта з допомогою деяких інших предметів і явищ.

Основні властивості моделей полягають у наступному. Модель повинна бути: а) подібна до досліджуваного об'єкта; б) простіше досліджуваного об'єкта, щоб се можна було вивчити. Основне призначення моделі полягає в можливості проведення з нею експериментів, аналізу і вивчення, які неможливі з самим досліджуваним об'єктом.

У свою чергу, моделювання визначається як «практичне або теоретичне оперування об'єктом, при якому досліджуваний предмет замінюється яким-небудь природним або штучним аналогом, через дослідження якої ми проникаємо в предмет вивчення. Моделювання

засноване на подоби, аналогії, спільності властивостей різних об'єктів, на відносній самостійності форми».

Моделювання є «дослідження будь-яких явищ, процесів або систем об'єктів шляхом побудови і вивчення їх моделей, дослідження моделей для визначення або уточнення характеру і раціоналізації способів побудови знову конструйованих систем і об'єктів» [3].

Моделювання надає можливість вивчати об'єкти не безпосередньо, а через розгляд іншого, подібного йому і більш доступного об'єкта - його моделі. При цьому і саме моделювання базується на певному розумінні істоти модельованого явища чи об'єкта і тим самим є результатом пізнання. На моделюванні базується і теоретичний та експериментальний методи пізнання, відмінність полягає тільки в застосовуваних моделях [3].

Моделювання – це дослідження явищ, процесів або систем на основі побудови і оцінки результативності моделей для отримання сутнісних характеристик об'єктів, раціоналізації та оптимізації їхньої діяльності поза реальною діяльністю.

Моделювання дозволяє заздалегідь передбачити хід подій і тенденції розвитку, властиві керованій системі, з'ясувати умови його існування та встановити режим діяльності з урахуванням впливу різних факторів. При цьому, на перший погляд, може здатися, що чим більша кількість чинників враховано в моделі, тим краще сама модель. Насправді деталізована модель не завжди доцільна, оскільки це зайве ускладнює модель і представляє труднощі для її аналізу [4].

Серед основних проблем моделювання варто виділити [5]:

1) недостовірність вихідних даних – неточні, неповні або невірно інтерпретовані вихідні дані призводять до отримання недостовірних результатів побудованої моделі;

2) інформаційні обмеження – спричиняються проблемами з виявленням джерел інформації, наявністю обмежень щодо доступу до актуальних даних, надзвичайно високою вартістю інформації, складнощами з аналізом та тлумаченням зібраних даних;

3) страх користувачів – надмірна складність методів економіко-математичного моделювання, труднощі з кількісною оцінкою вихідних даних, висока вартість розробки моделей та спрощення ситуацій спричиняють небажання управлінців застосовувати методи моделювання;

4) слабка застосування на практиці – в управлінні часто рішення мають прийматися швидко, тому в керівника просто немає можливостей зібрати необхідну кількість інформації, її проаналізувати та розробити модель. У результаті більшість керівників приймає рішення інтуїтивно або на основі власних суджень;

5) надмірна вартість – розробка моделей вимагає часу, великої кількості інформаційних, людських та матеріальних ресурсів.

Список використаних джерел

1. Абдулова Т.П. Психология менеджмента: учеб. пособие [Электронный ресурс] / Т.П. Абдулова. – М.: ЮНИТИ, 2003. – Режим доступа: <http://ibib.ltd.ua/puti-povyisheniya-effektivnosti-prinimaemyih-34216.html>
2. Асаул А.М. Основні напрями підвищення якості та ефективності розробки і прийняття управлінських рішень у підприємницьких структурах / А.М. Асаул, О.С. Коваль // Економіка України. – 2012. – № 11. – С. 29-37.
3. Трофимова Л.А. Методы принятия управленческих решений: учебное пособие / Л.А. Трофимова, В.В. Трофимов. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2012. – 101 с.
4. Ващенко Л.О. Моделювання в процесі прийняття управлінських рішень [Електронний ресурс] / Л.О. Ващенко, Н.Р. Біліцька. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/33_DWS_2013/Economics/6_149690.doc.htm
5. Бардась А.В. Менеджмент: навчальний посібник [Електронний ресурс] / А.В. Бардась. – Режим доступу: http://vuzlib.com.ua/articles/book/22172-Menedzhment_navchalnij_pos%D1%96b/6.html

О. М. Сімачова,
старший дослідник,
AnalystSoft Inc., Флорида, США

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ США В НОВИХ ГЕОЕКОНОМІЧНИХ УМОВАХ

Період з кінця 80-х рр. ХХ ст. характеризується трансформацією американської економіки від промислового укладу до постіндустріального. Саме це зумовило економічну «траєкторію» її розвитку – більш за 80% ВВП США створює сфера послуг, включаючи фінанси. На частку матеріального виробництва залишається менш за 18%.

Новий політичний порядок у США після обрання Д. Трампа буде зумовлювати подальший розвиток американської економіки і може стати завершальним етапом у процесі переходу до постіндустріального укладу.

Нами проаналізовано деякі макроекономічні показники США задля економічної діагностики сучасного стану американського господарства.

Як бачимо з наведених графіків, ВВП та індивідуальний дохід у Сполучених Штатах зростає впродовж 2003-2015 років. Винятком є лише 2009 рік, у якому ці показники трохи впали, що пояснюється світовою економічною кризою. І вже в 2010 році ВВП та індивідуальний дохід вийшли на рівень вищий, ніж у 2008 докризовому році. Це вказує на зростання добробуту американських громадян і на збільшення рівню споживання. Через

наміри нової американської влади активно використовувати енергетичні ресурси всередині США, ймовірно і подальше зростання ВВП та доходів домогосподарств. А відродження вугільної промисловості, дадуть можливість США щороку створювати не менше 500 тис. робочих місць з високою заробітною платою.

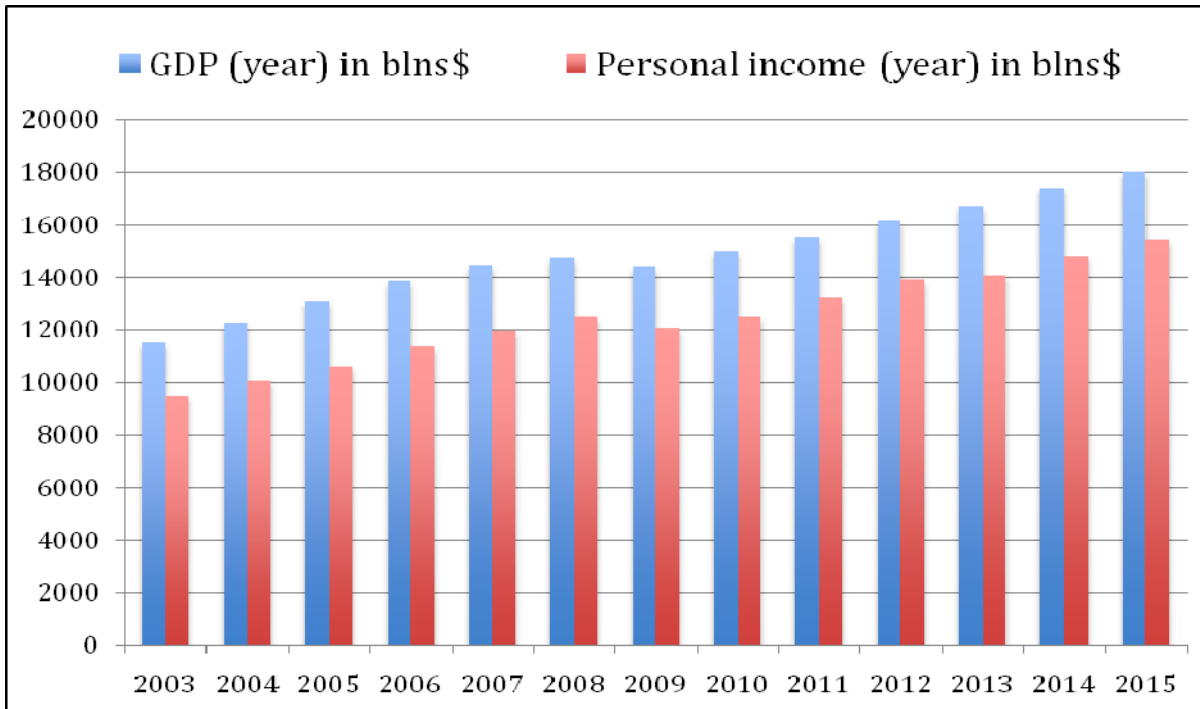


Рис. 1. Динаміка ВВП та індивідуального доходу у США протягом 2003-2015 рр. [1]

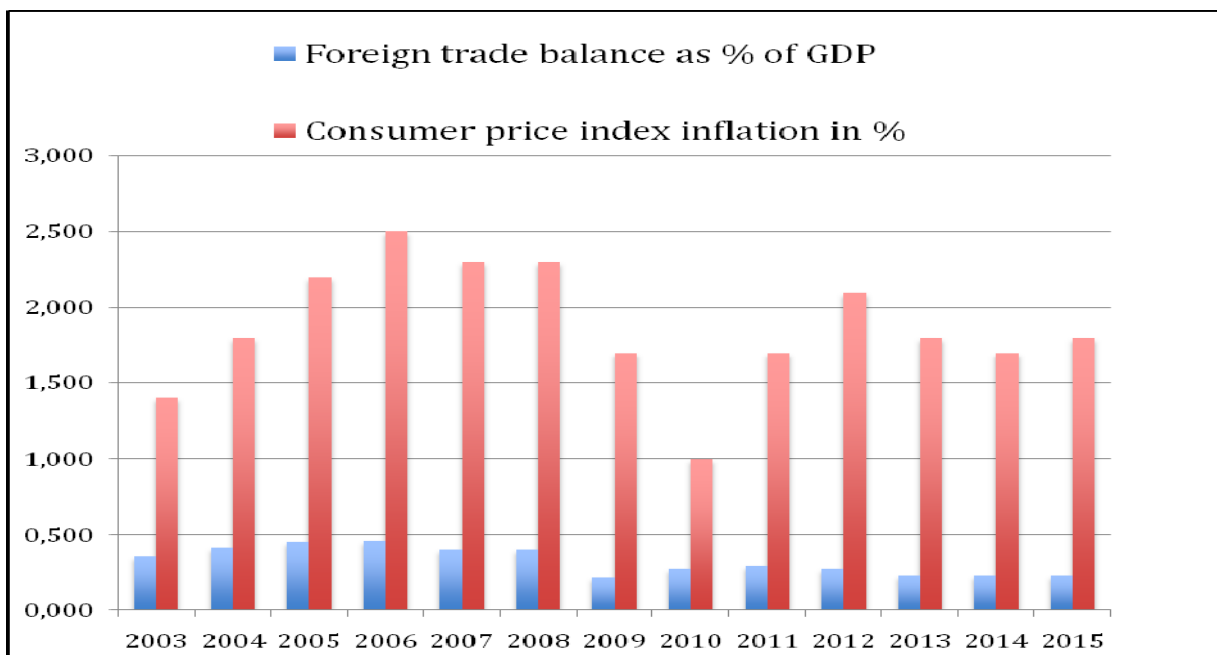


Рис. 2. Зміна зовнішньоторговельного балансу у % ВВП та індексу інфляції споживчих цін США впродовж 2003-2015 рр.[1]

Щодо зовнішньоторговельного балансу у % ВВП та індексу інфляції споживчих цін – то їх максимальне значення припадає на 2006 рік. Зовнішньоторговельний баланс з того часу підріс і тримається на рівні 0,2% ВВП.

Заходи стимулювання та протекціонізму повинні дати поштовх значному збільшенню видобутку нафти, що, в свою чергу, призведе до розвитку промисловості США і зростання експорту. Саме це може стати заходом щодо вирівнювання торговельного балансу США та скороченням його негативного сальдо.

Наступним чутливим показником для розвитку американської економіки є рівень безробіття (рис. 3).

Бачимо, що рівень безробіття різко зріс у 2008 році до 14,5 млн людей і досі залишається вищим за докризовий (приблизно 8 млн безробітних людей). Незважаючи на те, що пік безробіття був пройдений в кінці 2009 р., в останній рік частка безробітного економічно активного населення зростає більш ніж на 0,5%. Багато в чому на зростання безробіття вплинула соціальна політика Обами, яка призвела до того, що молодь отримує достатню матеріальну допомогу з безробіття.

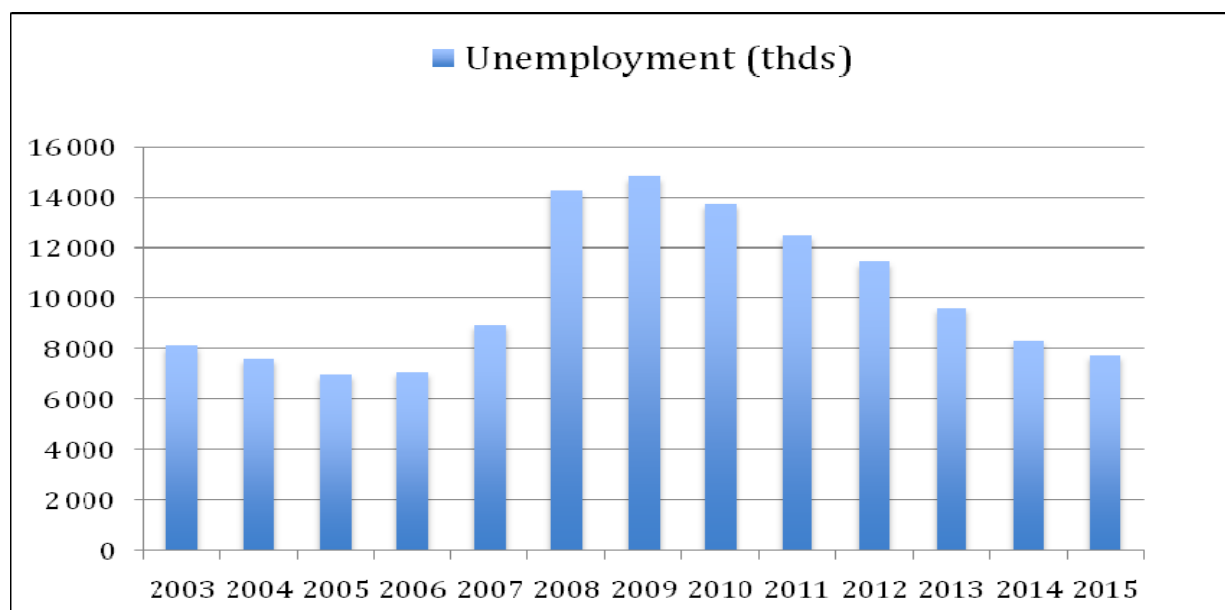


Рис. 3. Динаміка кількості безробітних у США (у тис. осіб) 2003-2015 рр. [1]

Таким чином, американська економіка і політична система мають дуже сильні механізми і можливості відновлення при переході на новий політичний і економічний порядок. Це відбувається через сталі інклюзивні інститути і потужну фінансову систему.

Список використаних джерел

1. US economic Indicators. Trading Economics [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.tradingeconomics.com/united-states/indicators>

Н. І. Синковець,
*аспірант кафедри міжнародного бізнесу,
Інститут міжнародних відносин
Київського національного університету
імені Тараса Шевченка, м. Київ*

РЕГУЛЯТОРНА ПОЛІТИКА МІГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В ІНТЕГРАЦІЙНОМУ УГРУПОВАННІ АСЕАН

Асоціація держав Південно-Східної Азії – політична, економічна і культурна регіональна міжурядова організація держав, що була створена в 1967 році, за ініціативи Індонезії, Малайзії, Сінгапуру, Таїланду і Філіппін. Діяльність АСЕАН була спрямована на підтримку миру в регіоні та побудову суспільства, вільного від впливу зовнішніх сил.

Проблема трудової міграції в регіоні Південно-Східної Азії є досить гострою. На країни АСЕАН припадає близько 14 мільйонів трудових мігрантів, причому в рамках регіонального співтовариства АСЕАН працюють близько 6 мільйонів мігрантів, головним чином, в Малайзії, Таїланді, Брунеї та Сінгапурі.

В АСЕАН країнами з найбільшим обсягом робочої сили можна назвати Індонезію, В'єтнам, Філіппіни та Таїланд [1].

Трудова мобільність в регіоні АСЕАН вкрай асиметрична, що пов'язано, в першу чергу, з відмінностями в рівнях розвитку держав регіону. АСЕАН являє собою конгломерат країн, що мають високий, середній, нижче середнього і низький рівень доходів. Зважаючи на це, міграція в регіоні має великий вплив через демографічну еволюцію, економічне зростання, нехватку робочої сили та відмінності в оплаті праці в державах відправлення та призначення робочої сили.

Наприклад, Індонезія є найбільшою країною-донором робочої сили, з обсягом еміграції на рівні 1,5 млн осіб, в той час як Малайзія – країною-реципієнтом, з показниками в 1,9 млн осіб.

Держави регіону випрацювали різне ставлення до проблем трудової міграції. Сінгапур, як держава з високим рівнем доходу, підтримує сувору політику щодо низькокваліфікованих іноземних працівників і заохочує міграцію професіоналів і працівників з високою кваліфікацією. В 2013 році всі трудові-мігранти складалі 37,8% від загальної кількості працівників в країні [2, с. 63].

Малайзія і Таїланд встановили більш гнучку політику щодо трудових мігрантів, що відповідає запитам ринку праці. Так, в Малайзії станом на 2006 р. близько третини робочих, зайнятих на виробництві, становили легальні трудові мігранти, з яких 65% були вихідцями з Індонезії.

Основні характеристики трудової міграції в АСЕАН:

- тимчасовий характер, що передбачає укладення строкових трудових договорів (зазвичай на 2 роки) із встановленням обмежень на перехід до іншого роботодавця, або в іншу сферу діяльності, і без права на возз'єднання з сім'єю, і вступ в шлюб для низькокваліфікованих працівників;

- чітко виражена гендерна ознака міграції: 43% всіх трудових мігрантів – жінки, зайняті в приватному секторі; чоловіча міграція пов'язана з публічним сектором економіки;

- високий рівень нелегальної міграції.

Подорож в країнах регіону терміном до 1 місяця не потребує отримання візи для громадян АСЕАН, але робочі візи залишаються предметом внутрішнього регулювання.

Країни-члени АСЕАН досить обережно підходять до участі в міжнародно-правових угодах в сфері трудової міграції. Лідером, в цьому аспекті є Філіппіни. Основним напрямком для тимчасових мігрантів – є регіон Перської затоки: Саудівська Аравія (понад 1 мільйон філіппінців працюють за строковими договорами), Об'єднані Арабські Емірати, Катар і Кувейт [2].

Обережний підхід АСЕАН до прийняття «жорстких» зобов'язань проявився ще в 2007 році при прийнятті Декларації про захист і сприяння правам трудових-мігрантів (Leaders' Declaration on the Promotion and Protection of the Rights of Migrant Workers).

Декларація визнала важливий внесок мігрантів як для країн базування, так і для приймаючих країн.

Одним із способів задоволення потреб трудових-мігрантів в АСЕАН – це перегляд системи гарантування пенсійного доходу.

Один конкретний аспект такого соціального гарантування, що має важливе значення для транскордонних робітників є його “портативність”, що визначається як здатність зберігати актуарну вартість пенсійних накопичень при переїзді з однієї країни в іншу, або при зміні роботи.

Країн відправлення мігрантів також отримують користь від міграційних потоків, шляхом зміцнення людського капіталу та збільшення обсягу інвестицій від мігрантів.

Важливо відзначити, що для регіонів, які спрямовані на поглиблення економічної інтеграції, як АСЕАН, портативність соціального страхування може сприяти більш упорядкованому руху робочої сили в регіоні, заохоченню соціальної згуртованості і забезпеченню інтеграції [3, с. 3].

Регіональна конференція міністрів з проблеми контрабанди людей, торгівлі людьми та пов'язаної з цим транснаціональної злочинності, що відбулася на Балі 2002 році, і відома як Балійський процес, з 2011 року розширила свій фокус і звертається до проблеми нелегальної міграції серед своїх членів, результатом чого стала угода про створення відповідного

Регіонального бюро по співпраці та Регіонального офісу підтримки (Regional Cooperation Framework and Regional Support Office).

Лібералізація мобільності АСЕАН охоплює тільки окремі категорії кваліфікованих фізичних осіб, протягом обмеженого періоду перебування, а також з обмеженим доступом до ринків праці.

Права мігрантів, в основному, розглядаються на двосторонній основі, доповнені спеціалізованими діалогами та обміном досвідом на регіональному рівні [4, с.14].

При здійсненні міграційної політики керівництво країн АСЕАН виходить з інтересів економічного розвитку та підвищенні конкурентоздатності країн регіону, що в Таїланді, зокрема, виражається в легалізації в'їжджаючих мігрантів, а в Малайзії та Сінгапурі – підтримці розвитку працеефективних галузей економіки при обмеженому доступі на ринок некваліфікованих працівників [5, с. 39].

Масштаб та значення трудової міграції в країнах Південно-Східної Азії підвищується і регулювання цих процесів стає питанням нагальним. Заохочення в'їзду кваліфікованої робочої сили повинно стати пріоритетною задачею міграційної політики країн АСЕАН.

Список використаних джерел

1. Стаканов Р. Перспективи інтеграції регіонального ринку праці АСЕАН / Стаканов Р. // Міжнародні відносини. – 2014. – № 1(42) – С. 51-54.
2. Давлетгильдеев Р.Ш. Международно-правовое сотрудничество по вопросам трудовой миграции в АСЕАН / Р.Ш. Давлетгильдеев // Евразийский юридический журнал. – 2014. – № 7. – С. 61-66.
3. Pasadilla G. Social Security and Labor Migration in ASEAN [Electronic resource] / G.O. Pasasilla // Research Policy Brief . – 2011. – Mode of access: <https://www.adb.org/sites/default/files/publication/157275/adbi-rpb34.pdf>
4. Regional Migration Governance [Electronic resource] / S. Lavenex, F. Jurje, T. Givens, R. Buchanan / Oxford Handbook of Comparative Regionalism. – 2015. – Mode of access: http://www.nccr-trade.org/fileadmin/user_upload/nccr-trade.ch/wp4/publications/2015_Lavenex_Jurje_et_al_.pdf
5. Рогожина Н.Г. Миграционная политика стран Юго-Восточной Азии [Электронный ресурс] / Н.Г. Рогожина // Миграционные процессы в странах Азии и Африки. Опыт государственного регулирования. – 2010. – С. 25-39. – Режим доступа: [http://mirpal.org/files/files/Миграционные%20процессы%20в%20странах%20\(1\).pdf](http://mirpal.org/files/files/Миграционные%20процессы%20в%20странах%20(1).pdf)

М. Є. Сіницький,
кандидат фізико-математичних наук, доцент
кафедри інформаційних систем і технологій,
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ

ПРОГРАМНІ ПРОДУКТИ ДЛЯ БІЗНЕС-АНАЛІТИКА

Як відомо, бізнес-аналітика це – діяльність з аналізу інформації для прийняття бізнесових рішень. Вона включає у себе методи збору, обробки й візуалізації інформації, оцінку ризиків, моделювання і прогнозування з використанням сучасних інформаційних і телекомунікаційних технологій. Сфера цієї галузі постійно розширюється й вимагає від фахівців знань з таких дисциплін, як:

Прикладна статистика і економетрика (фінансова, фондових ринків, статистичний аналіз бізнес-процесів, прогнозування варіаційних і часових рядів, багатовимірні статистичні методи).

Фінансовий аналіз (детермінований факторний аналіз).

Математичне моделювання.

Імітаційне моделювання.

Алгоритми оптимізації.

Інтелектуальний аналіз даних.

Системи штучного інтелекту.

Візуалізація даних і візуальна аналітика.

Прийняття рішень і програмне забезпечення для аналітики.

Стале зростання чисельності аутсорс-компаній за участю бізнес-аналітиків сформувало відповідний сегмент ІТ-індустрії, що стрімко розвивається. У недавньому звіті Nucleus Research зазначено, що компанії отримують по 10,66 доларів США з кожного долара, вкладеного ними в бізнес-аналітику. І в міру впровадження бізнес-аналітики окупність зростає.

Роль бізнес-аналітика менеджерами ІТ-компаній представляється як постановника задач і комунікатора уявлень замовника з думками команди розробників, провідника замовника скрізь проект, що вимагає від нього також знань в області бізнес-управління, фінансового менеджменту та конкурентного середовища на ринку програмних продуктів.

Згідно з прогнозами Gartner [1], світові ІТ-витрати у 2017 році досягнуть 3,486 трлн доларів. Ця цифра на 2,9% вище, ніж прогноз з ІТ-витрат на 2016 рік. У той же час, за даними IDC, в період до 2018 р. ринок Business Intelligence (BI) буде щорічно зростати в середньому на 9,9%.

Серед топ-20 постачальників програмного забезпечення для бізнес-аналітики найбільшим є SAS, вона займає близько 33% ринку поглибленої аналітики. За нею слідує Microsoft, SAP і IBM. Таким чином, ринок BI є однією з точок росту світового ринку ІТ.

Магічний квадрант Gartner з ВІ та аналітичних платформ у 2017 р. (рис.1) змінився в порівнянні з 2016 р незначно. Всього в квадраті 2017 р. присутні 24 гравця, при цьому «пішли у відрив» компанії Tableau Software (з Tableau Desktop Personal і Professional Edition) і Microsoft (з PowerBI і SQL Server 2016 Analysis Services). Нішеві гравці наздоганяють лідерів, але без серйозних ривків – поки вони тільки сконцентрувалися навколо центру квадранта. Як і в минулому році, не сталося повернення до лідерів компанії Oracle, хоча прогрес відмічається. Як і раніше, аналітики Gartner вказують, що найбільшою популярністю користуються ВІ-платформи, орієнтовані на бізнес (business-centric platforms), такі, як: Tableau і Qlik (з новою платформою QlikSense). Вони, хоча і мають меншу функціональність, але прості в зас-тосуванні та інсталяції.



Рис. 1 Магічний квадрант Gartner для бізнес-аналітики 2017 року

Відмічається поява у MQ продуктів Datameer і Zoomdata, заснованих на інфраструктурі “великих даних” (Hadoop). Як погана новина зазначається брак хмарних рішень. Одною з причин, чому Microsoft піднявся так високо зі своєю Azure-платформою, вважають пасивність AWS і Google.

В Україні представлені практично всі лідери магічного квадранта BI: Tableau (URL: softico.com.ua), Qlik (URL: www.santa-ukraine.com.ua)¹, Microsoft (URL: www.microsoft.com/ukraine/), SAP (URL: www.sap.ua), IBM (URL: www.ibm.com/ua-uk/), SAS (URL: www.sas.com/ru_ua/), Oracle (URL: <http://www.oracle.com>), MicroStrategy (URL: www.rgdata.com.ua). Однак висока вартість цих продуктів, що пропонуються, є серйозною перешкодою для активного використання.

Тому звернемо увагу на деякі інші Інтернет-ресурси, що можуть стати в нагоді для підготовки бізнес-аналітиків.

Actian (URL: <http://www.actian.com/>) – компанія, що займається розробкою софту в області баз даних і біг-аналітики.

Actuate (URL: <http://www.actuate.com/>) – бізнес-аналітика, хмарні технології.

Alpine Data Labs (URL: <http://alpinenow.com/>) – перша веб-платформа для аналізу біг-дата і хадуп.

BigML (URL: <https://bigml.com/>) – хмарні технології у предикативній аналітиці.

ClearStory Data (URL: <http://www.clearstorydata.com/>) – аналітика, дата-майнінг, великі можливості для візуалізації даних.

Datameer (URL: <http://www.datameer.com/>) – біг-дата аналітика (хадуп-обчислення).

Deductor Academic (URL: www.basegroup.ru) – бізнес-аналітика.

GoodData (URL: <http://www.gooddata.com/>).

InfoCentricity (URL: <http://www.infocentricity.com/>).

KXEN (тепер частина SAP) (URL: <http://www.sap.com/pc/analytics/predictive-analytics/software/infiniteinsight/index.html>) – предикативна бізнес-аналітика.

Lavastorm (URL: <http://www.lavastorm.com/>) – бізнес-аналітика.

MATLAB (URL: <http://www.mathworks.com/>).

Megaputer Polyanalyst / TextAnalyst (URL: <http://www.megaputer.com/site/polyanalyst.php>) – софт для дата-майнінг і текст-майнінг.

Miner3D (URL: <http://www.miner3d.com/>) – розумна візуалізація даних для біг-дата.

Pentaho (URL: <http://www.pentaho.com/>) – бізнес-аналітика.

Predixion Software (URL: <https://www.predixionsoftware.com/>) – предикативні аналітичні обчислення для бізнесу і додатків.

QlikView (URL: <http://www.qlik.com/ru>) – засіб для візуалізації у бізнес-аналітиці.

RapidInsight / Veera (URL: <http://www.rapidinsightinc.com/>) – предикативна аналітика для науки, фундаментальних обчислень і медицини.

¹ Тут і нижче за текстом дата звернення – 22.02.2017.

RapidMiner (URL: <http://rapidminer.com/>) – проект, створений в Німеччині. Ключові переваги – графічний інтерфейс.

Revolution Analytics R (URL: <http://www.revolutionanalytics.com/>) – біг-дата предикативна аналітика.

Salford SPM / CART / Random Forests / MARS / TreeNet (URL: www.salford-systems.com/products/spm) – створення прогностичних моделей.

SiSense (URL: <http://www.sisense.com/>) – бізнес-аналітика.

Skytree (URL: <http://www.skytree.net/>) – машинне навчання і біг-дата.

StatSoft Statistica (тепер частина Dell) (URL: <http://www.statsoft.ru/>) – відомий статистичний пакет, методи дата-майнінг.

TIBCO Spotfire (URL: <http://spotfire.tibco.com/>) – предикативна бізнес-аналітика.

WordStat (URL: <http://provalisresearch.com/products/content-analysis-software/>) – система контент-аналізу.

WPS: World Programming System (URL: <http://www.teamwpc.co.uk/products/wps>) – платформа для роботи з даними.

XLSTAT (URL: <http://www.xlstat.com/en/>) – спеціалізований продукт для аналізу даних.

Yottamine (URL: <http://yottamine.com/>) – технології машинного навчання для бізнесу та біг-дата.

Zementis (URL: <http://zementis.com/>) – предикативна аналітика.

FICO Model Builder (URL: <http://www.fico.com/en/>).

IBM Cognos (URL: <http://www-01.ibm.com/software/ru/analytics/cognos/>) – програмний продукт для фінансового планування та бізнес-аналітики.

IBM SPSS Modeler (URL: <http://www-03.ibm.com/software/products/ru/spssmodeler>), IBM SPSS Statistics (URL: <http://www-01.ibm.com/software/analytics/spss/products/statistics/>) – статистичне моделювання.

Oracle Data Miner (URL: <http://www.oracle.com/technetwork/database/options/advanced-analytics/odm/index.html>) – предикативна аналітика, інтегрована в бази даних Oracle.

JMP (URL: <http://www.jmp.com/>) – статистичний продукт від SAS.

SAS Enterprise Miner (URL: http://www.sas.com/offices/europe/russia/software/enterprise_miner/) – предикативна бізнес-аналітика.

KNIME (URL: <http://www.knime.org/>) – потужна аналітична платформа.

C4.5 / C5.0 / See5 (URL: <http://rulequest.com/see5-info.html>) – алгоритм для побудови дерев рішень.

R (URL: <http://www.r-project.org/>) – скриптова мова, орієнтований на статистичні обчислення. У додаткових застосуваннях R практично реалізована вся статистична думка, яка представлена в академічній літературі. Має відмінні можливості інтеграції в проекти, виконані на інших мовах програмування.

Rattle (URL: <http://cran.r-project.org/web/packages/rattle/index.html>) – пакет для дата-майнінг в R.

GNU Plot (URL: <http://www.gnuplot.info/>) – інструмент для візуалізації наукових і прикладних обчислень, має вбудовану скриптову мову.

Pig (URL: <http://pig.apache.org/>) – платформа від Apache для аналізу наборів даних.

Список використаних джерел

1. Gartner Magic Quadrant for Business Intelligence 2017 – Cloud is Coming (Slowly) [Electronic resource]. – Mode of access: <https://www.rbc.ua/ukr/news/mirovyerashody-it-dostignut-3-5-trln-dollarov-1476963437.htm>

Г. М. Сліпченко,
*аспірант кафедри аудиту,
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

ОСОБЛИВОСТІ СКЛАДАННЯ ТА РЕЄСТРАЦІЇ ПОДАТКОВИХ НАКЛАДНИХ У 2017 РОЦІ

Законом України від 21.12.2016 року за №1797-VIII[1] були внесені чергові зміни до Податкового кодексу України в частині адміністрування податку на додану вартість з 01 січня 2017 року. Так вказаним законом змінено статтю 201 “Податкова накладна” Податкового кодексу України (ПКУ) [2]:

- щодо термінів реєстрації податкових накладних та розрахунків коригування до таких податкових накладних;
- визначення обов’язкових реквізитів податкових накладних та розрахунків коригування до таких податкових накладних.

Так згідно пп 201.10 статті 201 “Податкова накладна” ПКУ[2] реєстрація електронних податкових накладних та електронних розрахунків коригування до податкових накладних в Єдиному реєстрі податкових накладних (ЄРПН) з 01 січня 2017 року здійснюється суб’єктами господарювання платниками податку з урахуванням граничних строків:

- для податкових накладних/розрахунків коригування до податкових накладних, складених з 01 по 15 календарних день (включно) календарного місяця,- до останнього дня (включно) календарного місяця, в якому вони складені;
- для податкових накладних/розрахунків коригування до податкових накладних, складених з 16 по останній календарний день (включно) календарного місяця,- до 15 календарного дня (включно) календарного місяця, наступного за місяцем, в якому вони складені.

Для платників податку передбачені штрафні санкції згідно статті 120¹ ПКУ[2] за порушення таких граничних строків реєстрації податкових накладних/розрахунків коригування в ЄРПН:

- 10% суми податку у разі порушення строку реєстрації до 15 календарних днів;
- 20% суми податку у разі порушення строку реєстрації від 16 до 30 календарних днів;
- 30% суми податку у разі порушення строку реєстрації від 31 до 60 календарних днів;
- 40% суми податку у разі порушення строку реєстрації від 61 до 365 календарних днів.

До 01.01.2017 року реєстрація електронних податкових накладних та електронних розрахунків коригування до податкових накладних в ЄРПН здійснювалася суб'єктами господарювання платниками податку протягом 15 календарних днів, наступних за датою виникнення податкових зобов'язань, відображених у відповідних податкових накладних/розрахунків коригування до податкових накладних.

З'ясуємо граничні терміни реєстрації податкових накладних на умовному прикладі суб'єкта господарювання платника податку ТОВ "Б-У":

1. у грудні 2016 року за податковою накладною №1 від 01.12.2016 року на суму 1200000,00 гривень;
2. у січні 2017 року за податковою накладною №1 від 01.01.2017 року на суму 1200000,00 гривень.

За податковою накладною платника податку "Б-У" №1 від 01.12.2016 року на суму 1200000,00 гривень реєстрація в ЄРПН повинна бути здійснена у терміни з 02.12.2016 року по 16.12.2016 року, а за податковою накладною №1 від 01.01.2017 року на суму 1200000,00 гривень реєстрація в ЄРПН повинна бути здійснена у терміни з 01.01.2017 року по 31.01.2017 року.

От же терміни реєстрації податкових накладних/розрахунків коригування в ЄРПН для суб'єкта господарювання платника податку у 2017 році у порівнянні з 2016 роком за даними умовного прикладу збільшилися практично в два рази (з 15 календарних днів до 31 календарного дня).

Складання податкових накладних/розрахунків коригування здійснюється у відповідності до статті 201 ПКУ [2] та Порядку заповнення податкової накладної від 31.12.2015 року за №1307[4]. З 1 січня 2017 року обов'язковим реквізитом до податкових накладних/розрахунків коригування згідно пп 201.1 статті 201 ПКУ [2] визначено код товару згідно з УКТ ЗЕД, а для послуг – код послуг згідно Державним класифікатором продукції та послуг[5]. До 01.01.2017 року статтею 201 ПКУ[2] було визначено обов'язковість зазначення в податкових накладних/розрахунків коригування до податкових накладних коду товару згідно з УКТ ЗЕД виключно для підакцизних товарів та товарів, ввезених на митну територію України.

До 01 липня 2017 року помилки в обов'язкових реквізитах податкових накладних/розрахунків коригування, визначених пунктом 201.1 ПКУ [2] (крім коду товару згідно УКТ ЗЕД), які не заважають ідентифікувати здійснену операцію, її зміст (товар/послугу, що постачаються), період, сторони та суму податкових зобов'язань, не можуть бути причиною неприйняття електронних податкових накладних. Також згідно пункту 35 підрозділу 2 Перехідних положень ПКУ [2] до 31.12.2017 року не застосовуються штрафні санкції, передбачені пунктом 120¹.3 ПКУ [2], за помилки допущені в податковій накладній під час зазначення коду товару згідно з УКТ ЗЕД, а для послуг – код послуг згідно Державним класифікатором продукції та послуг.

Безперечно запроваджені зміни Законом України від 21.12.2016 року за №1797-VIII[1] з 01 січня 2017 року до Податкового кодексу України [2] щодо збільшення термінів реєстрації податкових накладних/розрахунків коригування в ЄРПН позитивно вплинуть на фінансовий стан суб'єкті господарювання платників податку. Адже суб'єкти господарювання платники податку, що здійснюють реалізацію товарів на умовах оплати після поставки товарів, будуть мати більше часу здійснення перерахування коштів на електронний рахунок в системі електронного адміністрування ПДВ для збільшення реєстраційного ліміту та реєстрації податкових накладних/розрахунків в ЄРПН [2,3].

Однак і на далі законодавцем порушується основний а найголовніший принцип податкового законодавства, зазначений в статті 4 Податкового кодексу України [2]: стабільність – зміни не можуть вноситися пізніше як за шість місяців до початку нового бюджетного періоду, в якому будуть діяти нові правила.

Список використаних джерел

1. Закон України про внесення змін до Податкового кодексу України щодо покращення інвестиційного клімату в Україні від 21.12.2016 року №1797-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1797-19/paran2#n2>
2. Податковий кодекс України від 02.12.2010 року №2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [:http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17](http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17)
3. Порядок електронного адміністрування податку на додану вартість від 16.10.2014 року №569 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/569-2014-%D0%BF>
4. Порядок заповнення податкової накладної від 31.12.2015 року за №1307 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0137-16>
5. Державний класифікатор продукції та послуг ДК 016:2010 від 11.10.2010 року за №457 [Електронний ресурс]. – Режим: <https://dkpp.rv.ua/>

Ю. М. Солодковський,
*кандидат економічних наук, доцент,
декан факультету міжнародної економіки та менеджменту,
ДВНЗ «Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана», м. Київ*

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ ЮРИДИЧНИМИ ПОСЛУГАМИ

Юридичні послуги відіграють ключову роль в розвитку бізнесу, складаючи невід'ємну частину інфраструктури світової торгівлі. Неможливо уявити собі укладання комерційних операцій, особливо транснаціонального характеру без участі юристів. У багатьох країнах склад юридичних фірм стає усе більш інтернаціональним, оскільки їх клієнти шукають можливості для ведення бізнесу в умовах стрімкої глобалізації і потребують якісних послуг в різних юрисдикціях. У випадку, 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 області бізнесу і торгівельного 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 число професійних постачальників юридичних послуг в середньому зросло більш, ніж на 20 % в період 2000 - 2014 рр., тоді як в Сполучених Штатах воно збільшилося втричі в цей же період [3].

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

У різних країнах число юристів і юридичних фірм відрізняється залежно від масштабів економіки, рівня економічного розвитку і структури юридичної професії. У 2012 році число юристів досягло 800,000 в Сполучених Штатах Америки (925,000, включаючи персонал без відповідної кваліфікації), 500,000 в Європейському Союзі і 19,000 в Японії [2].

Порівняно низькі показники для Японії пояснюються тим, що велика частина роботи з юридичного консультування виконується некваліфікованими випускниками юридичних шкіл, котрі працюють штатними юристами в

компаніях. За деякими оцінками, загальне число постачальників юридичних послуг в Японії в 2012 р. дорівнювало 125,000 [2].

За минулі десятиліття міжнародна торгівля юридичними послугами виросла в результаті інтернаціоналізації економіки. Попит на юристів, які задіяні в іноземних юрисдикціях, часто походить від їх 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.

Досліджуючи міжнародну торгівлю послугами з арбітражу на основі таких арбітражних центрів як AAA (Американська арбітражна асоціація), CIETAC (Китайська міжнародна торгово-економічна арбітражна комісія), HKIAC (Гонконгський міжнародний арбітражний центр), ICC (Міжнародна торгова палата), JCAA (Японська комерційна арбітражна асоціація), KCAB (Корейський комітет з комерційного арбітражу), KLRCА (Регіональний центр арбітражу в Куала-Лумпурі), LCIA (Лондонський міжнародний арбітражний суд), SIAC (Міжнародний арбітражний центр Сінгапуру), SCC (Арбітражний інститут Торгової палати Стокгольму), BCICAC (Центр міжнародного комерційного арбітражу в Британській Колумбії), AFEC (Міжнародний арбітражний центр Федеральної палати економіки Австрії) за період 2008 – 2014 рр., можна сказати, що кількість справ у них стабільно зростала з року в рік.

Зараз ватро розглянути більш детально основні тенденції торгівлі юридичними послугами на міжнародному ринку.

Таблиця 1

Показники міжнародного ринку юридичних послуг

| 2011 | 2012 | 2013 | 2014 |
|---|---|---|---|
| Глобальний ринок юридичних послуг досягнув рівня 458,2 млрд доларів США | Глобальний ринок юридичних послуг досягнув рівня 581 млрд доларів США | Глобальний ринок юридичних послуг досягнув рівня 546,8 млрд доларів США | Глобальний ринок юридичних послуг досягнув рівня 506,2 млрд доларів США |
| Глобальний ринок юридичних послуг сягнув об'єму в 2403 тис. професіоналів в області права | | Глобальний ринок юридичних послуг сягнув об'єму в 2737,1 тис. професіоналів в області права | Глобальний ринок юридичних послуг сягнув об'єму в 3285,2 тис. професіоналів в області права |

Джерело: розроблено автором на основі [2].

Як видно з таблиці 1, обсяги міжнародного ринку юридичних послуг зростали з року в рік, тільки у 2014 р. був помітний спад торгівлі, навіть при сталому прирості кваліфікованих спеціалістів.

Таким чином, бачимо, що у 2014 році 39% усіх юридичних послуг стосувалися галузі фінансової та корпоративної діяльності, 28% – вирішення суперечок та 7% – нерухомість (рис. 1).

За даними іншої статистичної і моніторингової служби, Marketline, сфера юридичних послуг у світі принесла дохід більше 585 млрд дол. США в 2014 р. Число фахівців в області права, які працювали протягом чотирилітнього періоду, що закінчився в 2014 р., збільшилося більш, ніж на 1,5 % і склало понад 3,285,000.

Сектор юридичних послуг охоплює професіоналів з різних областей права, включаючи сімейне, податкове, кримінальне, торговельне право, питання банкрутства і юридичної допомоги. Попит на юридичні послуги зростає і спадає разом з коливаннями в об'ємах судових справ, цивільних і комерційних юридичних операцій. Комерційний успіх фірм багато в чому обумовлений репутацією їх партнерів і їх надійністю, що, поряд з солідним послужним списком, краще за все приваблює нових клієнтів [3].



Рис. 1. Сегментація міжнародного ринку юридичних послуг за галузями права у 2014 р.

Джерело: розроблено автором на основі [2].

Великі юридичні фірми можуть зацікавити корпоративних клієнтів за рахунок послуг, що охоплюють широкий спектр потреб. З іншого боку, невеликі фірми можуть запропонувати специфічні знання для місцевого ринку, що підвищує шанси на більш сприятливий результат справи і допомагає їм конкурувати зі своїми відомішими суперниками. Останніми роками кількість нішевих юридичних фірм постійно зростає [4]. Число юридичних фірм, які виконують функції консультативних агентств, також збільшується.

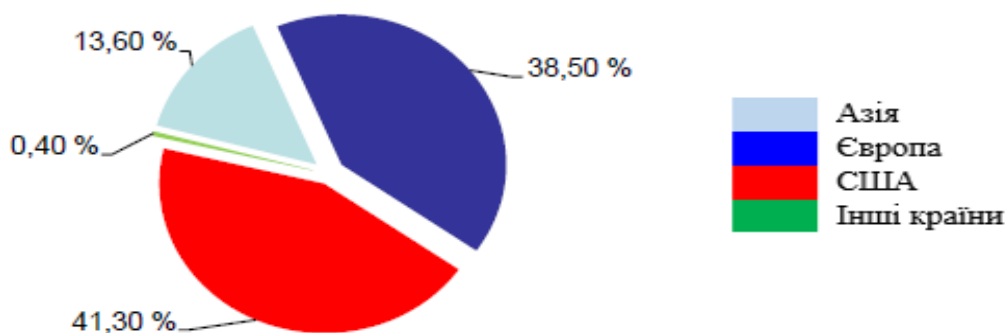


Рис. 2. Доля регіонального ринку юридичних послуг в 2014 р.

Джерело: розроблено автором на основі [2].

Ринок юридичних послуг США у 2014 році приніс прибутку більше, ніж 240 млрд дол. США, в ЄС – приблизно 195 млрд дол. США. Сфера юридичних послуг в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні дала прибуток більше, ніж 69 млрд дол. США (рис. 2).

Варто звернути увагу на провідні юридичні компанії світу, які не тільки є ключовими суб'єктами міжнародного ринку юридичних послуг, але й приносять значні суми в сукупний ВВП країни свого базування. Не варто недооцінювати роль закону та права в бізнесі. Бізнес, фінанси, оподаткування, судові справи, корпоративні зв'язки, конфлікти, патенти, авторські права, антимонопольне законодавство, право власності, працевлаштування, арбітраж, а також політичні та соціальні питання вимагають правової експертизи.

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. Транснаціональний капітал и національные государства / А. Мовсесян, С. Огнивцев // Мировая экономика и международные отношения. – 2011. – № 6. – С. 55-63.
4. Румянцев А.П. Міжнародна торгівля послугами: Навчальний посібник. / А.П. Румянцев, Ю.О. Коваленко. – К.: Центр навчальної літератури, 2009. – 112 с.
5. Савельев Є. Україна як велика держава з економікою міжнародних послуг (сценарій розвитку для ХХІ ст.) / Є. Савельев // Вісник Тернопільської академії народного господарства. – 2014. – № 5. – С. 15–24.

А. Г. Тарасенко,
*старший викладач кафедри
фундаментальних економічних дисциплін,
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

ВПЛИВ СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛУ НАЦІЇ НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК У ГЛОБАЛІЗОВАНОМУ СВІТІ

Економічна сфера сьогодні не може розглядатися окремо від соціальної, культурної, інституціональної. У сучасних умовах в основі конкурентоспроможності країни лежить її здатність забезпечити стале економічне зростання та соціально-економічний розвиток, що у значній мірі визначається інституціональними можливостями нації.

Це означає, що критерієм соціально-економічного розвитку в сучасну епоху стають соціально-економічні індикатори, які суттєво відрізняються від загальноприйнятих матеріально-кількісних показників ХХ століття, а саме - інституціональні складові національного багатства, визначальне місце серед яких належить соціальному капіталу нації. Ті країни, які володіють високорозвинутим соціальним капіталом, як правило, досягають найбільш високих соціально-економічних показників. Таким чином, багатство націй сьогодні вийшло далеко за звичні матеріально-речові межі та форми, сформульовані класичною політекономією.

Методологічно в основі концепції соціального капіталу нації лежить теза видатного німецького економіста ХІХ ст., засновника «історичної школи» Ф. Ліста, згідно з якою спроможність нації до створення багатства важливіша за саме багатство [1]. Саме ця здатність та її соціально-історичні чинники, зокрема, є основою вчення Ліста про продуктивні сили. Соціальний капітал нації і складає ту фундаментальну інституціональну складову частину її продуктивних сил, яка характеризує здатність нації до створення багатства, і є одним із самих важливих чинників її економічного потенціалу.

У лаконічному формулюванні, соціальний капітал нації – це накопичений та збережений у процесі суспільного історичного розвитку набір взаємопов'язаних інститутів формального та неформального характеру, які забезпечують умови для ефективного економічного зростання та соціально-економічного розвитку.

З точки зору поширювального підходу до соціального капіталу нації відносять соціальну інфраструктуру суспільства в широкому розумінні – соціально-економічний устрій та систему політичних і економічних інституцій, право, систему судочинства, культурні цінності, історичні традиції, звичаї, релігію, моральні норми та правила, всі види міжособистісних відносини, завдяки яким функціонує суспільство, ментальні особливості нації.

Якість соціального капіталу нації визначається особливістю моделі її інституціонального середовища, яка відображає рівень розвитку економіки, науки, соціальні, культурні, ментальні, історичні особливості.

Загалом, соціальний капітал суспільства слід розглядати як одну із ключових фундаментальних причин соціально-економічного розвитку і відмінностей між країнами у функціонуванні економіки, оскільки різні варіанти соціальної організації у їх конкретно-історичній та національній формах можуть виявитися сприятливими чи, навпаки, протипоказаними для визначених економічних моделей.

Соціальний капітал критично впливає на стимули економічної системи до інновацій, до ефективного розподілу ресурсів та організації виробництва, зменшення трансакційних витрат на ринках товарів та ресурсів, до створення ефективної юридичної системи для контролю за виконанням угод, до визначення та захисту прав власності, до формування соціально орієнтованої ринкової економіки загалом.

Серцевину соціального капіталу становлять морально-етичні та ціннісно-об'єднуючі фактори – соціально-економічні інститути, відносини, цінності та норми, на яких базуються гармонійні суспільні стосунки і які є дуже важливими для досягнення соціально-економічного розвитку.

Одним із ключових елементів соціального капіталу дослідники одностайно вважають суспільну довіру. Експерти Світового банку небезпідставно вважають, що чим вищий рівень соціальної згуртованості населення в країні, тим більший ступінь політичного маневру має влада для проведення болючих реформ. Дуже важливим чинником соціальної згуртованості є якість політичного лідерства, наявність національної ідеї. Ступінь соціальної згуртованості визначає розвиток всіх національних інститутів. Там, де члени суспільства слабо довіряють один одному, не мають єдиної системи соціальних цінностей та моральних норм, не займають активної громадянської позиції і де існує значне дохідна та майнова нерівність, якість соціального капіталу є дуже низькою.

Отже, рівень суспільної довіри обумовлює добробут нації та її конкурентоспроможність на світовому ринку. Суспільна довіра впливає також на масштаби економічних організацій в різних країнах та на демократичну стабільність [2]. В суспільстві з високим рівнем узагальненої довіри, зазвичай, вищий рівень визнання політичної влади і, як наслідок, нижчі витрати на підтримання суспільного порядку.

Одним із основних критеріїв якості соціального капіталу нації є ступінь невідповідності між формальними і неформальними нормами соціально-економічної поведінки в даному суспільстві (між т. зв. «вітринними» та «тіньовими» цінностями), оскільки саме цей критерій, як правило, визначає рівень ефективності ринкових механізмів економіки, реалізації принципу соціальної справедливості, майнової нерівності та нерівності в доходах,

корупції та бюрократизації, рівня розвитку тіньової економіки, соціальної довіри та солідарності, підконтрольності суспільству та прозорості функціонування державних владних інституцій, економічної злочинності, шахрайства, опортуністичної поведінки, визнання і дотримання визначених суспільних норм, правил, стандартів моралі, особистої гідності людини, рівня здійснення нею своїх соціально-економічних громадянських прав і свобод загалом, а отже, конкурентоспроможності економіки на світовому рівні.

Україна відноситься до суспільств, які характеризуються низькою якістю соціального капіталу, що критично впливає на стан її економіки та соціального розвитку. Адже найбільш проблемні для бізнесу інституціональні чинники (корупція, тінізація економіки, неефективна державна бюрократія, податкова система, слабкий захист прав власності тощо) явно домінують над суто економічними. При цьому вітчизняні і зарубіжні дослідники характеризують Україну як рентоорієнтоване суспільство, оскільки саме політична та економічна рента, а не дохід, отримуваний за рахунок підвищення продуктивності, переважно є джерелом доходів владних та олігархічних прошарків суспільства.

Список використаних джерел

1. Лист Ф. Национальная система политической экономии / Ф. Лист. – М.: Европа, 2005. – 382 с.
2. Фукуяма Ф. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию / Ф. Фукуяма. – М. : АСТ: АСТ МОСКВА, 2008. – 730 с.

Т. М. Тишковская,
старший преподаватель
кафедры экономики торговли,
УО «Белорусский торгово-экономический университет
потребительской кооперации», г. Гомель, Республика Беларусь

ПОЗИЦИИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В МЕЖДУНАРОДНЫХ РЕЙТИНГАХ ИНВЕСТИЦИЙ

В соответствии с Закон Республики Беларусь «Об инвестициях», под инвестициями понимается любое имущество и иные объекты гражданских прав, принадлежащие инвестору на праве собственности, ином законном основании, позволяющем ему распоряжаться такими объектами, вкладываемые инвестором на территории Республики Беларусь способами, предусмотренными указанным Законом, в целях получения прибыли (доходов) и (или) достижения иного значимого результата либо в иных

целях, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием [1].

Беларусь сегодня – страна, открытая для иностранных инвестиций, создающая благоприятные условия для эффективного ведения бизнеса. Все отрасли экономики Беларуси открыты для иностранных инвестиций. Исключение составляют производство оружия, наркотических и ядовитых веществ. По данным Национального статистического комитета Республики Беларусь в 2015 г. иностранные инвесторы вложили в реальный сектор экономики республики 11,3 млрд долл. США. По сравнению с 2014 г. объем привлеченных иностранных инвестиций в экономику снизился на 3,7 млрд долл. США, или на 24,8 %. В 2015 г. объем привлеченных инвестиций из-за рубежа превышал объем инвестиций резидентов, направленных за рубеж, в 2,2 раза. Информация о динамике иностранных инвестиций в реальный сектор экономики Республики Беларусь за последние шесть лет представлена в таблице 1 [2].

Таблица 1

Инвестиции в Республику Беларусь из-за рубежа за 2010 – 2015 гг.

| Показатели | Годы | | | | | |
|---|--------|---------|---------|---------|---------|---------|
| | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 |
| Объем иностранных инвестиций, поступивших в реальный сектор экономики Республики Беларусь, млн долл. США | 9085,5 | 18878,6 | 14329,8 | 14974,3 | 15084,4 | 11344,2 |
| в том числе: | | | | | | |
| прямые | 5569,4 | 13248,0 | 10358,4 | 11083,4 | 10168,9 | 7241,4 |
| портфельные | 1,8 | 2,3 | 23,4 | 12,2 | 10,6 | 5,1 |
| прочие | 3514,2 | 5628,3 | 3948,0 | 3878,7 | 4904,9 | 4097,7 |
| Прямые иностранные инвестиции на чистой основе (без учета задолженности прямому инвестору за товары, работы, услуги), млн долл. США | 1198,4 | 3973,6 | 1376,5 | 2167,4 | 1811,7 | 1611,8 |

Основной объем иностранных инвестиций в экономику в 2015 г. поступил в форме прямых инвестиций. В 2015 г. поступление прямых иностранных инвестиций сократилось на 2,9 млрд долл. США, или на 28,8 %, портфельных инвестиций – на 5,4 млн долл. США, или в 2,1 раза, прочих инвестиций – на 0,8 млрд долл. США, или на 16,5 %. Значительное сокращение иностранных инвестиций в 2015 г. произошло в сфере транспорта. В 2015 г. иностранные инвестиции в данной сфере сократились на 1,8 млрд долл. США, или на 43,8 %. Также заметное уменьшение объема иностранных инвестиций в 2015 г. фиксировалось в сфере торговли (на 785,6

млн долл. США, или на 17,8 %) и в обрабатывающей промышленности (на 317,5 млн долл. США, или на 10,1 %). В сфере рыболовства и рыбоводства размер иностранных инвестиций увеличился с 12,0 тыс. долл. США в 2014 г. до 333,3 млн долл. США в 2015 г., и в сфере образования – с 28,4 тыс. долл. США до 609,6 млн долл. США.

Основными инвесторами в организации Республики Беларусь выступали субъекты хозяйствования из России (43,2 % от всех поступивших инвестиций), Соединенного Королевства (20,6 %), Нидерландов (10,8 %), Кипра (7,1 %), Австрии (3,1 %), Китая (3,0 %).

Всего за январь-сентябрь 2016 г. в реальный сектор Республики Беларусь (без банков) поступило 6,25 млрд долл. США валовых иностранных инвестиций, из них прямых – 5,1 млрд долл. США (81,6 % от общего объема), портфельных – 0,002 млрд долл. США, прочих – 1,1 млрд долл. США [3]. В январе-ноябре 2016 г. продолжилась тенденция прошлого года по снижению инвестиционной активности. Всего инвестиций в основной капитал использовано 15632,5 млн р., что составило 80,8 % к уровню январь-ноября 2015 г. в сопоставимых ценах. Снижение темпа роста инвестиций связано, в первую очередь, с сокращением внутренних источников финансирования: средств консолидированного бюджета (оптимизация финансирования государственных программ), кредитных ресурсов (высокие процентные ставки по кредитам и закредитованность организаций) [3].

ТОП-10 по итогам 9 месяцев 2016 г. стран-доноров прямых иностранных инвестиций (ПИИ) (с учетом задолженности прямому инвестору за товары, работы, услуги) в Республику Беларусь являются: Россия – 48,4 %, Соединенное Королевство Великобритании и Северной Ирландии – 21,6 %, Кипр – 8,5 %, Польша – 3,2 %, Литва – 2,9 %, Украина – 2,7 %, Австрия – 2,6 %, Нидерланды – 1,4 %, Германия – 1,3 %, Китай – 1,3 %, другие – 6,1 %. ТОП-10 стран-инвесторов ПИИ на чистой основе по-прежнему возглавляет Россия [3].

Структура прямых иностранных инвестиций (с учетом задолженности прямому инвестору за товары, работы, услуги), привлеченных в январь-сентябре 2016 г. в организации по видам экономической деятельности сложилась следующим образом: торговля (37,4 %); транспорт (36,0 %); обрабатывающая промышленность (14,6 %); информация и связь (4,9 %); финансовая и страховая деятельность (1,7 %); прочие (5,4 %).

Прямые иностранные инвестиции на чистой основе (без учета задолженности прямому инвестору за товары, работы, услуги) за январь-сентябрь 2016 г. составили 1082,3 млн долл. США. Структура ПИИ на чистой основе, привлеченных в январь-сентябре 2016 г. в организации по видам экономической деятельности, сложилась следующим образом: обрабатывающая промышленность (33,5 %); финансовая и страховая деятельность (15,2 %); транспорт (14,2 %); информация и связь (9,5 %); торговля (6,3 %); строительство (5,4 %); прочие (15,9 %).

В совместном исследовании Doing business – 2014, которое подготовил Всемирный банк и Международная финансовая корпорация (IFC), Беларусь заняла 63-е место в рейтинге 189 стран по общему индексу легкости ведения бизнеса. По сравнению с прошлым годом позиции страны в исследовании улучшились на один пункт. Динамика по конкретным показателям приведена в таблице 2.

Таблица 2

Показатели рейтинга инвестиций в Республику Беларусь за 2013-2014 гг.

| Темы | ДВ 2013 Рейтинг | ДВ 2014 Рейтинг | Изменение рейтинга |
|--|--------------------|--------------------|-----------------------|
| Регистрация организаций | 20 | 15 | +5 |
| Получение разрешений на строительство | 37 | 30 | +7 |
| Подключение к системе электроснабжения | 175 | 168 | +7 |
| Регистрация собственности | 3 | 3 | □ |
| Кредитование | 105 | 109 | -4 |
| Защита инвесторов | 95 | 98 | -3 |
| Налогообложение | 135 | 133 | +2 |
| Международная торговля | 150 | 149 | +1 |
| Обеспечение исполнения контрактов | 13 | 13 | □ |
| Разрешение неплатежеспособности | 56 | 74 | -18 |

Беларусь упростила процедуры по созданию организаций за счет снижения платы за регистрацию и отмены требования наличия временного банковского счета для регистрации юридического лица.

Упрощены процедуры подключения к системе электроснабжения за счет ускоренной выдачи технических условий и разрешений на земляные работы и сокращения времени, необходимого для подключения к сети электроснабжения.

Также была упрощена процедура передачи имущества путем введения ускоренной процедуры регистрации собственности. При неизменной позиции рейтинга отмечается улучшение по сравнению с прошлым годом на 0,69 %.

Беларусь за прошедший год вошла в число двадцати девяти экономик мира, включающих такие страны как Азербайджан, Бурунди, Кот-д'Ивуар, Хорватия, Джибути, Габон, Гватемала, Гвинея, Италия, Косово, Латвия, бывшая югославская Республика Македония, Малайзия, Маврикий, Мексика, Молдова, Монголия, Марокко, Панама, Филиппины, Республика Конго, Румыния, Российская Федерация, Руанда, Шри-Ланка, Украина, Узбекистан и Объединенные Арабские Эмираты, реализовавших реформы и упростившим ведение бизнеса по 3 и более показателям рейтинга.

По сравнению с соседними странами Беларусь привлекательно выглядит на фоне России (92-е место) и Украины (112), уступая балтийским «соседям» – Латвии (24), Эстонии (22) и Литве (17). Из граничащих с

Беларусью стран наиболее близок к ней рейтинг Польши – 45-е место. Партнер по Таможенному союзу и ЕЭП Казахстан расположился на 50-й позиции. Позиции Республики Беларусь в других международных рейтингах представлены таблице 3.

Таблица 3

**Позиции Республики Беларусь в международных рейтингах
инвестиций в 2014 г.**

| Организация | Рейтинг |
|---------------------------|---|
| Standard&Poor's | Кредитный рейтинг: В – |
| Moody's investors service | Кредитный рейтинг: В3 |
| Legatum Prosperity Index | Индекс процветания стран мира 2013: 58 место среди 142 стран |
| Human Development Index | Индекс развития человеческого потенциала в странах и регионах мира, который составляется Программой развития Организации Объединенных Наций (ПРООН): 50 место |
| Global Services | Рейтинг: 13-е место среди 20 стран-лидеров в сфере ИТ-аутсорсинга и высокотехнологичных услуг |

Приоритетные направления и проекты для прямых иностранных инвестиций в Беларуси сегодня: фармацевтическая промышленность; биотехнологии; нанотехнологии и наноматериалы; высокие технологии в промышленности; нефтехимическая и химическая промышленность; машиностроение и производство оборудования; транспорт и транспортная инфраструктура; строительство; информационно-коммуникационные технологии; туризм и др. Стратегия направлена на стимулирование притока прямых иностранных инвестиций в соответствии с потребностями структурной перестройки экономики и инновационным развитием страны, расширение масштабов и повышение качества их использования на базе постоянного улучшения инвестиционного климата, реформирования государственной собственности и развития государственно-частного партнерства в Беларуси.

Список использованной литературы

1. Об инвестициях: Закон Респ. Беларусь от 12 июля 2013 г. №53-З // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2017.
2. Официальный сайт Национального статистического комитета Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2017. – Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by>
3. Официальный сайт Министерства экономики Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2017. – Режим доступа: <http://www.economy.gov.by>

С. І. Ткаленко,
*кандидат економічних наук,
доцент кафедри європейської інтеграції,
ДВНЗ «Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана», м. Київ*

МІЖНАРОДНИЙ РИНОК КАПІТАЛІВ: ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

В сучасних умовах розвитку світової економіки міжнародний капітал усе більше відіграє роль головної рушійної сили розвитку світового економічного процесу та все більшою мірою впливає на структуру міжнародної торгівлі, науково-технічного співробітництва, характер спільного підприємства, що радикально змінює саму структуру і перспективи розвитку світового господарства. Основними суб'єктами на міжнародному ринку капіталів виступають перш за все транснаціональні корпорації і міжнародні фінансові інституції. Роль ТНК у русі міжнародного капіталу розглядають величезна кількість науковців, аналіз руху капіталів у діяльності міжнародних фінансових інституцій, в тому числі й на українському ринку детально розглянуто в праці Мельник В.А. [1, с.139-140].

З другої половини ХХ ст. рух капіталу розвивається високими темпами. За останні сорок п'ять років притоки капіталу збільшилися у 133 рази (до 1,76 трлн. дол. США у 2015 р.), відтоки прямих іноземних інвестицій у збільшилися 104 рази (до 1,47 трлн. дол. США у 2015 р.) [2].

Запаси прямих іноземних інвестицій, можливий потенціал, а саме вартість частки капіталу і резервів (включаючи нерозподілений прибуток), що відносяться до материнської компанії, а також чиста заборгованість філій материнським підприємств також суттєво зросла за останні тридцять п'ять років: притоки запасів збільшилися у майже 29 разів (до 20,2 трлн. дол. США у 2015 р.), і відтоки запасів збільшилися у майже 45 разів (до 25 трлн. дол. США у 2015 р.) [2].

Разом з тим слід зазначити, що з середини ХХ ст. основною сферою притоків-відтоків іноземного капіталу стають саме розвинуті країни: на них припадає біля 55% імпорту капіталу, і 72% експорту капіталу. З одного боку, пов'язано з розпадом колоніальної системи, розвитком науково-технічної революції, пізніше зі становленням західноєвропейської інтеграції, лібералізацією зовнішньоекономічних зв'язків, діяльністю транснаціонального капіталу, розвитком міжнародних фінансових ринків; з іншого боку основними донорами капіталу виступають саме економічно розвинені країни, саме в цих країнах розташована найбільша кількість материнських компаній, які й володіють капіталом.

Проаналізувавши статистичні дані щодо міжнародної руху капіталу, як основної частки подальшого розвитку міжнародного ринку капіталів, ми прийшли до висновку, що потоки прямих іноземних інвестицій формуються перш за все у світогосподарській тріаді. Країни, які розвиваються і країни з перехідною економікою поки що мають не значну вагу у міжнародному русі прямих іноземних інвестицій. Разом з тим, за нашими прогнозними даними на сьогоднішній день лідерами залишаються США, Великобританія, а також Китай (особливо як реципієнт), але разом з тим зростатиме значення й міжнародних фінансових центрів. Саме Люксембург займав лідируюче положення на початку XXI ст., як за вивезенням, так і за ввезенням інвестицій серед найбільших приймаючих країн і країн базування, хоча в інших країнах спостерігався спад (що було проаналізовано вище). В довгостроковій перспективі передбачається, що на світовому ринку прямих іноземних інвестицій такі країни як Сінгапур, Південна Корею, Тайвань тощо стануть гідними конкурентами Сполученим Штатам.

Список використаних джерел

1. Мельник В.А. Особливості діяльності міжнародних фінансових інституцій на українському ринку / В.А. Мельник // Вчені записки університету "КРОК". Серія: Економіка. – 2013. - Вип. 34. - С. 138-147.

2. The official website of the United Nations Conference on Trade and Development [Electronic resource]. – Mode of access: <http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx>

Д. О. Удод,
*магістрант спеціальності «Міжнародний менеджмент»,
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНИХ ВІДНОСИН УКРАЇНИ ТА КНР

На сучасному етапі економіка Китаю розвивається надзвичайно швидкими темпами, що має безпосередній вплив на світову економіку через зростаючі обсяги експорту. Китай займає важливе місце і в зовнішній торгівлі України.

Китай вбачає в Україні перспективного економічного партнера насамперед у таких галузях, як машинобудування, військово-промисловий комплекс, високі технології, зокрема космічна техніка, авіа- та суднобудівна галузь, матеріалознавство, радіаційна безпека тощо. Для КНР Україна це ще і ринок збуту продукції китайських підприємств. Протягом кількох останніх

років у двосторонній торгівлі між Китаєм і Україною спостерігається домінування китайського імпорту. Причому на торгівлю товарами припадає приблизно 98,34 %, а на торгівлю послугами – 1,66 %.

Таблиця 1

Зовнішня торгівля України з КНР

тис. дол. США

| Показники | Роки | | | | | |
|-----------------|------------|------------|-----------|------------|------------|------------|
| | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 |
| Товарообіг | 6016943,6 | 8448368,2 | 9676817,2 | 10627431,2 | 8085078,5 | 6170070 |
| Експорт товарів | 1316550,1 | 2180034,4 | 1777177,6 | 2726677,3 | 2674125,8 | 2399078,9 |
| Імпорт товарів | 4700393,5 | 6268333,8 | 7899639,6 | 7900753,9 | 5410952,7 | 3770991,1 |
| Сальдо | -3383843,3 | -4088299,4 | -6122462 | -5174076,6 | -2736826,8 | -1371912,2 |

у % до попереднього року (періоду)

| Показники | Роки | | | | | |
|-----------------|-------|-------|------|-------|------|------|
| | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 |
| Експорт товарів | 91,8 | 165,6 | 81,5 | 153,4 | 99,4 | 89,7 |
| Імпорт товарів | 171,9 | 133,4 | 126 | 100 | 72,7 | 69,7 |

Динаміка товарообігу України та КНР у 2015 році порівняно з 2013 та 2014 рр. залишилася негативною. Обсяги торгівлі продовжували скорочуватися. У 2015 р. товарообіг становив \$6170070 тис. (-31,04% порівняно з 2014 р., в якому він скоротився на 31,44% порівняно з 2013 р.), у т.ч. експорт України в КНР – \$2399078,9 тис. (-11,46% та -46% відповідно), імпорт України з КНР – \$377091,1 тис. Сальдо залишається негативним - \$1371912,2 тис.

Аналіз двостороннього товарообігу у 2015 році свідчить про зменшення обсягів українсько-китайської двосторонньої торгівлі, здебільшого за рахунок зменшення поставок китайських товарів до України.

У 2015 році основу китайського експорту в Україну складали: механічне обладнання, машини, устаткування та механізми – 30,3% в загальній структурі експорту (1067,3 млн дол. США); текстиль та текстильні вироби – 16,1% (565,9 млн дол. США); недорогоцінні метали та вироби з них – 9,5% (334,01 млн дол. США); полімерні матеріали, пластмаси та каучук – 8,3% (291,53 млн дол. США); продукція хімічної промисловості – 6,9% (243,38 млн дол. США).

У 2015 році основу китайського імпорту із України складали: мінеральні продукти (в основному руди залізні, шлаки та попіл, енергетичні матеріали та ін.) – 43,1% (1531,0 млн дол. США); продукти рослинного

походження (переважно зернові) – 30,1% (1070,5 млн дол. США); жири і олії тваринного або рослинного походження – 17,9% (638,3 млн дол. США); деревина та вироби з неї – 4,0% (141,3 млн дол. США); механічне обладнання, машини, устаткування та механізми – 2,1% (74,3 млн дол. США).

Інші товарні позиції українського експорту до КНР не перевищували 1% у загальній структурі експорту.

Аналіз структури двосторонньої торгівлі свідчить про зниження обсягу імпорту в Україну всіх основних груп товарів, що, ймовірно, пов'язано зі суттєвим збільшенням курсу долара США по відношенню до гривні, що створює певні труднощі для середніх і малих імпортерів, зниженням рівня виробництва в Україні та зниженням купівельної можливості населення.

Збільшення експорту української продукції відбулося завдяки збільшенню обсягів поставок зернових культур у 3,5 рази, жирів та олій – на 41,6% та механічного обладнання, машин, устаткування – на 8,4%. При цьому відбулось зменшення поставок мінеральних продуктів – на 33,3%.

Слід зазначити, що за 2015 рік обсяги експорту продукції рослинного походження зросли у 3,5 разів, зокрема за рахунок збільшення обсягів поставок зернових, які у звітному періоді склали понад 1 млрд дол. США.

Таким чином, треба мати на увазі, що українсько-китайські відносини можуть успішно розвиватися лише за умови доброго усвідомлення Україною, що Китай реалізує один з небагатьох наших зовнішніх резервів швидкого нарощування експортних можливостей за рахунок продукції машинобудування, ракетно-космічної, суднобудівної промисловості, ядерної та теплової енергетики, продукції ВПК. Найбільш перспективними є види співробітництва, які дають змогу поєднувати продаж Україною високотехнологічної продукції й технологій з розвитком відповідного виробництва в Китаї. Саме з урахуванням цієї обставини можна, на думку фахівців, сміливо прогнозувати співробітництво, яке враховує імперативи ХХІ ст.

Список використаних джерел

1. Офіційний сайт Державної служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Іващенко О.А. Перспективи укладання і потенційні економічні ефекти регіональних торговельних угод в Південно-Східній Азії: аспекти незалежності в контексті нового регіоналізму / О.А. Іващенко, Н.В. Резнікова // Інвестиції: практика та досвід. – 2015. – № 21. – С. 29-34.
3. Іващенко О.А. Стратегічне партнерство як нова форма економічної інтеграції: аспекти незалежності ЄС та КНР / О.А. Іващенко, Н.В. Резнікова // Економіка та держава. – 2015. – № 12. – С. 6-9.

4. Іващенко О.А. Напрями диверсифікації торговельних зв'язків України в умовах глобальної економічної розбалансованості / О.А. Іващенко // Стратегія розвитку України: економічний та гуманітарний виміри: матеріали науково-практичної конференції, 16 жовтня 2015 р. – К.: ДП «Інформ.-аналіт. агентство» – С. 78-83.

М. О. Халимон,
*магістрант спеціальності «Міжнародний менеджмент»,
Національна академія статистики, обліку та аудиту, М. Київ*

ОСНОВНІ ПОКАЗНИКИ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ З КРАЇНАМИ АЗІЇ

В останній час все більшого значення набуває співпраця України з країнами Азії, про що свідчать показники зростаючого зовнішньоторговельного обороту між країнами. Сьогодні роль країн Азії на світовій політичній та економічній арені значно посилюється. Азійський регіон є найбільш динамічнішим за темпами розвитку серед інших регіонів світу, концентрує більше половини світового промислового потенціалу. Враховуючи те, що Україна сьогодні має обмежені можливості нарощування експорту до розвинутих країн Західної Європи, Америки, розвиток торгівлі з країнами Азії набуває особливого значення.

Таблиця 1

Зовнішня торгівля України з країнами Азії

млн дол. США

| № | Показники | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 |
|---|-----------------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| 1 | Товарообіг | 23738,7 | 31017,7 | 34821,6 | 32050,3 | 26199,2 | 19614,7 |
| 2 | Експорт товарів | 13715,4 | 17737,8 | 17681,1 | 16813,0 | 15350,9 | 12378,9 |
| 3 | Імпорт товарів | 10023,3 | 13279,9 | 17140,5 | 15237,3 | 10848,3 | 7235,8 |
| 4 | Сальдо | 3692,1 | 4457,9 | 540,6 | 1575,7 | 4502,6 | 5143,1 |

Основні показники зовнішньої торгівлі України з азіатськими країнами за 2010-2015 рр. представлені в табл. 1 [1]. Зокрема, динаміка товарообігу України та країн Азії у 2015 році порівняно з 2013 та 2014 роками залишилася негативною. Обсяги торгівлі продовжували скорочуватися. У 2015 р. товарообіг становив 19614,6 млн дол. США (-25% порівняно з 2014 р. та -39% порівняно з 2013 р.), у т.ч. експорт товарів України в Азію – 12378,9 млн дол. США (-19% та -26% відповідно), імпорт України з країн Азії – 7235,8 млн дол. США (-33% та -52% відповідно), позитивне сальдо на користь України збільшилось до 5143,1 млн дол. США.

Розглянемо товарну структуру зовнішньої торгівлі України з окремими країнами Азії.

Індія. Основу експорту України становлять такі товарні групи: жири та олії рослинного й тваринного походження – 53,4% експорту; палива мінеральні, нафта та продукти її перегонки – 12,5%; добрива – 11,4%; чорні метали – 9%; реактори ядерні, котли і машини – 4,1%; електричні машини – 2,7%. Основу імпорту становлять: кава, чай – 2,0%; насіння і плоди олійних культур – 2,8% імпорту; тютюн і промислові замітники тютюну – 4,3%; фармацевтична продукція – 43,1%; пластмаси, полімерні матеріали – 2,3%; чорні метали – 6%; реактори ядерні, котли і машини – 2,4%; електричні машини – 12,2%; засоби наземного транспорту, крім залізничного – 3,3%.

Китай. Експорт України формують олії рослинного та тваринного походження – 4%; руди, шлаки і зола – 80,5%, а також органічні хімічні сполуки – 2,5%; чорні метали – 1,1%; реактори ядерні, котли і машини – 3,5%; електричні машини – 1,0%. Імпорт формують товари більш широкого асортименту, основу якого становлять такі: органічні хімічні сполуки – 1,9%; пластмаси, полімерні матеріали – 5,7%; каучук, гума – 1,4%; вироби із шкіри – 3,1%; одяг та додаткові речі до нього, трикотажні – 2,6%; одяг та додаткові речі до нього, текстильні – 4,4%; керамічні вироби – 1,6%; чорні метали – 2,3%; вироби з чорних металів – 3,1%; алюміній і вироби з нього – 1,1%; реактори ядерні, котли і машини – 10,9%; електричні машини – 25,4%; залізничні локомотиви – 1,4%; засоби наземного транспорту, крім залізничного – 4,0%; прилади та апарати оптичні, фотографічні – 1,5%; меблі – 2,7%, іграшки – 3,3%.

Туреччина. Експорт України формують насіння і плоди олійних рослин – 6,6%; жири та олії рослинного та тваринного походження – 8,3%; палива мінеральні, нафта та продукти її перегонки – 4,2%; добрива – 8,0%; деревина і вироби з деревини – 4,0%; чорні метали – 54,0%. Імпорт України з Туреччини включає овочі – 3,4%; їстівні плоди та горіхи – 12,5%; продукти переробки овочів – 2,5%; сіль, сірку, землі та каміння – 2,0%; пластмаси, полімерні матеріали – 5,6%; одяг та додаткові речі до нього, трикотажні – 6,5%; одяг та додаткові речі до нього, текстильні – 7,9%; чорні метали – 4,0%; вироби з чорних металів – 3,6%; реактори ядерні, котли і машини – 5,9%; електричні машини – 3,2%; засоби наземного транспорту, крім залізничного – 7,4%.

Японія. Основу експорту України становлять зернові культури – 68,4%; органічні хімічні сполуки – 2,0%; чорні метали – 4,2%; алюміній і вироби з нього – 5,2%; інші недорогі метали – 5,3%. Імпортує Україна з Японії каучук і гуму – 3,9%; реактори ядерні, котли і машини – 8,2%; електричні машини – 14,1%; засоби наземного транспорту, крім залізничного – 54,5%; прилади та апарати оптичні, фотографічні – 10,6%.

Таким чином, державна зовнішньоекономічна політика України стосовно країн Азії найближчим часом має спиратись на селективно-захисну стратегію. Найбільш актуальними завданнями є забезпечення здатності України відстоювати власні стратегічні інтереси в умовах жорсткої конкурентної боротьби та товарної експансії з країн цього регіону.

Список використаних джерел

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Резнікова Н.В. Перспективи укладання і потенційні економічні ефекти регіональних торговельних угод в Південно-Східній Азії: аспекти незалежності в контексті нового регіоналізму / Н.В. Резнікова, О.А. Іващенко // Інвестиції: практика та досвід. – 2015. – № 21. – С. 29-34.
3. Резнікова Н.В. Стратегічне партнерство як нова форма економічної інтеграції: аспекти незалежності ЄС та КНР / Н.В. Резнікова, О.А. Іващенко // Економіка та держава. – 2015. – № 12. – С. 6-9.
4. Іващенко О.А. Напрями диверсифікації торговельних зв'язків України в умовах глобальної економічної розбалансованості / О.А. Іващенко // Стратегія розвитку України: економічний та гуманітарний виміри: матеріали науково-практичної конференції, 16 жовтня 2015 р. – К.: ДП «Інформ.-аналіт. агентство». – С. 78-83.
5. Іващенко О.А. Місце КНР у світовому інтеграційному просторі / О.А. Іващенко // Актуальні проблеми міжнародних відносин: Збірник наукових праць. Випуск 108. Частина II (у двох частинах). К.: Київський національний університет імені Тараса Шевченка. Інститут міжнародних відносин, 2012. – С. 18–24.

О. В. Ханова,

*кандидат географічних наук, доцент кафедри
міжнародних економічних відносин
Харківського національного університету
імені В.Н. Каразіна, м. Харків*

МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ СТАНУ РОЗВИТКУ ІНФРАСТРУКТУРИ КРАЇН СВІТУ

При вивченні рівня розвитку інфраструктури є сенс використовувати як загальнонаукові методи, так і спеціальні методи дослідження інфраструктури.

Серед спеціальних методів дослідження інфраструктури можемо виділити саме системний підхід. Системний підхід являє собою сукупність логічних прийомів, методичних правил і принципів теоретичного і практичного дослідження, при якому кожний об'єкт розглядається як система. Система – це сукупність елементів, пов'язаних прямими і зворотними зв'язками, які можуть бути жорсткими і гнучкими. Елемент системи – це така її частина, яка не підлягає подальшому поділу, щоб не порушувалися виконувані їм функції. Розвиток інфраструктури на певній

території залежить від безлічі факторів. Тому її дослідження часто базується на системному підході [1; 2, с. 127].

Система інфраструктури є галузевою економічною системою в інтеграційній системі країни, регіонів різних рівнів і більш дрібних одиниць. Система інфраструктури має прямі та зворотні зв'язки з системами розселення, виробництва, природно-територіальними комплексами через матеріально-технічне постачання, забезпечення її кадрами, поїздки населення з культурно-побутовими, оздоровчими, екскурсійними та іншими цілями.

Інфраструктура як система володіє такими властивостями, як цілісність, ієрархічність, стійкість, динамічність, автономність у поведінці. Структурними елементами системи інфраструктури є підприємства та установи, продукція яких – послуги. За допомогою вивчення структури можна пізнати складні системи, користуючись методом послідовних наближень, тобто розкладанням в нескінченний ряд за структурами досліджуваної цілісності. Система інфраструктури динамічна і неперервна у часі; динамічна, але дискретна у просторі; піддається кількісним та якісним змінам [3, с. 25; 2, с. 129].

При системному дослідженні інфраструктура розглядається як певна множина елементів, взаємозв'язок між якими забезпечує її цілісність. Причому не тільки об'єкт, але і сам процес дослідження виступає як складна система.

Використання системного підходу передбачає таку послідовність в організації дослідження: визначення об'єкта дослідження; визначення мети та завдань дослідження; визначення критеріїв вивчення досліджуваного об'єкта; визначення структури системи; визначення та класифікація зовнішніх зв'язків між елементами досліджуваного об'єкта; вивчення кожного елемента системи; вивчення принципів взаємодії системи з середовищем її функціонування на основі аналізу зовнішніх зв'язків; виявлення закономірностей зміни та розвитку елементів досліджуваного об'єкта; виділення основних причинно-наслідкових зв'язків між елементами, що забезпечують упорядкованість системи; виявлення кінцевої структури та організації системи, на основі чого складається її модель; аналіз основних принципів поведінки системи; вивчення процесу управління системою [4, с. 141].

Можна виділити кілька видів простих показників рівня розвитку інфраструктури:

1. Забезпечення населення, площі або території послугою (O_i^m). Цей показник може розраховуватися на 1, 1000, 10000 чол.

$$O_i^m = \frac{F_i^m}{H_i}, \quad (1) [2, с. 133]$$

де i – територіальна одиниця, для якої визначається рівень обслуговування; m – галузь (вид) обслуговування; F^m – потужність чи обсяг послуг; H – чисельність населення.

2. Показник доступності установ інфраструктури.

Допускаючи, що заклади інфраструктури рівномірно розподілені по території, середню теоретичну відстань (d) можна знайти за формулою:

$$\bar{d}_i^m = \sqrt{\frac{S_t}{n_t^m}}, \quad (2) \quad [5, \text{ с. 71}]$$

де S – площа території; n – кількість об'єктів даного виду.

Показник \bar{d}_i^m – “Негативний”. Тому для того, щоб привести його до прямого виду зводять у ступінь -1:

$$k_i^{\bar{d}^m} = \frac{1}{\bar{d}_i^m}. \quad (3) \quad [5, \text{ с. 71}]$$

3. Охоплення населення (А) або площі (О) певною послугою:

$$A_i^m = \frac{N_t^m}{H_t}, \quad (4) \quad [2, \text{ с. 135}]$$

де N – число фактичних споживачів; H – чисельність населення;

4. Динаміка розвитку галузей інфраструктури. Оцінюється в основному за двома показниками – темпом зростання за певний період часу та середньорічним приростом (у відсотках, як за абсолютними, так і за відносними даними). За допомогою динамічних рядів можна виявити основні тенденції у розвитку галузей інфраструктури [2, с. 135].

5. Синтезуючі показники. До синтезуючих показників відносяться: соціальна щільність послуг; ємкість території; швидкість розвитку територіальної системи інфраструктури.

5.1. Соціальна щільність послуг (P_i) розраховується за формулою:

$$P_i = \frac{S}{H}, \quad (5) \quad [6, \text{ с. 51}]$$

де S – об'єм наданих послуг; H – чисельність населення.

5.2. Швидкість розвитку територіальної системи інфраструктури (V):

$$V = \frac{T_s}{T_h}, \quad (6) \quad [6, \text{ с. 52}]$$

де T_s – темпи зростання наданих послуг; T_h – темпи зростання населення.

Показник менше одиниці означає невідповідність системи обслуговування потребам населення або виробництва. Коефіцієнт, рівний одиниці відповідає пропорційному зв'язку двох показників. Якщо коефіцієнт більше одиниці, то це означає, що система обслуговування розвивається більш швидкими темпами, ніж зростає населення [6, с. 52].

Існують різні способи оцінки територіальних відмінностей у рівні обслуговування населення та виробництва. Інтегральні показники обслуговування можуть розраховуватися як за однією галуззю, так і за всіма галузями.

Для характеристики інтегрального рівня розвитку певної галузі інфраструктури, як правило, використовуються прості індекси, що характеризують окремі її сторони.

1. Ступінь забезпеченості транспортною інфраструктурою можна визначити за допомогою коефіцієнта Енгеля (∂_e).

$$\partial_e = \frac{L}{\sqrt{SH}}, \quad (7) [7, \text{с. 105}]$$

де L – довжина доріг; S – площа території; H – чисельність населення.

2 «Ваги послуг». У житті населення різні послуги відіграють різну роль. Одні з них необхідні кожен день, інші полегшують ведення домашнього господарства, треті необхідні для відпочинку і т. д. Тому просте підсумовування індексів при розрахунку показників інтегрального рівня обслуговування представляється деякими авторами невиправданим. У зв'язку з цим пропонується використання «ваг», тобто коефіцієнтів, відповідних важливості розглянутих галузей інфраструктури. Для визначення ваг пропонується використання експертних оцінок, що даються фахівцями та представниками місцевих органів влади, а також опитувань населення [2, с. 142–143].

Список використаних джерел

1. Общенаучные методы и приемы познания [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.booksite.ru/localtxt/koh/ano/vsky/35.htm>.
2. Юрченко С.А. Инфраструктура мира: Учебное пособие / перевод с украинского / С.А. Юрченко. – Х.: ХНУ имени В.Н. Каразина, 2006. – 328 с.
3. Голиков Н. Ф. География инфраструктуры. / Н.Ф. Голиков. – К.: Вища школа, 1984. – 124 с.
4. Сидоренко В.К. Основы научных исследований. Навчальний посібник для вищих педагогічних закладів освіти / В. К. Сидоренко, П. В. Дмитренко. – К.: РНЦ «ДІНІТ», 2000. – 259 с.
5. Алексеев А.И. География сферы обслуживания. / А.И. Алексеев, С. А. Ковалев, А. А. Ткаченко. – Тверь: Твер. Гос. Ун-т, 1991. – 117 с.
6. Меркушева Л.А. География сферы обслуживания населения (теория и методология). / Л. А. Меркушева. – Красноярск: Красн. Гос. Ун-т, 1989. – 184 с.
7. Маергойз И.М. Методика мелкомасштабных экономико-географических исследований. / И. М. Маергойз. – М: МГУ, 1981. – 137 с.

М. П. Хмара,
*кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародного бізнесу
Інститут міжнародних відносин
Київського національного університету
імені Тараса Шевченка, м. Київ*

ГЛОБАЛЬНІ ВИРОБНИЧІ МЕРЕЖІ В МІЖНАРОДНОМУ БІЗНЕСІ

Викликає науковий і практичний інтерес, яким чином локальні фірми включаються в глобальні вартісні ланцюги (global value chains – GVC), глобальні виробничі мережі (global production networks – GPN) чи глобальні товарні ланцюги (global commodity chains – GCC) провідних транснаціональних корпорацій і на цій основі модернізують процеси обробки сировини та проміжних товарів, виробляють кращим чином диференційовані товари, а саме головне трансформуються у інші соціально-економічні одиниці [1, с. 42].

Створюючи більшу додану вартість (та розширюючи відповідно базу для оподаткування), колишні локальні фірми в рамках GPN здатні робити більш ефективно внесок у економічний розвиток своїх країн (економічних регіонів) та будувати підґрунтя для добробуту і зниження бідності.

Деякі науковці, розглядають GVC, GPN та GCC як тотожні поняття, однак категоріальну розмитість необхідно дещо згладити. Багато наукових праць, що присвячені проблемам глобальних вартісних ланцюгів (GVC), сфокусовано на організації глобальними компаніями просторових зв'язків при створенні доданої вартості від локалізації виробничо-торговельних та фінансових операцій переважно в національному масштабі – розглядаються країни-реципієнти прямих та портфельних інвестицій, технологій, проміжного імпортного товару, та офшорного капіталу в рамках глобальної внутрішньофірмової взаємодії в рамках ТНК. Якщо брати до уваги глобальні ланцюги доданої вартості окремо в виробничо-торговельній площині, то треба говорити про GCC та GPN.

Як зазначив Дж. Джерефі, «глобальні товарні ланцюги (GCC) являють собою міжорганізаційні мережі, які кластеризуються навколо одного певного товару або продукту, об'єднуючи фірми, домогосподарства, наукові та освітні структури, державні установи у межах глобальної економіки. Ці мережі є ситуативними, соціально збудованими і локально інтегрованими». Дж. Джерефі виділив два типи глобальних товарних ланцюгів – глобальні ланцюги з домінуючим виробником – global producer-driven chains (коли найбільший вплив мають компанії, що знаходяться на початку чи в середині ланцюга і виконують найбільш складні (капіталозатратні та

високотехнологічні) операції) та ланцюги з домінуючим дистрибутором – global buyer-driven chains (коли найбільший вплив мають компанії, що знаходяться в кінці ланцюга і виконують функцію реалізації товару кінцевому покупцю(споживачу)).

Згодом науковці Манчестерського університету Дж. Хендерсон та П.Дікен дещо скептично віднесли до того, що дефініція GSC здатна повною мірою пояснювати усі прояви сучасних глобальних просторових і функціональних виробничо-торговельних зв'язків. На їхню думку термін «товар» часто асоціюється з стандартизованими товарами та відображає незмінність самого характеру виробництва в часі та просторі [3, с. 39].

Цей термін стосується форм продуктивної діяльності і самих продуктів (наприклад, сільськогосподарське господарство, важка промисловість, видобування мінералів) і фактично не охоплює постфордівські форми діяльності, які характеризують низку інших секторів, що мали б визначати глобальні товарні ланцюги. Тому науковці запропонували замінити слово «товарний» на «виробничий» як соціальний процес, в якому окрім самого виробництва та розподілу товару репродукуються знання, капітал і робоча сила.

Крім цього термін «ланцюг», на думку науковців, «...характеризує лінійний характер видів діяльності, результатом яких є кінцевий вироблений товар, замість того, щоб термін охоплював потоки матеріалів, проміжних товарів, дизайну, маркетингу, фінансових послуг [в реальному секторі], що можуть організовуватись вертикально, горизонтально, діагонально в комплексних і динамічних конфігураціях». Тому було запропоновано термін «мережі».

Піддано було критиці і розуміння Дж. Джерефі категорії «глобальний» як «міжнародний» чи «транснаціональний». Науковці вбачали, що ці поняття є відлунням, власне кажучи, країноцентричного дискурсу, оскільки скоріш Дж. Джерефі розкривав проблему транскордонної діяльності транснаціональних суб'єктів в різних напрямках, замість того, щоб сконцентруватись на проникненні глобальних процесів, не прив'язаних до певного місця розміщення у процеси, що прив'язані до нього і розширити діалектику глобально-локальних зв'язків.

Отже, авторство категорії «глобальні виробничі мережі» (GPN) належить Дж. Хендерсону та П. Дікену. Науковці зазначають, що «...глобальні виробничі мережі є концептуальними рамковими умовами, які охоплюють глобальні, регіональні та локальні економічні і соціальні виміри процесів, що пронизують різні форми економічної глобалізації.» Глобальні виробничі мережі, забезпечуючи процеси виробництва, розподілу і споживання вироблених товарів та послуг в реальному секторі, «...передбачають ступінь відносної автономії стосовно вітчизняних фірм, національних урядів і інших економічних акторів (наприклад, профспілок),

чий дії потенційно можуть мати неоднозначні ефекти на соціальні і економічні результати функціонування мереж на територіях їхньої локалізації».

Нагадаємо, що глобальні виробничі мережі (GPN) мають вузький функціональний спектр, ніж GVC і стосуються створення доданої вартості саме у виробничо-торговельній площині, а отже, на відміну від GVC не охоплюють додану вартість, наприклад, від спекулятивної фінансової діяльності. Сучасні глобальні виробничі мережі формуються на субнаціональному рівні, тобто на рівні інтегрованих між собою економічних регіонів різних країн. Фактично мова йде про формування міжнародних регіональних виробничо-торгових кластерів, які здатні пояснюватись в рамках модифікованих концептів М. Портера та П. Кругмана.

Слід сказати, що локалізовані точки ділової активності в сучасному глобальному економічному просторі не можуть формуватись на місці суцільної території однієї країни, досить часто локалізовані центри ділової активності економічно інтегрують в собі окремі географічні регіони декількох країн - як тих, що знаходяться поруч один від іншого, так і тих, що фрагментовані у просторі, але можуть бути зчеплені функціонально. В умовах відсутності міжнародної інтеграції та поглибленої кооперації окремих економічних регіонів, які спільно розглядаються транснаціональними корпораціями в якості потенційного місця локалізації їхнього бізнесу, а також за наявності централізованого державного управління економічною системою окремої країни як єдиним господарським механізмом – GPN не будуть знаходити свого бурхливого розвитку.

Список використаних джерел

1. Гладій І.Й. Міжнародні виробничі мережі в Європі: Монографія / І.Й. Гладій, І.Я. Зварич. – Тернопіль: Економічна думка, 2011. – 292 с.
2. Організація Економічного Співробітництва та Розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.oecd.org.
3. Соколенко С.И. Производственные системы глобализации: Сети. Альянсы. Партнерства. Кластеры : Украинский контекст: Монографія / С. И. Соколенко. – К.: Логос, 2013 – 648 с.
4. Соколенко С. Стратегії економічного росту та формування нових виробничих систем в епоху глобалізації / С. Соколенко // Економічний часопис. – 2012. – XXI. – № 5. – С. 9–16.
5. Фліссак К. Міжнародна кооперація як ефективна форма сучасного економічного співробітництва / К. Фліссак // Журнал європейської економіки. – 2011. – Т. 5 (№ 2). – С. 138–142.
6. Feenstra R.C. Global production sharing and rising inequality : a survey on trade and wages / R.C. Feenstra, G.H. Hanson // NBER WP. – July. 2001. – No. 8372. – P. 131–140.

7. Gereffi G. A Commodity Chains Framework for Analyzing Global Industries. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ids.ac.uk/ids/global/Conf/pdfs/gereffi.pdf>

8. Globalisation: Implications and Opportunities. Editor: Grahme Whiting. Business Strategy [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.dpi.qld.gov.au/extra/pdf/business/globalisation.pdf>

9. Sturgeon T.J. How Do We Define Value Chains and Production Networks? [Electronic resource] / T.J. Sturgeon. – Mode of access: <http://www.ids.ac.uk/ids/global/pdfs/vcdefine.pdf>

10. World Investments Report 2010-2014 [Electronic resource] // UNCTAD. – Mode of access: <http://www.unctad.org/>

Л. В. Целикова,

*кандидат экономических наук,
доцент кафедры товароведения,*

*УО «Белорусский торгово-экономический университет
потребительской кооперации», г. Гомель, Республика Беларусь*

А. Ю. Старков,

магистрант кафедры товароведения,

*УО «Белорусский торгово-экономический университет
потребительской кооперации», г. Гомель, Республика Беларусь*

ОСОБЕННОСТИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КАЧЕСТВА И КОНКУРЕНТО-СПОСОБНОСТИ ТОВАРОВ В ПРИГРАНИЧНЫХ РЕГИОНАХ

Конкурентоспособность – это главная составляющая успешности организации в условиях рынка. Критерием конкурентоспособности выступает умение определить, а также быстро и эффективно использовать в конкретной борьбе свои преимущества. Сегодня – это одна из важнейших экономических проблем приграничных районов, а именно, проблема качества и конкурентоспособности закупаемых и реализуемых товаров. Она предполагает формирование инновационных подходов к исследованию и оценке данных вопросов.

Гомельская область – это приграничный регион, деятельность которого особенно направлена на развитие и укрепление внешнеэкономических связей со странами постсоветского пространства, ныне объединившихся в СНГ. Работа в Таможенном Союзе требует особого подхода в решении вопросов качества и конкурентоспособности отечественных товаров на территории всего единого таможенного пространства. В Республике Беларусь правовую основу системы обеспечения качества и конкурентоспособности товаров

составляет ряд нормативных правовых актов, а именно, законы Республики Беларусь: «О техническом нормировании и стандартизации», «Об оценке соответствия требованиям технических нормативных правовых актов (ТНПА) в области технического нормирования и стандартизации», «О защите прав потребителей», «О товарных знаках» и т.п. К нормативной основе, регулирующей качество и конкурентоспособность товаров можно отнести также ТНПА (СТБ и ГОСТы) на конкретный вид товара. Стандарты ИСО серии 9000, принятые в республике в качестве СТБ, требуют также от отечественного производителя обеспечения определенного уровня качества товаров на внутреннем и внешнем рынке.

Инновации в оценке конкурентоспособности товаров сегодня связывают с её исследованием, как с позиции потребителя, производителя, так и посредника, независимого эксперта. Потребитель учитывает, что данная категория включает качество, цену, затраты на эксплуатацию и ремонт, рыночную долю, новизну, имидж продукции. Производитель основными ее элементами считает оборудование, сырье, методы управления, а как итог, себестоимость, рентабельность, эффективность хозяйствования. Для посредника – это рыночная доля товаров, их качество, цена, затраты на продвижение, реклама, виды каналов сбыта, а у независимого эксперта – имидж, платежеспособность, кредитоспособность, рентабельность субъекта, имидж выпускаемой продукции, её новизна, рыночная доля, качество, цена.

Все четыре позиции правильны, но только там, где они пересекаются и принимаются всеми участниками рынка, товар приобретает конкурентные преимущества и становится конкурентоспособным (качество, новизна, имидж, цена). Отметим, что обеспечение высокой конкурентоспособности товаров предусматривает и эффективное управление системой их качества. Если раньше в этой связи мы говорили об управлении только качеством товаров, то сегодня необходим акцент на такой составляющей системы качества как обеспечение качества и конкурентоспособности товаров.

В соответствии с целями исследования обратимся к качеству товаров как решающему фактору конкурентоспособности. Если производитель намерен сделать свою продукцию конкурентоспособной, он должен выбрать технологию производства, а затем как можно точнее выполнить выбранные технологические решения, обеспечивая при этом прогнозируемые потребности потребителя к качеству данной продукции, которые интегрированы в интегральном показателе качества, отражающем закономерности развития продукции. Обеспечение высокого качества продукции невозможно без внедрения инновационных технологий. Инновационные технологии – это наборы методов и средств, поддерживающих этапы реализации нововведения. Различают различные виды инновационных технологий, такие как внедрение, тренинг (подготовка

кадров и инкубация малых предприятий), консалтинг, трансферт, инжиниринг и другие [1, с. 155 – 159].

В структуре интегрального показателя выделим следующие его составляющие: технический уровень качества, оцениваемый техническими характеристиками и показателями сырья, материалов, комплектующих изделий и т.п.; качество изготовления, оцениваемое коэффициентом дефектности; качество в эксплуатации, оцениваемое в пределах гарантийных сроков; стабильность качества в сфере потребления, характеризующее обратную связь с потребителями через рекламации от покупателей по итогам эксплуатации продукции и ремонту за пределами гарантийных сроков. Обеспечение высокой конкурентоспособности в свою очередь предусматривает эффективное управление системой качества товаров.

В практике известно три модели системы обеспечения качества: 1-ая – при проектировании, разработке, производстве, монтаже и обслуживании продукции (ИСО 9001); 2-ая – при непосредственном производстве, монтаже и обслуживании продукции (ИСО 9002); 3-я – при окончательном изготовлении продукции, её контроле и испытаниях (ИСО 9003). Критерием соответствия выбранной модели является её адекватность, т.е. способность достичь соответствия продукции установленным требованиям.

Проведенный анализ системы качества на ЗАО «Атлант», показал, что одной из основных причин несоответствия качества многих моделей выпускаемой продукции является неадекватность применяемой модели системы качества на производстве. Некачественное изготовление продукции проявляется в виде случайного разброса параметров при проектировании, производстве, сбыте и эксплуатации продукции, что вызывает повышенные потери потребителей.

По степени значимости отказы продукции подразделены на: критические, значительные и незначительные. Появление первых исключает возможность дальнейшей эксплуатации продукции, снижает её эффективность. При оценке конкурентоспособности данные отказы имеют максимальную значимость, в то время как незначительные отказы оценены минимальным количеством баллов (табл. 1).

Таблица 1

Характеристика основных видов отказа холодильников

| Виды отказов | Коэффициент весомости |
|---------------------|------------------------------|
| Критические | 0,54 |
| Значительные | 0,40 |
| Незначительные | 0,04 |
| Прочие | 0,02 |
| Итого | 1,00 |

**Примечание. Собственная исследовательская разработка по данным организации*

На производстве целесообразно применять первую модель управления системой качества, как наиболее эффективную, взамен применяемой в настоящее время третьей модели. Установленные данной моделью требования направлены на удовлетворение потребителя посредством предупреждения несоответствия продукции на всех стадиях её жизненного цикла от проектирования до обслуживания. Установление допустимой вероятности отказов и допустимого уровня отказов позволит выявить технологические этапы, остро нуждающиеся в реконструкции, особом режиме обеспечения качества.

Жизненность предлагаемой системы обеспечения качества товаров подтверждается и реальными примерами. Так, японская система обеспечения качеством (СОК) предусматривает создание процесса производства, конечным результатом которого является крайне малый процент дефектных изделий (экономически допустимый процент брака). Попытки снизить брак ниже установленной величины не предпринимаются, т.к. это ведет к росту издержек. Главное средство достижения данной цели – совершенствование каждой фазы производственного цикла и особенно тех, которые являются постоянным источником брака. Такой подход значительно отличается от действующего у нас, когда брак обнаруживается и изымается после завершения технологических операций, что требует дополнительных затрат на организацию контроля качества. Контроль как интегрированная система управления качеством обеспечивается путем согласованной работы всех звеньев производства. В случае недостаточного внимания к деятельности в области качества предприятие может лишиться своих рынков и понести финансовые потери.

Список использованной литературы

1 Целикова Л.В. Управление качеством, конкурентоспособностью и безопасностью товаров / Л.В.Целикова, В.Е.Сыцко // Современное материаловедение и товароведение: теория, практика, образование: материалы III международной научно-практической Интернет-конференции. – Полтава: ПУЕТ, 2016. – С.155–161.

Г. Б. Черушева,
*кандидат педагогічних наук, професор кафедри
філософії та соціально-гуманітарних дисциплін,
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

ФАКТОРНИЙ АНАЛІЗ СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНОЇ АДАПТАЦІЇ УКРАЇНСЬКИХ СТУДЕНТІВ ЗА КОРДОНОМ

Зростання ролі освіти як засобу інтеграційних процесів є сучасною світовою тенденцією. Основним завданням вищої школи в галузі міжнародної освіти є якісна професійна підготовка студентської молоді. Проте вирішення цього завдання неможливе без створення сприятливих умов для входження іноземного громадянина в європейський простір, зокрема українського студентства.

Мета статті – проаналізувати особливості процесу соціально-психологічної адаптації українських студентів під час навчання за кордоном. Процес соціалізації та соціально-психологічної адаптації студентської молоді став предметом вивчення у сучасних наукових дослідженнях. Так особливості адаптації українських освітніх мігрантів до умов життя за кордоном вивчалася О. Ареф'євим, О. Біляковською, О. Вихованець, А. Гірник М., Г. Гірник, К. Гавріловою, Н. Криловою, Е. Шпет, Т. Юдіною та іншими. Питання адаптації іноземних студентів до навчання в Україні вивчалася І. Зарубінською, О. Іщенко, М. Файсалом. На основі аналізу психолого-педагогічних досліджень виокремлено проблеми соціально-психологічної адаптації студентів в освітньому середовищі вищого навчального закладу за кордоном.

Для дослідження використовувались методи опитування, структурованого інтерв'ю. В опитуванні прийняло участь 92 студента із України, що навчаються за кордоном (Франція, Польща, Словаччина, Чехія). А також використовувався контент-аналітичне дослідження відповідних інтернет-ресурсів, що ґрунтувалося на моделі стратегій адаптації (акультурації) Дж. Беррі. Проаналізовано електронні матеріали інтернет-ресурсу з рубрик: «CEDOS: Українські студенти за кордоном: скільки та чому?», «Закордонний паспорт», «Українці за кордоном: у пошуках себе».

За результатами дослідження виявлено основні мотиви отримання вищої освіти за кордоном: отримання освіти вищої якості, кращі умови навчання, перспективи кар'єрного росту, вивчення іноземних мов та ін. Проблемним визначилось те, що 69% опитаних студентів мають наміри залишитись за кордоном на постійне місце проживання.

Факторний аналіз дозволив виділити основні групи проблем адаптації українських студентів:

– *соціально-психологічні* (почуття самотності, суму, проблеми соціалізації, почуття відірваності від свого звичного сімейного та соціального кола, патріотичні відчуття, недостатній рівень розвитку комунікативних компетенцій, самостійності, відповідальності тощо) – 39%;

– *соціо-культурні* (адаптація до нової культури, врахування нових правових норм та правил, врахування особливостей національного менталітету, адаптація до нових умов життя, нової території, міста,) – 33%;

– *освітні* (особливості та цінності системи вищої освіти іншої країни, відмінності у вимогах до навчальної діяльності та формат взаємовідносин викладач – студент, організація навчального часу, недостатній рівень володіння іноземною мовою) – 18%;

Нами встановлено, що проблеми адаптації значно менше в країнах з культурною близькістю до України (Польща, Словаччина, Чехія) ніж у Франції ($p < 0,01$). Встановлені вікові, гендерні та сімейні відмінності в адаптації українських студентів за кордоном ($p < 0,01$).

Отримані результати дозволили стверджувати, що основним виміром соціально-психологічної адаптації українських студентів є спрямованість на інтеграцію в освітньо-культурне середовище ВНЗ іншої країни. Прискорення процесу адаптації залежить від намірів студентів по закінченню ВНЗ та з урахуванням особливостей їхньої національної самосвідомості, своєрідним сприйняттям світу, ментальності та психологічного стану. Результати дослідження доцільно враховувати в процесі психологічного забезпечення адаптації іноземних студентів. Перспективи дослідження ми вбачаємо в дослідженні психологічних чинників виникнення проблем адаптації.

Б. І. Чиж,

*в. о. доцента кафедри філософії
та соціально-гуманітарних дисциплін,
завідувач юридичним відділом,*

Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ

ВПРОВАДЖЕННЯ СПІЛЬНИХ ОСВІТНІХ ПРОГРАМ З ОЗНАКАМИ ІНОЗЕМНОГО ЕЛЕМЕНТА

Сучасний етап розвитку суспільства характеризується постійно зростаючою роллю освіти, яке перетворюється в один з найважливіших механізмів підтримки конкурентоспроможності держави в світі. Сучасна громадська модель будується на знаннях та їх використанні, інноваціях та високоефективних технологіях. На сьогодні знання і освіта стають все більш значущим фактором економічного розвитку. Лише конкурентоспроможна національна система освіти може в майбутньому забезпечити

конкурентоспроможність економіки і самої держави в цілому. Країни світу стали на шлях міждержавної інтеграції освітніх систем, метою якого є нівелювання сегментації освіти, яка є перешкодою для розвитку як освіти, так і науки.

Одним з важливих елементів в збереженні суверенітету в галузі освіти і його національного різноманіття є інтернаціоналізація освіти. Однією з форм інтернаціоналізації, який застосовується в багатьох державах, є розробка і впровадження вищими навчальними закладами спільних освітніх програм з ознаками іноземного елемента.

Згідно з визначенням, прийнятим в дослідженнях Організації економічного співробітництва і розвитку (Organisation for Economic Co-operation and Development, OECD) [1], інтернаціоналізацію освіти (Internationalization of higher education) на національному, секторальному і інституціональному рівнях прийнято розуміти процес, при якому цілі, функції і організація надання освітніх послуг набувають міжнародного виміру. Поняття інтернаціоналізації в сфері вищої освіти в міжнародній практиці зазвичай включає в себе два аспекти: «внутрішню» інтернаціоналізацію [internationalization at home] і «зовнішню» інтернаціоналізацію або освіту за кордоном, міждержавну освіту, транскордонну освіту [education abroad, across borders, cross-border education].

Інтернаціоналізація освіти включає такі форми міжнародного співробітництва:

- індивідуальна мобільність: мобільність студентів або професорсько-викладацького складу в освітніх цілях;
- мобільність освітніх програм та інституційна мобільність, формування нових міжнародних стандартів освітніх програм;
- інтеграція в навчальні програми міжнародного виміру та освітніх стандартів;

• інституційне партнерство: створення стратегічних освітніх альянсів. Виділяють чотири стратегії інтернаціоналізації вищої освіти, що характеризують політику OECD в цій сфері [2]:

- узгоджений підхід [Mutual understanding approach];
- стратегія залучення кваліфікованої робочої сили [Skilled migration approach];
- стратегія отримання доходу [Revenue-generating approach];
- стратегія розширення можливостей [Capacity building approach].

В свою чергу, стратегія розширення можливостей заохочує здобуття вищої освіти за кордоном або в вищих навчальних закладах - постачальниках іноземних освітніх послуг шляхом розробки та впровадження спільних програм або застосування освітнього франчайзингу. Важливими інструментами такого підходу є: програми підтримки академічної мобільності студентів, аспірантів, науково-педагогічних працівників,

науковців; забезпечення іноземним вищим навчальним закладам, сприятливих умов для комерційної освітньої діяльності шляхом розробки та впровадження спільних освітніх програм, створення партнерств з місцевими постачальниками освітніх послуг для забезпечення передачі знань між іноземними та місцевими освітніми інституціями.

Українські вищі навчальні заклади поряд із впровадженням спільних освітніх програм також можуть застосовувати освітній франчайзинг для інтернаціоналізації освіти. Специфічними 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 [3].

У випадку створення спільних освітніх програм між вітчизняним та іноземним вищим навчальним закладом містять ознаки іноземного елемента, які характеризують приватноправові відносини, що регулюються нормами міжнародного приватного права. Іноземний елемент виявляється в одній або кількох з таких форм: хоча б один учасник правовідносин є громадянином України, який проживає за межами України, іноземцем, особою без громадянства або іноземною юридичною особою; об'єкт правовідносин знаходиться на території іноземної держави; юридичний факт, який створює, змінює або припиняє правовідносини, мав чи має місце на території іноземної держави [4].

В даному випадку учасниками правовідносин є вищі навчальні заклади та учасники освітнього процесу (студенти, аспіранти, науково-педагогічні працівники); юридичним фактом – спільні освітні програми.

Одним із основних напрямів міжнародного співробітництва вищих навчальних закладів є створення спільних освітніх і наукових програм з іноземними вищими навчальними закладами, науковими установами, організаціями, що врегульовано підпунктом 7 пункту 2 статті 75 Закону України «Про вищу освіту» [5].

Відповідно до пункту 8 статті 7 Закону України «Про вищу освіту», вищі навчальні заклади, в тому числі іноземні, мають право узгоджувати освітні програми з подальшим виготовленням спільних дипломів про вищу освіту за зразком, визначених спільним рішенням вчених рад таких вищих навчальних закладів та видачею цих дипломів особам, які здобувають вищу освіту за спільними програмами [5].

Підстава затвердження зразків та виготовлення, процедуру і підстави для видачі випускникам спільних дипломів врегульована підпунктом 10 пункту 2 статті 36 Закону України «Про вищу освіту» [5].

Під спільними освітніми програмами розуміються як довгострокові, так і короткострокові освітні програми всіх рівнів підготовки, організовані й

реалізовані українським вищим навчальним закладом спільно з одним або декількома іноземними вищими навчальними закладами (або іншою установою, що здійснює освітню діяльність). Критеріями класифікації спільних освітніх програм можуть бути наступні:

- спільна освітня програма розроблена структурним підрозділом українського вищого навчального закладу (факультетом, інститутом, тощо) спільно з одним або декількома іноземними вищими навчальними закладами – партнерами;
- учасники освітнього процесу кожної із сторін беруть участь в спільній програмі навчання в вищих навчальних закладах - партнерах;
- перебування учасників освітнього процесу у вищих навчальних закладах - партнерах має тривалість, що відповідає встановленим правилам в договорі про спільні освітні програми;
- періоди навчання і атестація, що пройдені учасниками освітнього процесу в вищих навчальних закладах – партнерах спільної освітньої програми, – взаємно визнаються;
- вищі навчальні заклади – партнери спільно розробляють навчальний план і можуть організовувати спільні приймальні та атестаційні (екзаменаційні) комісії;
- по факту завершення навчання за спільними освітніми програмами учасники освітнього процесу отримують документи про освіту, що затверджені і прийняті в вищих навчальних закладах - партнерах.

Основним документом, що регулює питання розробки і реалізації спільних освітніх програм, є договір про спільні освітні програми, який укладається з врахуванням норм міжнародного приватного права та національного законодавства кожного вищого навчального закладу – партнера за таким договором.

Норми реалізації права на академічну мобільність учасників освітнього процесу врегульовані постановою Кабінету Міністрів України від 12.08.2015 №579 «Про затвердження Положення про порядок реалізації права на академічну мобільність» [6].

На сьогодні діяльність в рамках спільних освітніх програм в більшості європейських країн регулюється не національним законодавством, а положеннями самого вищого навчального закладу, тобто внутрішніми нормативними документами, а також договорами про співпрацю і спільні освітні програми, укладеними між вищими навчальними закладами.

Крім того, при розробці та впровадженні спільних освітніх програм вищі навчальні заклади можуть керуватися міждержавними угодами про співробітництво в галузі освіти і культури. Такий стан справ має як позитивні, так і негативні сторони.

Позитивна сторона: вищі навчальні заклади мають відповідну автономію і свободу дій при розробці та реалізації спільних освітніх програм.

Негативна сторона: в державі не існує єдиного, централізованого механізму розробки і впровадження спільних освітніх програм, а також переліку критеріїв для оцінки їх якості. Практично у всіх європейських державах процедури присудження дипломів у рамках міжнародних освітніх програм повинні відповідати тим вимогам, які застосовуються і до національних навчальних програм [7].

З точки зору міжнародної практики, аналіз реалізації вітчизняними вищими навчальними закладами спільних освітніх програм виявив наступне:

- найкращий спосіб розробки і впровадження інноваційних спільних освітніх програм - це співпраця за участі іноземного елемента –іноземних вищих навчальних закладів в спільних освітніх програмах. Така співпраця дозволяє використовувати кращі практики іноземних вищих навчальних закладів і забезпечити затребуваність програм на ринку освітніх послуг в Україні;

- розроблені спільно із іноземними вищими навчальними закладами освітні програми дають українським студентам додаткові можливості працевлаштування і успішної побудови своєї професійної кар'єри;

- міждисциплінарний характер спільних освітніх програм і здійснення їх в тісній співпраці з професійними асоціаціями і роботодавцями, в тому числі і іноземними, значно збільшує можливості працевлаштування випускників;

- системна підтримка створення та впровадження спільних освітніх програм з боку державних інститутів є вкрай важливою. Ініціатива вищого навчального закладу повинна бути не тільки обмежена коректними рамками, а й підтримана державою;

- необхідна не модернізація, а розробка і впровадження ефективного механізму залучення іноземних студентів на навчання в українських вищих навчальних закладах за спільними освітніми програмами.

Інтернаціоналізація вищої освіти створює нові можливості для запровадження спільних освітніх програм, сприяє підвищенню доступності вищої освіти і його якості, впровадження інноваційних методів роботи в системах вищої освіти. Спираючись на досягнення міжнародного співробітництва, інтернаціоналізація в свою чергу сприяє його зміцненню.

Список використаних джерел

1. Organisation for Economic Co-operation and Development [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.oecd.org/>.

2. Internationalisation and Trade in Higher Education: Opportunities and Challenges [Electronic resource]. – Mode of access: http://www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/oecd/education/internationalisation-and-trade-in-higher-education_9789264015067-en#.WLMPJtKLTDc#page4

3. Чиж Б.І. Перспективи впровадження освітнього франчайзингу в межах розвитку міжнародних відносин та автономії ВНЗ / Б.І. Чиж // Бізнес-аналітика в управлінні зовнішньоекономічною діяльністю: матеріали III Міжнародної науково-практичної конференції, 11 листопада 2015 р. – К.: ДП «Інформ.-аналіт. агентство». – С.178-180.

4. Про міжнародне приватне право (зі змінами та доповненнями): Закон України від 23.06.2005 № 2709-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2709-15>.

5. Про вищу освіту (зі змінами та доповненнями): Закон України від 01.07.2014 №1556-VII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1556-18>.

6. Про затвердження Положення про порядок реалізації права на академічну мобільність: Постанова Кабінету Міністрів України від 12.08.2015 №579 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/579-2015-%D0%BF>.

7. Touch C. Survey on Master Degrees and Joint Degrees in Europe [Electronic resource]. – Mode of access: / C. Touch, A. Rauhvargers // European University Association. – Mode of access: <http://www.eua.be/eua/en/publications.jsp>.

Є. І. Чопляк,
*аспірант кафедри аудиту,
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м.Київ,
аудитор ТОВ «АФ «Надійність», м. Вінниця*

ВПЛИВ ФІНАНСОВИХ ПОКАЗНИКІВ НА ВИЗНАЧЕННЯ МЕЖІ СУТТЄВОСТІ В АУДИТІ

Аудиторська перевірка фінансових звітів за МСА має на меті висловлювання думки про те, чи складені фінансові звіти в усіх суттєвих аспектах відповідно до визначеної концептуальної основи фінансової звітності. [1]

При проведенні аудиту фінансової звітності аудитори оцінюють виявлені помилки та пропуски, визначають їх вплив на достовірність фінансової звітності з точки зору суттєвості.

Суттєвість залежить від величини суми статті звітності або значущості помилки, пропуском або невірним відображенням господарського факту або результату господарської операції. При цьому для аудитора суттєвість не є якісною ознакою корисності фінансової інформації. Для аудитора розмір та якість суттєвості є певним порогом, перевищення якого, на думку аудитора, може вводити в оману користувача фінансової інформації та впливати на

адекватність його управлінських рішень. Суттєвість, її розмір або якісні характеристики, є результатом особистого професійного судження аудитора.

Суттєвими в аудиті визнаються помилки, пропуски обставини, які значно впливають на достовірність фінансової звітності, так і на прийняття економічних рішень користувачами цієї звітності. [2]

Визначення рівня суттєвості інформації фінансової звітності разом з оцінкою аудиторського ризику є одним з ключових моментів, яким приділяється особлива увага на етапі планування аудиторської перевірки.

Аудитор в процесі проведення аудиту не повинен встановлювати достовірність фінансової звітності з абсолютною точністю, однак зобов'язаний оцінити її достовірність з точки зору суттєвості і взаємозв'язку з аудиторським ризиком. При цьому можуть виникнути два варіанти ризику: визнати достовірною звітність, в той час, як вона містить суттєві перекручення, або недостовірною, тоді як виявленні перекручення в ній незначні. Оцінка будь-якого з цих ризиків пов'язана з рівнем суттєвості.[3]

Для визначення загального рівня суттєвості, ще на етапі планування аудиторської перевірки, аудитор, використовуючи професійне судження, а також виходячи з розуміння діяльності об'єкта перевірки і навколишнього його середовища, вибирає критерії або контрольні показники, на підставі яких буде визначатись кількісний рівень загальної суттєвості.

Під час виконання процедури планування аудиту необхідно враховувати фактори, які можуть викликати суттєві перекручення фінансової звітності. Це в подальшому дозволить аудитору вибрати ті процедури аудиту, які вплинуть на зменшення аудиторського ризику до прийняттого рівня.[3]

При визначенні межі суттєвості, а також для зменшення аудиторського ризику, аудитором може братися до уваги аналіз фінансових показників підприємства. Так опираючись на розраховані показники ліквідності, фінансової стійкості та рентабельності, аудитор має змогу оцінити рівень ризиків, до яких схильне підприємство. Чим кращий фінансово-економічний стан підприємства, тим нижчий рівень ризиків, та відповідно нижчий рівень необхідних аудиторських доказів. Використання фінансово-економічного аналізу показників діяльності підприємства, дає змогу аудитору знизити аудиторський ризик, а також отримати більш детальну характеристику майнового та фінансового стану суб'єкта господарювання та результатів його діяльності в періоді, який закінчився. Так, наприклад, використовуючи результати проведеного аналізу, аудитор робить висновок про нестабільність фінансово-господарської діяльності підприємства: стан показників ліквідності, фінансової стійкості та рентабельності характеризуються як низькі. Відповідно, для зниження аудиторського ризику, аудитору необхідно збільшити кількість процедур, а також переглянути розмір суттєвості в сторону зменшення. І навпаки, коли після проведення аналізу отримані результати говорять про стабільність та економічний розвиток підприємства,

аудиторський ризик зменшується, відповідно аудитор може зменшити кількість процедур, та збільшити рівень суттєвості.

Використання методу фінансового аналізу економічних показників на етапі планування може бути досить корисним для аудитора. Це дуже зручний спосіб узагальнення великої кількості фінансових даних та порівняння результатів діяльності підприємства. Фінансові показники дозволяють аудитору сфокусувати увагу на слабких сторонах діяльності та більш ретельно зпланувати аудиторські процедури.

Список використаних джерел

1. Суттєвість та її вплив на аудиторський ризик [Електронний ресурс]. – Режим доступу:
http://pidruchniki.com/12560607/buhgalterskiy_oblik_ta_audit/suttyevist_vpliv_auditorskiy_rizik
2. Сучасний аудит: підручник / І.І. Пилипенко, Т.О. Каменська, М.Д. Корінько та ін.; за ред. І.І. Пилипенка. – К.:ДП «Інформ. аналіт. агенство», 2015. – 643 с.
3. Проскуріна Н.М. Взаємозв'язок суттєвості та аудиторського ризику [Електронний ресурс] / Н.М. Проскуріна. – 2012. – Режим доступу:
<http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=55809>.

A. Scheibe,

*PhD (Management sciences), Associate Professor,
Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu,
Poznań, Rzeczpospolita Polska*

A. Mikołajewicz- Woźniak,

*PhD (Economics), Associate Professor,
Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu,
Poznań, Rzeczpospolita Polska*

INFLUENCE OF INFORMAL INFORMATION POSTED ON THE SOCIAL SERVICES ON THE STOCK PRICES OF COMPANIES IN THE LIGHT OF BEHAVIORAL FINANCES

Research background. The distinguishing features of the postmodern consumer are the virtualization of life and willingness to participate in social communities, real and virtual, gathered around selected problems, brands, lifestyles or emotions [1, p.47-57]. Virtual groups of people formed as the result of the social media growth, influence people opinions, emotions and decisions. The fact of raising social media popularity changes the character of communication, making it more informal and ‘many-to-many’ oriented. Social media (such as forums, blogs

or social networking) and related to them electronic-World-of-Mouth (eWoM), are considered to be one of the marketing tools, creating company's image and influencing buyers behavior [for example 2,p. 181–197; 3, p. 61-68],, which is reflected in postmodern marketing concepts, such as viral marketing [4]. Since the last quarter of the XX century, fast communication technologies development has been changing the nature of communication, making it cheaper and faster. In the effect the term “word-of-mouth” was extended by “e-word-of-mouth” (eWOM)– used to describe the informal information flow between internet users. Increasing significance of e-WoM made it a subject of many research, and created basis for viral marketing concept development.

Social media are the main platform of electronic-word-of-mouth. Their popularity arose together with Web 2.0 development [5, p. 1277–1297]. Web 2.0 goes beyond a simple web page usage and offers its users a possibility to engage actively into user-generated content creation and information spread. Users can therefore present their opinions, discuss problems, share music, video etc. and the Web 2.0 tools such as internet forums, weblogs or social blogs, microblogging, wikis, discussion forums, customer review sites photographs, video sharing services, or social networks facilitate these activities. The information are spread in many different ways (using movies, pictures, photos, comments, “like it” or “twits”). Their popularity is related to fast development of new media, based on real-time content generation [6, p. 2–19].

Nowadays eWoM is considered to be even more credible and reliable source of information than official information sources [7, p. 31–40].

The role of social media in information search and analysis, as well as the influence of eWOM on individuals' behavior were analyzed in several marketing publications but they focused mainly on psychological aspects of information spread and the assessment of its reliability [8,p. 159–169]. Analysis of their impact on customers' decisions and behavior were limited mainly to purchasing decisions of FMCG products (such as books or computer games) [9,p. 369 – 386; 10, p. 76–94; 11,p. 345–359; 12, p. 1407–1424, 13,p. 133–148.]. Research results, showing the importance and the usage possibilities of internet social media in other areas, particularly in finance, are really scarce. On the other hand the postmodern customers become more emotional and experience oriented, which has a significant impact on the purchase behavior, shaped by emotions, impeding the rational assessment of our actions. Such emotions can be intensified by an intense reaction of Internet communities This fact has consequently an impact on the situation on many market, including the stock exchange. In the effect the situation on financial markets starts to be explained not only by fundamental and market factors, but also by the psychological aspects of investors' behavior, creating thus the basis for behavioral finance development – looking for the reason of market inefficiencies in investors irrationality.

The theory of behavioral finance enumerates several psychological aspects of investors' behavior. They describe why and how investors try to facilitate the information analysis process. The example of such actions can be so called anchoring, which makes new information unused when it is inconsistent with previously set point of view, minimizing the amount of information necessary for taking the decision [14] or a tendency to eliminate bad news, even if they have impact on decision result or probability of success [15, p. 297– 315]. Former research in behavioral finance proved also, that investors appreciates information availability more than its correctness, and that they search for more understandable forms of information presentation [16, pp. 263–292]. All the phenomena are somehow the short-cuts in the information acquiring and analyzing process, enhanced by the information noise, caused by the systematic increase in information quantity and availability. They can potentially lead investors to base their investment decisions on informal and commonly accessible sources of information, such as those found in social media.

The results of such research make scientists search for other, not limited to the analysis of fundamental or market factors, affecting investors' decisions and being reflected in stock prices and trade volume. They start to take under consideration the psychological factors influencing the way of acquiring and processing accessible information as well as the potential response of investors to various signals and reviews coming from different information sources, including the virtual communities. The former can potentially intensify investors' reactions, because of its ability of evoking group emotions and the “fit in” investors' willingness. Due to the fact, it would be useful to combine financial knowledge on the financial markets functioning rules to the marketing research results, especially those, related to social media and eWoM.

Purpose or the research and used methods. Taking under consideration the above mentioned facts the aim of the article is to describe the state of knowledge on the influence of the informal information posted in the social media on the share price and trade volume of Polish companies noted on the Warsaw Stock Exchange, or to find the research method that could be used in order to verify such relation. In order to reach the research aim a desk research were conducted. A literature review covered Polish scientific publications related with the above mentioned fields of studies as well a world publications placed in the Business Source Complete database.

Findings. The conducted research showed an existing gap in the analyzed field of studies. In Polish literature the problem of relation between information posted in social media and stock prices and trade volume have never been analyzed. The previous research presented in the world literature, on the above mentioned topic are really scarce and their methodology cannot be transferred and applied in Polish realities. Studies, covering only selected issues of analyzed area, were conducted among others by Tumarkin, and Whitelaw [17, p. 41-51]; Dewally [18, p. 65-77.]; Antweiler and Frank, [19, p. 1259-1294]; Das, Martinez-Jerez.,

Tufano [20, p. 103-137] or Zhang, Swanson [21, p. 96-112]. All of them were carried out by American scientists and were based on the New York Stock Exchange quoted companies.

The most significant for our field of research was the research of German scientists Sprenger and Welpé [22]. With the use of hashtags (#, or \$ prefix of the keyword, enabling internet word-search of the topic) searching software, they analyzed the relationship between messages posted on the most popular microblog – Twitter – and share prices and trade volume of the largest U.S. companies listed on the S&P100 index. The mentioned studies used computer programs specifying the number of occurrences of a predetermined hashtag and then verifying the content with the use of various Neuro-Language -Processing techniques. Conducting such research requires widespread use of hashtags by internet users. Using the described method for Polish social media and companies is unjustified, mainly due to the fact that hashtags system is not popular enough to enable data collection. Twitter (enabling not only simple data gathering, but also following the information spread and finding opinion leaders), which is a basic source of social media information for authors of already conducted studies as well as for social media specialists, is still of a relatively small popularity in Poland.

The relation between information posted in the social media and the share price and trade volume on the Warsaw Stock Exchange has never been analyzed and in the world literature there are no research methods that could be strictly transferred on the Polish ground. The fact creates a new and undiscovered field for future studies.

References

1. Mazurek-Łopacińska K. Postmodernistyczna kultura konsumpcyjna w kształtowaniu popytu i stylów życia współczesnego konsumenta / K. Mazurek-Łopacińska // Konsumpcja i rozwój. – 2011. – №1.
2. Shimabukuro Sandes F. Electronic Word-of-Mouth Impacts on Consumer Behavior: Exploratory and Experimental Studies / F. Sandes Shimabukuro, Torres A. Urdan // Journal of International Consumer Marketing. – 2013. – Vol. 25.
3. The effect of electronic word of mouth on brand image and purchase intention: An application concerning cell phone brands for youth consumers in Turkey / O. Torlak, B.Y. Ozkara, M.A. Tiltay, H. Cengiz, M.F. Dulger // Journal of Marketing Development and Competitiveness. – 2014. – Vol. 8, no 2.
4. Baruk A. Postmodernistyczne koncepcje marketingowe a marketing klasyczny / A. Baruk. – Toruń: Towarzystwo Naukowe Organizacji i Kierownictwa. Dom Organizatora, 2008. – 208 s.
5. Making your online voice loud: the critical role of WOM information / M. Huang, F. Cai, A. Tsang, N. Zhou European Journal of Marketing. – 2011. – Vol. 45, issue 7/8.

6. Schivinski B. The Effect of Social-Media Communication on Consumer Perceptions of Brands [Electronic resource] / B. Schivinski, D. Dąbrowski. – 2013. – Mode of access:

http://irep.ntu.ac.uk/id/eprint/26435/1/3908_Schivinski.pdf

7. Bickart B. Internet forums as influential sources of consumer information / B. Bickart, R.M. Schindler // *Journal of Interactive Marketing*. – 2001. – Vol. 15, issue 3.

8. Senecal S. The influence of online product recommendations on consumers' online choices / S. Senecal, J. Nantel // *Journal of Retailing*. – 2004. – Vol. 80, no 2.

9. Yang J. Did you tell me the truth? The influence of on-line community on eWOM / J. Yang, E. Mai, J. Ben-Ur // *International Journal of Marketing Research*. – 2011. – Vol. 52, issue 3.

10. Sen S. Why are you telling me this? An examination into negative consumer reviews on the web / S. Sen, D. Lerman // *Journal of Interactive Marketing*. – 2007. – Vol. 21, no. 4.

11. Chevalier J.A. The effect of word of mouth on sales: online book reviews / J.A. Chevalier, D. Mayzlin // *Journal of Marketing Research*. – 2006. – Vol. 43, issue 3.

12. Dellarocas C. The digitization of word of mouth: promise and challenges of online feedback mechanisms / C. Dellarocas // *Management Science*. – 2003. – Vol. 49, issue 10.

13. Zhu F. Impact of online consumer reviews on sales: the moderating role of product and consumer characteristics / F. Zhu, X. Zhang // *Journal of Marketing*. – 2010. – Vol. 74, issue 2.

14. Shefrin H. *Beyond Greed and Fear: Understanding Behavioral Finance and the Psychology of Investing* / H. Shefrin. – Oxford: Oxford University Press, 2002. – 368 p.

15. Garcia M. (2013), Financial Education And Behavioral Finance: New Insights Into The Role of Information In Financial Decisions / M. Garcia // *Journal Of Economic Surveys*. – 2013. – Vol. 27, issue 2.

16. Kahneman D. Prospect theory: an analysis of decision under risk / D. Kahneman, A. Tversky // *Econometrica*. – 1979. – Vol. 47, no2.

17. Tumarkin R. News or noise? Internet postings and stock prices / R. Tumarkin, R.F Whitelaw // *Financial Analyst Journal*. – 2001. – Vol. 57, issue 3.

18. Dewally M. Internet investment advice: investing with a rock of salt / M. Dewally // *Financial Analyst Journal*. – 2003. – Vol. 59, issue 4.

19. Antweiler W. Is all that talk just noise? The information content of internet stock message boards / W. Antweiler, M.Z. Frank // *Journal of Finance*. – 2004. – Vol. 54, issue 3.

20. Das S. eInformation: a clinical study of investor discussion and sentiment, / S. Das, A. Martinez-Jerez, P. Tufano // *Financial Management*. – 2005. – Vol. 34, issue 3.

21. Zhang Y. Are day trader bias free? Evidence from internet message boards / Y. Zhang, P.E. Swanson // Journal of Economics and Finance. – 2010. – Vol. 34, issue 1.

22. Sprenger T.O. Tweets and trades: the information content of stock Microblogs [Electronic resource] / T.O. Sprenger, I.M. Welpe. – 2010. – Mode of access: <http://hughchristensen.co.uk/papers/socialNetworking/SSRN-id1702854.pdf>

Е. Е. Шишкова,
*кандидат экономических наук,
доцент кафедры экономики торговли,
УО «Белорусский торгово-экономический университет
потребительской кооперации», г. Гомель, Республика Беларусь*

К ВОПРОСУ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Интеграционные процессы в современном мире носят объективный и закономерный характер, что проявляется в развитии внешнеэкономических связей. Внешнеэкономические связи представляют собой подсистему мирового хозяйства. Это целый комплекс различных направлений, форм, методов и средств перемещения материальных, финансовых и интеллектуальных ресурсов между странами.

Внешнеэкономическая политика представляет собой комплекс организационных, экономических и политических мер по развитию внешнеэкономических связей страны с целью максимального использования преимуществ международного разделения труда. Основными составляющими внешнеэкономической политики являются: внешнеторговая политика, включающая экспортную и импортную политику; политика привлечения иностранных инвестиций и валютная политика.

Главным направлением внешнеэкономической деятельности выступает внешняя торговля. Объем внешней торговли страны представляет собой сумму оборотов по экспорту и импорту.

Экспорт важнейших видов продукции Республики Беларусь включает: грузовые автомобили, тракторы, металлорежущие станки, калийные удобрения, древесностружечные плиты, химические волокна, телевизоры и др.

К важнейшим видам продукции, импортируемым Республикой Беларусь, относятся: электроэнергия, нефть, природный газ, синтетический каучук, растительные масла.

Региональная структура внешней торговли за последние годы изменилась незначительно. Республика Беларусь поддерживает экономические отношения со странами СНГ, государствами–членами ЕАЭС, другими странами. Основными торгово–экономическими партнерами

Республики Беларусь являются: Россия, Соединенное Королевство, Украина, Нидерланды, Германия, Китай.

Объем внешней торговли товарами и услугами в Республике Беларусь за 2015 г. составил 65560 (миллионов долларов США, в текущих ценах) или 75,3% к предыдущему году, в т. ч. экспорт – 32883 млн дол.; импорт – 32677 млн дол. Экспорт в Россию составил – 10389,1 млн дол., Соединенное Королевство – 2981,3 млн дол., Украину – 2520,8 млн дол., Нидерланды – 1157,5 млн дол. и др.; импорт из России составил – 17144,2 млн дол., Китая – 2399,5 млн дол., Германии – 1385,0 млн дол., Украины – 950,0 млн дол., и др. В общем объеме экспорта преобладали минеральные продукты 29,9%, продукция химической промышленности – 21,3 %, продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье – 16,3%. В объеме импорта – удельный вес минеральной продукции составил – 31,1%; машин, оборудования и транспортных средств – 23,4%; продовольственных товаров – 14,6%. В объеме экспорта и импорта услуг преобладали транспортные, строительные услуги, поездки [1, с.66].

Политика привлечения иностранных инвестиций призвана решать следующие задачи:

- использование в стране передовой технологии и опыта хозяйствования;
- увеличение национального производства;
- содействие структурной перестройке экономики;
- расширение масштабов отечественного накопления капитала.

Объем инвестиций, поступивших в Республику Беларусь от иностранных инвесторов, за 2015 г. составил 11344,2(миллионов долларов США); в общем объеме преобладали прямые инвестиции (63,8%). Поступление по видам экономической деятельности составило: торговля (31,9%), транспорт и связь (31,4%), промышленность (27,1%). Инвестиции из России составили 4896,0 млн дол., Соединенного Королевства – 2339,3 млн дол., Украины – 90,9 млн дол. [1, с. 62].

Развитию внешнеэкономических связей в большой степени способствует их прогнозирование и планирование с ориентацией на выбор наиболее эффективных вариантов развития экспорта и импорта, кредитного и научно-технического сотрудничества с зарубежными странами. Среди многих методов наиболее объективным является оптимизационное моделирование [2, с. 297].

В качестве критериев оптимальности могут использоваться:

- максимум валютной выручки «прибыли»;
- максимум покрытия импортной потребности;
- минимум затрат.

Оптимизационные модели могут применяться для прогнозирования:

- рациональной структуры внешней торговли;

- товарной и региональной структуры оборота внешнеторговых организаций, способствующей повышению рентабельности;
- оптимального соотношения между собственным производством, экспортом и импортом отдельных товаров.

Эффективность экспорта продукции обычно определяется соотношением валютной выручки к затратам на экспорт. Если показатель окажется положительной величиной, то экспорт продукции экономически выгоден.

Эффективность импорта продукции определяется соотношением затрат на производство импортозамещающих товаров к валютным расходам на приобретение импортных товаров. Если результат окажется положительным, то выгоднее использовать импортные товары. Для повышения эффективности экспорта необходимо развитие экспортного потенциала для изготовления товаров, затраты на производство которых ниже, чем в других странах; повышение конкурентоспособности продукции; нахождение новых экспортных ниш для высокотехнологичной продукции.

Основные направления развития внешнеэкономических связей определены в Программе деятельности правительства Республики Беларусь на 2016-2020 годы.

В период до 2020 г. будет реализована стратегия экспортного маневра, направленная на равное распределение экспортных потоков между тремя сегментами мирового рынка: ЕАЭС, Европейского союза, странами «дальней дуги» и иными странами. Особое внимание будет уделено расширению экономического взаимодействия со странами «дальней дуги» в азиатском, латиноамериканском, ближневосточном и африканском регионах. Повысится эффективность работы по продвижению продукции на рынок Китайской Народной Республики, расширению торгово-экономических связей с региональными объединениями и международными экономическими организациями. Продолжится проведение переговоров по Соглашению о зоне свободной торговли с Государством Израиль и проработка аналогичных соглашений с Республикой Индия, Арабской Республикой Египет, Исламской Республикой Иран, Республикой Индонезия, а также реализация мероприятий «дорожных карт сотрудничества» с Исламской Республикой Пакистан, Боливарианской Республикой Венесуэла и другими странами «дальней дуги». В целях модернизации и расширения транспортно-логистической системы будет активно использоваться инициатива «Экономического пояса Шелкового пути». Максимально эффективно предполагается использование потенциала Китайско–Белорусского индустриального парка «Индустриальный парк «Великий камень» как элемента «Экономического пояса Шелкового пути» и источника создания новых экспортноориентированных товаров, а также развитие транспортно-логистической инфраструктуры Республики Беларусь. Предусмотрено расширение инвестиционного сотрудничества по привлечению китайских инвестиций в промышленный сектор Республики Беларусь, в том числе

продвижение белорусской продукции машиностроения на рынок Китайской Народной Республики, с акцентом на участии белорусских компаний в модернизации промышленной базы и транспортной инфраструктуры страны. Одновременно предусматривается углубление экономического сотрудничества с Европейским союзом, Соединенными Штатами Америки, международными финансовыми организациями [3, с. 29].

Использование потенциала Республики Беларусь в интеграционных объединениях и инициативах позволит повысить место и роль страны в мировом сообществе.

Список использованной литературы

1. Беларусь в цифрах: Статистический справочник [Электронный ресурс] // Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Минск, 2016. – 71 с. – Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by>.

2. Прогнозирование и планирование экономики: Учеб. пособие / В.И. Борисевич, Г.А. Кандаурова, Н.Н. Кандауров и др.; Под общ. ред. В.И. Борисевича, Г.А. Кандауровой. – Мн.: ИП «Экоперспектива», 2000. – 432с.

3. Программа деятельности правительства Республики Беларусь на 2016-2020 годы: постановление Совета Министров Республики Беларусь от 05 апреля 2016 г. № 274 // Нац. Реестр правовых актов Республики Беларусь. – 2016. – № 9. – С. 3-84.

Ю. О. Шкурдода,

*магістрант спеціальності «Міжнародний менеджмент»,
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

ЗОВНІШНЯ ТОРГІВЛЯ УКРАЇНИ З КРАЇНАМИ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

ЄС є одним з основних торговельних партнерів України. У період 2010-2015 рр. його питома вага в зовнішній торгівлі товарами та послугами зросла з 29,7% до 37,3% загального обсягу торгівлі України, хоча загальний товарообіг України значно скоротився з 129,4 до 89,2 млрд дол. США.

Таблиця 1

Зовнішня торгівля товарами та послугами України з Європейським Союзом у 2010–2015 рр., млрд дол. США

| Показники | Роки | | | | | |
|------------|------|------|------|-------|------|------|
| | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 |
| Товарообіг | 38,3 | 50,7 | 50,7 | 51,5 | 44,9 | 33,2 |
| Експорт | 16,2 | 21,6 | 20,8 | 20,3 | 20,4 | 15,3 |
| Імпорт | 22,1 | 29,1 | 29,8 | 31,2 | 24,2 | 17,9 |
| Сальдо | -5,8 | -7,5 | -8,9 | -10,8 | -3,8 | -2,6 |

У 2015 р. товарообіг становив 33,2 млрддол.США (-26,1% порівняно з 2014 р., в якому він скоротився на -12,8% порівняно з 2013 р.), у т.ч. експорт України в ЄС -15,3 млрд дол.США (-25% та +0,49% відповідно), імпорт України з ЄС - 17,9 млрддол.США (-26% та -22,4% відповідно), Україна зберігає від'ємне сальдо зовнішньої торгівлі з ЄС, яке на 2015 р. складало -2,6 млрддол.США, що зумовлено більшим обсягом імпорту з ЄС, ніж експорту.

Найбільших змін в 2015 р. в порівнянні з 2014 р. по експорту зазнали такі товарні групи: чорні метали - -35,7%, зернові культури - -11%, електричні машини і устаткування - -13,5%, руди, шлаки та зола - -7,5%, енергетичні матеріали - -5,4%, насіння і плоди олійних рослин - -30,2%. Питома вага зазначених товарів у загальному обсязі експорту України до держав-членів ЄС за 2015 р. склала 64,0% або 10,9 млрддол.США.

Схожі тенденції характеризують і товарний імпорт України з ЄС: нафта та продукти її перегонки - -11,2%, котли, машини, апарати і механічні пристрої - -32,8%, фармацевтична продукція - -45,9%, полімерні матеріали - -27,3%, папір та картон - -29%. Питома вага зазначених товарів у загальному обсязі імпорту з держав-членів ЄС за 2015 р. склала 60,4% або 12,7 млрддол.США [1].

Основні країни-імпортери (український експорт): Польща (15,6%), Італія (14,5%), Німеччина (9,4%), Угорщина (8,9%), Іспанія (6,9), Нідерланди (6,5%). Основні країни-експортери (український імпорт): Німеччина (25,2%), Польща (14,6%), Італія (7,2%), Угорщина (7,0%), Франція (6,0%).

Обсяг торгівлі послугами між Україною та ЄС у 2015 р. склався в обсязі 6,8 млрддол.США або 40,3% від загального обсягу торгівлі послугами України. Експорт послуг до країн ЄС за підсумками згаданого періоду становить 3,9 млрддол.США або 34,5% від загального обсягу постачання українських послуг. В свою чергу, обсяг імпорту послуг з країн ЄС за згаданий період сформувався у розмірі 2,9 млрддол.США або 51,9% від загального імпорту послуг в Україну.

Основними партнерами України в Євросоюзі у торгівлі послугами в 2015 р. стали Великобританія (19,4%), ФРН (16,5%), Кіпр (13,8%), Нідерланди (6,0), Австрія (5,2%), Польща (5,0%). Основна частка українського експорту послуг припадала на ФРН (16,5%), Великобританію (16,5%), Кіпр (11,6%), Нідерланди (7,3), Польща (5,1%), Австрія (5,1%). Серед послуг, наданих країнам ЄС, скоротилися обсяги транспортних послуг на 171,2 млідол.США, ділових - на 135,2 млідол.США, пов'язаних з подорожами, - на 32,1 млідол.США, пов'язаних з фінансовою діяльністю, - на 24,7 млідол.США. Натомість зросли обсяги послуг у сфері телекомунікації, комп'ютерних та інформаційних послуг на 113,9 млідол.

Головними імпортерами послуг з ЄС стали Великобританія (23,3%), Кіпр (16,6%), ФРН (16,4%), Австрія (5,4%), Польща (4,9%), Нідерланди

(4,3%). Серед послуг, одержаних від країн ЄС, скоротилися обсяги роялті та інших послуг, пов'язаних з використанням інтелектуальної власності, – на 405,2 млрдол.США, ділових – на 315,9 млрдол.США, у сфері телекомунікації, комп'ютерних та інформаційних – на 181,3 млрдол.США, транспортних – на 129,4 млрдол.США. Натомість зросли обсяги послуг, пов'язаних з подорожами, на 55,4 млрдол.США [2].

Отже, ЄС є найбільшим торговельним партнером України, частка якого становить 37,3% загального обсягу торгівлі країни.

Список використаних джерел

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Офіційний сайт Постійного представництва України при ЮНЕСКО [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://unesco.mfa.gov.ua>
3. Резнікова Н.В. Неозалежність української економіки як прояв викликів економічній безпеці: перспективи структурної трансформації та макроекономічної стабілізації / Н.В. Резнікова, О.А. Іващенко // Економіка та держава. – 2016. – № 2 – С. 4-8.
4. Іващенко О.А. Перспективи трансформації торговельних відносин України в контексті становлення нових центрів стратегічного партнерства / О.А. Іващенко, Н.В. Резнікова // Економіка та держава. – 2015. – № 9. – С. 6-11.
5. Іващенко О.А. Європейський регіоналізм в умовах глобалізаційних викликів / О.А. Іващенко, В.Д. Гвоздецький // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2011. – №6. – С.51-5

С. В. Шульга,

кандидат економічних наук,

доцент кафедри аудиту,

Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ

ОРГАН СУСПІЛЬНОГО НАГЛЯДУ ЗА АУДИТОРСЬКОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ: ІНСТИТУЦІОНАЛЬНИЙ АСПЕКТ

Прийняття на початку лютого 2017 року в першому читанні проекту Закону України «Про аудит фінансової звітності та аудиторської діяльності» (далі – Закон) актуалізувало питання щодо подальшого розвитку ринку аудиторських послуг в частині еволюції його інституційного середовища внаслідок формування органу суспільного нагляду за аудиторською діяльністю.

Відповідно до Закону, всі аудитори та суб'єкти аудиторської діяльності підлягають суспільному нагляду, а відповідальним за його здійснення в

Україні має стати Орган суспільного нагляду за аудиторською діяльністю (далі – ОСНАД), що, в свою чергу, складається з Ради нагляду за аудиторською діяльністю (далі – Рада нагляду) та Інспекції із забезпечення якості (далі – Інспекція).

Основними функціями ОСНАДу мають стати: реєстрація аудиторів та суб'єктів аудиторської діяльності; впровадження міжнародних стандартів аудиту; контроль за безперервним навчанням аудиторів, які здійснюють обов'язковий аудит фінансової звітності та якістю аудиторських послуг суб'єктів аудиторської діяльності, які здійснюють обов'язковий аудит фінансової звітності із правом застосування дисциплінарних проваджень та стягнень.

При цьому частина повноважень може бути делегована ОСНАД (за виключенням впровадження МСА та застосування стягнень) за окремим рішенням Кабінету Міністрів України із зазначенням обсягу делегованих повноважень, порядку звітування та нагляду за їх виконанням, а також підстав для їх відкликання (за умови, що організаційна структура органів, установ, організацій, яким делегуються такі повноваження, унеможливило виникнення конфлікту інтересів) (із забезпечення незалежності Ради нагляду від суб'єктів аудиторської діяльності).

Якщо Радою нагляду залучаються експерти для виконання окремих функцій, то вони не можуть брати участь у прийнятті будь-яких рішень. Залучені експерти не повинні мати конфлікту інтересів стосовно аудитора (суб'єкта аудиторської діяльності), у відношенні якого проводиться дисциплінарне провадження або перевірка, до якої залучається експерт.

Разом з цим, прийняття Закону породило кілька питань щодо джерел та механізму фінансування ОСНАД та його підрозділів, порядку формування структури відповідних органів, а також межі їх повноважень.

1. Фінансування ОСНАД планується покласти на аудиторів, а встановлення розміру щорічної плати – на Кабінет Міністрів України.

Для забезпечення фінансування діяльності Органу суспільного нагляду за аудиторською діяльністю підприємства, що становлять суспільний інтерес, сплачують щорічно до дати аудиторського звіту за результатами обов'язкового аудиту фінансової звітності за попередній рік платіж на користь Органу суспільного нагляду за аудиторською діяльністю. Зокрема, підприємства, що становлять суспільний інтерес, які відповідають критеріям великих підприємств, сплачують платіж у розмірі, десятикратному мінімальній заробітній платі, встановленій на 1 січня поточного року, середніх – двократному мінімальній заробітній платі, встановленій на 1 січня поточного року, малих підприємств – половини мінімальної заробітної плати, встановленої на 1 січня поточного року.

Суб'єкти аудиторської діяльності, що здійснюють аудит фінансової звітності підприємств, що становлять суспільний інтерес, сплачують до 1

вересня щорічний платіж у розмірі на користь Органу суспільного нагляду за аудиторською діяльністю у розмірі та порядку, визначеному Кабінетом Міністрів України.

Для забезпечення виконання повноважень, які можуть бути делеговані на користь органу, установі, організації, якій делеговані відповідні повноваження, суб'єкти господарювання, фінансова звітність яких підлягає обов'язковому аудиту щорічно до дати аудиторського звіту за результатами обов'язкового аудиту фінансової звітності за попередній рік, які відповідають критеріям середніх підприємств, сплачують платіж у розмірі, двократному мінімальній заробітній платі, встановленій на 1 січня поточного року, малих підприємств – у розмірі половини мінімальної заробітної плати, встановленої на 1 січня поточного року.

Суб'єкти аудиторської діяльності, які здійснюють обов'язковий аудит фінансової звітності (крім підприємств, що становлять суспільний інтерес), сплачують до 1 вересня щорічний платіж у розмірі на користь органу, установи, організації, якій делеговані повноваження, визначені у частині п'ятій цієї статті, у розмірі та порядку, визначеному Кабінетом Міністрів України.

Бюджет Органу суспільного нагляду за аудиторською діяльністю затверджується центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну політику у сфері бухгалтерського обліку та аудиту.

На нашу думку, така «прив'язка» органу суспільного контролю до рішень центрального органу виконавчої влади є дещо некоректним, оскільки робить аудиторів залежними від позиції уряду.

2. Склад Ради нагляду продовжує формуватися з осіб, що не завжди мають відношення до професійної аудиторської спільноти.

Рада нагляду складається із одинадцяти осіб, по одному представнику від центрального органу виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну політику у сфері бухгалтерського обліку та аудиту, Національного банку України, Національної комісії цінних паперів та фондового ринку, Національної комісії, що здійснює державне регулювання ринку фінансових послуг, центрального органу виконавчої влади, що забезпечує формування державної політики у сфері економічного розвитку, Міністерства юстиції України, від вищих навчальних закладів за поданням центрального органу виконавчої влади, що забезпечує формування державної політики у сфері вищої освіти.

Чотири особи з числа непрактикуючих осіб обираються за прозорою процедурою центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну політику у сфері бухгалтерського обліку та аудиту.

За рішенням Ради нагляду особам з числа непрактикуючих осіб за рахунок бюджету Інспекції можуть бути оплачені витрати часу для виконання завдань, визначених Радою з нагляду (крім участі у засіданнях Ради нагляду), відшкодовані транспортні витрати та витрати на проживання, пов'язані з участю у роботі Ради нагляду та виконанні її завдань.

Зауважимо, що склад Ради нагляду затверджується центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну політику у сфері бухгалтерського обліку та аудиту, за поданням відповідних органів та за результатами конкурсу, що є суперечливим, оскільки в даному випадку можливе виникнення конфлікту інтересів між професійною спільнотою та політикою органів виконавчої влади, представлених у Раді нагляду.

3. До повноважень Ради нагляду належать:

- затвердження публічного звіту діяльності Органу суспільного нагляду за аудиторською діяльністю;
- надання пропозицій до Кабінету Міністрів України про делегування повноважень, зазначених у частині п'ятій статті 14 Закону, органам, установам, організаціям або їх відкликання;
- нагляд за діяльністю органів, установ, організацій, яким делеговані повноваження;
- затвердження рекомендацій з усунення виявлених порушень в діяльності цих органів, установ, організацій, при виконанні делегованих повноважень;
- перегляд рішень органів, установ, організацій, яким делеговані повноваження, в межах виконання ними цих повноважень або надання рекомендацій щодо усунення порушень;
- нагляд за діяльністю Інспекції;
- проведення конкурсу на посаду Виконавчого директора Інспекції та за його результатами – подання кандидатури на затвердження керівнику центрального органу виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну політику у сфері бухгалтерського обліку та аудиту;
- прийняття рішення про порушення дисциплінарної справи щодо аудиторів та суб'єктів аудиторської діяльності;
- прийняття рішень про призначення перевірки виконання органами, установами, організаціями делегованих повноважень;
- прийняття рішень про застосування стягнень до аудиторів та суб'єктів аудиторської діяльності;
- прийняття рішень щодо санкцій;
- схвалення Статуту Інспекції, положення про перевірки з контролю якості та проектів інших нормативно-правових актів з питань, віднесених до компетенції Ради нагляду;

- участь членів Ради нагляду у засіданнях органів, організацій, установ, яким делеговані повноваження;
- отримання інформації від Інспекції, органів, установ, організацій, яким делеговані повноваження, з питань, віднесених до компетенції Ради;
- залучення експертів;
- передача матеріалів до правоохоронних органів.

На нашу думку, останній пункт функцій Ради нагляду як новація Закону (щодо передачі матеріалів до правоохоронних органів) потребує подальшого нормативного врегулювання з метою недопущення виникнення тиску на аудиторів та забезпечення принципу конфіденційності, який дозволяє зберігати високий рівень довіри між аудиторами та їх клієнтами.

З огляду на вищевикладене, подальшого удосконалення потребує підзаконне врегулювання відносин в сфері аудиту в частині механізму фінансування ОСНАД та його підрозділів, збереження незалежності відповідних органів зовнішнього контролю і нагляду на ринку, а також межі їх повноважень.

Список використаних джерел

1. Проекту Закону України «Про аудит фінансової звітності та аудиторської діяльності» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.google.com.ua/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&cad=rja&uact=8&ved=0ahUKEwj-pcCDoYXSAhXBF5oKHbv9DegQFggaMAA&url=http%3A%2F%2Fwww.minfin.gov.ua%2Fuploads%2Fredactor%2Ffiles%2F55d721ef438fe.doc&usg=AFQjCNHualO7QWGuIT_7wMnLk_t_6flrA&sig2=tyxropJQkkW873uid0eQAg

Л. О. Ященко,
*кандидат економічних наук, старший науковий
співробітник відділу економічних досліджень,
Інститут продовольчих ресурсів
Національної академії аграрних наук, м. Київ*

МЕТОДИЧНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ ПРОВЕДЕННЯ СЕЗОННОГО КОРИГУВАННЯ ВАРТОСТІ ЕКСПОРТУ-ІМПОРТУ ТОВАРІВ

Основна мета сезонного коригування полягає в тому, щоб розділити нерегулярні (випадкові) та сезонні коливання від загальних тенденцій економічних процесів (тренду).

Сезонне коригування значно підвищує якість інформаційного забезпечення аналізу процесів та явищ, що відбуваються в

зовнішньоекономічній діяльності України та її регіонів, забезпечує можливість виокремлення основних параметрів сезонності та виявлення тенденцій.

Отже, сезонне коригування необхідне для:

- виявлення тенденцій без істотної втрати інформації;
- міжнародних порівнянь;
- порівняння значень показника за відповідні періоди.

Сезонне коригування основних показників зовнішньоекономічної діяльності здійснюється згідно Методики сезонного коригування вартості експорту-імпорту товарів [1]. Сезонні коригування застосовуються до показників вартості експорту-імпорту товарів на рівні двох знаків УКТЗЕД, тобто групи 01-97. Сезонному коригуванню будуть підлягати також динамічні ряди за уточненою річною базою місячних показників вартості експорту-імпорту товарів на рівні двох знаків УКТЗЕД.

Щодо Керівництва ЄСС із сезонного коригування [2] рекомендовано публікацію таких рядів на веб-сайті:

- вихідний ряд: динамічний ряд за уточненою річною базою місячних показників вартості експорту-імпорту товарів на рівні двох знаків УКТЗЕД;
- сезонно скоригований ряд: динамічний ряд за уточненою річною базою місячних показників вартості експорту-імпорту товарів на рівні двох знаків УКТЗЕД.

Отже, сезонно скориговані показники вартості експорту-імпорту товарів публікуватимуться нарівні зі звичайними показниками щомісячно на кумулятивній основі.

Сезонне коригування часових рядів здійснюється в програмному забезпеченні Demetra+, яке розроблено Національним банком Бельгії у співпраці з Євростатом. У програмному забезпеченні Demetra+ реалізовано два методи сезонного коригування: X-12-ARIMA та TRAMO-SEATS.

Вибір методу сезонного коригування в програмі Demetra+ продемонстровано у даних тезах на прикладі уточнених даних вартості експорту 11 групи УКТЗЕД «Продукція борошномельно-круп'яної промисловості; солод; крохмалі; інулін; пшенична клейковина». Ця група товарів УКТЗЕД для здійснення сезонного коригування в програмі Demetra+ обрана з тієї причини, що борошномельно-круп'яна галузь характеризується сезонністю виробництва, залежністю від цінової кон'юнктури і обсягів урожаю зернових в Україні та світі, пропозицій на внутрішньому ринку (при перевищенні пропозиції над попитом ціни зменшуються), обсягів постачання борошна з Аграрного фонду та Держрезерву за інтервенційними цінами.

Методи TRAMO-SEATS і X-12-ARIMA мають вбудовані процедури для виявлення і виправлення ряду з урахуванням календарного ефекту. У програмному забезпеченні Demetra+ можна скоригувати дані на ефект операційних або робочих днів, ефект високосного року та інших святкових днів [3]. Згідно з Кодексом законів про працю, в Україні встановлено такі

святкові дні (у програмному забезпеченні Demetra+ визначаються як фіксовані свята), що можуть коригуватися відповідно до чинного законодавства: 1 січня – Новий рік; 7 січня – Різдво Христове; 8 березня – Міжнародний жіночий день; 1 і 2 травня – дні міжнародної солідарності трудящих; 9 травня – День Перемоги; 28 червня – День Конституції України; 24 серпня – День незалежності України; 14 жовтня – День захисника України. Також неробочими є дні релігійних свят Великодня (Пасхи) та Трійці (у програмному забезпеченні Demetra+ встановлюються як перехідні свята). З часом святкові дні можуть змінюватися та доповнюватися.

Графічне зображення результатів сезонного коригування вартості експорту 11 групи УКТЗЕД «Продукція борошномельно-круп'яної промисловості; солод; крохмалі; інулін; пшенична клейковина» у програмі Demetra+ наведено на рис. 1 [1].

Програмне забезпечення Demetra+ відображає основні результати у вигляді графіків, у тому числі вихідний ряд з прогнозними значеннями (чорного кольору), сезонно скоригований ряд (синього кольору) та тренд-циклічну компоненту з прогнозними значеннями (червоного кольору). Окрім того, надається графік, який відображає сезонну компоненту з прогнозними значеннями (голубого кольору) та нерегулярну компоненту (фіолетового кольору).

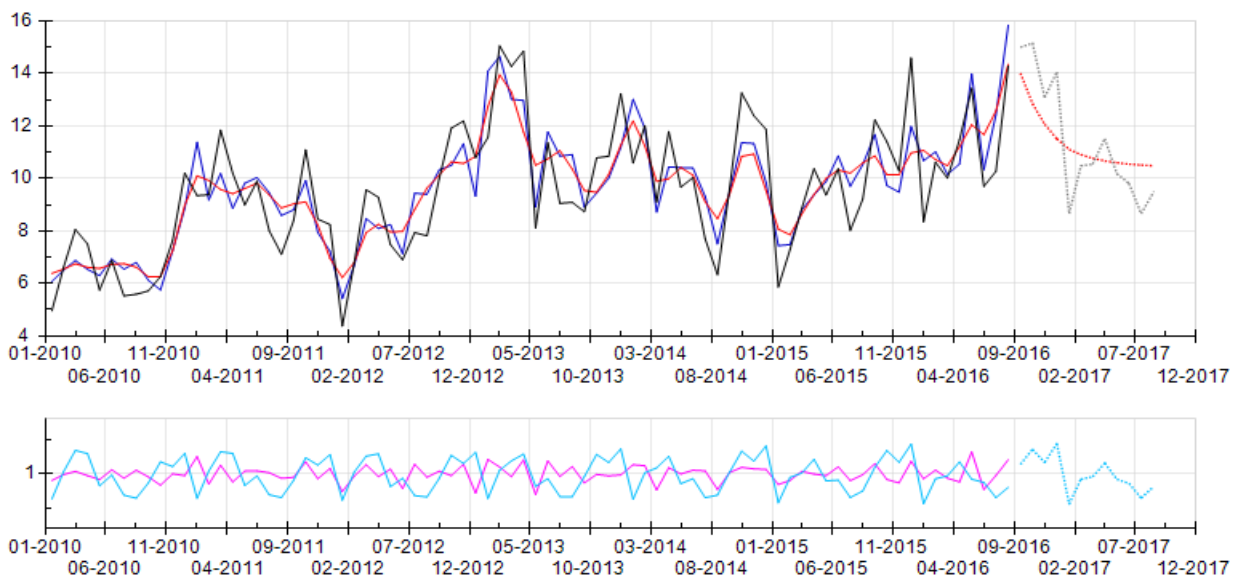


Рис. 1. Графічні результати сезонного коригування показника вартості експорту 11 групи УКТЗЕД "Продукція борошномельно-круп'яної промисловості; солод; крохмалі; інулін; пшенична клейковина"

У методів TRAMO-SEATS і X-12-ARIMA, що реалізовані в Demetra+, є автоматична процедура з виявлення викидів і внесення поправки на їх впливи. Вагомими є імпульсні або адитивні відхилення (АО) – аномальні значення в ізольованих точках ряду; короточасні зміни (ТС) – ряд викидів із

тимчасовим впливом на рівень ряду; зсуви рівня (LS) – ряд викидів із постійним і стаціонарним впливом на рівень ряду. Число викидів повинно бути відносно невеликим (не більше 10%) та не надмірно сконцентрованим навколо одного періоду року [3]. Скорочення часового ряду може допомогти для прийняттого моделювання викидів.

Demetra+ також містить інформацію про залишки, тобто частину даних, які моделювання не пояснює. Залишки повинні приблизно мати нормальний розподіл, бути випадковими і незалежними. Залишки є стаціонарною змінною, тобто не повинні мати лінійної структури. Для цього вони перевіряються на відсутність автокореляції. Наприклад, за допомогою тестів Льюнг-Бокса і Бокса-Пірса аналізують наявність залишкової сезонності [3].

Результати порівняння реалізації методів TRAMO-SEATS та X-12-ARIMA представлено для показника вартості експорту 11 групи УКТЗЕД «Продукція борошномельно-круп'яної промисловості; солод; крохмалі; інулін; пшенична клейковина» у табл. 1 [1].

Таблиця 1

Результати порівняння реалізації методів TRAMO-SEATS та X-12-ARIMA для показника вартості експорту 11 групи УКТЗЕД "Продукція борошномельно-круп'яної промисловості; солод; крохмалі; інулін; пшенична клейковина

| Основні результати (main results) | Граничне p -значення тестів | Метод TRAMO/SEATS | | | Метод X-12-ARIMA | | |
|--|-------------------------------|-------------------------|---------------------------|---------------------------|-------------------------|-------------------------------|------------------------------------|
| | | без календарного ефекту | з календарним ефектом td2 | з календарним ефектом td1 | без календарного ефекту | з календарним ефектом Td1Coef | з календарним ефектом Td1NoLp Year |
| Загальна оцінка якості (Summary) | - | Good | Good | Good | Good | Good | Good |
| Основна перевірка (basic checks): | | | | | | | |
| визначення (definition) | >0,05 | Good (0,000) | Good (0,000) | Good (0,000) | Good (0,000) | Good (0,000) | Good (0,000) |
| річні показники (annual totals) | >0,05 | Good (0,008) | Good (0,009) | Good (0,007) | Uncertain (0,011) | Good (0,005) | Good (0,005) |
| Візуальний спектральний аналіз (visual spectral analysis): | | | | | | | |
| спектральні сезонні піки (spectral seas peaks) | - | Good | Good | Good | Good | Good | Good |
| спектральні операційні піки (spectraltdpeak) | - | Good | Good | Good | Good | Good | Good |

| Залишки (regarima residuals): | | | | | | | |
|--|-------|--------------|-------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| нормальність (normality) | <0,05 | Good (0,615) | Uncertain (0,051) | Good (0,975) | Good (0,569) | Good (0,677) | Good (0,677) |
| незалежність (independence) | <0,05 | Good (0,258) | Good (0,357) | Good (0,658) | Good (0,640) | Good (0,515) | Good (0,515) |
| спектральні операційні піки (spectraltdpeak) | <0,05 | Good (0,100) | Good (0,160) | Good (0,419) | Good (0,125) | Good (0,111) | Good (0,111) |
| спектральні сезонні піки (spectral seas peaks) | <0,05 | Good (0,594) | Good (0,581) | Good (0,426) | Good (0,626) | Good (0,487) | Good (0,487) |
| Залишкова сезонність (residual seasonality): | | | | | | | |
| у сезонній компоненті (onsa) | <0,05 | Good (0,999) | Good (1,000) | Good (0,997) | Good (1,000) | Good (0,997) | Good (0,997) |
| у сезонній компоненті (останні 3 роки) (onsa (last 3 years)) | <0,05 | Good (0,899) | Good (0,825) | Good (0,965) | Good (0,973) | Good (0,880) | Good (0,880) |
| у нерегулярній компоненті (onirregular) | <0,05 | Good (1,000) | Good (1,000) | Good (0,923) | Good (1,000) | Good (0,972) | Good (0,972) |
| Викиди (outliers): | | | | | | | |
| кількість викидів (number of outliers) | >0,05 | Good (0,000) | Good (0,000) | Good (0,013) | Good (0,000) | Good (0,000) | Good (0,000) |

Особливу увагу слід звернути на тести основної перевірки, перевірки на залишкову сезонність та кількість викидів. У тестах на залишки та залишкову сезонність віддається перевага значенням, більшим за 0,05. Чим більше, тим краще. У тестах основної перевірки та викидів віддається перевага значенням, меншим за 0,05. Чим менше, тим краще. Також у методах TRAMO-SEATS та X-12-ARIMA є свої специфічні тести в основній перевірці, на результати яких теж потрібно звернути увагу.

Отже, обираємо результат сезонного коригування за методом TRAMO-SEATS без календарних ефектів, оскільки значення основної перевірки за цим методом трохи краще, ніж за іншими, з врахуванням специфічних тестів для кожного методу.

Також можна більш детально проаналізувати оцінки щодо залишків, оскільки їх аналіз є основним для підтвердження якості моделі. У якісно підбраній моделі, залишки мають нормальний розподіл, що підтверджено, в нашому випадку. Нормальність розподілу залишків також підтверджується

відповідним критерієм. Якщо p -значення в тесті на нормальність залишків більше за 0,05, тоді ряд має нормальний розподіл, що свідчить про якісні результати сезонного коригування.

Також залишки не повинні мати автокореляцію, як зазначалося вище, для цього здійснюється перевірка на основі тестів Луінга-Бокса та Бокса-Пірса. Якщо p -значення в тестах більше за 0,05, тоді ряд не має автокореляції в залишках, що також підтверджує якість результатів сезонного коригування. В нашому випадку автокореляція залишків відсутня.

Далі переходимо до візуального оцінювання якості скоригованого ряду. Мета візуально-спектрального аналізу – виявляти будь-які сезонні коливання, що залишаються в ряді після здійснення сезонного коригування. У цих рядах не повинно бути піків на сезонній частоті або частоті операційних днів (сірі і пурпурові вертикальні лінії), оскільки вони вказують на наявність сезонних коливань чи ефектів операційних днів. У нашому випадку ефект залишкової сезонності відсутній, але є незначний ефект операційних днів, вплив якого знаходиться в межах норми, про що свідчать результати візуального спектрального аналізу.

Якщо отримані оцінки якості ряду нас не влаштовують, тоді змінюємо або специфікацію, або специфікацію та метод, або довжину ряду (завдяки чому, наприклад, можна зменшити кількість викидів).

Список використаних джерел

1. Методика сезонного коригування вартості експорту-імпорту товарів: Наказ Держстату від 15.12.2016 №240 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/metod_polog/menu/menu_/2_zed.htm

2. Руководство ЕСС по сезонной корректировке [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.unece.org/fileadmin/DAM/stats/documents/ece/ces/ge.42/2011/2r.pdf>

3. Практическое пособие по сезонной корректировке программным обеспечением Demetra+ от исходных рядов до предоставления пользователю [Електронний ресурс]. – Режим доступу:

http://www.unece.org/fileadmin/DAM/stats/publications/Practical_Guide_to_Seasonal_Adjustment_for_web_RU.pdf

Наукове видання

**БІЗНЕС-АНАЛІТИКА В УПРАВЛІННІ
ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ**

**МАТЕРІАЛИ ІV МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ
КОНФЕРЕНЦІЇ**

В авторській редакції

Відповідальні за випуск:
канд. екон. наук, доцент *О. А. Іващенко*
канд. екон. наук *О. М. Мотузка*

Підписано до друку 14.03.2017. Формат 60x84/16
Папір офісний. Гарнітура Times New Roman.
Ум. друк. арк. 13,60. Обл.-вид. арк. 17,69.
Тираж 100 прим. Зам. № 18.

ДП «Інформаційно-аналітичне агентство»
вул. Еспланадна 4-6, м. Київ, 01601, Україна
тел./факс 287-03-79, 289-77-62
E-mail: iaa@dstati.kiev.ua