

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

ЖЕШУВСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ (ПОЛЬЩА)

**БІЛОРУСЬКИЙ ТОРГОВО-ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ**

БІЗНЕС-АНАЛІТИКА В УПРАВЛІННІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ

***МАТЕРІАЛИ
V МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ***

Київ – 2018

УДК: 339

Бізнес-аналітика в управлінні зовнішньоекономічною діяльністю: матеріали V Міжнародної науково-практичної конференції (м. Київ, 16 березня 2018 року). – К.: ДП «Інформ.-аналіт. агентство», 2018. – 200 с.

ISBN: 978-617-571-155-2

Матеріали V Міжнародної науково-практичної конференції містять праці, в яких викладено наукові результати аналітичного обґрунтування проблематики здійснення управління в 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 2018 р.)

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

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

ISBN 978-617-571-155-2

© Національна академія статистики, обліку та аудиту, 2018

ЗМІСТ

Бондарева Т. В. ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ: СОСТОЯНИЕ, ПРОБЛЕМЫ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ.....	8
Бондарук Т. Г., Бондарук І. С., Бондарук О. С. БОРГОВЕ НАВАНТАЖЕННЯ НА ДЕРЖАВНИЙ БЮДЖЕТ	13
Булах Т. М. ПРОБЛЕМИ ІННОВАЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ	16
Гавриков А. В. ЭКСПОРТ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ: ОСОБЕННОСТИ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ.....	19
Гаджисев Р. УПРАВЛІННЯ ЛАНЦЮГОМ ВАРТОСТІ ПРИРОДНИХ РЕСУРСІВ: ЗМІСТ ТА МЕХАНІЗМИ ВЗАЄМОВПЛИВУ СТРУКТУРНИХ ЕЛЕМЕНТІВ	22
Golubova G. THE INVESTMENT ATTRACTION OF UKRAINE: THE REGION'S ASPECT	25
Гринчак Н. А. ДИНАМІКА ТА ПРОГНОЗ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО РИНКУ ТРАНСПОРТНО-ЛОГІСТИЧНИХ ПОСЛУГ	29
Грицан А. АНАЛІЗ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНИХ ЗВ'ЯЗКІВ УКРАЇНИ З РЕСПУБЛІКОЮ АВСТРІЯ	33
Гулевич О. Ю. ДЕЯКІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ ДИСКРИМІНАЦІЇ У СОЦІАЛЬНО- ТРУДОВИХ ВІДНОСИНАХ.....	36
Дериглазов Л. В., Товмаченко Н. М. КОМПАРАТИВНИЙ АНАЛІЗ ЗАСТОСУВАННЯ ПАКЕТІВ СТАТИСТИЧНИХ ПРОГРАМ В ЕКОНОМІЧНИХ ТА СОЦІАЛЬНИХ ДОСЛІДЖЕННЯХ.....	38
Дубина М. В. РОЛЬ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ В СИСТЕМІ МІСЦЕВИХ ФІНАНСІВ.....	42
Єршова О. Л., Єршов П. С. МОДЕЛІ, МЕТОДИ ТА ЗАСОБИ ЗДІЙСНЕННЯ PROCESS MINING ДЛЯ БІЗНЕС-АНАЛІЗУ ПРОЦЕСІВ	46

Єсіна В. О., Матвєєва Н. М. ВПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ КОНТРОЛІНГУ ЯК МОЖЛИВІСТЬ УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ	51
Єфанов М. О. СУЧАСНИЙ СТАН РОЗВИТКУ РИНКУ ЦІННИХ ПАПЕРІВ В УКРАЇНІ	53
Журавльов О. В., Сімачов О. А. ВИКОРИСТАННЯ НЕЙРОННИХ МЕРЕЖ У ПРОГНОЗУВАННІ МАКРОЕКОНОМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ	56
Залюбовська С. С., Мельничук Н. Ю. ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВЕНЧУРНОГО ІНВЕСТУВАННЯ В..... СИСТЕМІ ВДОСКОНАЛЕННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	60
Затолгутская Н. Н., Хамёнок В. В. УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ	64
Іващенко О. А. СТАТИСТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ДОПОМОГИ: ПРОБЛЕМА ВСТАНОВЛЕННЯ БАЛАНСУ ІНТЕРЕСІВ КРАЇНИ-РЕЦИПІЄНТА ТА СТРАТЕГІЧНИХ ІНТЕРЕСІВ КРАЇНИ-ДОНОРА.....	69
Капінос В. В. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ	73
Ковальчук Ю. О. МЕТОДИКА ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИБОРУ СТРАТЕГІЇ ВИХОДУ КОМПАНІЇ НА ЗОВНІШНІЙ РИНОК	75
Колос О. М. МЕТОДИ ОЦІНКИ РІВНЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТОВАРУ НА ЗОВНІШНЬОМУ РИНКУ	78
Колупаєв Ю. Б., Лясківський О. О. ВАЛЮТНА ПОЛІТИКА ЯК НАПРЯМ ДІЯЛЬНОСТІ ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКУ	82
Коновалов В. М. ПРОБЛЕМА МОТИВАЦІЇ ХОЗЯЙСТВЕННОЇ ДЕЯТЕЛЬНОСТІ В СМЕШАННОЇ ЕКОНОМІКЕ	84
Кучмагра Ю. С. ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА СПІВПРАЦЯ УКРАЇНИ З КРАЇНАМИ ЄС	87
Левицька І. В. АНАЛІЗ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНИХ ЗВ'ЯЗКІВ УКРАЇНИ З КРАЇНАМИ ЄС	90

Локтева К. И., Арещенко А. В. РЫНОК ТУАЛЕТНОГО МЫЛА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ: СОСТОЯНИЕ, ТЕНДЕНЦИИ	93
Луценко Т. М. ОСОБЛИВОСТІ КРЕДИТУВАННЯ ФІЗИЧНИХ ОСІБ В УКРАЇНІ	99
Майорова І. М. ОБЛІК ЕКОЛОГІЧНОЇ СКЛАДОВОЇ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ПОСТАЧАННЯ ТОВАРІВ НА ЗОВНІШНІ РИНКИ	102
Майстренко А. О. АНАЛІЗ ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КОМПАНІЇ «NISSAN MOTOR CO.»	106
Малахов Є. М. ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА СУЧАСНИХ МЕТОДІВ БІЗНЕС-АНАЛІЗУ	108
Малащук Д. В. РОЗВИТОК МАРКЕТИНГУ ІННОВАЦІЙ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ВІЙСЬКОВО-ПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ.....	111
Мельник В. А. ВПЛИВ МІЖНАРОДНОЇ МІГРАЦІЇ РОБОЧОЇ СИЛИ НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК КРАЇН	115
Момотюк Л. Є. ВИКОРИСТАННЯ МЕТОДУ НЕПАРАМЕТРИЧНИХ ОЦІНОК ДЛЯ ПРОГНОЗУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ	120
Мосько Т. В. ТЕНДЕНЦІЇ РАЗВИТТЯ ЕКОНОМІКИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В КОНТЕКСТЕ ВОСТРЕБОВАННОСТІ СПЕЦІАЛІСТОВ.....	124
Мотузка О. М., Горобець О. О. АНАЛІЗ СВІТОВИХ ТА ВІТЧИЗНЯНИХ ТЕНДЕНЦІЙ У СФЕРІ НАУКОВИХ ВИДАНЬ	129
Надольний І. Ф. СВІТОГЛЯДНА ПАРАДИГМА – ТЕОРЕТИЧНА ОСНОВА ЕКОНОМІЧНОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ СУСПІЛЬСТВА	131
Новицька А. Г. ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ СТРАХОВОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ	133
Пантелеєв В. П., Сакада Т. Д. ПИТАННЯ З БІЗНЕС-АНАЛІТИКИ В УГОДІ ПРО АСОЦІАЦІЮ МІЖ УКРАЇНОЮ І ЄС.....	136
Панченко В. Г. НЕТАРИФНІ БАР'ЄРИ ЯК ПРОЯВ ПРОТЕКЦІОНІЗМУ: ПРОБЛЕМИ ОЦІНКИ ТА МОНІТОРИНГУ	138

Перхун О. В. ЕТАПИ РОЗВИТКУ ПРАВОВОЇ СТАТИСТИКИ УКРАЇНИ	140
Пляван А. Ю. СПІВПРАЦЯ УКРАЇНИ З МІЖНАРОДНИМ ВАЛЮТНИМ ФОНДОМ	143
Резнікова Н. В. СЦЕНАРНІ ОЦІНКИ РОЗВИТКУ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ: НОВІ ПРОЯВИ МАКРОЕКОНОМІЧНОЇ ВЗАЄМОЗАЛЕЖНОСТІ	146
Рудик К. ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ ТА КОРОЛІВСТВА НІДЕРЛАНДИ	149
Синяков А. В. ПРОЦЕС ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ ВЛАДИ: УРОКИ ЄВРОПЕЙСЬКИХ КРАЇН ДЛЯ УКРАЇНИ	152
Сімачова О. М. СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ ТА ПРОГНОЗ СТАНУ ВЕЛИКОЇ ВІДКРИТОЇ ЕКОНОМІКИ США У 2018 РОЦІ.....	156
Хоменко А. Т. РЕАЛІЗАЦІЯ СТРАТЕГІЇ ВИХОДУ ПІДПРИЄМСТВА НА ЗОВНІШНІ РИНКИ.....	158
Сурек М. KAPITAŁ LUDZKI JAKO DETERMINANTA POZIOMU PŁAC W UNII EUROPEJSKIEJ	161
Черушева Г. Б., Пархоменко В. В. СОЦІОКУЛЬТУРНИЙ АНАЛІЗ ПРОБЛЕМИ НАВЧАННЯ ІНОЗЕМНИХ СТУДЕНТІВ В УКРАЇНІ.....	168
Чістякова Г. В. МОДЕЛІ ТА ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА У МІЖНАРОДНОМУ БІЗНЕСІ.....	172
Шарниленко Н. М. СУЧАСНИЙ ФІНАНСОВИЙ МОНІТОРИНГ У СТРАХОВИХ ОРГАНІЗАЦІЯХ.....	177
Шкльода А. В. СВІТОВИЙ ДОСВІД РЕГУЛЮВАННЯ ОФШОРНОГО БІЗНЕСУ	180
Юрченко О. А. ПОРЯДОК РОЗРАХУНКУ МИТНИХ ПЛАТЕЖІВ ПРИ ЗДІЙСНЕННІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	183
Якимик А. Я. РАЗВИТИЕ СЕТЕВОЙ ТОРГОВЛИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ	188
Ямпольський О. Р. ТРАНСФЕРТНЕ ЦІНОУТВОРЕННЯ У БАНКІВСЬКІЙ СИСТЕМІ	194
Яценко Л. О. БІЗНЕС-АНАЛІТИКА РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ В УМОВАХ РИЗИКІВ ТА НЕВИЗНАЧЕНОСТІ.....	197

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

Голова оргкомітету:

Момотюк Л. Є., проректор Національної академії статистики, обліку та аудиту, доктор економічних наук, професор.

Члени оргкомітету:

Іващенко О. А., завідувач кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності Національної академії статистики, обліку та аудиту, кандидат економічних наук, доцент;

Восієк М., заступник декана економічного факультету Жешувського університету, доктор наук, професор (Польща);

Коробкін А. З., завідувач кафедри економічних та правових дисциплін Білоруського торгово-економічного університету споживчої кооперації, кандидат економічних наук, доцент (Республіка Білорусь);

Журавльов О. В., завідувач відділу міжнародного співробітництва Національної академії статистики, обліку та аудиту, кандидат економічних наук, доцент.

Учений секретар конференції:

Мотузка О. М., завідувач редакційно-видавничого відділу Національної академії статистики, обліку та аудиту, кандидат економічних наук, доцент.

Т. В. Бондарева,
старший преподаватель
кафедры коммерции и логистики,
УО «Белорусский торгово-экономический университет
потребительской кооперации», г. Гомель, Республика Беларусь

ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ: СОСТОЯНИЕ, ПРОБЛЕМЫ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ

Торговое унитарное предприятие (ТУП) «Белкоопвнешторг Белкоопсоюза» является крупным центром экспортно-импортных операций Республики Беларусь. Деятельность компании осуществляется с апреля 2014 года, 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 [1].

Деятельность специалистов ТУП «Белкоопвнешторг Белкоопсоюза» направлена на активное изучение коммерческих предложений иностранных поставщиков и заключение договоров поставки напрямую с крупнейшими производителями стран Европы и Азии, благодаря чему, предприятие имеет возможность получить 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.

Структура поставок в торговое унитарное предприятие представлена продовольственными и непродовольственными товарами. Непродовольственная группа товаров составляет 17,4% в общем объеме поставок и включает следующие товарные позиции: электробытовая техника; телерадиотовары; сельхозинвентарь; металлическая и стеклянная посуда; хозяйственные товары; бытовая химия; строительные и отделочные материалы; ювелирные изделия и бижутерия; автозапчасти и многое другое.

Продовольственная группа товаров, поставляемых в торговое унитарное предприятие, составляет преимущественный удельный вес и 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).

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.

Наличие собственной логистической системы позволяет предприятию конкурировать с другими оптовыми компаниями на рынке Республики Беларусь.

В настоящее время торговое унитарное предприятие обладает мощной технической базой, современными технологиями и имеет штат высококвалифицированных специалистов, что способствует его активному развитию и успешной работе.

В настоящее время унитарное предприятие ТУП «Белкоопвнешторг Белкоопсоюза» обслуживает более 9000 единиц торговых объектов, расположенных практически во всех населенных пунктах Республики Беларусь. Для индивидуальных предпринимателей и компаний различных форм собственности оптово-логистический центр Белкоопсоюза предлагает имеющийся в наличии торговый ассортимент промышленных и продовольственных товаров, нацелен на осуществление долгосрочных хозяйственных взаимоотношений по их поставкам.

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. В магазинах постоянно проводятся мероприятия ценового и неценового стимулирования продажи товаров.

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. 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.

Однако, как показывает анализ показателей экономической деятельности ТУП «Белкоопвнешторг Белкоопсоюза» за исследуемый период (табл. 1) [1], а также результаты проведенных семинаров с практическими работниками кооперативного опта, опросы работников обслуживаемых организаций розничной торговли, что в организации внешнеэкономической деятельности потребительской кооперации сложился ряд определенных проблем различного характера. Как оказалось, роль ТУП «Белкоопвнешторг Белкоопсоюза», как единого оптового оператора по поставкам в торговую сеть потребительской кооперации товаров критического импорта является в настоящее время недостаточно оправданной и он пока не достаточно эффективно выполняет функции ключевого посредника (как создавалось, оптово-логистического центра) в цепочке процесса товародвижения.

Таблица 1

**Показатели внешнеэкономической деятельности
ТУП «Белкоопвнешторг Белкоопсоюза» за 2015-2016 гг.**

Показатель	Год		Темп роста, %, отклонение (+/-)
	2015	2016	
Внешнеторговый товарооборот, млн р.	35546,3	31959	89,9
Удельный вес внешнеторгового товарооборота в оптовом товарообороте, %	16,0	15,9	-0,1
Экспорт, млн р.	6757,7	9875	146,1
Удельный вес экспорта в оптовом товарообороте, %	8,7	4,9	-3,8
Импорт, млн р.	28788,6	22084	76,7
Удельный вес импорта в оптовом товарообороте, %	14,6	11	-3,6
Получено товаров критического импорта, в том числе:			
крупы, тонн	3937,0	2806	-1131
масло растительное, тонн	1937,0	1362	-575
рыботоровары, тонн	1070,0	274	-796
Заклучено договоров, всего, ед.	514	638	124
в т.ч., со скидкой комиссии	514	638	124

Анализируя данные табл. 1, следует отметить отрицательную динамику развития внешнеторгового товарооборота и снижение его удельного веса в оптовом товарообороте торгового унитарного предприятия.

Удельный вес внешнеторговых операций в общем объеме оптовой торговли данного предприятия также снижается. Вместе с тем, доля экспорта возросла на 46,1% (при плановом показателе 105,1%), а импорта – сократилась на 23,3%, что характеризует положительное сальдо в развитии оптово-логистического центра.

На сегодняшний день ТУП «Белкоопвнешторг Белкоопсоюза» готово предложить для реализации на экспорт весь спектр продукции собственного производства предприятий кооперативной промышленности; заготовленную дикорастущую продукцию, овощи; продукцию промышленного производства, произведенную на территории Республики Беларусь.

ТУП «Белкоопвнешторг Белкоопсоюза» является единственным оптовым поставщиком товаров критического импорта в розничную торговую сеть потребительской кооперации. По поступлению товаров критического импорта отмечается уменьшение физического его объема по всем видам товаров.

Основными причинами недостаточно эффективной коммерческой деятельности по обеспечению взаимоотношений оптово-логистического центра с внутрисистемными розничными торговыми организациями по обеспечению их товароснабжения являются:

- проблема взаиморасчетов за поставленный товар, задолженность за анализируемый период увеличилась более чем в два раза, что, в свою очередь, создаёт трудности с закупкой новых партий товаров, при этом подрывается авторитет предприятия как надежного плательщика у партнеров по бизнесу;

- имеются проблемы с выполнением заявок со стороны ТУП «Белкоопвнешторг Белкоопсоюза» от регионов республики по ассортименту, качеству и конкурентоспособности поставляемых товаров, ценовому фактору, соблюдению сроков выполнения заявок;

- наличие жесткой позиции Белкоопсоюза по соблюдению регламента и требованию осуществлять закупки практически по всем группам товаров только в ТУП «Белкоопвнешторг Белкоопсоюза», что, в значительной степени, сковывает предпринимательскую активность региональных розничных торговых организаций; увеличивает их затраты на товародвижение, потому что этот же ассортимент товаров они могут закупить в своей области, по более конкурентной цене, хорошего качества и с лучшими условиями поставки;

- снижение объемов поставок товаров зарубежных производителей и «брендовых», пользующихся повышенным спросом конечных потребителей;

- отсутствие свободы выбора товаров торговыми организациями (по ассортименту, производителям, видам, сортам, фасонам, цене и др.);

- отсутствие возможности в отдельных случаях возврата товаров длительно нереализуемых в розничной сети торговой организации,

возникновение проблем с возвратом (заменой) некачественных товаров, товаров сезонного ассортимента;

- наличие сложностей при поставках непродовольственных товаров по транзитной схеме с ТУП «Белкоопвнешторг Белкоопсоюза»: отсутствие должных документов и отметок в товарно-транспортной накладной о качестве товаров и их соответствии (сертификаты, декларации), в результате чего контролирующими органами выявлены нарушения требований стандартов и технических регламентов, что не дает возможности идентифицировать партию поступления товаров; нанесенная маркировка на промышленные товары не всегда находится в соответствии требованиям технического регламента.

- принудительное осуществление закупок товаров внутрисистемными торговыми организациями через ТУП «Белкоопвнешторг Белкоопсоюза» препятствует их возможности включения в торговый ассортимент более высокодоходных товаров; выполнения утвержденных ассортиментных матриц; сдерживает варьирование политики формирования розничных цен на товары и определения размера торговой надбавки в соответствии со сложившейся конъюнктурой регионального рынка товаров и услуг и другие.

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. В перспективе до 2020 г. в качестве приоритетных направлений развития внешнеэкономической деятельности потребительской кооперации и повышения ее экономической эффективности определены [2]:

- дальнейшее развитие и оптимизация товаропроводящей инфраструктуры торговли;

- повышение качества, снижение себестоимости экспорто-ориентированной продукции, ее сертификация, вовлечение в оборот новых видов продукции, использование современной упаковки и маркировки;

- обеспечение систематической экспортной деятельности всеми подведомственными организациями, осуществляющими заготовку, производство или оптовую торговлю;

- увеличение доли экспорта переработанной продукции, как собственной промышленностью, так и на давальческих условиях;

- расширение торгово-экономических связей со странами таможенного союза, юго-восточной Азии, Китая и др. стран таможенного союза и единого экономического пространства;

- применение практики расчетов за импортные товары встречными поставками белорусской продукции;

– закупки товаров критического импорта непосредственно у производителей этих товаров на максимально выгодных условиях.

Список использованной литературы:

1. «О выполнении прогнозных параметров развития отраслей деятельности и организаций потребительской кооперации за 9 месяцев 2016 года и принимаемых мерах по обеспечению годового задания»: постановление Правления Белкоопсоюза, протокол заседания от 26.10.2016 г. № 6. – Минск: Белкоопсоюз, 2016. – 28 с.

2. «Об утверждении Концепции развития потребительской кооперации на 2016-2020 годы»: постановление Правления Белкоопсоюза от 29.02.2016 г. № 47. – Минск: Белкоопсоюз, 2016. – 27 с.

Т. Г. Бондарук,

*доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри фінансів, банківської справи та страхування,
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

І. С. Бондарук,

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри маркетингу та управління бізнесом
Уманський державний педагогічний університет
імені Павла Тичини, м. Умань*

О. С. Бондарук,

*кандидат економічних наук,
науковий співробітник Науково-дослідного центру,
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

БОРГОВЕ НАВАНТАЖЕННЯ НА ДЕРЖАВНИЙ БЮДЖЕТ

Теорія державного боргу, її еволюція відображає суперечливі тенденції розвитку ринкової економіки. Державний борг становить не лише значний теоретичний інтерес, але має і практичну значимість з точки зору тенденцій соціально-економічного розвитку країн.

Проблеми державного боргу широко обговорюються серед політичних і громадських діячів, в пресі й на телебаченні. Фінансова наука вивчає проблеми державного боргу з того часу, як борги почали зростати швидкими темпами і виникла необхідність вирішення практичних питань їх погашення.

Державний борг – важлива складова державних фінансів. Під державним боргом розуміють всю суму випущених і непогашених боргових зобов'язань держави (як внутрішніх, так і зовнішніх), включаючи видані гарантії за кредитами, що надаються іноземним позичальникам, місцевим органам влади, державним підприємствам. До появи державного боргу призводить існування державного кредиту. Призначенням державного

кредиту є мобілізація державою коштів для фінансування державних видатків, особливо коли державний бюджет є дефіцитним.

Ризик зростання обсягу платежів з обслуговування та погашення державного боргу є суттєвим чинником, що тривалий час породжує проблеми в сфері державних фінансів. Тенденція до надмірного зростання рівня боргового навантаження стала характерним викликом останніх років (рис. 1): якщо у 2013 р. рівень боргу складав 40,2 % ВВП, то в 2014 році відповідний показник перевищив порогові значення й сягнув 69,3 %, в 2015 р. по відношенню до ВВП державний та гарантований державою борг становив 79,3 % (відношення обсягу державного боргу до номінального ВВП склало 67,3 %) [1], а за підсумками 2016 р. по відношенню до ВВП державний та гарантований державою борг зріс на 0,7 в.п. і становив 81,0 %, його загальна сума склала 1929,8 млрд. грн.

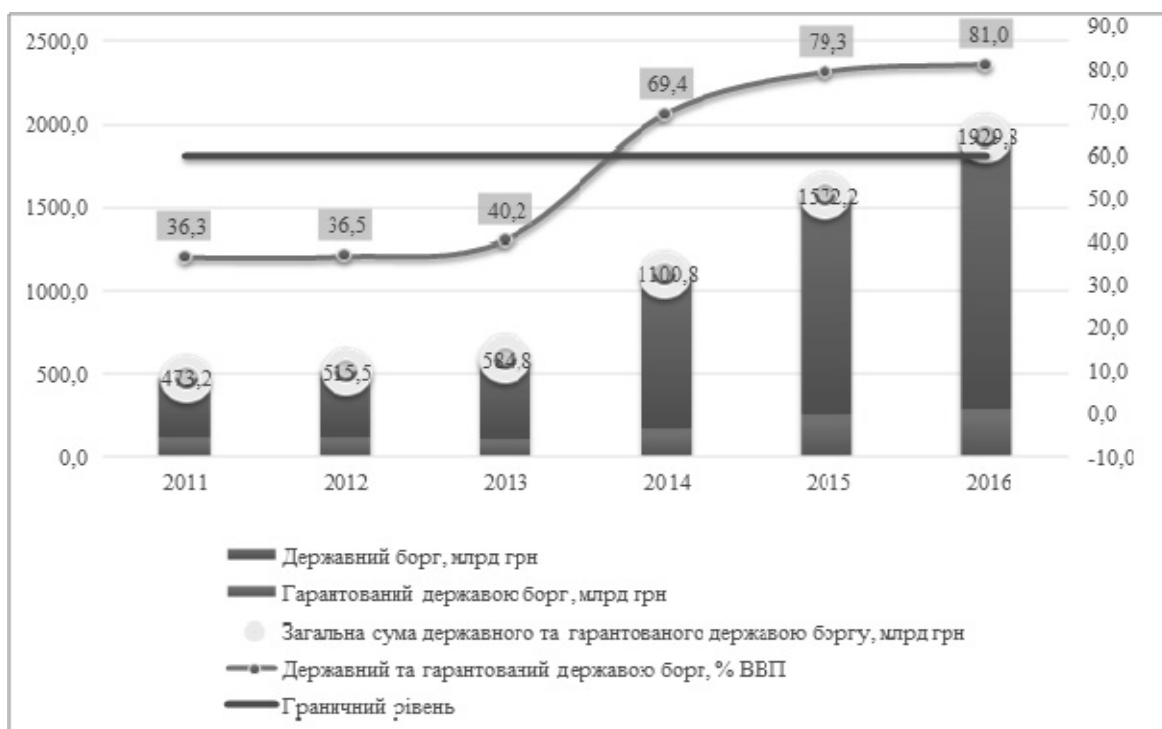


Рис. 1. Динаміка державного та гарантованого державою боргу України

Джерело: розраховано на основі даних Національного банку України

За 2016 р. сума державного та гарантованого державою боргу України збільшилася на 357,6 млрд. грн., при цьому у доларовому еквіваленті він зріс на 5,5 млрд. дол. США. Станом на 1 січня 2017 р. державний та гарантований державою борг України становив 1929,8 млрд. грн. (70,97 млрд. дол. США), в тому числі: державний та гарантований державою зовнішній борг – 1249 млрд. грн. (45,6 млрд. дол. США), що складає 64,3% від загальної суми державного та гарантованого державою боргу; державний та гарантований державою внутрішній борг – 689,7 млрд. грн. (25,4 млрд. дол. США), що складає 35,7% від загальної суми державного та гарантованого державою боргу [2]. За очікуваними показниками рівень державного та гарантованого державою боргу на кінець 2017 р. становитиме 88,8 % ВВП [1].

Обсяг державного і гарантованого боргу України зріс з 36,3 % ВВП у 2011 р. до 81,0 % ВВП в 2016 р., що значно перевищує граничний показник у 60% ВВП, закріплений Бюджетним кодексом України (у 2015 році цей показник складав 79,2 % ВВП, у 2014 році – 69,4 % ВВП) [3]. За результатами дослідження ОЕСР граничний рівень державного боргу для країн з ринками, що формуються, складає лише 30-50 % ВВП, а для розвинутих країн – 70-90 % ВВП [4]. Величина державного і гарантованого боргу України збільшилася з 172,4% у 2013 р. до 308,3 % у 2014 р., дещо зменшилася у 2015 р. і знову підвищилася до 313,1 % у 2016 р [5, с. 49]. У міжнародній практиці прийнятним показником вважається відношення державного боргу до доходів бюджету на рівні до 200 % [6].

Підсумовуючи вищесказане, можна відзначити, що державний борг є іманентною складовою державних фінансів у ринковій економіці. В Україні державний борг за досить короткий термін суттєво зріс. Збільшення державного боргу в умовах економічної нестабільності призвело до негативних наслідків. Стратегічним завданням управління державним боргом є мінімізація вартості його обслуговування. Існуюча на цей час тенденція до швидкого зростання обсягу зовнішньої заборгованості може призвести до надзвичайно складної ситуації в майбутньому, що загрожуватиме економічній безпеці держави. У зв'язку з цим слід визнати, що намагання уряду виправити внутрішнє економічне становище у державі за рахунок нарощування державного зовнішнього боргу вже у недалекому майбутньому може супроводжуватись зниженням показників економічної безпеки держави.

Список використаних джерел:

1. Власюк О.С. Боргова стійкість як стратегічний напрям підвищення рівня фінансово безпеки / О.С. Власюк, Л.Г. Шемаєва, Л.П. Лондар. – К.: НІСД, 2016. – 50 с.
2. Інформаційна довідка щодо державного та гарантованого державою боргу України станом на 31 грудня 2016 року [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Міністерства фінансів України. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/news/view/statystychni-materialy-shchodo-derzhavnoho-ta-harantovanoho-derzhavoiu-borhu-ukrainy_2016?category=borg&subcategory
3. Корень Н.В. Бюджетна безпека як складова економічної безпеки: сутнісно-структурний аспект / Н.В. Корень // Формування ринкових відносин в Україні. – 2015. – № 11 (174). – С. 59–62.
4. Бутаев К. А. Бюджетные интересы переходной экономики: проблемы согласования: автореферат диссертации на соискание ученой степени к.э.н.: специальность 08.00.01 / Бутаев К. А. [Сев.-Осет. гос. ун-т]. Ставрополь: Б.и., 1999. 24 с.
5. Fall F. Macroeconomic uncertainties, prudent debt targets and fiscal rules [Electronic resource] / F. Fall, J. Fournier. – 2015. – Mode of access:

[http://www.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?cote=ECO/WKP\(2015\)48&docLanguage=En](http://www.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?cote=ECO/WKP(2015)48&docLanguage=En)

6. Kappadoga N. Debt Sustainability Framework for Low Income Countries [Electronic resource] / N. Kappadoga. – 2007. – Mode of access: www.un.org/esa/ffd/wp.../20070306_nihal-kappagoda.ppt

7. Бондарук Т.Г. Бюджетний менеджмент: навч. посіб. / Т.Г. Бондарук, Л.Є. Момотюк, Н.Ю. Мельничук. – К.: ТОВ «Август Трейд», 2017. – 890 с.

8. Бондарук Т. Г. Бюджетне регулювання в системі забезпечення економічної безпеки держави / Т.Г. Бондарук // Розвиток системи обліку, аналізу та аудиту: теорія, методологія і організація. – Київ : НАСОА, 2013. – С. 143-152.

9. Момотюк Л.Є. Формування системи статистичних показників Державного бюджету України / Л.Є. Момотюк // Прикладна статистика: проблеми, теорії та практики. Зб.наук.пр. – 2013. – Вип.12. – С. 85-91.

10. Момотюк Л.Є. Теоретичні засади статистичної оцінки та прогнозування стабільності фінансової системи держави / Л.Є.Момотюк // Бухгалтерський облік, аналіз та аудит: проблеми теорії, методології, організації. – 2011. – № 1(6). – С. 330-335.

11. Момотюк Л.Є. Теоретичні засади статистичної оцінки та прогнозування стабільності фінансової системи держави / Л.Є.Момотюк // Бухгалтерський облік, аналіз та аудит: проблеми теорії, методології, організації. – 2011. – № 1(6). – С. 330-335.

Т. М. Булах,

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

ПРОБЛЕМИ ІННОВАЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

Інноваційна активність підприємств України є визначальною характеристикою конкурентоспроможності економіки країни. Від неї залежить доля України: чи рухатиметься вона в напрямі входження до числа розвинених країн, чи залишиться стагнуючою країною на узбіччі науково-технічного і соціального прогресу [3].

Під інноваційною активністю розуміють цілеспрямовану діяльність підприємств щодо конструювання, створення, освоєння і виробництва якісно нових видів техніки, предметів праці, об'єктів інтелектуальної власності (патентів, ліцензій та ін.), технологій, а також впровадження досконаліших форм організації праці й управління виробництвом [2].

Нині в Україні рівень інноваційної активності підприємств залишається дуже низьким, не зважаючи на позитивну динаміку в окремі роки (табл. 1) [4]. Дані табл. 1 свідчать, що 2016 р. питома вага інноваційно-орієнтованих

вітчизняних підприємств складала 18,9% та за період 2000-2016 рр. збільшилася на 0,9%. Загальна сума витрат на інноваційну діяльність також збільшилася на 21469,4 млн грн. Проте, у США, Японії, Німеччині й Франції частка інноваційних підприємств становить 70-80% від їх загальної кількості [1].

Таблиця 1

Динаміка інноваційної активності вітчизняних підприємств

Рік	Питома вага підприємств, що займалися інноваціями, %	Загальна сума витрат, млн. грн.
2000	18,0	1760,1
2005	11,9	5751,6
2010	13,8	8045,5
2011	16,2	14333,9
2012	17,4	11480,6
2013	16,8	9562,6
2014	16,1	7695,9
2015	17,36	13813,7
2016	18,9	23229,5

Джерело: [4]

Головною причиною гальмування інноваційної активності підприємств України є дефіцит фінансових ресурсів (табл. 2) [4].

Таблиця 2

Джерела фінансування інноваційної діяльності в Україні

Рік	Загальна сума витрат, млн. грн.	У тому числі за рахунок коштів, млн. грн.			
		власних	державного бюджету	іноземних інвесторів	інші джерела
2000	1757,1	1399,3	7,7	133,1	217,0
2005	5751,6	5045,4	28,1	157,9	520,2
2010	8045,5	4775,2	87,0	2411,4	771,9
2011	14333,9	7585,6	149,2	56,9	6542,2
2012	11480,6	7335,9	224,3	994,8	2925,6
2013	9562,6	6973,4	24,7	1253,2	1311,3
2014	7695,9	6540,3	344,1	138,7	672,8
2015	13813,7	13427,0	55,1	58,6	273,0
2016	23229,5	22036,0	179,0	23,4	991,1

Джерело: [4]

Дані табл. 2 свідчать, що основним джерелом фінансування інноваційної діяльності у 2016 р. були власні кошти підприємств – 94,9% загального обсягу витрат (порівнюючи з 2011 р – 52,9%). Фінансова підтримка держави та кошти іноземних інвесторів склали близько 1% (3,7% та 0,4% у 2011 р.), інші джерела – 4,2 % (45,6% у 2011 р.). Отже, можна зробити висновок, що держава відіграє найменшу роль в підтримці інноваційної діяльності України, і це є основною проблемою інноваційної активності вітчизняних підприємств. Також, низьким залишається рівень інвестиційної привабливості інноваційного сектора і для зовнішніх інвесторів. Для порівняння: в промислово–розвинутих країнах 80%

інноваційного фінансування складають бюджетні кошти, частка позикових інвестиційних ресурсів – 25%.

Низький рівень інноваційної активності підприємств України визначається не тільки дефіцитом коштів, але й недостатністю стимулів і пільг, структурою економіки та наявністю значних проблем що, в свою чергу, негативно відображається на конкурентоздатності вітчизняної продукції та розвитку економіки в цілому. Про це свідчать і результати світового інноваційного рейтингу Global Innovation Index 2017, в якому Україна посіла 50 місце серед 143 країн [5].

Для вирішення зазначених проблем, на нашу думку, необхідним є:

- створення привабливого інвестиційного клімату;
- запровадження дієвих механізмів і стимулів для підвищення зацікавленості у впровадженні нововведень саме на рівні підприємства;
- збільшення обсягів державного фінансового забезпечення;
- розвиток та посилення дії фінансово-кредитних інститутів, що забезпечують безперервність фінансування інноваційних проектів (венчурні компанії, інноваційні фонди);
- активізація міжнародного науково та науково-технічного співробітництва у галузі наукових розробок та інновацій та ін.

Реалізація запропонованих заходів дасть змогу підвищити рівень інноваційної активності підприємств та ефективніше інтегрувати Україні до світового економічного простору.

Список використаних джерел:

1. Андрощук Г.О. Інноваційна діяльність в Україні: економічний механізм стимулювання / Г.О. Андрощук // Інтелектуальна власність. – 2000. – №12. – С.23–28.
2. Економічна енциклопедія: У трьох томах / [відп. ред. С.В. Мочерний та ін.]. – К.: Академія, 2000. – Т.1. – С. 655–656.
3. Інноваційна Україна 2020: національна доповідь / за заг. ред. В.М. Гейця та ін.; НАН України. – К., 2015. – 336 с.
4. Наукова та інноваційна діяльність [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Державної служби статистики України. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/ni/ind_rik/ind_u/2002.htm.
5. Україна увійшла в ТОП-50 інноваційних країн [Електронний ресурс] // Економічна правда. – 15.06.2017. – Режим доступу: <https://www.epravda.com.ua/news/2017/06/15/626071/>.
6. Іващенко О.А. Теоретичне моделювання взаємозалежності інноваційного та фінансового розвитку країни / О.А. Іващенко, А.Д. Воропаєва // Стратегія економічного розвитку країн в умовах глобалізації: матеріали III Міжнар. наук.-практ. конф. молодих учених та студентів, 17-18 лют. 2012 р. : У 5 т. – Дніпропетровськ : Біла К. О., 2012. – Т.4. – С. 23-27.

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

ЭКСПОРТ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ: ОСОБЕННОСТИ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ

В системе потребительской кооперации основными отраслями являются торговля, общественное питание, звероводство, производственная и заготовительная деятельность. Важная роль отводится внешней торговле, а именно экспорту. Потребительская кооперация имеет достаточный потенциал и резервы для увеличения объемов экспорта в перспективе.

На долю потребительской кооперации приходится всего 0,17% в экспорте Республики Беларусь, и 0,06% – в импорте [1].

Экспортный потребительской кооперации формируется, в основном, за счет собственного производства; заготовительной отрасли; звероводческой отрасли; продукции предприятий торговли и промышленности, не относящихся к системе потребительской кооперации; импорта с целью их последующей перепродажи.

Динамика внешнеторгового оборота потребительской кооперации характеризуется следующим образом. В 2016 г. внешнеторговый оборот организаций системы потребительской кооперации составил 72,47 млн долл. США, в т.ч. экспорт – 47,42 млн долл. США (65,4% от общего внешнеторгового оборота). В то же время в 2017 г. Внешнеторговый оборот сократился на 3,2% и составил 70,16 млн долл. США, в т.ч. экспорт – 48,28 млн долл. США (68,8% от общего внешнеторгового оборота). За последние 2 года, как и в предыдущие годы можно наблюдать рост экспорта и сокращение импорта.

В товарной структуре экспорта потребительской кооперации в 2017 году преобладает мясо крупного рогатого скота (33,11%), пушнина (28,62%), кожевенный полуфабрикат (10,25%), молочная продукция (8,91%). Также организации системы потребительской кооперации реализовали на экспорт такую продукцию, как: картофель (3,86%), пищевая консервированная продукция (2,81%), овощи (2,67%), дикорастущие ягоды (2,22%), фрукты (0,56%), прочие виды продукции.

Что касается географии экспорта, то основным торговым партнером для Белкоопсоюза выступают организации и предприятия Российской Федерации (около 80% экспорта).

Следует отметить, что экспортная деятельность системы потребительской кооперации в 2016-2017 годы осуществлялась в условиях отрицательных тенденций, сложившихся в последние годы во внешней торговле, характеризующейся снижением рыночных цен практически на весь

спектр собственной сырьевой и готовой продукции потребительской кооперации, обострением конкурентной борьбы на внешних рынках, сокращением спроса, усилением требований к сертификации поставляемой продукции.

В развитии внешнеэкономической деятельности потребительской кооперации Республики Беларусь последние годы можно выделить следующие проблемы:

- сокращение объемов внешнеторговой деятельности системы потребительской кооперации Республики Беларусь;
- перераспределение внутри системы потребительской кооперации направлений внешнеторговых потоков;
- недостаточная диверсифицированность товарной структуры внешнеторгового оборота;
- неизменность географической структуры внешнеторгового оборота;
- снижение цен на традиционные экспортные товары системы потребительской кооперации;
- недостаточная концентрация экспортной деятельности организаций потребительской кооперации;
- отсутствие собственной товаропроводящей сети;
- проблемы организационно-управленческого характера.

Кроме того, важными проблемами, замедляющими развитие внешнеторговой деятельности в Республике Беларусь, в том числе и потребительской кооперации, на наш взгляд, являются:

- сложное финансовое положение большинства организаций, отсутствие средств на обновление и модернизацию производственных мощностей, что не позволяет выпускать конкурентоспособную на внешний рынок 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.

Сложившаяся ситуация требует принципиально нового подхода руководства Белкоопсоюза к формированию планов развития внешнеторгового оборота, переориентации районных структур на диверсификацию экспортной деятельности, что возможно при условии ускоренного развития отраслевой

системы поддержки экспортеров, включающей информационную, организационную и финансовую составляющие.

Ключевыми направлениями развития внешнеэкономической деятельности системы потребительской кооперации являются следующие: рост объемов экспорта; диверсификация рынков сбыта; повышение экономической эффективности внешнеэкономической деятельности; закупка товаров «критического импорта» непосредственно у производителей товаров на максимально выгодных условиях; обеспечение устойчивого положительного сальдо внешнеторгового баланса.

Развитие внешнеэкономической деятельности в перспективе будет обеспечиваться за счет дополнительных системных мер:

- обеспечение экспортной деятельности всеми организациями потребительской кооперации;
- обеспечение круглогодичной поставки картофеля, широкой номенклатуры овощей и фруктов, для этого необходима централизация на областном уровне предпродажной подготовки и реализации на экспорт картофеля и плодоовощной продукции;
- централизация экспортных поставок мяса крупного рогатого скота;
- экспорт дикорастущих ягод класса А, для чего необходимо централизовать лазерную очистку и калибровку ягод, их хранение и реализацию на республиканском уровне;
- диверсификация товарной структуры экспорта посредством наращивания объемов экспорта продукции с высокой добавленной стоимостью;
- модернизация скотоубойных пунктов (мясоперерабатывающих цехов) с включением в списки экспортеров стран Таможенного союза;
- улучшение качества экспорто ориентированной продукции и снижение ее себестоимости;
- развитие собственной товаропроводящей сети и повышения ее эффективности;
- активизация выездной торговли в регионы Российской Федерации;
- расширение многовекторной политики реализации пушно-мехового сырья;
- наращивание экспорта готовой продукции предприятий потребительской кооперации [2, с. 32].

Система потребительской кооперации Республики Беларусь должна направить максимум усилий на повышение конкурентоспособности своей деятельности. Реализация предложенных мероприятий позволит повысить эффективность внешнеэкономической деятельности и системы потребительской кооперации в целом, улучшить ее конкурентные позиции как на внешнем, так и на внутреннем рынках.

Список использованной литературы:

1. Библиографическая ссылка: Справочные материалы официального сайта Национального статистического комитета Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: belstat.gov.by.

2. Тимошенко М.В. Ключевые факторы, проблемы и перспективные направления развития внешнеэкономической деятельности потребительской кооперации Республики Беларусь / М.В. Тимошенко, А.А. Колесников, Н.В. Яцевич, А.В. Гавриков // Потребительская кооперация. – 2017. – № 2. – С. 25-32.

Р. Гаджиєв,
*аспірант кафедри світового господарства та
міжнародних економічних відносин,
Інститут міжнародних відносин
Київського національного університету
імені Тараса Шевченка, м. Київ*

УПРАВЛІННЯ ЛАНЦЮГОМ ВАРТОСТІ ПРИРОДНИХ РЕСУРСІВ: ЗМІСТ ТА МЕХАНІЗМИ ВЗАЄМОВПЛИВУ СТРУКТУРНИХ ЕЛЕМЕНТІВ

Загально визнано, що високоякісні інститути забезпечують кращу та більш перспективну політику для досягнення цілей розвитку, а також підтримують її успішну реалізацію. Легітимний та справедливий договір між державою та суспільством, хоч би як він складений, є невід'ємною частиною цієї траєкторії. Сектори видобування вуглеводнів і мінеральних ресурсів не є винятком: якість інститутів тут є головним фактором формування ресурсозалежними країнами сталої, орієнтованої на розвиток політики та сталого, орієнтованого на розвиток управління галузями. Подолання ресурсного прокляття є суто управлінською проблемою: довіра, якість, прозорість та підзвітність політичних процесів, суспільні інститути, законодавче та регуляторне середовище, галузеве управління є основними детермінантами успішності, з якою країни спрямують своє ресурсне багатство на сталий розвиток.

Управління природними ресурсами охоплює велику кількість конкретних і взаємопов'язаних рішень уряду при взаємодії з видобувними компаніями (приватними і державними) і з суспільством. Для розуміння управління природними ресурсами Світовий банк прийняв «підхід, оснований на ланцюгу вартості», головна мета якого – запровадження єдиного набору можливих політичних втручань для перетворення потенціалу природних ресурсів на результати сталого розвитку.

Ланцюг вартості охоплює інституційні механізми у п'яти ключових вимірах управління природними ресурсами: 1) організація галузі та видача договорів і ліцензій; 2) регулювання і моніторинг робіт; 3) збирання податків

і роялті; 4) розподіл прибутку і управління державними інвестиціями; 5) реалізація політики сталого розвитку.

Управління ланцюгом вартості природних ресурсів охоплює ключову послідовність кроків, яких повинна вжити ресурсозалежна країна при перетворенні ренти від природних ресурсів на багатства від розвитку. Якщо цей ланцюг вартості включено до політико-економічного контексту, він також забезпечує можливість для комплексного оцінювання параметрів управління і політичної економії, які впливають на можливість ресурсозалежної країни перетворити ренту на багатства. Ця методологія не є жорстко послідовною; рішення на нижчому рівні щодо управління державними інвестиціями, прийняті в певний період часу, неодмінно матимуть зворотний вплив на рішення верхнього рівня щодо видобування, прийняті в наступний період часу.

Розуміння динамічного зворотного зв'язку в усіх ланках ланцюга вартості в будь-якій країні має вирішальне значення для характеристики її національної політичної економії, а також політики й управління щодо природних ресурсів. Залежність від природних ресурсів формує державні інститути, а також адміністративні та аналітичні рамки, на які мають зважати політичні та економічні еліти; це впливає на можливість досягнення цілей вищого порядку, які можуть допомогти у подоланні негативних наслідків, таких як потреба у поглибленні інституціоналізації, підтримка довіри і розширення часових горизонтів. Для досягнення таких цілей потрібні робочі рекомендації, прив'язані до особливостей конкретних країн, наприклад заходи для підвищення прозорості при контрактних переговорах, посилення потенціалу податкової адміністрації, покращення процедури формування пріоритетів державних інвестицій. А цілями цих конкретних форм втручання є політика, інститути та управління, пов'язані з ресурсним сектором.

Політика – це рішення, прийняті органами державної влади щодо конкретного ходу дій. Політика може бути введена в дію законодавством або відповідними їй нормативно-правовими актами; наприклад, політика щодо природних ресурсів часто знаходить відображення у законі про корисні копалини. Політика також може затверджуватися через бюджетні плани або проводитися більш неформально через повсякденну роботу урядових організацій.

Інститути – це «правила гри», що структурують політичні, економічні та соціальні взаємодії. Формальні інститути включають конституційні рамки країни, а також систему стримувань і противаг різних гілок уряду. Стосовно природних ресурсів формальні інститути можуть включати законодавство про сектори природних ресурсів або формулу податкового вирівнювання для переказів коштів від багатих на ресурси провінцій до таких, що бідні на ресурси. Неформальні інститути охоплюють неписані правила, що структурують поведінку; наприклад, це можуть бути неявні соціальні зобов'язання, яких дотримуються.

Управління – це виконання державних повноважень стосовно суспільства через державні органи – виконавчі, законодавчі, судові – в умовах чинної інституційної та політичної системи. Управління стосується процесів досягнення угоди між державою та суспільством (включаючи політику та інститути), а також способів подальшої реалізації та моніторингу (організаціями) цієї угоди.

Потенціал держави, або здатність держави реалізовувати політику через її організації, є важливим аспектом управління. В контексті сектору природних ресурсів потенціал держави може визначатись як «сукупна здатність держави контролювати, отримувати та розподіляти ресурси, а також її символічну або політичну здатність приймати, реалізовувати та запроваджувати в дію колективні рішення».

Слабкі інститути і організації державного сектору з низьким потенціалом в ресурсозалежних країнах, що розвиваються, означають, що здатність держави приймати політичні рішення для подолання ресурсного прокляття буде такою ж слабкою. Причинно-наслідковий зв'язок тут є двоспрямованим: слабке управлінське середовище веде до ресурсної залежності, а висока залежність від природних ресурсів впливає на збої в управлінні. Розуміння взаємодії між видобуванням природних ресурсів, інститутами та управлінням з подальшим спільним формуванням більш загальної політико-економічної траєкторії має вирішальне значення для прийняття рішень щодо потенціальної допомоги для розвитку. По-перше, необхідно зрозуміти політико-економічний устрій країни, щоб конкретизувати заходи втручання і надати їм мотиваційної спрямованості, аби не отримати від цього негативні наслідки. Крім того, партнери з розвитку можуть, спільно з клієнтами-реформаторами, погодитись на навіть більш трансформаційний варіант стосовно інститутів; знову ж таки, успіх залежатиме від чіткого усвідомлення того, що таке політична економія залежності від природних ресурсів.

Список використаних джерел:

1. Резнікова Н.В. Перспективи участі України в глобальних ланцюгах створення вартості як засіб підвищення конкурентоспроможності в умовах транснаціоналізації виробничих відносин / Н.В. Резнікова, О.А. Іващенко // Інвестиції: практика та досвід. – 2015. – № 16. – С. 22-26.
2. Офіційний веб-сайт Світового Банку в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.worldbank.org/uk/country/ukraine>
3. Резнікова Н.В. Україна має вбудовуватись в світові ланцюги доданої вартості [Електронний ресурс] / Н.В. Резнікова // Офіційний сайт Центру розвитку ринкової економіки. – Режим доступу: <http://cmd-ua.org/uk/ekspert-cmd-ukraine-natalya-reznikova-v-efr-telekanal-kiv.bX26K/>
4. Reznikova N. Phenomenology of Neo-dependence in Terms of Economic Globalization / N. Reznikova // International economic policy. – 2016. – № 1 (24). – P.50-17.

G. Golubova,
Ph.D. of Economics,
Associate Professor of Statistics Department,
National Academy of Statistics, Accounting and Audit, Kyiv

THE INVESTMENT ATTRACTION OF UKRAINE: THE REGION'S ASPECT

The modern economy of any country needs constant improvement of all factors of production, which are the main mechanism of economic system. The world market is an agent, which can provide interchange as factors of production, as well as goods and services between countries for their interest.

In the modern globalized world, the international investment activity is growing, which is realized by export of capital and by engagement of foreign investment.

The foreign investors have their own interest of capital export, for example, there is an excess of capital in the country of investor and they search new sales markets or a lack of appropriate economic structure etc. In turn, the undeveloped countries of world need an engagement of the foreign investment, because they have a limit of their own internal investment resource, a lack of the modern technology or the modernization of production etc.

Because Ukraine has a low investment activity of own investors and a low level of competitiveness of economy engagement of foreign investment will become a good step for development of entrepreneurship and increase of its efficiency.

In 2016 the most part of the foreign direct investment (FDI) to Ukraine have been got from Cyprus (28,3%), from the Netherlands (17,4%), from Russian Federation (8,4%), from the Great Britain (5,0%), from Germany (4,4%) and from Austria (4,3%).

However, in 2016 the volumes of the foreign direct investment to Ukraine (36154,5 million USA) were nearly at the level of the indicator 2010 year (38992,9 million USA). That is 11,2% less than in 2015 and 32,7% less than in 2014.

Of course, the decline of FDI to Ukraine is explained today's military actions in the East of Ukraine, unstable political situation, reforms in various spheres of the economy etc.

The main moment is uneven distribution of FDI between regions of Ukraine. As we see in the fig. 1, in 2016 the most part of all foreign direct investment to Ukraine had Kyiv city (53,4%), Dnipropetrovsk region had the tenth part (11,1%), Donetsk region had nearly 5%, Kyiv region had 4,4% and Kharkiv region had 4,3%. The other regions of country were left, practically, out of sight. The 14 regions of Ukraine had the part of FDI less than 1%.

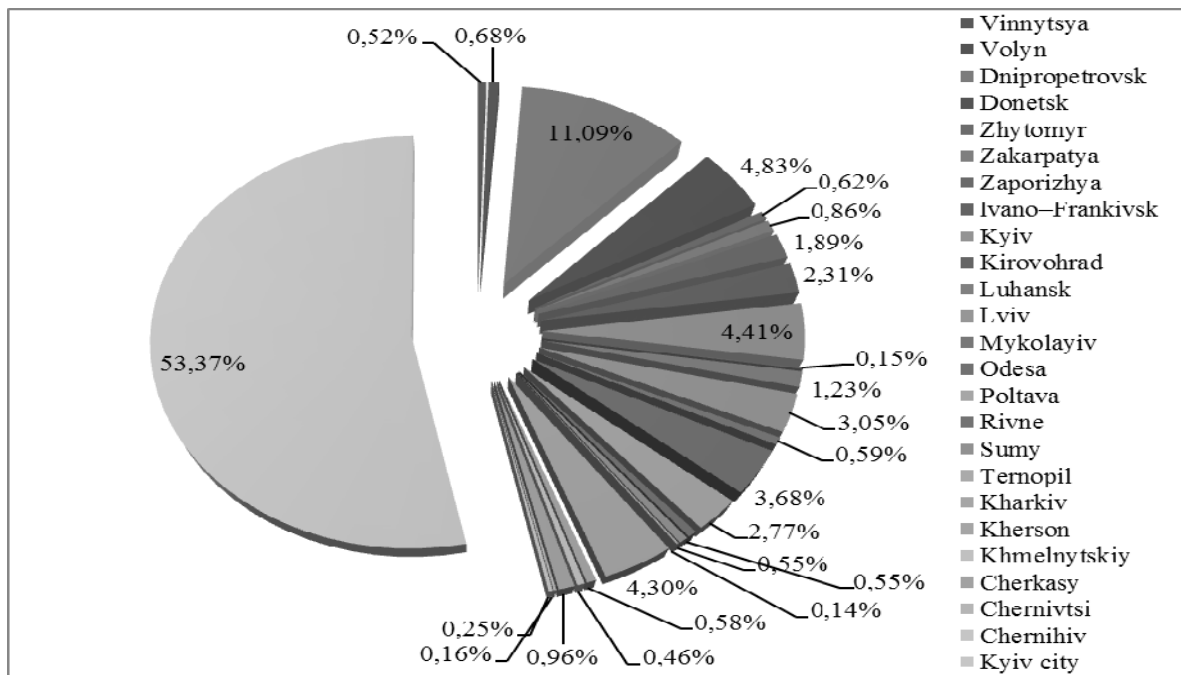


Fig. 1. Share of the foreign direct investment to regions of Ukraine, 2016

The author analyzed the levels of investment attractive regions of Ukraine based on integral estimates for such social and economic indicators (tab.1): Gross regional product; Busy with economic activity; Average monthly salary; Realized industrial products; Agriculture products; Capital investments; Foreign direct investment to Ukraine; Foreign direct investment from Ukraine; Export of goods and services; Import of goods and services.

Because the all input indicators are defined by author as stimulants, which they promote development of the investment climate of region, so the standardization of indicators were done by the formula:

$$z_{ij} = \frac{x_{ij}}{x_{\min}} \quad (1)$$

The integral indicators for each region were computed as the average meaning of the standardized indicators (tab.2):

$$G_j = \frac{1}{m} \sum_1^m z_{ij} \quad (2)$$

Basic social and economic indicators of regions of Ukraine, 2016

	Foreign direct investment to Ukraine, million USA	Foreign direct investment from Ukraine, million USA	Capital investments, billion UAN	Busy with economic activity, thousands of people	Average monthly salary, UAN	Gross regional product, million UAN	Realized industrial products, million UAN	Agriculture products, million UAN	Export of goods, million USA	Import of goods, million USA	Export of services, million USA	Import of services, million USA
Ukraine	36 154,5	6 315,2	359,2	16276,9	5183	1988544	2158030	254640,5	36361,7	39249,8	9868	5326,5
Vinnytsya	187,8	0,1	8,3	658,8	4189	59871	59673,2	21319,1	983	299,4	66,1	14,9
Volyn	247,1	-	6,4	382,1	4047	31688	23378,3	6558,5	611,9	1130,8	50,8	17,4
Dnipropetrovsk	4 009,9	71,9	33,2	1425,4	5075	215206	345505,8	15183,4	5864,8	3443,6	175,6	31,5
Donetsk	1 748,0	5 940,2	11,9	748,4	5989	115012	212097,8	7513,1	3430,8	1110,8	446,1	172,6
Zhytomyr	222,7	*	5,6	507,6	4000	38425	33684,9	9406,8	484,7	336,7	40,7	16
Zakarpattia	311,8	*	4,7	505,5	4298	28952	18471,9	3964,9	1211,9	1133,4	184	25,8
Zaporizhzhya	682,7	25,0	11	734,9	5080	89061	152940,3	9928	2292,8	998,4	169,8	54,9
Ivano-Frankivsk	836,6	*	7,9	556,9	4202	45854	37267,6	5795,3	573,7	406	53,9	17,9
Kyiv	1 593,4	0,9	33,4	736,3	5229	104030	97228,6	15544,7	1705,1	2951,6	213,6	207,7
Kirovohrad	52,5	0,0	6,4	375,7	3974	38447	25175,5	12037,5	427,4	184	27	21,9
Luhansk	443,9	*	4,1	298,5	4637	23849	37697,8	4816,3	435,7	357,4	9,9	55,2
Lviv	1 101,0	34,5	18,6	1047	4559	94690	72385,8	9255,4	1275,6	1699,4	393,7	80
Mykolayiv	212,8	0,8	9,7	498,1	4887	48195	46352,6	9714	1666,4	685,8	426,6	57,7
Odesa	1 330,1	18,7	16,7	1000,6	4809	99761	58934,9	11881,2	1520,5	1231,4	785,6	134,4
Poltava	1 000,1	1,8	15,3	570,4	4621	95867	144233,3	17212,6	1436	842,7	30,2	146,8
Rivne	199,6	-	4,3	474,2	4364	35252	31166,9	6723,2	318,3	255	28,9	16,1
Sumy	199,1	2,0	5,8	478,5	4131	41567	36167,3	10192,5	542,2	436,9	24,5	27,2
Temopil	49,2	*	4,9	407,6	3695	26656	16485,7	8523,8	294,3	274,9	79,9	5,8
Kharkiv	1 554,6	10,3	16,5	1236,6	4448	124843	153666,6	15647,8	1027,8	1489,5	270,4	56,8
Kherson	211,0	0,1	4,6	441	4046	32215	25717,1	11232,2	246,6	166,3	31,8	5,2
Khmelnytskyi	165,5	*	9,1	510,1	4043	41088	33967,9	12548,6	318,7	331,9	19,8	10,2
Cherkasy	348,0	*	6,5	517,5	4148	50843	58321,3	14983,7	474,3	291,2	19,7	22,2
Chernivtsi	59,1	*	2,7	376,1	3828	18506	9425,5	4285,7	119,3	95,8	20,4	1,5
Chernihiv	92,1	-	5,3	424,8	4002	36966	38682	10372,2	432,8	473,9	19,8	10,7
Kyiv city	19 296,0	190,1	106,3	1364,3	8648	451700	389401,4	-	8568,8	16137	2682,2	2091,8

- not observed; * Date are withdrawn in keeping with the item of date confidentiality in the Law of Ukraine "The Official of Statistics".

Table 2

Standardized indicators of investment attractive regions of Ukraine, 2016

	z1	z2	z3	z4	z5	z6	z7	z8	z9	z10	z11	z12	Integral indicator
Vinnitsya	3,82	1,00	3,07	2,21	1,13	3,24	6,33	5,38	8,24	3,13	6,68	9,93	4,51
Volyn	5,02		2,37	1,28	1,10	1,71	2,48	1,65	5,13	11,80	5,13	11,60	4,11
Dnipropetrovsk	81,50	719,00	12,30	4,78	1,37	11,63	36,66	3,83	49,16	35,95	17,74	210,00	98,66
Donetsk	35,53	59402,00	4,41	2,51	1,62	6,21	22,50	1,89	28,76	11,59	45,06	115,07	4973,10
Zhytomyr	4,53		2,07	1,70	1,08	2,08	3,57	2,37	4,06	3,51	4,11	10,67	3,31
Zakarpattia	6,34		1,74	1,69	1,16	1,56	1,96	1,00	10,16	11,83	18,59	17,20	6,10
Zaporizhzhya	13,88	250,00	4,07	2,46	1,37	4,81	16,23	2,50	19,22	10,42	17,15	36,60	31,56
Ivano-Frankivsk	17,00		2,93	1,87	1,14	2,48	3,95	1,46	4,81	4,24	5,44	11,93	4,77
Kyiv	32,39	9,00	12,37	2,47	1,42	5,62	10,32	3,92	14,29	30,81	21,58	138,47	23,55
Kirovohrad	1,07	0,00	2,37	1,26	1,08	2,08	2,67	3,04	3,58	1,92	2,73	14,60	3,03
Luhansk	9,02		1,52	1,00	1,25	1,29	4,00	1,21	3,65	3,73	1,00	36,80	5,37
Lviv	22,38	345,00	6,89	3,51	1,23	5,12	7,68	2,33	10,69	17,74	39,77	53,33	42,97
Mykolayiv	4,33	8,00	3,59	1,67	1,32	2,60	4,92	2,45	13,97	7,16	43,09	38,47	10,96
Odesa	27,03	187,00	6,19	3,35	1,30	5,39	6,25	3,00	12,75	12,85	79,35	89,60	36,17
Poltava	20,33	18,00	5,67	1,91	1,25	5,18	15,30	4,34	12,04	8,80	3,05	97,87	16,14
Rivne	4,06		1,59	1,59	1,18	1,90	3,31	1,70	2,67	2,66	2,92	10,73	2,86
Sumy	4,05	20,00	2,15	1,60	1,12	2,25	3,84	2,57	4,54	4,56	2,47	18,13	5,61
Terнопil	1,00		1,81	1,37	1,00	1,44	1,75	2,15	2,47	2,87	8,07	3,87	2,32
Kharkiv	31,60	103,00	6,11	4,14	1,20	6,75	16,30	3,95	8,62	15,55	27,31	37,87	21,87
Kherson	4,29	1,00	1,70	1,48	1,09	1,74	2,73	2,83	2,07	1,74	3,21	3,47	2,28
Khmelnytskyi	3,36		3,37	1,71	1,09	2,22	3,60	3,16	2,67	3,46	2,00	6,80	2,79
Cherkasy	7,07		2,41	1,73	1,12	2,75	6,19	3,78	3,98	3,04	1,99	14,80	4,07
Chernivtsi	1,20		1,00	1,26	1,04	1,00	1,00	1,08	1,00	1,00	2,06	1,00	1,05
Chernihiv	1,87		1,96	1,42	1,08	2,00	4,10	2,62	3,63	4,95	2,00	7,13	2,73
Kyiv city	392,20	1901,00	39,37	4,57	2,34	24,41	41,31		71,83	168,44	270,93	1394,53	359,24

According to the results of integral assessment of investment attractive regions of Ukraine the first place is held Donetsk (4973,1), the second – Kyiv city (359,2), the third – Dnipropetrovsk (98,7), the fourth – Lviv (42,9) and the fifth – Odesa (36,2). However, Lviv and Odesa are not included to five leaders by share of distribution of FDI (fig. 1), although, the integral indicators show, that these regions are more investment attractive, than Kyiv region or Kharkiv region. Chernihiv (2,7), Khmelnytskyi (2,7), Kherson (2,3), Ternopil (2,3) and Chernivtsi (1,1) are among the least level of investment attractive. It should be noted that the rating assessment of investment attractive regions of Ukraine are various at the level indicator 4972. So, the more gap between indicators, the more significant imbalance in distribution of FDI is between regions of Ukraine.

References:

1. Сидорова А.В. Міжнародна статистика: Підручник / А.В. Сидорова, Я.В. Кіосак. – Донецьк: Каштан, 2013. – 384 с.
2. Єріна А.М. Статистичне моделювання та прогнозування: Підручник / А.М. Єріна, Д. Л. Єрін. – К.: КНЕУ, 2014. – 348 с.
3. The official website of the State Statistics Service of Ukraine [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.ukrstat.gov.ua>

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

ДИНАМІКА ТА ПРОГНОЗ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО РИНКУ ТРАНСПОРТНО-ЛОГІСТИЧНИХ ПОСЛУГ

У 2015-2016 рр. динаміка світового ринку транспортно-логістичних послуг (ТЛП) перебувала під впливом глобальних зрушень у світовій економіці. Нові економічні реалії, які склалися в посткризовий період, характеризуються низькими темпами зростання світової економіки і торгівлі, падінням цін на біржові товари, високим рівнем конкуренції, значною волатильністю фінансових ринків. Основним трендом стає переорієнтація капіталів з ринків країн, що розвиваються на ринки розвинених, перш за все США. Інвестиції приходять у галузі і виробництва нового технологічного укладу.

Зміни, які почалися в Китаї, впливають на динаміку міжнародних вантажопотоків і в цілому на розвиток світової економіки і торгівлі. Китай прагне змінити свою економічну модель. Він переорієнтується з експорту на розвиток внутрішнього ринку. Змінюється структура інвестицій. Пріоритети

зміщуються від матеріало- і трудомістких виробництв до капіталомістким і високотехнологічним.

Всі ці фактори є довгостроковими. Вони відображають глибокі структурні зрушення в світовому виробництві, формах його організації і технологічних засадах. Перш за все мова йде про перехід в самих передових країнах до нового технологічного укладу, який базується на економіці знань, інформаційних технологіях, комунікаціях, нових матеріалах, біо- і нанотехнологіях.

До кінця поточного десятиліття світова економічна кон'юнктура залишатиметься нестабільною, що визначається перехідним станом глобальної економіки. Згідно з липневим прогнозом Світового банку, темпи зростання світового ВВП за підсумками 2018 р складуть 2,4% з подальшим підвищенням до 2,8-3,0% в 2019-2020 рр. Нестабільність зовнішнього попиту стримуватиме темпи зростання світової торгівлі. За підсумками 2018 року, згідно з прогнозом МВФ, темпи приросту фізичного обсягу світової торгівлі знизяться до 3,1% (у порівнянні з 3,5% в 2015 р), а в 2019 р становитимуть 3,8% [1]. Пожвавлення світової торгівлі в 2019-му буде пов'язано з підвищенням попиту і динамікою імпорту в розвинених країнах.

В умовах нової «нормальності» в найбільш уразливого становищі опинилися країни, що розвиваються - експортери сировинних товарів, включаючи Україну. Їх економіка буде рости істотно повільніше, ніж в попередні п'ять років. На динаміку зроблять негативний вплив погіршення умов зовнішньої торгівлі, скорочення припливу капіталів, посилення фінансових умов і необхідність більш жорсткої консолідації державних бюджетів.

У 2015 році обсяг світового ринку транспортно-логістичних послуг скоротився на 3,8%, до 4,1 млрд USD. Доходи від міжнародних вантажоперевезень істотно знизилися внаслідок уповільнення темпів зростання світової торгівлі і падіння фрахтових ставок. Негативний вплив цих чинників було посилено девальвацією національних валют по відношенню до долара США. Причому скорочення обсягу ринку ТЛП в доларовому еквіваленті в тій чи іншій мірі відчували на собі і країни ЄС, і країни, що розвиваються [2].

У 2017 році, особливо в другому півріччі, вплив цих факторів дещо послабшав, сталася часткова адаптація до нових ринкових умов, підвищилася стійкість національних валют. Це позитивно позначилося на динаміці ринку ТЛП, обсяг якого в доларовому еквіваленті за підсумками року може збільшитися на 1,1%. У 2019 році, з огляду на прогнозовану динаміку світового ВВП і торгівлі, темпи зростання ринку ТЛП можуть підвищитися до 5%.

Серед найважливіших тенденцій на світовому ринку ТЛП в останнє десятиліття слід зазначити підвищення попиту на комплексні логістичні рішення з боку компаній і підприємств, що безпосередньо пов'язано з прискоренням процесу передачі на аутсорсинг складських і управлінських

послуг. При цьому відзначається скорочення частки транспортно-експедиторських послуг в сукупному обсязі ринку ТЛП. Основним драйвером на цьому ринку в 2014-2016 рр. стало зростання попиту на організацію внутрішніх вантажоперевезень при зниженні виручки в сегменті міжнародних операцій. Визначався він, перш за все, зростаючою популярністю інтернет-торгівлі. Так, наприклад, в США і ЄС відзначається швидке збільшення чисельності зайнятих у виконанні і доставці замовлень для e-commerce, включаючи кур'єрську доставку, фулфілмент, розвезення автомобілями, надання складських послуг для компаній електронної комерції. У 2016 р стали більш вираженими такі технологічні тренди на ринку ТЛП: використання автоматизації і робототехніки, безпілотних технологій у вантажоперевезеннях, нових управлінських рішень, включаючи хмарні технології, і ін. Дані технологічні зміни стають найважливішим елементом конкурентної боротьби і визначатимуть траєкторію розвитку на ринку транспортно-логістичних послуг в поточному десятилітті.

У 2015 року майже всі елементи світового ринку ТЛП показали зниження обсягів виручки в доларовому еквіваленті. Найсильніше постраждали компанії, що працюють в сегментах морських контейнерних і авіап перевезень, виручка яких впала на 10 і 15,5% відповідно. З 2016 року максимальні темпи зростання відзначалися в сегменті складських послуг (+3%), при цьому обсяг виручки в сегменті вантажних перевезень та експедирування лише на 0,2% перевищив рівень попереднього року. За підсумками року очікується стабілізація ситуації на ринку контейнерних перевезень з виходом на позитивну динаміку в 2017 р в результаті зростання фрахтових ставок, скорочення провізних потужностей і невеликого збільшення вантажопотоку. Не останню роль в зменшенні чисельності судів, задіяних на ринку, зіграло банкрутство Hanjin Shipping - найбільшого контейнерного перевізника Південної Кореї.

В цілому прогноз динаміки світового ринку ТЛП говорить про зростання на 5,7% до 2020 року. Також на період 2017-2020 рр. очікується зростання підвищення темпів зростання світового ВВП з 2,4% в 2016 році до 2,9% в 2017-2020 рр., а також підвищення темпів зростання світового імпорту товарів з 2,2% в 2016 році до 4,3%. Також прогнозується поліпшення ситуації на ринку контейнерних перевезень, поступове зростання фрахтових ставок і загальний тренд на консолідацію ринку. Триватиме зростання попиту на авіап перевезення, який приведе до поліпшення фінансового стану авіап перевізників [3].

Найважливішими факторами зростання світової торгівлі стануть пожвавлення інвестиційного попиту і збільшення імпорту як розвиненими, так і країнами, що розвиваються. На цьому тлі російський ринок транспортних послуг підтримає пожвавлення попиту. Вже за попередніми підсумками 2017 року спостерігається позитивна динаміка вантажообігу (+ 5,8%), а також зростання вантажоперевезень (+ 1,8%). В середньому по році зростання тарифів в цілому склав + 4,4%, на автоперевезення вони вирости на 3,6%, на

залізничному транспорті – на 4%, а на авіаційному – більш ніж на 13%. При цьому на морському транспорті зниження тарифів на вантажоперевезення в січні серпні 2017 го до аналогічного періоду минулого року склало -7%. У той же час вантажообіг портів збільшився на 10%, тут відбувається випереджаюче зростання імпортного вантажопотоку. Триває вирівнювання сегментів російського ринку ТЛП за темпами зростання і адаптація компаній до нових ринкових умов. У сегменті експедиції спостерігаються нижчі темпи порівняно з вантажоперевезеннями, зниження експедиторської націнки і посилення конкуренції [4].

Прогнози, звісно, справа невдячна, але все ж з тенденціями визначитися можна. Динаміка ринку ТЛП безпосередньо залежить від змін в вітчизняній економіці. Отже, до 2020 року можна очікувати підвищення попиту на вантажоперевезення, брак рухомого складу, зростання тарифів. Прогнозуються підвищення динаміки вантажоперевезень в імпортному сполученні, уповільнення темпів зростання експортних вантажопотоків, збільшення вантажоперевезень з / в Китай і країни АТР, а також посилення ролі портів в перевалці вантажів зовнішньоекономічної діяльності. Зростуть внутрішні вітчизняні вантажоперевезення, що пов'язано з імпортозаміщенням, обслуговуванням електронної торгівлі. Ускладняться ланцюжка поставок, відбудеться «природний відбір» серед гравців, загостриться конкуренція в боротьбі за клієнта [3]. В результаті реальне зростання ринку ТЛП з 2017 по 2020 рік становитиме від 2,9 до 3,2% щорічно, що цілком відповідає зростанню економіки в цілому.

Список використаних джерел:

1. WTO upgrades forecast for 2017 as trade rebounds strongly [Electronic resource] – Mode of access:
https://www.wto.org/english/news_e/pres17_e/pr800_e.htm
2. Рынок возвращается к росту [Электронный ресурс]. – Режим доступа:
http://www.sta-logistic.by/about/news/2017/rynok_vozvrashchaetsya_k_rostu/
3. Рынок логистического аутсорсинга 2017. Итоги 2016—2017 гг. и прогноз до 2020 года. – М.: Исследовательское агентство M.A.Research, 2017. – 397 с.
4. Transport Tracker 2017 [Electronic resource] / KPMG KPMG International Cooperative. – Mode of access:
<https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/xx/pdf/2017/12/transport-tracker.PDF>
5. 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.
6. 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.

А. Грицан,
*студентка освітнього ступеня «бакалавр»,
спеціальність «Менеджмент»,
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

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

АНАЛІЗ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНИХ ЗВ'ЯЗКІВ УКРАЇНИ З РЕСПУБЛІКОЮ АВСТРІЯ

Торговельно-економічне співробітництво України та Республіки Австрія на державному рівні має досить насичену історію. Сьогодні, робота у сфері розвитку торговельно-економічного співробітництва між цими двома державами зосереджується на таких головних напрямках, як [1]:

- допомога вітчизняним підприємствам-експортерам з метою розширення ринків збуту для українських товарів та послуг, налагодження взаємовигідних контактів;
- активізація контактів із державними відомствами та установами, національними економічними об'єднаннями та спілками;
- розвиток економічного співробітництва на рівні регіонів України і Австрії.

У 2016 р. вдалося подолати тенденцію до скорочення обсягів двосторонньої торгівлі, яка зберігалася протягом останніх років. За даними української статистики, в 2017 р. обсяг експорту товарів та послуг України до Австрійської Республіки досяг 694 млн. дол. США, і збільшився порівняно з 2015 р. на 40,9 % (на 201,3 млн. дол. США), імпорт – 592,3 млн. дол. США та збільшився на 28,0% (на 129,6 млн. дол. США).

Таблиця 1

Зовнішня торгівля України товарами та послугами з Республікою Австрія за 2015-2017 рр.

млн.дол.США

	Товари					Послуги				
	2015	2016	2017	2015 / 2017		2015	2016	2017	2015 / 2017	
				%	+/-				%	+/-
Експорт	347,2	361,3	535,0	154,1	187,8	145,5	138,2	159,0	109,3	13,5
Імпорт	369,6	465,1	484,4	131,1	114,8	93,1	111,4	107,9	115,9	14,8

Джерело: складено автором за даними [1-3]

Важливою ланкою в процесі торгівельно-економічних відносин між Україною та Республікою Австрія є двостороння торгівля товарами.

Обсяги українського товарного експорту до Австрії в 2017 р., порівняно з 2016 р. збільшилися на 54,1 % і склали 535 млн. дол. США. [2] Обсяги імпорту австрійських товарів до України, також зросли на 31,1 % і досягли 484,4 млн. дол. США. (рис. 1).

Порівнюючи товарну структуру експорту за 2016-2017 рр., варто відзначити, що експорт насіння і плодів олійних рослин в 2017 р. зменшився, порівняно з 2016 р. і склав 1,7% від загального обсягу експорту товарів, а вже причиною цього стало те що в 2017 р. був неврожай. Саме найбільше Україна експортує в Австрію руди, шлаки і золи, так в 2017 р. експорт склав 54,6% від загального обсягу експорту товарів, це досить гарний показник. Самий найнижчий показник експорту в 2016 р. були продукти переробки овочів, які склали 1,8% від загального обсягу експорту товарів.

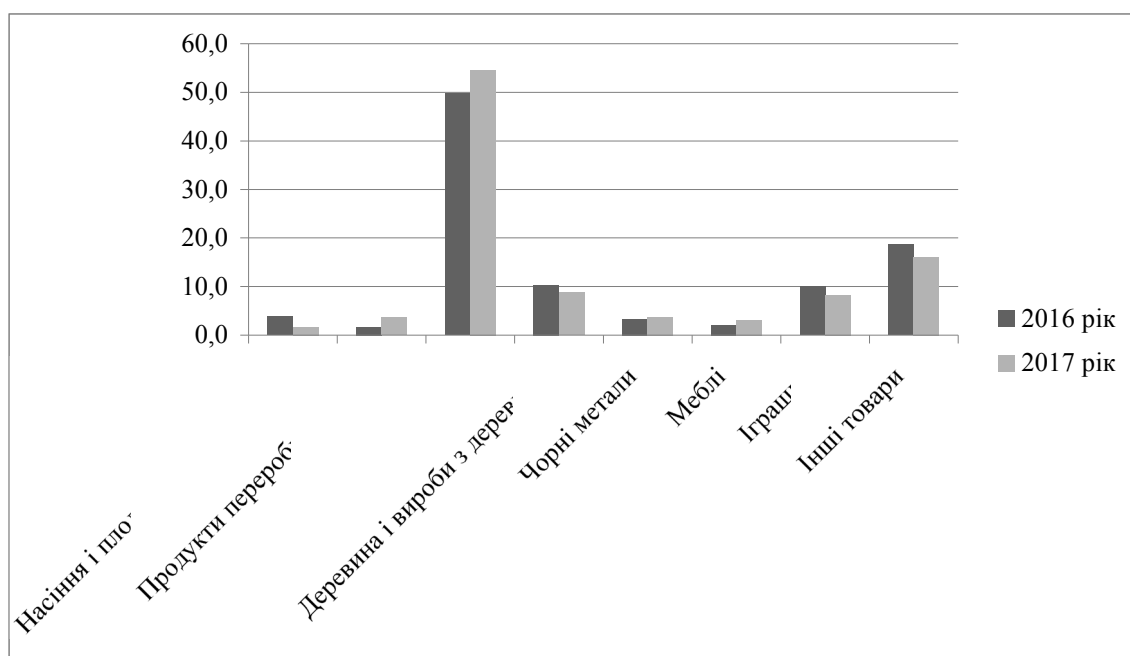


Рис. 1. Динаміка товарної структури експорту України до Австрії за 2016 - 2017 рр., млн. дол. США

Джерело: [3]

Порівнюючи товарну структуру імпорту за 2016-2017 рр., відзначимо, що імпорт фармацевтичної продукції з Австрії в Україну виріс у 2017 р., порівнюючи з 2016 р. на 36% і склав 16,7% від загального обсягу імпорту. Також в 2017 р. зросли обсяги імпорту пластмаси і полімерних матеріалів, склавши 5,4 % від загальної суми імпорту, паперу і картону (9,3 % від загальної суми імпорту), реакторів ядерних, котлів і машин (16,3 % від загальної суми імпорту). Імпорт засобів наземного транспорту крім залізничного зріс в 2017 р. в 2,3 рази, склавши 9,1% від загальної суми імпорту (рис.2). [3]

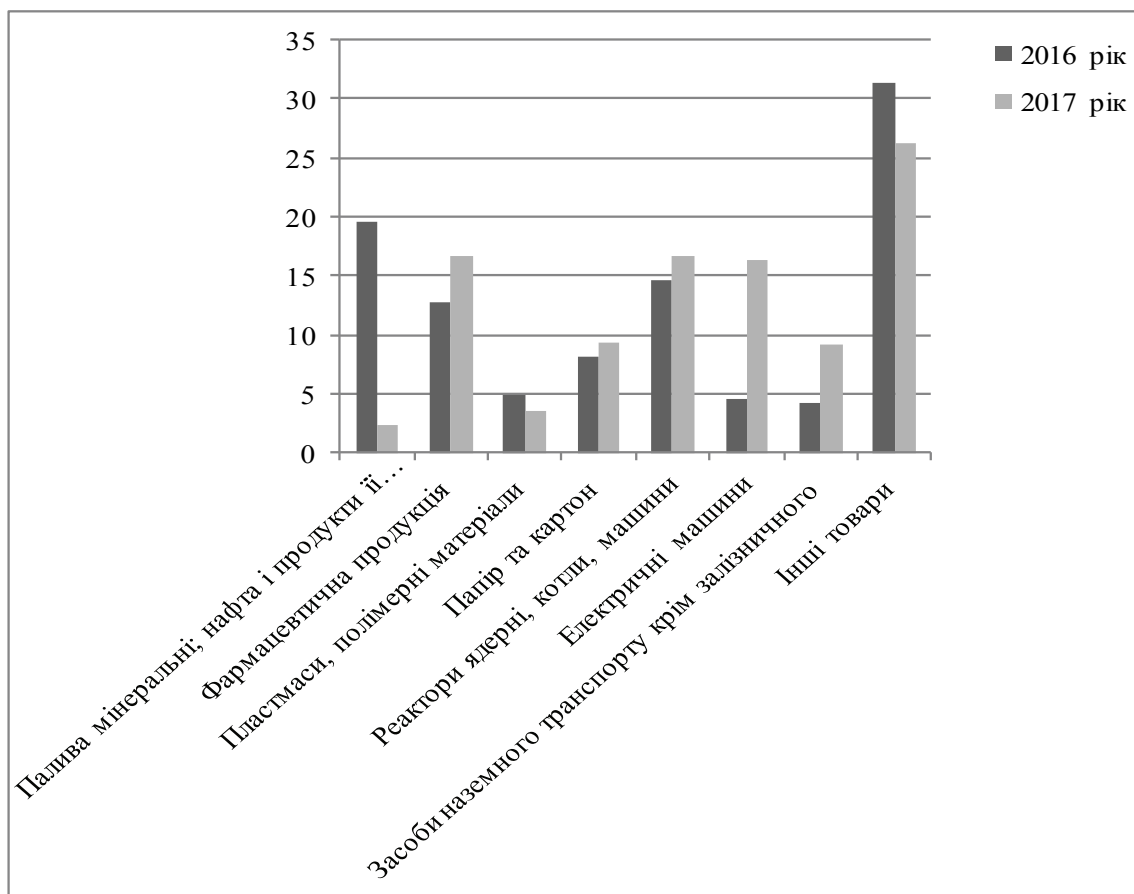


Рис. 2. Динаміка товарної структури імпорту з Австрії до України за 2016-2017 рр., тис. дол. США

Джерело: [3]

У 2017 р. експорт послуг до Австрії становив 159 млн. дол. США і збільшився порівняно з 2015 р. на 9,3% (на 13,5 млн. дол. США), імпорту – відповідно 107,9 млн. дол. США та збільшився на 15,9 % (на 14,8 млн. дол. США).

Найбільші обсяги експорту в 2017 р. з України до Австрії припадали на послуги з переробки матеріальних ресурсів – 52% від загального обсягу експорту послуг Австрії, транспортні послуги – 30%, у сфері телекомунікації, комп’ютерні та інформаційні – 3 % та ділові – 8 %. Варто відмітити, що структура експорту та імпорту послуг між Україною та Австрією суттєво не змінилися.

Найбільшу частку в загальному обсязі імпорту послуг з Австрії становили послуги зі страхування – 23,9% від загального обсягу імпорту послуг з Австрії, послуги у сфері телекомунікації, комп’ютерні та інформаційні послуги – 21,8%, ділові – 18,3%, транспортні послуги – 14,5%, роялті та інші послуги, пов’язані з використанням інтелектуальної власності, – 10,2% та послуги, пов’язані з подорожами – 4,2%. [3]

Підводячи підсумки австрійсько-українського торговельного співробітництва, слід відзначити, що останні три роки економічні відносини розвивалися рівномірно.

Незважаючи на всі негативні моменти, все ж таки, був зроблений значний поступ у розвитку двосторонньої співпраці.

Список використаних джерел:

1. Торговельне співробітництво між Україною та Австрією [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://austria.mfa.gov.ua/ua/ukraine-at/trade>
2. Офіційний сайт Державної служби зайнятості [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dcz.gov.ua>.
3. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
4. 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.
5. Резнікова Н.В. Роль агломерацій та міст в європейській парадипломатії як формі розвитку транскордонної конкурентоспроможності / Н.В. Резнікова, О.А. Іващенко // Інвестиції: практика та досвід. – 2015. – № 13-14. – С. 5-8.
6. 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.

О. Ю. Гулевич,

*кандидат економічних наук, доцент
кафедри економіки та підприємництва,
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

ДЕЯКІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ ДИСКРИМІНАЦІЇ У СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВИХ ВІДНОСИНАХ

Рівність прав у соціально-трудовах відносинах є ознакою розвиненого суспільства. В Україні рівні можливості у соціально-трудовах відносинах забезпечуються передусім прийняттям законодавства, що заперечує дискримінацію. Забороняє дискримінацію, в першу чергу, ст. 24 Конституції України, в якій підкреслюється, що громадяни мають рівні конституційні права і свободи та є рівними перед законом. Не може бути привілеїв чи обмежень за ознаками раси, кольору шкіри, політичних, релігійних та інших переконань, статі, етнічного та соціального походження, майнового стану, місця проживання, за мовними або іншими ознаками [2]. Також у Законі України «Про зайнятість населення», зокрема, зазначено, що держава

гарантує особі право на захист від будь-яких проявів дискримінації у сфері зайнятості [1]. Крім того, існують відповідні державні служби, які призначені здійснювати контроль у соціально-трудовах відносинах.

Разом з тим, навіть в економічно розвинених країнах, дискримінація є досить поширеним явищем. Дискримінація в соціально-трудовах відносинах не тільки негативно впливає на зайнятість та її регулювання, гальмуючи прийняття на роботу жінок, молоді, осіб пенсійного віку та інших соціально вразливих категорій населення, але і дискредитує державні інститути, підриває довіру до них. Тому кожна держава намагається боротися з цим явищем.

Загалом дискримінація у сфері праці визначається як нерівні можливості для працівників, що мають рівну продуктивність, або неоднакове до них відношення з боку роботодавців, суспільства, держави [3].

До 1990-х років явище дискримінації в Україні не вивчалось через ідеологічні колізії, оскільки воно приписувалося винятково капіталістичному способу виробництва. Однак за кордоном дискримінація у соціально-трудовах відносинах давно є об'єктом пильної уваги дослідників (Р. Дж. Еренбург, Р.С. Сміт). Після переходу до ринкових відносин явищем дискримінації зацікавились також українські вчені (В.С. Васильченко, А.М. Колот, І.Ф. Гнибіденко та ін.), з'явилось багато публікацій, але майже всі вони присвячені лише одній з її форм - гендерній, оскільки жінки складають найчисленнішу групу, що потерпає від дискримінації. Але видів дискримінації у соціально – трудових відносинах значно більше. Зокрема, виділяють такі її види:

- дискримінація в заробітній платі одних працівників порівняно з іншими. Суть її полягає в тому, що працівники, які мають однакову кваліфікацію і стаж, отримують різну заробітну плату за виконання однакової роботи в тій самій галузі;

- дискримінація при наймі на роботу, звільненні з роботи;
- дискримінація при просуванні по службі тих, хто вже працює в організації;

- професійна сегрегація, яка проявляється у стійкому розподілі професій і посад між різними групами працівників (наприклад, існують традиційні чоловічі та жіночі професії);

- дискримінація в освіті і професійній підготовці.

Теорії дискримінації висувають три головних її джерела у соціально-трудовах відносинах. Перше – це особисте упередження роботодавця, колег або клієнтів, яким не подобається взаємодія з працівником певного віку, статі або раси. Другим джерелом є статистичне упередження, коли роботодавці переносять на окремих індивідів певні ознаки групи. Третє джерело – це прагнення до використання монопольної влади.

Дискримінація у соціально-трудовах відносинах зменшує ефективність використання трудового потенціалу суспільства, що не може не позначитись на економічному потенціалі країни. Незважаючи на гарантії, закріплені в

Конституції та інших законах, проблема постає гостро і фактично не отримала рішення. Нормативно-правові акти, що забороняють прояв дискримінації є необхідними, але недостатніми умовами, оскільки вони знімають симптоми проблеми, не порушуючи її причин. А причини її полягають здебільшого у традиціях і генетичній пам'яті суспільства, що неможливо зламати лише за допомогою формальних інститутів влади. Ми погоджуємося з думкою фахівців, які вважають, що необхідно проводити відповідну політику із залученням соціальної реклами, змінами в освіті та поступовим введенням у свідомість нових поколінь ідеї рівності людей.

Список використаних джерел:

1. Про зайнятість населення: Закон України від 05.07.2012 № 5067-VI [Електронний ресурс] / Верховна рада України. – Режим доступу: zakon.rada.gov.ua/go/5067-17.
2. Конституція України від 28.06.1996 [Електронний ресурс] / Верховна рада України. – Режим доступу: <http://www.president.gov.ua/documents/constitution>
3. Васильченко В.С. Державне регулювання зайнятості: навч. посібник / В.С. Васильченко. – К.: КНЕУ, 2003. – 252 с.

Л. В. Дериглазов,

*кандидат фізико-математичних наук, доцент
кафедри економічної кібернетики та математичних методів,
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ;*

Н. М. Товмаченко,

*кандидат технічних наук, доцент
кафедри економічної кібернетики та математичних методів,
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

КОМПАРАТИВНИЙ АНАЛІЗ ЗАСТОСУВАННЯ ПАКЕТІВ СТАТИСТИЧНИХ ПРОГРАМ В ЕКОНОМІЧНИХ ТА СОЦІАЛЬНИХ ДОСЛІДЖЕННЯХ

У сучасній світовій практиці фахівці різних галузей знань широко застосовують статистичний апарат для аналізу результатів роботи. Персональні комп'ютери відкривають статистичні методи для широкого кола користувачів, яке на 90 відсотків складається здебільшого з непрофесійних статистиків. Ці методи стали доступні у високоінтегрованих середовищах, де весь етап аналізу від введення даних, імпорту їх з інших баз даних до побудови звіту і збереження їх у форматі HTML повністю автоматизований.

На сьогоднішній день Міжнародний ринок нараховує більше тисячі пакетів, що вирішують завдання статистичного аналізу даних у середовищі

операційних систем Windows, DOS, OS/2 [1]. Вибір пакета для аналізу даних залежить від характеру поставлених завдань, обсягу оброблюваного матеріалу, кваліфікації користувачів, обладнання та ін. При виборі статистичних пакетів загального призначення можна керуватися наступними вимогами [2;3]: Пакет повинен:

- містити достатньо повний набір стандартних статистичних методів;
- бути простим для швидкого оволодіння та використання;
- відповідати вимогам можливості перетворення та організації зберігання даних і можливості обміну з іншими базами даних;
- мати широкий набір засобів графічного представлення даних;
- надавати зручні можливості для включення у звіти вихідних даних, графіків, проміжних та кінцевих результатів розрахунків;
- бути недорогим.

На практиці, як правило, використовують декілька універсальних пакетів, призначених для статистичного дослідження даних. Так, наприклад, в роботі [3] розглядаються питання можливостей та правомірності застосування статистичних пакетів **STATISTICA** та **Eviews**, що використовуються у статистичних, економічних, фінансових та інших дослідженнях, до процесів автоматизації моделювання професійної компетентності випускників професійно-технічних навчальних закладів.

Зупинимося на розгляді особливостей універсальних пакетів програм: **SPSS, STATISTICA, EViews, R**.

Перша версія пакету **SPSS** була випущена в 1968 р. Основу пакету складає базовий модуль, що дозволяє здійснювати управління даними і містить найбільш поширені методи статистичного аналізу даних.

Перевагами **SPSS** прийнято вважати такі фактори як: розвинений апарат статистичного аналізу; універсальність; широкий набір статистичних і графічних процедур аналізу даних, а також процедур створення звітів; висока швидкість обчислень, простий і зручний інтерфейс і ін.

До недоліків можна віднести високу ціну в порівнянні зі статистичними пакетами аналогічного рівня (вартість покупки для індивідуального користування терміном на рік становить близько 7200 дол. США).

EViews - статистичний пакет для аналізу економетричних даних часових рядів, побудови регресійних моделей. Аналіз панельних даних останнім часом набув значного поширення в економіко-соціологічних дослідженнях. Програма Eviews на сьогодні є одним з небагатьох статистичних пакетів, який дає змогу досліджувати панельні дані.

Пакет успішно може бути використаний для вирішення наступних завдань: аналіз наукової інформації; фінансовий аналіз; макроекономічне прогнозування; моделювання економічних процесів; прогнозування станів ринків.

Недоліками пакета **EViews** є: фактично відсутня можливість реалізації власних алгоритмів; слабкі можливості візуалізації; відсутність різноманітних мовних версій (лише англomовна версія); необхідність використання командного рядка.

Перша версія пакету **STATISTICA** була випущена в 1991 р. Пакет надає користувачам можливості статистичного аналізу даних як одновимірного, так і багатовимірного характеру, крім цього серед інструментів пакета можна назвати нейронні мережі і блок процедур присвячених промислової статистикою (в т.ч. статистикою якості). До переваг пакету **STATISTICA** перед пакетом **Eviews** треба зарахувати побудову адаптивних моделей прогнозування. У програмі **STATISTICA** є зручна таблиця, в якій можна визначити тип моделі (адитивна, мультиплікативна, з лінійним трендом, що включає сезонну компоненту), а також задати параметри адаптації в трьох режимах: «вручну», автоматично (на підставі критерію збіжності за мінімальною середньою квадратичною помилкою, вибір за допомогою мережі різних мінімальних помилок).

Недоліками пакета **STATISTICA** є: відсутність реалізації деяких важливих тестів часових рядів; слабо опрацьований блок методів, націлених на економетричні моделювання; висока вартість - понад 3000 дол. США.

Статистичний пакет **R** був розроблений в 1995 р. **R** – це інтерпретаційна мова програмування з відкритим кодом, програмне середовище, яке дозволяє проводити статистичні розрахунки і розробляти алгоритми обробки даних.

В даному пакеті доступний абсолютно весь аналіз, який проводиться в інших статистичних пакетах, від найпростіших до найскладніших. Доступно лінійне і нелінійне моделювання, аналіз часових рядів, перевірка статистичних гіпотез, можливості роботи з двомірною і тривимірною графікою.

Безсумнівною перевагою **R** є безкоштовне розповсюдження пакета.

До недоліків пакета **R** можна віднести відсутність різноманітних мовних версій з відповідною методичною літературою (наявність лише англomовної версії), необхідність просунутого рівня програмування.

В рамках наукового дослідження [4], було проведено опитування думки користувачів розглянутих пакетів програм. Усереднені оцінки функціональності та доступності статистичних пакетів за 5-бальною системою приведені в табл. 1.

Таблиця 1

Усереднені оцінки функціональності та доступності статистичних пакетів

Пакети	Зручність користувача	Кількість методів	Наявність методичного забезпечення	Вартість
SPSS	4,4	5,0	4,5	5,0
STATISTICA	3,3	3,5	3,7	3,6
R	4,9	5,0	4,7	0,0
EViews	3,3	2,5	2,4	2,7

За даними табл.1 найкращу оцінку користувачів отримав пакет **R**, наступним можна відзначити пакет **STATISTICA**. Окремо необхідно підкреслити параметр вартості, який в умовах зміцнення долара являється одним із визначальних чинників.

На основі вищевикладеного можна зробити деякі висновки: статистичні програми відносяться до наукоємного програмного забезпечення, ціна їх часто недоступна індивідуальним користувачам.

Застосування статистичних пакетів у професійній діяльності вимагає професійних навичок і високої кваліфікації використання сучасних інформаційних технологій, початкової статистичної освіти, теоретичних знань і практичних навичок кількісно якісної оцінки економічних явищ і процесів у сфері об'єкта статистичного дослідження. Крім цього, статистичні пакети, здебільшого, характеризуються відсутністю докладної документації, доступної для початківців та інформативної для фахівців статистів (за винятком SPSS) і представляють складності для швидкого освоєння та використання. Тому вивчати можливості та оволодівати навичками аналізу та обробки статистичних даних з використанням сучасного програмного забезпечення потрібно у ВНЗ під час професійної підготовки майбутніх фахівців. В умовах, коли статистичні методи є невід'ємним елементом кожного етапу прийняття управлінських рішень та запорукою їх ефективності, уміння використовувати сучасні комп'ютерні технології під час опрацювання статистичної інформації та застосування статистичних методів аналізу має бути невід'ємною складовою професійної підготовки висококваліфікованих фахівців.

На сьогодні дистанційне навчання (ДН) зі статистичних пакетів програм у вищих навчальних закладах України реалізується, як правило, через використання відповідних технологій для студентів очної, заочної та дистанційної форм навчання. В Національній академії статистики, обліку та аудиту розроблені методичні вказівки, навчальна програма до вивчення статистичних пакетів SPSS та STATISTICA, а також відповідні дистанційні курси, які впроваджено в навчальний процес [5-9]

Список використаних джерел:

1. Спеціалізовані статистичні пакети – Бібліотека економіста [Електронний ресурс]. – Режим доступу:
<http://www.statsoft.ru/home/news/news008.htm>

2. Математические методы прогнозирования экономических показателей: учеб. пособ. / А.Р. Саяпова, Е.А. Гусельникова, И.А. Лакман, Н.М. Шамуратов. – Уфа: Из-во Башкир, 2000 – 128 с.

3. Айстраханов Д. Програмне забезпечення моделювання професійної компетентності випускників професійно-технічних закладів [Електронний ресурс] / Д. Айстраханов // Теорія та методика управління освітою. – 2013. – №10. – Режим доступу:
http://umo.edu.ua/images/content/nashi_vydanya/metod_upr_osvit/1.pdf

4. Величко В.В. Сравнительный анализ статистических пакетов программ [Электронный ресурс] / В.В. Величко // Инновационная наука. – 2016. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/v/sravnitelnyu-analiz-statisticheskikh-paketov-programm>
5. Tovmachenko N. An Application of SPSS in Education and its Using for Sampling Research of Ukraine (Poster report) [Electronic resource] / N. Tovmachenko. – Mode of access: <http://www.spss.com/spssdirections/emea>.
6. Tovmachenko N. The Application of PASW Statistics in statistical Education and its Usage for Distance Learning in the Ukraine [Electronic resource] / N. Tovmachenko, A. Zhuravlov. – Mode of access: https://iase-web.org/documents/papers/icots8/ICOTS8_p13_tovmachenko.pdf
7. Пакети статистичних програм: Методичні вказівки та навчальна програма до вивчення дисципліни для бакалавра очної та заочної форм навчання / Уклад. Н.М.Товмаченко; За ред. д-ра екон. наук, проф. Н.О.Парфенцевої. – К.: НАСОА, 2012. – 67 с.
8. Досвід впровадження і використання СДН “Прометей” і Moodle в Національній академії статистики, обліку та аудиту [Електронний ресурс] / Л.В. Дериглазов, В.М. Кухаренко, Л.П. Перхун, Н.М. Товмаченко // MoodleMoot Ukraine 2017. Теорія і практика використання системи управління навчанням Moodle: матеріали V міжнародна науково-практична конференція (Київ, 26-27 травня 2017 р.). – К.: КНУБА, 2017. – Режим доступу: <http://2017.moodlemoot.in.ua/course/view.php?id=77>
9. The Models of Distance Forms of Learning in National Academy of Statistics, Accounting and Audit / L.V. Deryhlazov, V.M. Kukharenko, L.P. Perkhun, N.M. Tovmachenko // Науковий вісник Національної академії статистики, обліку та аудиту. – 2017. – № 3. – С. 79-89.

М. В. Дубина,
аспірант кафедри
фінансів, банківської справи та страхування,
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ

РОЛЬ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ В СИСТЕМІ МІСЦЕВИХ ФІНАНСІВ

Важливим інструментом реалізації соціально-економічної політики держави виступає бюджет, форма та зміст якого обумовлені рядом чинників. Економічний розвиток і політичний устрій, обрана воєнна доктрина і модель соціальної політики країни визначають ті показники, які відображені в бюджеті. В свою чергу, бюджет прямо або опосередковано впливає на економіку країни. Фінансовий потенціал органів місцевого самоврядування концентрується саме у місцевих бюджетах, що і визначає перспективи розподілу фондів суспільного споживання, рівень практичного втілення

програм соціального та економічного розвитку територіальних громад, а це має не тільки територіально-локалізоване значення, але й відображається через загальнодержавний суспільний ефект.

Місцеві фінанси є невід'ємною складовою фінансової системи країни. Саме через фінансову систему на місцевому рівні здійснюється розподіл (і перерозподіл) значної частини валового суспільного продукту, в силу чого вони постають домінуючим інструментом комплексного регулювання соціально-економічного розвитку держави [1, с.155].

За визначенням вітчизняного вченого Т.Г. Бондарук, місцеві фінанси є “системою, тобто, відповідно до загальноприйнятого визначення, сукупністю взаємозв'язаних елементів, які взаємодіють для досягнення певної мети; формою реалізації місцевих фінансів є грошові фонди, тобто фонди фінансових ресурсів, виокремлені із загальної маси за певною ознакою (метою або специфікою формування); місцеві фінанси проявляються лише у взаємодії своїх суб'єктів, тобто, по-перше, суб'єктів, які впливають на формування їх зовнішнього середовища, а по-друге – уособлюють процеси формування, розподілу, перерозподілу й використання фінансових ресурсів відповідних територій” [1, с. 167].

Як вважає М.О. Євдокімова, місцеві фінанси це система формування, розподілу й використання фінансових ресурсів для забезпечення виконання місцевими органами влади покладених на них функцій і завдань як власних, так і делегованих [2, с.13].

Використання бюджету як інструменту регулювання економіки ускладнене впливом на діяльність учасників бюджетних відносин багатьох як об'єктивних, так і суб'єктивних чинників, що визначаються соціально-економічним середовищем в країні та в світі. Одним із завдань бюджетного процесу є забезпечення керованого і передбачуваного впливу на зміст бюджету цих чинників, в результаті якого співвідношення бюджетних доходів і видатків відповідає фінансовій політиці держави. Організація бюджетного процесу потребує вибору раціональних схем взаємодії його учасників, удосконалення методів складання та виконання бюджету і здійснення бюджетного контролю [3].

Однією з вирішальних умов створення високорозвиненої ринкової економіки є формування ефективно функціонуючого місцевого самоврядування. Існування самостійних органів місцевого самоврядування є необхідним для утвердження засад громадського суспільства та збереження демократичного ладу.

Відповідно до Закону України «Про місцеве самоврядування» місцеве самоврядування в Україні – це гарантоване державою право та реальна здатність територіальної громади – жителів села чи добровільного об'єднання у сільську громаду жителів кількох сіл, селища, міста – самостійно або під відповідальність органів та посадових осіб місцевого самоврядування вирішувати питання місцевого значення в межах Конституції і законів України [4].

Кожен орган влади повинен володіти своїми фінансовими джерелами, достатніми для організації управління економікою і соціальною сферою на своїй території [5]. Одночасно з цим такий орган повинен володіти відносною самостійністю в управлінні податками та іншими обов'язковими платежами, що надходять до відповідного бюджету. Тому, саме місцевим бюджетам як основній фінансовій базі місцевого самоврядування належить особливе місце в бюджетній системі держави [6, с.7].

Науковці розглядають економічну сутність місцевих бюджетів з різних точок зору. Так, В. М. Опарін характеризує місцевий бюджет водночас і як економічну категорію, і як правову, і як категорію за матеріальним змістом [7, с. 83]. В.І. Кравченко також розглядає місцевий бюджет в трьох аспектах: „По-перше, це правовий акт, згідно з яким виконавчі органи влади отримують легітимне право на розпорядження певними фондами грошових ресурсів. По-друге, це план (кошторис) видатків і доходів відповідного місцевого органу влади чи самоврядування. По-третє, це економічна категорія, оскільки бюджет є закономірним економічним атрибутом будь-якої самостійної територіальної одиниці, наділеної відповідним правовим статусом” [8].

Вчені О.Д. Василик та К.В. Павлюк визначають, що “економічна сутність місцевих бюджетів виявляється у формуванні грошових фондів, які є фінансовим забезпеченням діяльності місцевих рад і місцевих державних адміністрацій, та використанні цих фондів на фінансування, утримання й розвиток соціальної інфраструктури, місцевого господарства” [11, с.176]. Вони зазначають, що місцеві бюджети як економічна категорія відображають „грошові відносини, що виникають між місцевими органами самоврядування та суб'єктами розподілу створеної вартості у процесі формування територіальних фондів коштів, які використовуються на соціально-економічний розвиток регіонів і поліпшення добробуту їхнього населення. Як фінансовий план місцевий бюджет являє собою систему організованих органами місцевого самоврядування заходів щодо соціального й економічного розвитку регіону і складається з двох частин – доходів і видатків” [11, с.177].

В процесі дослідження теоретичних засади функціонування місцевих бюджетів як основної складової місцевих фінансів було з'ясовано, що місцевий бюджет виступає важливим інструментом реалізації соціально-економічної політики держави. Обґрунтовано, що місцевий бюджет є основною складовою місцевих фінансів, які являються невід'ємною складовою фінансової системи країни, через яку на місцевому рівні здійснюється розподіл (і перерозподіл) значної частини валового суспільного продукту.

Місцевим бюджетам як основній фінансовій базі місцевого самоврядування належить особливе місце, адже кожен орган влади повинен мати фінансові джерела, достатні для організації управління економікою і соціальною сферою на своїй території та володіти відносною самостійністю в управлінні податками та іншими обов'язковими платежами.

Запропоновано визначення місцевих бюджетів як фонду грошових коштів, який формуються за рахунок формування, розподілу та перерозподілу частини ВВП для забезпечення виконання функцій органів місцевого самоврядування.

Ефективність фінансової системи України може бути досягнута за умови забезпечення фінансової спроможності та фінансової самостійності окремої території та децентралізація влади і адекватний розподіл повноважень, відповідальності між центром і регіонами.

Список використаних джерел:

1. Бондарук Т.Г. Місьцеве самоврядування та його фінансове забезпечення в Україні: монографія / Т.Г. Бондарук; НАН України; Ін-т екон. та прогнозув. – К. : Експрес, 2009. – 608 с.
2. Євдокімова М.О. Місьцеві фінанси: навч. посібник / М.О. Євдокімова; ХНАУ ім. В.В. Докучаєва. – Х., 2014. – 343 с.
3. Жибер Т.В. Бюджетна термінологія як основа організації бюджетного процесу // Фінанси, облік і аудит: зб. наук. праць / Відпов. ред. А.М. Мороз. – К.: КНЕУ, 2004. – Вип. 4. – С. 79-85.
4. Про міссьцеве самоврядування в Україні: Закон України від 21.05.1997 № 280/97-ВР [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/280/97-вр>
5. Власюк Н.І. Місьцеві фінанси: навч. посіб. / Н.І. Власюк, Т.В. Мединська, М.І. Мельник. – К.: Алєрта, 2011. – 328 с.
6. Місьцеві бюджети як чинник стабільності розвитку регіонів: навч. посібник / В.Ю. Ніколенко, С.М. Сवेशніков, В.В. Юрченко, В.І. Крижановський. – К., 2016. – 41 с.
7. Опарін В.М. Фінанси (Загальна теорія) / В.М. Опарін. – К.: КНЕУ, 1999. – 164 с.
8. Кравченко В. І. Місьцеві фінанси України / В. І. Кравченко. – К.: Знання, 1999. – 487 с.
9. Момотюк Л.Є. Теоретичні засади статистичної оцінки та прогнозування стабільності фінансової системи держави / Л.Є.Момотюк // Бухгалтерський облік, аналіз та аудит: проблеми теорії, методології, організації. – 2011. – № 1(6). – С. 330-335.
10. Момотюк Л.Є. Формування системи статистичних показників Державного бюджету України. Прикладна статистика: проблеми, теорії та практики. Зб.наук.пр. Вип.12. НАСОА. – 2013. – С. 85-91.
11. Василик О.Д. Бюджетна система України / О.Д. Василик, К.В. Павлюк. – К.: Центр навчальної літератури, 2004 – 544 с.
12. Фінанси: навч. посібник / д.є.н., професор І.І. Пилипенко, д.є.н., професор Т.Г. Бондарук, к.є.н., доцент Л.Є. Момотюк, ст. викладач І.С. Ігнатова. – К. : ДП «Інформ.-аналіт. агенство», 2013.- 467 с.

13. Бондарук Т.Г. Бюджетний менеджмент: навч. посіб. / Т.Г. Бондарук, Л.Є. Момотюк, Н.Ю. Мельничук. – К.: ТОВ «Август Трейд», 2017. – 890 с.

14. Бондарук Т. Г. «Місцеві фінанси» : Навч. посібник (рекомендовано Міністерством освіти і науки України) / Т.Г. Бондарук. – К. : ДП «Інформ.аналіт.агенство», 2013. – 529 с.

О. Л. Єршова,

*кандидат економічних наук, доцент,
завідувач кафедри інформаційних технологій,
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ;*

П. С. Єршов,

*аспірант,
Інститут кібернетики імені В.М. Глушкова
НАН України, м. Київ*

МОДЕЛІ, МЕТОДИ ТА ЗАСОБИ ЗДІЙСНЕННЯ PROCESS MINING ДЛЯ БІЗНЕС-АНАЛІЗУ ПРОЦЕСІВ

Одним з ключових викликів, що поставлені сьогодні перед ІТ компаніями – здобуття корисної та цінної інформації з даних, які зберігаються в інформаційних системах. Цим займається відносно новий напрямок під назвою Process Mining, або інтелектуальний аналіз процесів. Йому присвячена книга професора Віла Ван дер Аалста «Process Mining. Discovery, Conformance and Enhancement of Business Processes» [1]. Process Mining (надалі РМ) – новий потужний інструмент для підвищення ефективності бізнес-процесів в компаніях та організаціях, які працюють в різних галузях економіки. Зростання популярності цього методу обумовлено такими чинниками:

1. Усе більше подій фіксуються, забезпечуючи детальну інформацію саме про історію процесів.
2. Виробники ПЗ для бізнес аналітики не виправдали очікувань споживачів.

В основу РМ покладено технології моделювання бізнес процесів та підходи Data Mining. Автор [1] підкреслює, що РМ – більше ніж об'єднання існуючих підходів. РМ не обмежується виявленням процесів. Співставляючи дані про події та моделі процесів, РМ дає можливість перевірити відповідність виявляти відхилення, здійснювати підтримку прийняття рішень та давати рекомендації.

Таким чином, в [1] виділені три ключові підходи, які застосовують в РМ:

1. Здобуття (Discovery) – побудова моделі на підставі записів про те, що відбувалося фактично.

2. Перевірка відповідності (Conformance checking) – дає відповіді на питання, де та чому реальний процес відхиляється від очікуваного.

3. Удосконалення (Enchancement) – відповідає на питання, що слід змінити в моделі щоб покращити певні показники.

В [1] також вказано, що РМ має справу з двома типами процесів: так званими, Lasagna та Spaghetti процесами. Процеси Lasagna чітко структуровані та обробляються в визначеному порядку. Процес Spaghetti – заплутаний, не структурований процес.

Джерело [1] максимально детально описує підходи РМ, це єдина книга, яка повністю присвячена даному підходу. Одна із самих цінних ідей, описаних в книзі – можливість відтворити модель бізнес процесу з лога.

В джерелі [2] зазначено, що серед великої кількості алгоритмів РМ, які були запропоновані останнім часом, не існує загальноприйнятих орієнтирів для оцінки та порівняння цих алгоритмів РМ. В результаті, може бути складно вибрати відповідний алгоритм РМ для конкретного підприємства або області застосування. Була розроблена система для порівнянь характеристик алгоритмів для вирішення цієї проблеми. В роботі [2] досліджуються масштабовані рішення, які можуть ефективно оцінювати, порівнювати і ранжувати алгоритми РМ. Також, було запропоновано новий фреймворк, який може ефективно вибирати алгоритми РМ, які є найбільш підходящі для даної моделі. Зокрема, за допомогою даного фреймворку, тільки частина моделей процесу потребує емпіричної оцінки. Інші можуть бути рекомендовані безпосередньо за допомогою регресійної моделі. Для подальшої оптимізації, у джерелі [2] також наведено техніку вибору еталонних моделей високої якості для отримання ефективних регресійних моделей. У якості прикладу наведено експеримент на штучних та реальних наборах даних для підтвердження того, що запропонований підхід є практичним і є кращим за традиційний підхід.

Власне, сам термін РМ пов'язаний із перетворенням інформації про реальні дії у структурований опис процесу. Завданням РМ є отримання якісних моделей для відтворення робочих процесів з мінімальною кількістю інформації, як це можливо. Важливим і очевидним критерієм якості моделі робочого процесу є узгодженість між здобутою моделлю і журналом операцій (логом).

Критерії якості (в тому числі: доречність, простота, точність і узагальнення), які засновані на журналах подій, широко обговорювалися. Але головним завданням є досягнення балансу між цими критеріями якості, тому що всі критерії важливі і конкурують один з одним. Крім того, журнали подій часто дуже великі і важкі до сприйняття людиною.

Окрім критеріїв якості, неодноразово розглядалася оцінка якості моделей бізнес-процесів і розуміння того, що є «хорошою» моделлю бізнес-процесу.

Наприклад, деякі моделі бізнес-процесів (в тому числі моделі з WFNets [3]) занадто прості, щоб диференціювати продуктивність цих широко використовуваних алгоритмів РМ.

Перша спроба розробки загальної основи оцінки алгоритмів РМ була зроблена Розинатом та ін. [4, 5].

Їх фреймворк оцінювання складається з чотирьох компонентів, а саме:

1. журнал подій та репозиторій;
2. модуль генерації логу;
3. інструменти модифікації і валідації (обробки логу);
4. модуль оцінювання і порівняння.

Основна увага приділяється оцінці відповідності між журналом подій і отриманою моделлю процесу.

Найголовніше, як було зазначено авторами в [4], повний набір критеріїв (в ідеалі, що містять як штучні і реальні набори даних) до сих пір відсутній. В цьому джерелі [4] адаптовано і розширено концепцію емпіричної оцінки алгоритмів РМ на основі поведінкової подібності та структурної схожості між еталонними моделями процесу і отриманою моделлю.

Алгоритми РМ: α алгоритм [6], генетичний алгоритм [7], heuristic miner і region miner [8]. Вважається, що ці чотири алгоритми представляють чотири найбільш популярні класи алгоритмів РМ. І, нарешті, описано ідею використання регресії для оцінки алгоритмів РМ на моделях бізнес-процесів.

Сучасні інформаційні системи (наприклад, WFM, ERP, CRM, SCM і B2B системи) записують події в так звані журнали подій (логи). РМ використовує ці журнали, щоб відтворити процес, управління, дані, організаційні і соціальні структури. Хоча багато дослідників розробляють нові і більш потужні методи РМ, розробники програмного забезпечення все одно вбудовують логування в свої програмні продукти. Деякі з найбільш передових методів видобутку процесів були протестовані на реальних життєвих процесах.

Є багато алгоритмів РМ з різними теоретичними основами і цілями, порушуючи питання про те, як вибрати найкращий для конкретної ситуації.

Автор даного дослідження у власних публікаціях запропонував власний підхід до відновлення бізнес-процесів по журналам подій ІС, за допомогою яких ведеться конкретний бізнес. Так, в [9] автор розглядає задачу отримання актуальної моделі процесу діяльності у вигляді мережі Петрі, її аналіз та побудову ефективного розподілу ресурсів для реалізації цього процесу.

В [8] для дослідження обраний найбільш відомий фреймворк , спеціально розроблений для РМ – ProM. Він має відкритий код і в якості вхідного формату має MXML. Результатом застосування даного інструменту отримуємо актуальну модель у вигляді мережі Петрі, а також модель організаційного виконання процесів. Для даної задачі мережі Петрі дають можливість з заданою точністю представляти розгалужені, паралельні та

циклічні процеси, мають засоби для аналізу та моделювання в реальному масштабі часу.

Прикладом предметної області вибрана система виконання проектів з виготовлення програмного забезпечення.

Задачею є побудова розкладу призначень, який можна будувати за такими критеріями: мінімальна вартість виконання завдань чи мінімальне навантаження на більш дорогі ресурси та ін..

Дана ідея продовжена автором даного дослідження в [10], де на прикладі наповнення журналу подій побудована модель процесу у вигляді мережі Петрі та на її основі – математична модель бізнес-процесу. В цій статті автор також пропонує розглядати бізнес-процес як систему масового обслуговування.

У даному дослідженні описано відновлення процесів діяльності софтверної компанії за журналом подій.

Розглянемо задачу побудови актуальної моделі процесу діяльності та ідентифікації її параметрів.

Основні проблеми, що існують досі в області Process Mining-у викладені [1], як:

1. Шум. Зареєстровані дані можуть бути неправильні або неповні через проблеми зі створенням або виникають в момент видобувається.

2. Приховані завдання. Завдання, які існують, але не можуть бути знайдені в даних.

3. Повторювані завдання. Два вузла процесу можуть стосуватися однієї і тієї ж моделі процесу.

4. Невільний вибір. Керований вибір, який залежить від вибору, зробленого в іншій частині моделі процесу.

5. Видобуток петель. Процес може бути виконаний в кілька разів, петлі можуть бути простими за участю одного або декількох подій або більш складним.

6. Різні перспективи. Події процесу можуть бути додані з додатковою інформацією для процесу виявлення.

7. Дельта Аналіз. Порівняння моделі процесу і еталонної моделі для перевірки схожості / невідповідності.

8. Візуалізація результатів. Результати виявлення процесу можуть бути представлені в графічній формі в термінах панелі менеджменту.

9. Гетерогенні результати. Доступ до інформаційних систем, заснованим на різних платформах.

10. Одночасні процеси. Видобуток процесів, що відбуваються в той же самий час.

11. Локальний / глобальний пошук. Локальні стратегії обмежують простір пошуку і менш складні, глобальні стратегії є складними, але мають більше шансів знайти оптимальне рішення.

12. Процес повторного виявлення. Вибір алгоритму виявлення, який може повторно виявити клас моделей процесу з повного журналу процесу.

Не дивлячись на те, що багато які з завдань процесу виявлення можуть бути вирішені за допомогою комбінації модифікованих підходів інтелектуального аналізу даних і призначених для користувача вбудованих алгоритмів, не існує єдиного підходу, який може вирішити всі проблеми, з якими стикаються в процесі виявлення. Багато існуючих алгоритмів інтелектуального аналізу користувальницьких процесів, як правило, вирішують тільки одну або дві проблеми. Найбільш широко до задач Process Mining застосовуються генетичні алгоритми. Такі підходи показали хороші результати в області зниження шуму і виявлення прихованих операцій. Спроб використовувати технології нейронних мереж для подібних завдань виявлення було менше, можливо, через їх складність.

Список використаних джерел:

1. van der Aalst W.M. Process Mining: Data Science in Action [Electronic resource] / W.M. van der Aalst. – Mode of access: <http://www.processmining.org/book/start>
2. Efficient Selection of Process Mining Algorithms [Electronic resource] J. Wang, R.K. Wong, J. Ding, Q. Guo, L. Wen. – Mode of access: <http://www.cse.unsw.edu.au/~wong/papers/tsc12.pdf>
1. van der Aalst W.M. The application of Petri nets to workflow management / W.M. van der Aalst // The Journal of Circuits, Systems and Computers. – 1998. – Vol. 8 (1). – P. 21–66.
2. Towards an evaluation framework for process mining algorithms [Electronic resource] / A. Rozinat, A.K.A. de Medeiros, C.W. Gunther, A.J.M.M. Weijters, W.M. van der Aalst. – Mode of access: http://www.academia.edu/18952490/Towards_an_evaluation_framework_for_process_mining_algorithms
3. The need for a process mining evaluation framework in research and practice Position paper [Electronic resource] / A. Rozinat, A.K.A. de Medeiros, A.J.M.M. Weijters, W.M. van der Aalst. – Mode of access: http://www.academia.edu/17206365/The_need_for_a_process_mining_evaluation_framework_in_research_and_practice_Position_paper
4. Weijters A.J.M.M. Genetic process mining: an experimental evaluation [Electronic resource] / M.M. Weijters, W.M. van der Aalst, A.K.A. de Medeiros // Data Mining and Knowledge Discovery. – 2007. – Vol. 14. – P. 245–304. – Mode of access: <http://paperity.org/p/5635019/genetic-process-mining-an-experimental-evaluation>
5. Weijters A.J.M.M. Process mining with heuristics miner-algorithm [Electronic resource] / M.M. Weijters, W.M. van der Aalst, A.K.A. de Medeiros. – Mode of access: http://www.academia.edu/17206359/Process_mining_with_the_heuristics_miner-algorithm

6. Carmona J. A regionbased algorithm for discovering Petri nets from event logs [Electronic resource] / J. Carmona, J. Cortadella, M. Kishinevsky. – Mode of access: http://www.academia.edu/19177169/A_region-based_algorithm_for_discovering_Petri_nets_from_event_logs

7. Гриша О.В. Збільшення ефективності процесу діяльності на основі Process Mining / О.В. Гриша, П.С. Єршов // Адаптивні системи автоматичного управління. – 2016. – № 2 (29). – С. 22-28.

8. Єршов П.С. Process mining як інструмент реінжинірингу бізнес-процесів / П.С. Єршов, О.В. Гриша // Науковий вісник Національної академії статистики, обліку та аудиту. – 2016. – № 1-2. – С. 78-84.

В. О. Єсіна,

кандидат економічних наук, доцент

кафедри економіки підприємства,

бізнес-адміністрування та регіонального розвитку

Харківський національний університет міського господарства

імені О. М. Бекетова, м. Харків

Н. М. Матвєєва,

кандидат економічних наук, доцент

кафедри економіки підприємства,

бізнес-адміністрування та регіонального розвитку

Харківський національний університет міського господарства

імені О. М. Бекетова, м. Харків

ВПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ КОНТРОЛІНГУ ЯК МОЖЛИВІСТЬ УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

На сучасному етапі розвитку ринкових відносин ефективність діяльності підприємств залежить від технологій та методів управління. Однією з найважливіших проблем управління в умовах обмеженості економічних ресурсів є необхідність розробки та впровадження методів обґрунтування управлінських рішень, що стосуються підвищення конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості підприємств.

Вимоги до управління підприємницькою діяльністю потерпають від швидкого розвитку господарських зв'язків, посилення конкуренції та зміни кон'єктури ринку. Сучасні підприємства оперують величезними потоками інформації різної актуальності та важливості.

Постійні зміни зовнішнього та внутрішнього середовища стимулюють впровадження в діяльність підприємства нових методів управління та належної інформаційно-аналітичної підтримки.

На багатьох підприємствах України існує необхідність в інтегрованій методичній інструментальній базі для підтримки основних функцій менеджменту. Таку базу можливо створити, впровадивши систему

контролінгу, яка б охоплювала всі сторони діяльності підприємства. Зазначимо, що контролінг – це концепція ефективного управління, яка вчасно забезпечує підприємство необхідною інформацією про зовнішнє та внутрішнє середовище, виконує функцію контролю, що охоплює усі сторони діяльності підприємства, а також виступає механізмом, який являє собою синтез елементів обліку, аналізу, контролю та планування, що забезпечує створення рекомендацій для прийняття управлінських рішень та досягнення поставлених цілей підприємства. Варто зазначити, що досить важливим в сучасних економічних умовах є можливість швидкої адаптації підприємства до змін. Це, в свою чергу, зумовлює необхідність застосування контролінгу на підприємствах [1].

Основна мета контролю – орієнтувати процес управління на досягнення задач, оставлених керівниками компанії. З цією метою, в системі контролінгу використовується набір інструментів, а саме:

- бенчмаркінг;
- розробка сценаріїв розвитку;
- аналіз вартості;
- аналіз внутрішніх бізнес-процесів;
- корпоративний розвиток і вивчення фінансових результатів;
- тощо.

Зазначимо, що інструментарій системи контролінгу дозволяє забезпечувати відповідне коригування та формування цілей діяльності підприємства, своєчасно розраховувати фактичні відхилення від запланованих показників, забезпечувати відповідний рівень платоспроможності підприємства та якісну систему економії і ефективного використання усіх видів ресурсів, які є в розпорядженні підприємства [2].

Система контролінгу включає в себе методи та механізми, що використовуються в системі управління підприємства для досягнення цілей, та успішної реалізації стратегії. Система контролінгу допомагає інтегрувати завдання, мотивувати персонал, оптимізувати процес прийняття рішень, повідомляти цілі, давати зворотній зв'язок тощо. Систему контролінгу можна розділити на дві найважливіші категорії, а саме: Перша категорія включає в себе елементи керування виходом або елементи керування результатами, в яких конкретні наслідки вимірюються, контролюються і порівнюються з очікуваннями. Друга категорія, включає контроль поведінки, кадрове управління та соціальні контракти. Ця категорія включає такі елементи керування, як норми, а також групова взаємодія для їх підтримки, підбір та розміщення персоналу, необхідні компетенції, розподіл, і спостереження за поведінкою персоналу. Ці дві категорії не є взаємовиключними і можуть доповнювати і підсилювати один одного в ефективному управлінні.

Контролінг відіграє дуже важливу роль у системі управління підприємством, будучи однією з найсучасніших й ефективних систем управління підприємством. Він є відособленою системою, економічна

сутність якої полягає в динамічному процесі перетворення та інтеграції наявних методів обліку, аналізу, планування, контролю та координації [3].

Узагальнюючи вищесказане, необхідно підкреслити, що впровадження системи контролінгу в діяльність підприємства можуть знайти відповідні умови для удосконалення методів управління на різних рівнях. У цьому сенсі, контролінг стає одним із серйозних інструментів підвищення ефективності бізнесу та для швидшого подолання економічної кризи, відновлення та досягнення тактичних, оперативних та стратегічних цілей, поставлених перед підприємством.

Список використаних джерел:

1. Півнюк О.П. Формування інструментарію контролінгу підприємства / О.П. Півнюк // Вісник Житомирського державного технологічного університету. – 2010. – №3 (53). – Ч.3. – 2010. – С.78-80.

2. Чернова В.В. Опыт внедрения инструментов контроллинга на промышленных предприятиях / В.В. Чернова // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2013. – № 4, т.2. – С. 27 – 31.

3. Система контролінгу як чинник стабільності діяльності підприємств [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://elibrary.kdpu.edu.ua/jspui/bitstream/0564/1943>

М. О. Єфанов,

*студент освітнього ступеня «магістр»,
спеціальність «Фінанси, банківська справа та страхування»,
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

СУЧАСНИЙ СТАН РОЗВИТКУ РИНКУ ЦІННИХ ПАПЕРІВ В УКРАЇНІ

Ринок цінних паперів як складова частина фінансового ринку забезпечує акумуляцію та ефективне розміщення заощаджень в економіці, інвестування її пріоритетних галузей та об'єктів. Оздоровлення економіки України значною мірою залежить від становлення та налагодженого функціонування ринку цінних паперів, регульованого державою та інтегрованого у світовий фондовий ринок. Актуальність теми дослідження обумовлена ключовою роллю ринку цінних паперів у соціально-економічному житті країни. Адже ефективне функціонування та стабільність ринку цінних паперів відіграє значну роль у розвитку фінансового ринку, який у свою чергу є ключовим «гвинтиком» у механізмі соціально-економічних відносин держави.

Формування і розвиток ринку цінних паперів як об'єктивного процесу, покликаний сприяти розширенню ринкових відносин, виробництва та інтеграції

України в систему світових ринків капіталу. Сутність ринку цінних паперів та особливості його розвитку в Україні неодноразово досліджувалися вітчизняними науковцями. Зокрема, теоретичні і практичні питання розвитку ринку цінних паперів досліджують С. Липилина, В. Чернишук, І. Кривов'язюк, Ю. Лисенков, О. Мендрул, М. Самбірський, О. Мозговий, В. Оскольський, В. Савченко. Проте ринок цінних паперів України постійно змінюється, що породжує певні проблеми, відкриває перед ним нові перспективи. Саме тому дослідження обігу цінних паперів в нашій країні є особливо актуальним на сучасному, інтеграційно спрямованому в світовий простір етапі розвитку економіки України.

Ринок цінних паперів в Україні розпочав своє становлення у 1991 році з прийняттям Закону України «Про цінні папери і фондову біржу».

За даними Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку (НКЦПРФ) загальний обсяг випусків емісійних цінних паперів, зареєстрованих Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку у січні-грудні 2016 р., становив 232,41 млрд грн, що більше на 83,91 млрд грн порівняно з відповідним періодом 2015 р. (148,50 млрд грн) [1].

Протягом січня-грудня 2016 р. Комісією зареєстровано 128 випусків акцій на суму 209,36 млрд грн. Порівняно з аналогічним періодом 2015 р. обсяг зареєстрованих випусків акцій збільшився на 87,06 млрд грн.

Важливим показником для українського ринку цінних паперів є досягнення рівня світових фінансових ринків, збільшення попиту на акції українських емітентів з боку іноземних фондів, а також поступове переміщення на фондовий ринок засобів з валютного ринку і ринку банківських депозитів. Сьогодні Україна реалізує свою можливість створити ринок цінних паперів на основі впровадження вищих європейських і світових стандартів.

Ринок цінних паперів – це функціональна система фінансового ринку, яка сприяє акумулюванню капіталу для інвестицій у виробничу і соціальну сфери, стимулює структурну перебудову економіки, підвищує добробут громадян коштом доходів від вкладання грошових ресурсів у цінні папери і вільне розпорядження доходами [2].

Цінні папери визначаються як грошові документи, що засвідчують право володіння або боргові відносини, визначають взаємовідносини між особою, яка їх випустила, і їх власником, і передбачають, як правило, виплату доходу в виді дивідендів або процентів, а також можливість передачі грошових чи інших прав, які витікають з цих документів, іншим особам.

Для об'єктивного висвітлення великого значення цінних паперів як таких і їхнього обігу на фондовому ринку, не потрібно занадто довго шукати слів. Досить просто сказати: без цінних паперів, так само як і без грошей, економіка існувати не може [3].

Усі постачальники ринку, розмішуючи свій капітал в цінні папери, намагаються досягти своїх різноманітних цілей, які, проте, можна об'єднати як цілі: прибутковості, безпеки або зменшення ризику, ліквідності.

Міжнародно визнаними стандартами ринку цінних паперів стали принципи прозорості, відкритості й доступності, впорядкованості і

конкурентності. У відповідності з цими принципами фондовий ринок в Україні складається з двох сегментів: біржового і позабіржового ринків [2].

Ринок цінних паперів в Україні має свою організаційну структуру, до якої входить Кабінет міністрів України, Національна комісія з цінних паперів і фондового ринку, емітенти цінних паперів (фірми, компанії, банки, державні органи), інвестори (юридичні і фізичні особи), фінансові посередники. Водночас ринок цінних паперів є також особливим сегментом фінансового ринку, що представляє собою механізм перерозподілу капіталу між кредиторами і позичальниками на основі трансформації тимчасово вільних грошових коштів у грошовий капітал, що надається в позику на умовах повернення і за певну плату у вигляді відсотка.

Для нормального функціонування ринку цінних паперів важливими є два аспекти: саморегулювання і державно-планове регулювання. Державне регулювання ринку цінних паперів охоплює формування єдиної державної політики й адаптацію його до міжнародних стандартів, координацію і контроль за випуском в обіг цінних паперів та їх похідних, захист прав інвесторів шляхом здійснення заходів і санкцій проти порушників, сприяння розвитку ринку цінних паперів, узагальнення досвіду і підготовки пропозицій з удосконаленням системи обігу цінних паперів. Ринок цінних паперів становить частку ринку позичкових капіталів. На ньому здійснюється емісія та купівля-продаж цінних паперів. Через участь банків, спеціалізованих кредитно-фінансових установ і фондової біржі тут акумулюються грошові нагромадження підприємств, банків, держави і приватних осіб з метою спрямування у виробниче і невиробниче інвестування.

Розрізняють два типи ринку цінних паперів первинний і вторинний. Первинний ринок є ринком перших та повторних випусків (емісій) цінних паперів, на якому відбувається їх первинне розміщення (андеррайтинг). На вторинному ринку здійснюється обіг раніше емітованих на первинному ринку цінних паперів, тобто їх перерозподіл [5].

Отже, ринок цінних паперів відіграє важливу роль в системі перерозподілу фінансових ресурсів держави, а також необхідний для нормального функціонування ринкової економіки.

У сучасній економіці цінні папери та ринок цінних паперів є найважливішими складовими, які забезпечують ефективне функціонування всього ринкового механізму. Як сегмент фінансового ринку, ринок цінних паперів виконує функції акумуляції та переміщення капіталу від інвесторів до виробництва, забезпечує ефективне використання інвестиційних ресурсів. В умовах високих ставок на кредитному ринку ринок цінних паперів є дієвим механізмом, що спрямовує інвестиційний капітал у виробничу та соціальну сфери. Це динамічний ринок, що розвивається на основі: масштабної приватизації і пов'язаного з нею масового випуску цінних паперів; випуску, що розширюється підприємствами і регіонами, облігаційних позик; швидкого поліпшення технологічної бази ринку; доступу, що відкрився на міжнародні ринки капіталу; швидкого становлення масштабної мережі інститутів – професійних учасників ринку цінних паперів і інших чинників.

Список використаних джерел:

1. Інформаційна довідка щодо розвитку фондового ринку України протягом січня-грудня 2016 [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку. – Режим доступу: <http://old.nssmc.gov.ua/fund/analytics>.
2. Демківський А.В. Гроші та кредит: Навчальний посібник / А.В. Демківський А. В. – К.: Дакор, 2007. – 528 с.
3. Мозговий О.М. Фондовий ринок: Навчальний посібник / О.М. Мозговий. – К.: КНЕУ, 1999. – 316 с.
4. Мекдрул О.Г. Ринок цінних паперів: Навчальний посібник / О.Г. Мекдрул, І.А. Шевчук. – К.: КНЕУ, 1998. – 152с.
5. Фінанси: навч. посібник / д.е.н., професор І.І. Пилипенко, д.е.н., професор Т.Г. Бондарук, к.е.н., доцент Л.Є. Момотюк, ст.. викладач І.С. Ігнатова. – К. : ДП «Інформ.-аналіт. агенство», 2013.- 467 с.
6. Момотюк Л.Є. Формування та удосконалення показників статистики фінансового ринку / Л.Є.Момотюк // Прикладна статистика: проблеми, теорії та практики. – 2011. – Вип.9. – С. 123-128.
7. Залюбовська С.С. Механізм інформаційного забезпечення в контексті вирішення проблем розвитку фондового ринку України / С.С. Залюбовська, Ю. Б. Колупаєв // Інвестиції: практика та досвід. – 2018. – № 4. – С. 62-65.
8. Залюбовська, С.С. Запровадження теоретико-методологічної моделі функціонування ринку цінних паперів / С.С. Залюбовська, Л.А. Новікова // Держава та регіони. Сер. Економіка та підприємництво. – 2012. – № 1. – С. 65–68.

О. В. Журавльов,

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

О. А. Сімачов,

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

ВИКОРИСТАННЯ НЕЙРОННИХ МЕРЕЖ У ПРОГНОЗУВАННІ МАКРОЕКОНОМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ

На нашу думку найбільш адекватним методом статистичного моделювання і прогнозування складних нелінійних масивів макроекономічних даних є нейронні мережі – алгоритми, які побудовані за принципами роботи людського мозку, дозволяють обробляти великі обсяги інформації. Вони не програмуються в звичному сенсі цього слова, вони

навчаються, діючи на підставі попереднього досвіду, при цьому роблять менше помилок, що полегшує роботу в різних сферах [1].

Найбільш поширеними є багатошарові мережі, в яких нейрони об'єднані в шари. Шар, в свою чергу, - це сукупність нейронів, на які в кожен такт часу паралельно надходить інформація від інших нейронів мережі, тобто виходи нейронів з'єднуються з входами інших нейронів (рис. 1).

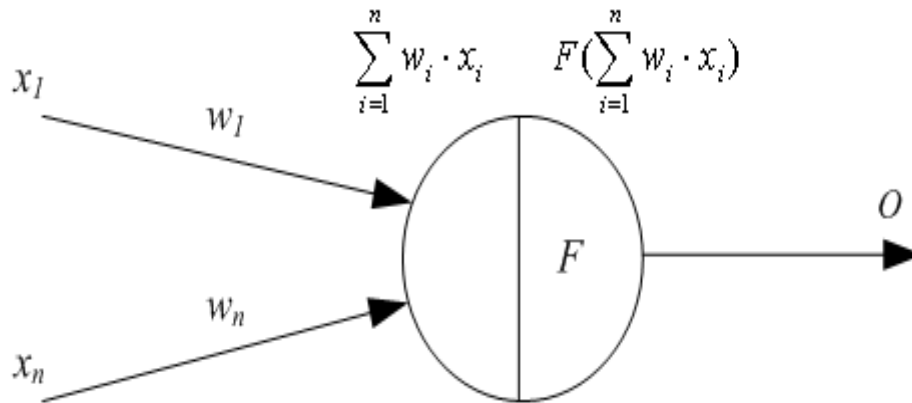


Рис. 1 Штучний нейрон

Форма спрацювання нейронів має вигляд:

$$O = F(\langle W^T, X \rangle) = F\left(\sum_{i=1}^n w_i \cdot x_i\right),$$

$$O = \begin{cases} 1, & (\langle W^T, X \rangle) \geq 0, \\ 0, & \text{інаше.} \end{cases} \quad (1)$$

Моделювання проводилося в пакеті Statistica 10. В якості змінних було обрано чинники, що виявилися найбільш значущими в моделі панельних даних з фіксованим ефектом – економічне зростання, соціальна глобалізація, кількість користувачів Інтернету, частка послуг в структурі ВВП та ВВП за ПКС.

Для вирішення цих було застосовано нейронні мережі типу радіально-базисної функції (RBF) [2].

RBF-мережа має проміжний шар з радіальних елементів, кожен з яких відтворює гауссову поверхню відгуку:

$$f(s) = \exp(-s^2 / 2\sigma^2) \quad (2)$$

де параметр σ визначає радіус впливу кожної базисної функції і швидкість прагнення до нуля при видаленні від центру.

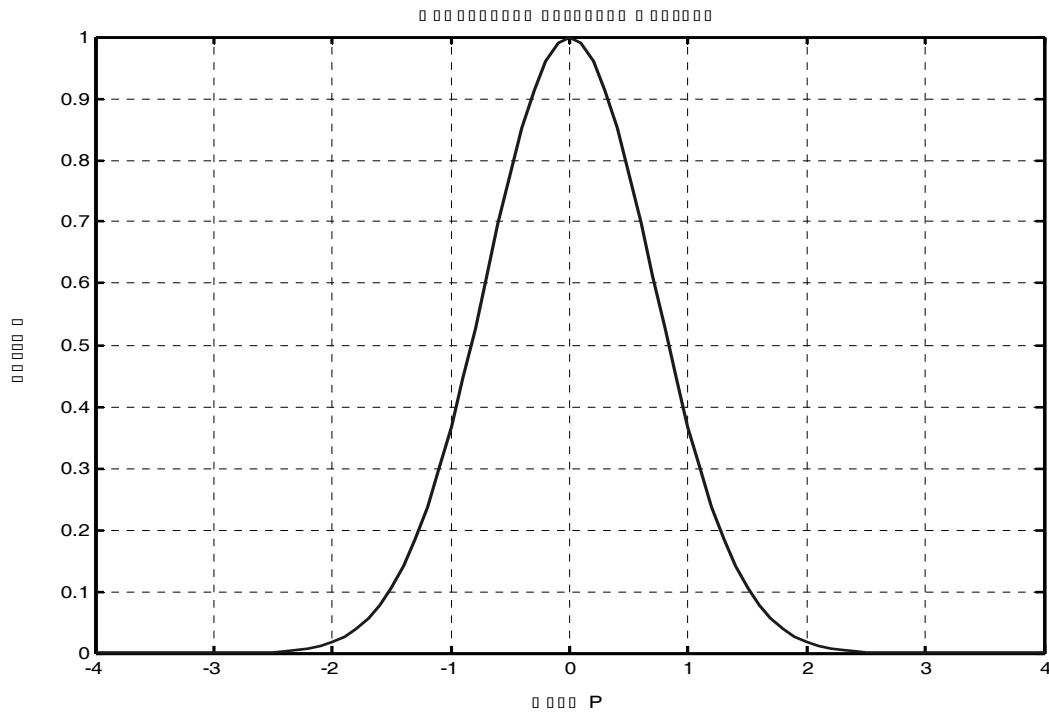


Рис. 2. Радіальна базисна функція

Оскільки ці функції є нелінійні, то досить одного проміжного шару, необхідно лише взяти необхідну кількість радіальних елементів.

Мережа RBF має вихідний шар, що складається з елементів з лінійними функціями активації. Процес навчання RBF-мереж включає дві стадії: процес налаштування центрів базисних функцій і навчання нейронів в прихованому шарі. Щоб вирішити залишену завдання, для порівняння були створені по дві RBF-мережі для кожного з п'яти розглянутих рядів динаміки.

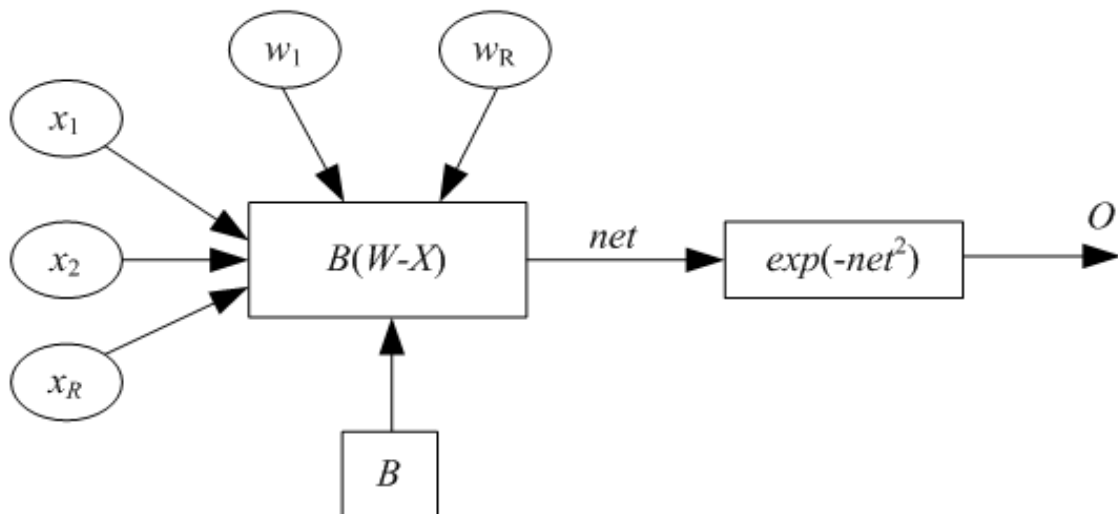


Рис. 3 Радіальний базисний нейрон

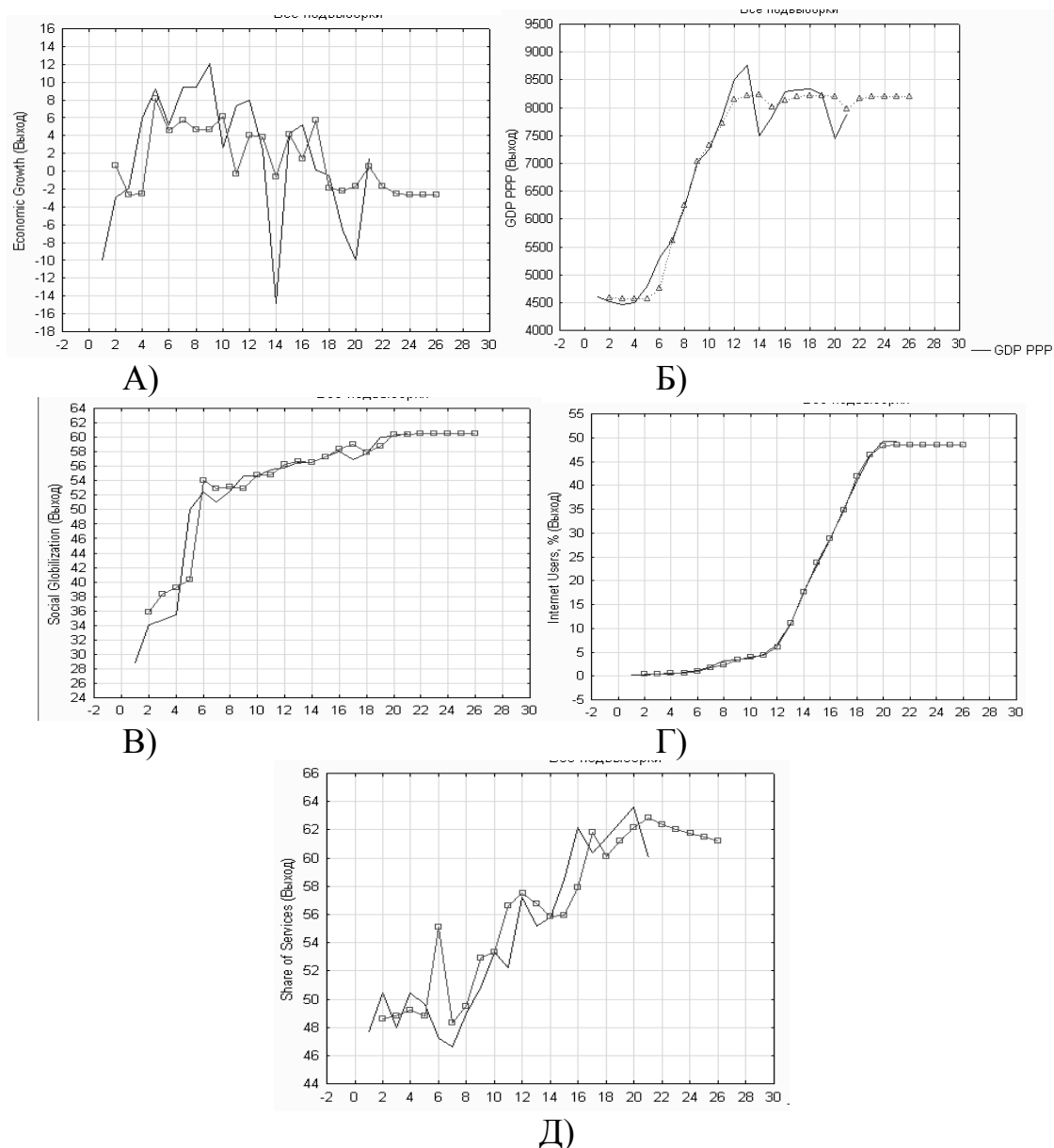


Рис. 4. Прогнозування до 2021 р. значення темпів зростання ВВП (А), ВВП за ПКС (Б), індексу соціальної глобалізації (В), кількості Інтернет користувачів (Г), частки послуг в структурі ВВП (Д) в Україні через використання нейронних мереж

Прогнозування нейронних мереж дозволило виявити, що при збереженні існуючих підходів в управлінні українською економікою буде спостерігатися подальше падіння об'ємів ВВП. Це підтверджується моделювання ВВП за ПКС в Україні. Збереження тенденції до скорочення ВВП не дозволить в майбутньому суттєво покращити добробут в Україні і наблизитися до групи країн з розвинутою ринковою економікою. Скорочення частки послуг в структурі ВВП свідчить про зростання трансакційних витрат трансформаційного процесу в Україні і потребує ретельної уваги з боку уряду.

Список використаних джерел:

1. Журавльов О.В. Статистичне моделювання національної економіки в умовах глобалізації: монографія / О.В. Журавльов. – К.: ДП «Інформаційно-аналітичне агентство», 2017. – 312 с.
2. Журавльов О.В. Статистичне вивчення трансформаційних зрушень економіки України / О.В. Журавльов // Науковий вісник Національної академії статистики, обліку та аудиту. – 2017. – №4. – С. 23-31.

С. С. Залюбовська,

*кандидат економічних наук, доцент
кафедри фінансів, банківської справи та страхування,
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

Н. Ю. Мельничук,

*кандидат економічних наук, доцент
кафедри фінансів, банківської справи та страхування,
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВЕНЧУРНОГО ІНВЕСТУВАННЯ В СИСТЕМІ ВДОСКОНАЛЕННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Країни, які послідовно забезпечують безперервний та якісний трансферт наукових знань у нові технології та вироби, отримують значні переваги в забезпеченні стійких темпів економічного розвитку. Венчурний капітал за певних умов стає ефективним джерелом фінансового забезпечення наукових розробок та перетворення їх на конкурентоспроможний продукт, що обумовлює актуальність зазначеної теми дослідження в контексті впровадження на підприємствах. Зовнішньоекономічна політики, що базується на засадах венчурної індустрії, переконливо свідчить про значне зростання у країні виробництва конкурентоспроможної продукції, прискорене використання новітніх технологій в усіх галузях промисловості, зростання зайнятості населення.

Тому дослідження певних тенденцій венчурної діяльності для реалізації інвестиційних портфелів та формування основних принципів вдосконалення зовнішньоекономічної політики є досить актуальним питанням.

До початку 90-х років ХХ століття під *венчурним інвестуванням* розумівся будь-який вид ризикового фінансування компаній, без урахування їх розмірів і величини бізнесу. Формування інститутів венчурного фінансування і розвиток венчурного бізнесу в Україні започатковано у 1992 році, і відбувається повільно. У багатьох розвинених країнах світу цей вид

інститутів спільного інвестування направляє кошти інвесторів в інноваційну сферу, але в Україні тенденції використання абсолютно відмінні – кошти венчурних фондів інвестуються в іпотечну нерухомість і поки слабо орієнтовані на «хай-тек» технології.

Відповідно до Закону України «Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)», *венчурний фонд* – недиверсифікований інститут спільного інвестування закритого типу, який здійснює виключно приватне розміщення цінних паперів власного випуску та активи якого більше ніж на 50 % складаються з корпоративних прав та цінних паперів, що не допущені до торгів на фондовій біржі або у торговельно-інформаційній системі [1].

Якщо розглянути цілі зовнішньоекономічної політики в сфері інвестування більш ширше, то створення системи венчурного інвестування покликане вирішувати такі *задачі* [2]:

- залучення значного обсягу приватного капіталу в науково-технічну сферу;
- формування ефективної системи залучення в господарський обіг інтелектуальної власності та інших результатів інтелектуальної діяльності;
- здійснення модернізації вітчизняної промисловості зі створенням нових виробництв, що базуються на високих технологіях;
- забезпечення умов для раціонального використання основних фондів багатьох підприємств, що втратили конкурентоспроможність;
- мобілізація значного обсягу коштів населення для розвитку науково-технічної сфери;
- зменшення безробіття і вирішення завдяки цьому актуальних соціально-економічних проблем;
- залучення цільових іноземних інвестицій у розвиток технологічної сфери.

За офіційними оцінками Міністерства економічного розвитку та торгівлі України [3], ринок венчурного капіталу в Україні сьогодні становить приблизно 560 млн. дол. США (потенційний обсяг сягає 950 млрд. дол. США) і нараховує більше ніж 50 формально зареєстрованих компаній, хоча реально працюють не більше десяти. У 2005-2015 рр. спостерігалось стрімке збільшення кількості компаній з управління активами (КУА) з 5 на кінець 2005 р. до 1200 на кінець 2015 р., зумовлене прибутковістю та перспективністю розвитку даного сегменту ринку [4; 5].

Венчурні інвестиції в європейські компанії досягли 4,5 млрд. євро в 2015 році [5]. Це найвищі річні інвестиції з 2005-2015 рр. відповідно до звіту European Venture Capital Report, що опублікований компаніями Ernst & Young і Dow Jones Venture One.

Приріст венчурних інвестицій в 2015-2017 роках частково був реалізований за допомогою додаткових фондів під керівництвом технологічних компаній. Враховуючи викладений матеріал, особливостями

венчурного інвестування в Україні згідно розробленої зовнішньоекономічної політики є:

- здійснюється в дрібні або середні приватні чи приватизовані підприємства без надання ними будь-якого завдатку або закладу;

- надається перевага вкладенню капіталу у фірми, акції яких не обертаються, не котируються на фондовому ринку, а повністю розподілені між акціонерами;

- венчурний інвестор не прагне придбати контрольний пакет акцій;

- венчурний інвестор розраховує на те, що менеджмент компанії використає його кошти як фінансовий важіль для швидкого зростання та розвитку бізнесу;

- перевага надається тим підприємствам, контрольний пакет акцій яких належить менеджменту цих компаній;

- венчурний інвестор віддає перевагу реінвестуванню прибутку в бізнес;

- через цей тип інвестування відбувається фінансування інновацій, нових технологій та результатів науково-дослідницьких та дослідно-конструкторських робіт;

- венчурні інвестори свідомо готові піти на ризик, але вони не шукають його;

- венчурний інвестор не вкладає власні гроші. Він є посередником між інвесторами та підприємцем.

Для реалізації зовнішньоекономічної діяльності країни необхідно визначити обсяги венчурних інвестицій, абсолютну величину яких можна розрахувати за такою формулою [6]:

$$BO_{ei} = \sum_{t=1}^n \frac{V_t^{6K} \cdot k_{нд}^t \cdot k_{нек}^t \cdot k_{дй}^t}{(1+q)^t}, \quad (1)$$

де BO_{ei} – валовий обсяг венчурних інвестицій, гр. од.;

V_t^{6K} – обсяг доступного для інвестування венчурного капіталу, гр. од.

Щоб забезпечити ефективне використання зовнішньоекономічної політики і інтелектуального потенціалу шляхом розвитку венчурного бізнесу необхідно здійснити такі *заходи*:

- створити Державний венчурний фонд, що має здійснювати пряме надання капіталу венчурним фондам та інноваційним підприємствам;

- розробити концепцію розвитку національної венчурної індустрії;

- удосконалити національне законодавство з венчурного фінансування;

- вдосконалити схему податкового стимулювання венчуризації;

- запровадити фінансові стимули для інвестування до венчурних фондів;

- формувати вторинний ринок сертифікатів венчурних фондів;
- створити необхідні умови для розвитку неформального венчурного фінансування;
- запровадити системи коучинг-центрів з венчурного підприємництва.

Список використаних джерел:

1. Про інститути спільного інвестування: Закон України № 5080-VI від 05.07.2012 [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/card/5080-17>
2. Про затвердження Державної цільової економічної програми «Створення в Україні інноваційної інфраструктури» на 2009-2013 роки: Постанова КМУ № 447 від 14.05.2008 [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/447-2008-%D0%BF>
3. Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку та торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua>
4. Стан розвитку організаційних форм венчурного підприємництва і його інфраструктури в країнах світу та в Україні / О.П. Зінченко, В.П. Ільчук, Л.Ф. Радзієвська, В.М. Євтушенко. – К. : НДІСЕП, 2004. – 80 с.
5. Калінеску Т.В. Управління венчурним інвестуванням підприємств: монографія / Т.В. Калінеску, О.М. Антіпов. – Луганськ: Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2009. – 276 с.
6. Grabenwarter U. Exposed to the J-Curve: Understanding and Managing Private Equity Fund Investments [Electronic resource] / U. Grabenwarter, T. Weidig. – 2005. – Mode of access: <https://total-articles.info/2368132-exposed-to-the-j-curve-understanding-and-managing-private-equity-fund-investments-by-ulrich-grabenwarter.html>
7. Іващенко О.А. Проблема оцінки наслідків лібералізації руху капіталу в контексті ризиків фінансової інтеграції / О.А. Іващенко // Вісник Маріупольського державного університету. Серія: Економіка. – 2013. – Вип. 6. – С.120-127.
8. Лисенков Ю.М. Міжнародні фінанси: навчальний посібник / Ю.М. Лисенков, О.А. Іващенко, О.В. Музиченко. – К.: Університет «Україна», 2007. – 211 с..
9. Іващенко О.А. Детермінанти послаблення бізнес-інвестування в умовах глобальної рецесії / О.А. Іващенко // Сучасні міжнародні економічні відносини: драйвери успіху та виклики розвитку: матеріали XVII Міжнародної науково-практичної конференції, 23-24 березня 2017 р. – Дніпро: ДНУ ім. Олеся Гончара, 2017. – С. 75-76.
10. Іващенко О.А. Венчурне інвестування як джерело стимулювання інноваційного розвитку країни / О.А. Іващенко // Сучасні моделі, концепції і стратегії інноваційного розвитку країн світу та України. Збірник матеріалів

XII Міжнародної науково-практичної конференції молодих науковців 23 березня 2012 року. – К.: УДУФМТ, 2012.– С. 74-77.

11. Фінанси: навч. посібник / д.е.н., професор І.І. Пилипенко, д.е.н., професор Т.Г. Бондарук, к.е.н., доцент Л.Є. Момотюк, ст. викладач І.С. Ігнатова. – К. : ДП «Інформ.-аналіт. агенство», 2013. – 467 с.

Н. Н. Затолгутская,

кандидат экономических наук,

доцент кафедры бухгалтерского учета,

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

В. В. Хамёнок,

студентка специальности «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»,

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

УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ

Современный этап экономического развития Республики Беларуси характеризуется замедлением платежного оборота, вызывающим рост дебиторской задолженности на предприятии, которая является неотъемлемым элементом его сбытовой деятельности. Слишком высокая доля дебиторской задолженности в общей структуре активов снижает ликвидность и финансовую устойчивость предприятия и повышает риск его финансовых потерь.

Для отечественных предприятий в большинстве случаев характерно отсутствие планирования необходимой величины оборотных средств, в том числе дебиторской задолженности, нерациональное их использование, а также недостатки в системе управления предприятием. Поэтому возникает необходимость в совершенствовании политики управления дебиторской задолженностью на современном этапе развития экономики.

Совершенствование политики управления дебиторской задолженностью необходимо проводить каждому предприятию, так как возврат дебиторской задолженности является, как правило, одним из основных источников поступления денежных средств, гарантией обеспечения ликвидности и платежеспособности.

Политика управления дебиторской задолженностью представляет собой часть общей политики управления оборотными активами и маркетинговой политики предприятия, направленной на расширение объема реализации продукции и заключающейся в оптимизации общего размера этой задолженности и обеспечении своевременной ее инкассации. Рассчитать коэффициенты инкассации необходимо не только в разрезе клиентов предприятия, но и номенклатуры отгружаемой продукции. Это связано с тем,

что период оборачиваемости у разных товарных позиций различный, поэтому будут различаться сроки возврата денежных средств.

Особую актуальность проблема дебиторской задолженности приобретает в условиях инфляции, когда происходит обесценивание денег. Чтобы подсчитать убытки предприятия от несвоевременной оплаты счетов дебиторами, необходимо от просроченной дебиторской задолженности вычесть ее сумму, скорректированную на индекс инфляции за этот срок.

Главными задачами политики управления дебиторской задолженностью являются:

- использование наиболее эффективных форм расчетов для сокращения времени движения денежных средств от покупателя к поставщику и расчетных документов от поставщика к покупателю;
- снижение периода оборота дебиторской задолженности;
- увеличение оборачиваемости дебиторской задолженности;
- проведение наиболее эффективной кредитной политики. [1, с 153]

Предприятие при управлении дебиторской задолженностью сталкивается со следующими проблемами:

- отсутствие достоверной информации о сроках погашения обязательств организаций-дебиторов;
- недостаточная работа с просроченной дебиторской задолженностью;
- отсутствие данных о росте затрат, связанных с увеличением размера дебиторской задолженности и времени ее оборачиваемости;
- отсутствие оценки кредитоспособности покупателей и эффективности коммерческого кредитования и др. [3, с 347]

Для решения этих проблем политику управления дебиторской задолженностью необходимо постоянно совершенствовать на всех этапах ведения хозяйственной деятельности, начиная от проведения преддоговорных процедур до исполнения договорных операций.

В целях снижения дебиторской задолженности необходимо проводить следующие мероприятия:

- постоянно следить за соотношением дебиторской и кредиторской задолженности, не допуская его роста и угрозу финансовой устойчивости предприятия;
- современно выявлять недопустимые виды дебиторской задолженности, связанные с неоплаченными в срок отгруженными товарами, с претензиями, с расчетами по возмещению материального ущерба по статье «Прочие дебиторы»;
- прогнозировать поступление денежных средств от дебиторов;
- оценивать реальную стоимость существующей дебиторской задолженности;
- контролировать учет дебиторской задолженности на каждую отчетную дату;

- проводить анализ состояния и причин, в силу которых у предприятий сложилось негативное положение с ликвидностью дебиторской задолженности;
- составлять отчет по возрасту дебиторской задолженности;
- ежеквартально производить сверку расчетов с дебиторами;
- ввести должность контролера, отслеживающего состояние дебиторской и кредиторской задолженности;
- оценивать возможность и целесообразность предоставления скидки при досрочной оплате;
- предусмотреть в договоре систему начисления пеней и штрафов за нарушение сроков оплаты, установленных графиком погашения задолженности и др.

Управление дебиторской задолженностью предполагает, прежде всего, контроль оборачиваемости средств в расчетах. Ускорение оборачиваемости в динамике рассматривается как положительная тенденция. Большое значение имеют отбор потенциальных покупателей и определение условий оплаты товаров, предусматриваемых в контрактах.

Для обеспечения полного возврата дебиторской задолженности можно выделить три группы мер, которые доступны предприятию:

- меры по досудебному взысканию задолженности;
- страхование риска невозврата дебиторской задолженности;
- факторинговые операции.

При этом решения, принимаемые в ходе текущего управления дебиторской задолженностью, должны основываться на оценке эффективности различных методов ее оптимизации, а также оценке реальной стоимости дебиторской задолженности. [4, с 115]

К результативным мероприятиям по работе с дебиторами, кроме того, можно отнести:

- телефонные переговоры;
- выезды к контрагентам;
- оформление договоров цессии;
- разработка схем погашения задолженности векселями с их последующей реализацией;
- разработка эффективных бартерных схем; разработка возможностей обращения в арбитраж и др.

Оперативная информация о поступлении и расходовании денежных средств неразрывно связана с анализом и оценкой состояния дебиторской задолженности предприятия.

На основании вышеизложенной информации рекомендуем использовать в практической деятельности отечественных предприятий форму внутреннего отчета о поступлении денежных средств и погашении дебиторской задолженности (Табл. 1).

Отчет о поступлении денежных средств и погашении дебиторской задолженности заполняется на основании регистров синтетического и аналитического учета по счетам денежных средств и расчетов. В таблице 1 графа 1 «Сумма задолженности» и графа 2 «Сумма поступления денежных средств» заполняется на основании данных бухгалтерского учета. Графа 3 «Процент погашения задолженности» является расчетной, показатель рассчитывается как отношение суммы по графе 2 к сумме по графе 1. Графа 4 «Дата окончательного погашения задолженности» заполняется на основании договорных обязательств и планируемого срока погашения задолженности.

На основании данных внутреннего отчета о поступлении денежных средств и погашении дебиторской задолженности можно оперативно контролировать состояние расчетно-платежной дисциплины и ранжировать платежи по мере приближения к срокам окончательного погашения задолженности. Это позволит повысить качество информационного обеспечения для принятия точных, достоверных и обоснованных управленческих решений, а также сформировать надлежащую базу для управления расчетно-платежной дисциплины организации.

Таблица 1

Рекомендуемая форма отчета о поступлении денежных средств и погашении дебиторской задолженности

Показатели	Сумма задолженности, р	Поступило денежных средств		Дата окончательного погашения задолженности
		Сумма, р.	Процент погашения задолженности, %	
1. Выручка от реализации товаров (продукции, работ, услуг) за наличный расчет		135034	-	-
2. Выручка от реализации товаров (продукции, работ, услуг) за безналичный расчет, всего	150254	96360	64,13	-
в том числе:				
ОАО «Бездеж-Агро»	2894	-	-	27.01.2017
ОАО «Брашевичи»	2450	-	-	20.01.2017
ИП Соловьев П.Р.	2500	-	-	18.02.2017
ИП Коновалов Н.Н.	3750	-	-	25.02.2017
ЗАО «Веста»	16800	12555	74,73	05.03.2017
3. Авансы полученные	1225	920	75,10	-
4. Кредиты и займы полученные	-	14000	-	-
5. Прочие поступления	-	8090	-	-
Итого	151479	254404		

В практической деятельности организации рекомендуем распределять дебиторскую задолженность в зависимости от целевых групп должников,

используя маркетинговые подходы, которые основываются на изучении поведения потребителей.

Одним из таких подходов является применение метод ABC-анализа. В связи с тем, что этот термин пришел из международной практики, то часто возникает путаница между «эй-би-си – методом» (от английского Activity Based Costing), и «а-бэ-це – анализу» от ABC–Analysis. Их сущность абсолютно разная. Метод ABC (Activity Based Costing) – это способ определения и учета расходов по видам деятельности организации, способ пооперационного определения учета расходов.

В основе этого метода ABC-анализа лежит закон, открытый итальянским экономистом В.Парето, который свидетельствует о том, что за большинство возможных результатов отвечает относительно небольшое число причин. Этот закон больше известен как «правило 20 на 80». [2, с 83]

Данный метод дает возможность сформировать целевые аудитории должников, к которым применяемые методы взыскания долга будут отличаться, что позволит выбирать наиболее эффективные именно для этой категории способы взыскания. Кроме того преимущество можно отнести и выбор группы дебиторов, которые аккумулируют наибольшую сумму и которым необходимо уделить внимание в первую очередь.

Метод ABC-анализа применяется при управлении дебиторской задолженности, которая уже существует. Для предупреждения возникновения непредсказуемой задолженности можно использовать управление с установлением кредитных лимитов. Он представляет собой максимально допустимый размер дебиторской задолженности как в целом по предприятию, так и по каждому контрагенту, выделенных по отраслевому принципу пропорционально части выручки за предыдущий период в общем объеме реализации по предприятию и утвержденным распоряжением директора.

Таким образом управление дебиторской задолженностью – это комплекс мер, направленных на предотвращение ее появления путем тщательного анализа и ранжирования контрагентов. Способствовать этому могут данные независимых авторитетных рейтингов надежности предприятий, формирование баз данных, содержащих достоверную информацию существования кредитных бюро т.д.

Список использованной литературы:

1. Бережной В.И. Бухгалтерский управленческий учет: учеб. пособие для вузов / В.И. Бережной, Г.Е. Крохичева, В.В. Лесняк. – М.: ИНФРА-М, 2016. –176 с.
2. Палий В.Ф. Международные стандарты учета и финансовой отчетности: Учебник / В.Ф. Палий. – [3-е изд., испр. и доп.]. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 512 с.

3. Керимов В.Э. Бухгалтерский управленческий учет: учеб. для вузов / В.Э. Керимов. – М.: Дашков и К, 2014. – 484 с.

4. Куликова Л.И. Международные стандарты финансовой отчетности. Нефинансовые активы организации: учеб. пособие для вузов / Л.И. Куликова. – М.: Магистр, 2015. – 400 с.

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

СТАТИСТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ДОПОМОГИ: ПРОБЛЕМА ВСТАНОВЛЕННЯ БАЛАНСУ ІНТЕРЕСІВ КРАЇНИ-РЕЦИПІЄНТА ТА СТРАТЕГІЧНИХ ІНТЕРЕСІВ КРАЇНИ-ДОНОРА

Якщо взяти за гіпотезу твердження про те, що уряди країн-донорів виражають волю своїх народів, то відповідна функція корисності від надання допомоги іншим країнам буде включати в себе показник національних доходів, безпеки, ступеня підтримки діаспори, а також певні цивілізаційні установки (як, наприклад, сприяння міжнародному розвитку, зменшення голоду та/чи бідності на планеті). Наприклад, така функція корисності від надання іноземної допомоги може бути представлена формулою:

$$U(x, s, p) = F(x) + Y(s) + Z(p) \quad (1)$$

де x - доходи населення за вирахуванням податків, s - рівень безпеки (з урахуванням військових загроз ззовні), p - змінна, що характеризує зменшення бідності на планеті.

До даної формули можуть бути додані пояснюючі змінні, пов'язані з обсягами допомоги A , що виділяється цією країною-донором. Хоча б вже тому, що військові витрати і допомога розвитку – це статті витрат одного і того ж бюджету. Тоді пояснюючі змінні функції корисності x , s і p будуть залежати не тільки від допомоги A , а й від ВВП на душу населення V і чисельності населення N даної країни-донора, від рівня її військових витрат M і військових витрат її потенційних супротивників M_B і т.д. Тому можна розглядати залежність функції корисності U вже від цих змінних. Відповідно, за умови знаходження максимуму цієї функції, тобто прирівнявши нулю похідні від неї, отримаємо систему рівнянь, звідки можна знайти оптимальні значення тієї ж допомоги A^* і військових витрат M^* . Природно, вони будуть виражатися як якісь функції від аргументів функції корисності виду $A^*(N, V, M_B)$. У найпростішому випадку можна вважати, що видаткова частина бюджету складається тільки з A і M , тобто сума A і M буде константою, а отже залежність від M не є детермінуючою. Таким чином, навіть чисто формально обсяг допомоги буде залежати від факторів, не пов'язаних з

загальнолюдськими цінностями. Скажімо, просто з бюджетного обмеження слідує збільшення допомоги при зменшенні військових витрат. Однак можлива й інша ситуація, коли допомога насправді надається в значній мірі з метою підірвати міць супротивника, і тоді при зменшенні військової загрози обсяг допомоги буде зменшений. Тому щоб зрозуміти мотивацію країн-донорів, необхідний економетричний аналіз розглянутої вище залежності.

Як правило, його проводять в рамках лінійно-логарифмічної моделі з рівнянням типу «aid equation», тільки тепер в якості пояснюючих змінних в його правій частині використовуються характеристики країни-донора, а не реципієнта. Наприклад, розглядається залежність допомоги i – тої країни-донора в рік t від трьох пояснюючих змінних, що характеризують ситуацію в ній самій: V , N , і M_B . Крім того, нерідко враховується залежність від допомоги, наданої в попередній рік. Це пов'язано з тим, що витрати на допомогу в поточному році багато в чому зумовлені параметрами бюджету, а він затверджується у попередньому році. В результаті модель набуває оновленого вигляду:

$$\ln A_{it} = a_i + \beta_0 \ln A_{i(t-1)} + \beta_1 \ln V_{it} + \beta_2 \ln N_{it} + \beta_3 \ln M_{Bt} + U_{it} \quad (2)$$

де U_{it} — випадкова добавка.

Тут мається на увазі, що військові витрати країн-противників M_{Bt} впливають як на параметри всього бюджету країни-донора, так і на «стратегічну» складову наданої нею допомоги. П. Салліван [1] для оцінки коефіцієнтів моделі використала дані по 17 країнам-донорам за період з 1970 по 1997 рр. Оскільки в основному це країни, що складаються в НАТО чи в інших військових блоках разом з США, то в якості країн-противників для них нею розглядалися країни – лени організації Варшавського договору. Відповідно під M_{Bt} розумілися їх сумарні витрати на оборону в рік t .

Якщо проводити оцінювання просто по всій вибірці, вважаючи параметри моделі однаковими для всіх країн-донорів, то всі коефіцієнти, крім β_2 , виявилися статистично значущими навіть при рівні довіри 99%, причому $\beta_3 = 0,07 > 0$. Це підтверджує гіпотезу про те, що частина допомоги прямує з метою зменшення для себе військової загрози. Найбільше значення (0,69) отримано для β_0 , що свідчить про консервативність політики надання допомоги. Для коефіцієнта β_3 отримана оцінка 0,49. Вона показує, що із зростанням доходів населення в країні-донорі обсяг допомоги зростає повільніше, ніж у випадку лінійної залежності. Таким чином, можна зробити висновок, що допомогу не можна розглядати як предмет розкоші, витрати на які різко зростають із зростанням доходу. Швидше тут ближче аналогія з товарами першої необхідності, для яких характерна низька еластичність попиту.

Розрахунок показав, що якщо всі змінні задати на рівні їх значень в 1989 р., а значення M_B міняти відповідно з реальними даними (зменшення військових витрат країн – членів Варшавського договору з 214 млрд. дол.

США в 1989 р. до 32 млрд. дол. США в 1997 р.), то розмір допомоги країн-донорів монотонно зменшується за розглянутий проміжок часу на 30%.

Оцінки коефіцієнтів для окремих країн помітно відрізняються. Однак у цьому випадку оцінювання проводиться для кожної країни окремо, а це означає, що використовуваний обсяг вибірки в кожному випадку в 17 разів менше, ніж для всіх країн разом, що веде до істотного зменшення статистичної значущості отриманих оцінок. Так, залежність допомоги від військової загрози при рівні довіри 99% значима тільки для США і Фінляндії, незначна як для Німеччини, так і Італії (вона не значима навіть при рівні довіри 90%). Остання обставина частково пов'язано з великою мінливістю обсягів допомоги цих країн в різні роки. У той же час залежність від ВВП країни-донора, що виражається значенням коефіцієнта β_1 , залишається статистично значущою при високому рівні довіри майже для всіх країн. Для великих країн-донорів, які мають військові бази в країнах-реципієнтах, аналогічно можна вивчати залежність обсягів допомоги від масштабу їх військової присутності в цій країні. У ряді робіт [2;3;4] така допомога розглядається як одна з форм міжнародної корупції.

Зрозуміло, в якості факторів, що впливають на розподіл допомоги розвитку, можуть виявитися і такі, які насправді взаємопов'язані між собою, що ускладнює аналіз причинно-наслідкових зв'язків. Наприклад, більшість країн ОПЕК – це держави з переважно мусульманським населенням, тому може розглядатися як кореляція обсягів допомоги таким країнам з поставками нафти з них в країну-донор, так і кореляція з часткою населення, що сповідує іслам. У цьому випадку можна обмежуватися формальним економетричним дослідженням, необхідно доповнити його аналізом економічних, політичних і навіть соціологічних аспектів проблеми. Те ж стосується виявлення зв'язків між допомогою розвитку і такими факторами, як зростання тероризму в країні-донорі або інтенсивність міграції з країни-реципієнта. Зрозуміти, які з цих факторів є визначальними, а які – просто кореляційно пов'язані з ними, не впливаючи, по суті, на саму допомогу, – досить складно. Такого роду завдання вирішується, наприклад, в роботі Дж. Лауда, де аналізуються причини непропорційно великої допомоги ісламським країнам в 1980-2000 рр. Зауважимо, що говорити про чисто релігійних причинах тут навряд чи можна, адже більшість донорів – це західні країни, де більшість населення сповідує християнство.

Список пояснюють змінних залежить від специфіки розв'язуваної задачі. Якщо є підстави вважати, що суттєву роль відіграє допомога сусіднім країнам, то в економетричній моделі необхідно враховувати відстань між країною-донором і країною-реципієнтом. Відповідно, якщо можна припустити претензії країни-донора на «життєвий простір», то в якості однієї з змінних у правій частині рівняння регресії треба використовувати площу території країни-реципієнта. Якщо для донора може становити інтерес населення країни-реципієнта (як потенційні мігранти), то розглядається залежність від чисельності населення цих країн. Нерідко враховуються і такі

змінні, як обсяг експортно-імпортних операцій між донором і реципієнтом, поставки нафти від конкретного реципієнта даним донору, поставки зброї від донора до реципієнта. У цих випадках вже не можна обмежитися формальним побудовою однієї економетричної моделі для всієї вибірки даних або навіть дослідженням даних по окремих донорам. Облік деталей двосторонніх відносин потребує вивчення так званих діадних зв'язків, що в даному випадку означає перебір всіх можливих пар донор – реципієнт.

У роботі Е. Райнерта [5] на основі такого типу дослідження, наприклад, показано, що країни-донори надають на 62% більше допомоги тим реципієнтам, з якими вони знаходяться в будь-яких союзах або альянсах. Аналогічно ті донори, чий експорт в дану країну-реципієнта становить не менше 10% її імпорту, поставляють туди на 17% більше допомоги, ніж інші країни-донори. Цікаво, що з поставок зброї була отримана зворотна залежність: країна-донор надає більше допомоги тим країнам, куди вона не постачає зброю. Можливо, це пояснюється тим, що військова допомога і допомога розвитку в цьому випадку виступають як такі, що заміщують одна одну (за аналогією з альтернативними товарами в економіці). Негативним опинився і коефіцієнт регресії при інтенсивності міграції з країни-реципієнта. Це означає, що тим країнам, звідки багато приїжджає мігрантів, допомога з боку даного донора в середньому виявляється менше, ніж іншим реципієнтам. Тут також можна припустити ефект заміщення, пов'язаний з грошовими переказами мігрантів, що працюють на свою батьківщину. Крім того, населення західних країн-донорів зазвичай негативно ставиться до збільшення чисельності мігрантів і тому виступає проти збільшення витрат на освіту і медичне обслуговування у країнах походження мігрантів. З іншого боку, в ряді розвинених країн витрати на соціальне забезпечення мігрантів настільки великі, що дешевше було б за рахунок коштів донора допомагати їм налагодити життя у себе на батьківщині, обмежуючи тим самим міграцію. Цікаво, що діадний економетричний аналіз динаміки зміни допомоги ісламським країнам виявив її зв'язок і з тероризмом: при рівні довіри 90% значимо збільшення допомоги країні походження терориста після вчинення ним теракту в країні-донорі. Очевидно, це пояснюється прагненням з одного боку зменшити там рівень бідності, яка сприяє поширенню екстремістських настроїв, а з іншого – просто профінансувати боротьбу з тероризмом в даній країні.

Таким чином, треба визнати, що в багатьох випадках допомога розвитку надається не стільки в інтересах розвитку країни-реципієнта, скільки з метою досягнення стратегічних інтересів країни-донора. Як правило, в якості таких цілей виступає зміцнення її економічної та військової могутності. Гіпотези про переважання міркувань культурної чи релігійної близькості народів при виділенні допомоги, як правило, не підтверджуються.

Нерідко в якості узагальнюючого показника допомоги, наданої конкретній країні-реципієнту, використовується не її сумарний обсяг A , що надійшов протягом року (або іншого часового проміжку), а сама кількість

проектів N, які спрямовані на надання допомоги цій країні і початок яких припадає на цей рік. Таким шляхом простіше виявити, наприклад, зв'язок між наданням допомоги та голосуванням на користь країни-донора в Раді безпеки ООН.

Список використаних джерел:

1. Sullivan P. US Military Aid and Recipient State Cooperation [Electronic resource] / P. Sullivan, T. Tessman, X. Li // Foreign Policy Analysis. – 2011. – vol. 7. – P. 275–294 – Mode of access: <https://pdfs.semanticscholar.org/bf4e/e4125c4d788098a9fc326cb32856b49df5b7.pdf>
2. Axelrod M.C. Aid as Leverage? Understanding the U.S.-Egypt Military Relationship [Electronic resource] / M.C. Axelrod. – Mode of access: <https://lauder.wharton.upenn.edu/wp-content/uploads/2015/06/Axelrod.pdf>
3. Zaidi S.A. Who Benefits From U.S. Aid to Pakistan? [Electronic resource] / S. Akbar Zaidi. – Mode of access: http://carnegieendowment.org/files/pakistan_aid2011.pdf
4. Azam J.-P. Foreign Aid vs. Military Intervention in the War on Terror [Electronic resource] / J.-P. Azam, V. Thelen. – Mode of access: https://www.tse-fr.eu/sites/default/files/medias/doc/wp/dev/wp_dev_61_2009.pdf
5. Reinert E. Development and Social Goals: Balancing Aid and Development to Prevent “Welfare Colonialism” [Electronic resource] / E. Reinert. – Mode of access: http://www.un.org/esa/desa/papers/2006/wp14_2006.pdf

В. В. Капінос,

*студент освітнього ступеня «магістр»,
спеціальність «Фінанси, банківська справа та страхування»,
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Актуальність теми полягає в тому, що для ефективної діяльності підприємства, забезпечення його ліквідності, платоспроможності та фінансової стійкості, ключову роль відіграє достатній обсяг фінансового забезпечення його діяльності та ефективне використання фінансових ресурсів.

Сутність поняття «фінансове забезпечення» у різних джерелах економічної науки трактується по-різному та висвітлюючи дане поняття з різних підходів до нього: як потік фінансових ресурсів, як метод фінансового механізму і як сукупність складових елементів.

Можна виділити відповідні ключові ознаки тлумачення сутності поняття «фінансове забезпечення»: функція інвестування через фінансові форми; елемент фінансового механізму; основний метод фінансового впливу

на соціально-економічний розвиток через систему фінансування; сукупність економічних відносин (система фінансових відносин), що діють через сукупність форм і методів створення, мобілізації і використання фондів фінансових ресурсів; процес організації фінансування на основі відповідної системи фінансування; процес реалізації безперервного характеру відтворювальних процесів за рахунок власних та залучених фінансових ресурсів.

Фінансове забезпечення виступає частиною фінансового механізму та спрямоване на вирішення таких основних завдань: фінансування поточної виробничо-господарської діяльності; пошук резервів збільшення доходів, прибутку, підвищення рентабельності та платоспроможності; виконання фінансових зобов'язань перед іншими суб'єктами підприємства, бюджетом, банками; мобілізація фінансових ресурсів в обсязі, необхідному для фінансування виробничого розвитку, збільшення власного капіталу; контроль за ефективним, цільовим розподілом та використанням фінансових ресурсів [1, с. 73].

На рис. 1 відображено основні напрямки фінансового забезпечення господарської діяльності підприємства.



Рис.1. Основні напрямки фінансового забезпечення господарської діяльності підприємства [2, с. 78]

В даний час всі джерела фінансового забезпечення діяльності підприємства діляться на чотири основні групи: 1) власні кошти господарюючих об'єктів; 2) позикові кошти; 3) залучені кошти; 4) бюджетні асигнування [3, с. 77].

Отже, реальні умови функціонування підприємства обумовлюють необхідність проведення об'єктивного і всебічного оцінювання фінансового забезпечення господарської діяльності підприємства, яке дозволяє визначити особливості його діяльності, недоліки у роботі та причини їх виникнення, а також на основі отриманих результатів можливість вибору конкретних рекомендацій. Важливим для кожного підприємства, є ефективне управління фінансовим забезпеченням діяльності підприємства, для цього потрібно: запроваджувати на підприємствах ефективне планування, проводити вчасний аналіз, та забезпечувати контроль виробничої діяльності, ефективно

проводити на підприємствах оперативну та поточену фінансово-економічну роботу.

Список використаних джерел:

1. Фінанси підприємств: Підручник / А.М. Поддєрьогін, М.Д. Білик, Д. Буряк та ін.; перероб. та допов. – К. : КНЕУ, 2006. – 552 с.
2. Фінанси підприємств: проблеми теорії та практики: монографія / Н.Е. Аванесова, А.М. Волосов, А.М. Губарева та ін. – Х.: Лідер, 2016. – 152 с.
3. Тарасенко І.О. Фінанси підприємств: підр. для студентів ВНЗ на пряму підготовки 6.030508 «Фінанси і кредит» / І.О. Тарасенко, Н.М. Любенко. – К.: КНУТД, 2015. – 359 с.
4. Іващенко О.А. Проблема оцінки наслідків лібералізації руху капіталу в контексті ризиків фінансової інтеграції / О.А. Іващенко // Вісник Маріупольського державного університету. Серія: Економіка. – 2013. – Вип. 6. – С.120-127.
5. Фінанси: навч. посібник / д.е.н., професор І.І. Пилипенко, д.е.н., професор Т.Г. Бондарук, к.е.н., доцент Л.Є. Момотюк, ст.. викладач І.С. Ігнатова. – К. : ДП «Інформ.-аналіт. агенство», 2013. – 467 с.
6. Момотюк Л.Є. Фінансова звітність у забезпеченні статистичного аналізу діяльності підприємств / Л.Є.Момотюк // Науковий вісник Національної академії статистики, обліку та аудиту. – 2011. – Вип 4 (33). – С.47-62.
7. Залюбовська С.С. Методологія визначення потенціалу підприємств як основного елементу залучення капітальних вкладень [Електронний ресурс] / С.С. Залюбовська, Новікова Л. А. // Ефективна економіка. – 2011. – № 11. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=790>

Ю. О. Ковальчук,

студентка освітнього ступеня «магістр»,

спеціальність «Менеджмент»,

спеціалізація «Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності»,

Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ

МЕТОДИКА ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИБОРУ СТРАТЕГІЇ ВИХОДУ КОМПАНІЇ НА ЗОВНІШНІЙ РИНОК

На сьогоднішній день все більше компаній намагаються вийти на світовий ринок, підтверджуючи цим позиції лідера в своїй сфері. Можливість виходу компанії на зовнішні ринки, розглядається в якості одного із варіантів подальшого її розвитку і підвищення конкурентоспроможності. Вибір стратегії виходу на зовнішній ринок є ключовим фактором ефективної діяльності компанії в умовах нестабільності на світовому ринку.

Важливим етапом при виборі експортної стратегії виходу підприємства на зовнішній ринок є оцінка його діяльності в даній сфері. Необхідно оцінити експортну діяльність фірми, так як в умовах ринкової економіки виробник, постачаючий свої товари за кордон, не може довгий час займати стійкі позиції, спираючись у своїй стратегії тільки на показники конкурентоспроможності продукції, тобто, не враховуючи затримки по її створенню і реалізації.

При виході на новий для себе ринок, при ухваленні рішення про розширення підприємства або його зменшення, при здійсненні інвестицій потрібна оцінка виробника, а не окремого товару.

В класичному розумінні оцінка ефективності стратегії експорту компанії потребує аналізу структури, експортної виручки і рентабельності експорту даної компанії (рис. 1).



Рис. 1. Напрями аналізу експортної діяльності компанії [1, с30]

Крім наявних напрямків аналізу й показників, для оцінки експортного потенціалу компанії, оцінки експорту компанії можливо також здійснити оцінку на основі функціональних коштів за рахунок яких досягається ціль експорту: управління експортом; експортне виробництво; маркетинг експортних товарів; фінансово-валютні питання експорту.

Це дозволить отримати оцінку по кожній із цих складових. До того ж цей метод на основі аналізу експорту дозволить виявити “вузькі” місця і сильні сторони компанії, і на основі цього приймати рішення в сфері формування експортної стратегії.

Краще за все зробити цю оцінку за різними країнами експорту компанії, тому що рішення в даній сфері потрібно приймати виходячи з відмінностей держав.

Такий аналіз проводиться на основі бальної оцінки. Використовується метод суми балів, які присвоюються тому чи іншому напрямку діяльності за

країнами в залежності від частка цієї країни в сфері експорту даної фірми. Таким чином, загальна оцінка того або іншого напрямку буде розраховуватися за формулою [1]:

$$K_j = \sum_{i=1}^n a_i S_{ij} \quad (1)$$

K_j – інтегральний показник, який розраховується по кожному напрямку j –му напрямку діяльності компанії в сфері експорту;

i - число країн, за якими здійснюється оцінка;

S_{ij} – середня бальна оцінка j -го напрямку i -ї країни;

a_i – частка i -ї країни в експорті даної компанії.

За подібною формулою можна оцінити і експортну діяльність компанії в тій чи іншій країні [2]:

$$M_i = \sum_{j=1}^m S_j \quad (2)$$

M_i - інтегральний показник, який розраховується за i -ю країною;

j - кількість напрямів, за якими оцінюється експорт компанії в тій чи іншій країні;

S_j – середня бальна оцінка j -го напрямку i -ої країни.

Результати розрахунків оформляються в матрицю, по якій буде наочно видна реальна оцінка експорту фірми (табл. 1). На основі відомих даних можна оцінити 4 напрями в діяльності компанії як найбільш загальні [3].

В свою чергу, кожний напрямок дозволяє уже оцінити конкретні функції: управління експорту – ефективність менеджменту в компанії в сфері експорту; експортне виробництво - діяльність виробничих і проектно-конструкторських підрозділів в сфері створення і виробництва експортної продукції; експортний маркетинг – діяльність відділу маркетингу в сфері дослідження ринку, пошуку партнера, встановлення продуктового-асортименту, цінової, комунікаційної і збутової стратегії, роботи з банками; валютно-фінансовий напрям – діяльність фінансового відділу підприємства в сфері управління прибутку від експортних угод і управління валютою.

Таблиця 1

Матриця інтегрованої оцінки експорту компанії за країнами і напрямками

Країна	A		B			N		
Напрямок діяльності	S	a	S	a	...	S	a	K_j
Управління експортом	S_{a1}	A_a	S_{b1}	A_b		S_{n1}	A_n	K_1
Експортне виробництво	S_{a2}	A_a	S_{b2}	A_b		S_{n2}	A_n	K_2
Експортний маркетинг	S_{a3}	A_a	S_{b3}	A_b		S_{n3}	A_n	K_3
Валютно-фінансові питання	S_{a4}	A_a	S_{b4}	A_b		S_{n4}	A_n	K_4
M_i	M_a	A_a	M_b	A_b		M_n	A_n	K_m

Таким чином, вибір ефективної стратегії виходу підприємства на зовнішній ринок може, з однієї сторони, закріпити конкурентоспроможність

компанії-виробника, зменшити ризики і рівень невпевненості, збільшити прибутки і розширити межі збуту, а з другої сторони, погіршити позиції компанії через невірну вибрану стратегію.

Список використаних джерел:

1. Карагулян Е.А. Работа предприятия по выходу на внешний рынок. Маркетинговые исследования. Стратегии выхода компании на внешние рынки: Методическое пособие для экспортно-ориентированных субъектов малого и среднего предпринимательства / Е.А. Карагулян. – Екатеринбург: ООО «Пресс групп», 2015. – 40 с.
2. Сокол К.М. Формування маркетингової стратегії виходу ІТ-компанії на світовий ринок інформаційних технологій / К.М. Соколов // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. - 2014. – №5-6 – С.76-77.
3. Маркова В. Д. Стратегический менеджмент : учебное пособие для вузов / В.Д. Маркова, С.А. Кузнецова. – Москва: ИНФРА-М, 2013. – 288 с.
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. Перспективи участі України в глобальних ланцюгах створення вартості як засіб підвищення конкурентоспроможності в умовах транснаціоналізації виробничих відносин / О.А. Іващенко, Н.В. Резнікова // Інвестиції: практика та досвід. – 2015. – № 16. – С. 22-26.
6. 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.

О. М. Колос,
*студентка освітнього ступеня «магістр»,
спеціальність «Менеджмент»,
спеціалізація «Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності»,
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

МЕТОДИ ОЦІНКИ РІВНЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТОВАРУ НА ЗОВНІШНЬОМУ РИНКУ

Сьогодні найважливішим фактором у ринковій економіці є дух суперництва. Він в значній мірі визначає форми господарської діяльності людей. Найбільш яскравий прояв суперництва – це конкурентоздатність.

В даний час, щоб вижити в конкурентній боротьбі, підприємства освоюють нові види продукції і послуг, нові форми бізнесу, борються за

кожного клієнта. Також вивчається ринок, здійснюється збір необхідної інформації, яка аналізується, після чого розробляються стратегії освоєння ринку. А забезпечення конкурентоздатності об'єктивно є стратегічною задачею будь-якого підприємства.

Управління конкурентоздатністю підприємства є частково функцією загального менеджменту, метою якої є забезпечення життєздатності та сталого функціонування підприємства за будь-яких змін у зовнішньому середовищі. На процес управління конкурентоздатністю впливають такі фактори: організаційно-правова форма підприємства; рівень кваліфікації персоналу; діловий імідж підприємства; науково-технічний розвиток; ступінь державного впливу; стан ринку робочої сили; кон'юнктура ринку; рівень НТР виробництва та інші.

Управління конкурентоспроможністю підприємства базується на таких принципах, як: принцип єдності теорії та практики управління конкурентоздатністю; принцип системності управління; принцип наукової обґрунтованості управління; принцип ранжування об'єктів управління за їх важливістю; принцип багатоваріантності; принцип співставності управлінських рішень при аналізі їх варіантів; принцип збереження та розвитку конкурентних переваг підприємства; принцип ринкової орієнтованості; принцип цільової спрямованості; принцип комплексності; принцип гнучкості та принцип етапності [1].

У зв'язку з потенційним вступом України до ЄС, українським підприємствам висуваються жорсткі вимоги до діяльності в умовах міжнародної конкуренції. Так як українські товари мають переважно невисоку конкурентоздатність, то підприємствам слід шукати шляхи модернізації виробництва, нові ринки збуту, адаптуватися до потреб зарубіжних споживачів. Якщо раніше вихід фірми на зовнішній ринок був лише одним з етапів стратегічного плану розвитку підприємства, то зараз необхідність забезпечення вимог міжнародної конкуренції є першочерговим завданням для вітчизняних підприємств [2].

Посилення жорстких методів конкуренції, збільшення кількості гравців в умовах ринкової економіки викликали об'єктивну потребу у розробці та втіленні нових підходів до управління конкурентоспроможністю продукції на українських підприємствах при виході на зарубіжні ринки.

Оцінка конкурентоздатності товару може здійснюватися шляхом порівняння одиничних параметрів аналізованої продукції до бази порівняння. Базою порівняння можуть бути: потреби покупців, товар конкурентів, певна група аналогів та інше. При цьому використовується диференціальний, комплексний та змішаний методи оцінки [3].

Диференціальний метод оцінки конкурентоздатності продукції базується на використанні і співставленні одиничних параметрів аналізованої продукції та бази порівняння. Якщо за базу оцінки береться потреба, розрахунок одиничного показника конкурентоздатності здійснюється за формулою:

$$q_i = \frac{P_i}{P_{io}} * 100\% \quad (1)$$

де q_i - одиничний параметричний показник конкурентоспроможності по i -му параметру;

P_i - величина i -го параметра для продукції, що аналізується;

P_{io} - величина i -го параметра, за якого потреба задовольняється повністю.

Перевагами диференціального методу в цілому є те, що він дозволяє визначити параметри, що забезпечують відповідний рівень конкурентоспроможності, або навпаки. До недоліків можна віднести: складність збору інформації, не враховується вплив параметрів продукції на вибір споживача; оцінка впливу параметрів може містити значну похибку.

Комплексний метод оцінювання конкурентоспроможності заснований на використанні комплексних (групових, інтегральних, узагальнених) показників або порівнянні питомих корисних ефектів продукції, яка аналізується тобто використовується, якщо при характеристиці якості товару застосовуються сукупні параметри, які описують певну властивість товару і розраховується за формулою:

$$R_{ij} = \sqrt{A_1^2 + A_2^2 + \dots + A_{ij}^2} \quad (2)$$

де: R_{ij} – рівень конкурентоспроможності продукції досліджуваного суб'єкта ринку та інших конкурентів;

A_1, A_2, \dots, A_{ij} – одиничні показники оцінки конкурентоспроможності продукції досліджуваного суб'єкта ринку та інших конкурентів.

Перевагами комплексного методу є те, що він простий у застосуванні; доступність необхідної для оцінювання інформації; дозволяє оцінити окремі властивості товару. До недоліку можна віднести те, що оцінка впливу параметрів є не точною.

Змішаний метод оцінки конкурентоздатності поєднує у собі характерні риси та методичні засади диференціального і комплексного методів, при його розрахунку використовують найбільш важливі одиничні показники; інші одиничні показники групуються, для кожної групи визначається свій показник; на основі одержаної вибірки групових та одиничних показників якості оцінюється рівень конкурентоспроможності за допомогою диференціального методу.

До переваг змішаного методу оцінки конкурентоспроможності можна віднести можливість оцінки найбільш важливих одиничних показників та точність оцінки конкурентоспроможності. Недоліками змішаного методу є те, що він не враховує динаміки розвитку продукту та потреб споживача; складність математичного розрахунку.

Отже, можна зробити висновок про те, що оцінка рівня конкурентоспроможності на сучасному етапі займає особливе місце на зовнішньому ринку. Для того щоб товар продавався на ринку, він повинен

мати відповідні споживчі властивості і бути конкурентоспроможним. Для оцінки рівня конкурентоспроможності продукції підприємства необхідно враховувати всі параметри, тобто їх комплексну дію. Також, рівень конкурентоспроможності продукції можна оцінити за допомогою системи окремих, групових (зведених) та інтегральних чи змішаних показників.

Таким чином, для досягнення конкурентоспроможності підприємство повинно не тільки покращувати споживчі якості продукції власного виробництва, а й надавати більш якісні послуги. Дослідивши методику оцінки рівня конкурентоспроможності продукції підприємства можна констатувати, що для покращення її рівня необхідно: – по можливості скорочувати всі види витрат на виробництво; – скорочувати витрати, що пов'язані з експлуатацією продукції; – використовувати нову, більш досконалу техніку та технології; – постійно впроваджувати у виробництво нову, більш досконалу продукцію; – підвищувати якісні і споживчі властивості продукції; – розроблювати новий дизайн; – удосконалювати політику підприємства щодо збуту та розподілу продукції власного виробництва.

Список використаних джерел

1. Пастухова Т.Ю. Системно-процесний підхід до управління конкурентоспроможністю підприємства [Електронний ресурс] / Т. Ю. Пастухова // Ефективна економіка. – 2012. – № 9. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1396>

2. Заяць Р.П. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://scholar.google.com/scholar?client=firefox-b-ab&um=1&ie=UTF-8&lr&cites=16154295765101881105>

3. Степанкова А. Методи оцінки конкурентоспроможності продукції [Електронний ресурс] / А. Степанкова // Ефективна економіка. – 2012. – № 2. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=954>

4. Іващенко О.А. Проблеми відновлення конкурентоздатності української економіки в контексті викликів глобальної нестабільності / О.А. Іващенко // Стратегія розвитку України: економічний та гуманітарний виміри: виміри міжнародної науково-практичної конференції. – К.: «Інформ.-аналіт. Агентство», 2016. – С. 78-82.

Ю. Б. Колупась,
*кандидат економічних наук, доцент
кафедри фінансів, банківської справи та страхування,
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

О. О. Лясківський,
*студент освітнього ступеня «магістр»,
спеціальність «Фінанси, банківська справа та страхування»,
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

ВАЛЮТНА ПОЛІТИКА ЯК НАПРЯМ ДІЯЛЬНОСТІ ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКУ

Валютна політика України відіграє дуже велику роль у системі фінансового розвитку країни. Поглиблення глобалізаційних процесів зумовлюють зміни у сфері валютного регулювання, які негативно впливають на соціально-економічні відносини держави. Дестабілізація валютного курсу відображається на скороченні золотовалютних резервів, високих темпів інфляції тощо. Ураховуючи такий стан справ, проблеми дослідження валютної політики як ключового напрямку діяльності Національного Банку набуває особливої актуальності у сучасних умовах.

Вагомий внесок у дослідження валютної політики України внесли такі вчені, як Ф. Журавка, О. Дзюблюк, О. Клименко та інші [1-3].

Основними завданнями валютної політики є забезпечення стабільного валютного курсу, а також підтримка на стабільному рівні платіжного балансу.

Розвиток валютного ринку та ефективна організація валютних відносин в Україні визначаються необхідністю їх належного регулювання з боку держави, зокрема центрального банку. Ключовим місцем у цьому процесі є механізми реалізації валютної політики, що охоплює всі необхідні важелі впливу на валютні відносини і є одним із найважливіших елементів у загальній системі заходів щодо підтримання макроекономічної стабільності в країні, стимулювання економічного зростання та підвищення добробуту населення. Валютна політика, як одна з головних форм регулювання зовнішньоекономічних відносин, набуває ключового значення у практичній реалізації державного впливу на перебіг усіх господарських процесів з метою реалізації стратегії економічного розвитку в Україні [3].

Валютна політика включає комплекс економічних, організаційних, правових, адміністративних та інших заходів, методів, форм, інструментів і механізмів, які здійснюються державою у сфері валютно- фінансових і кредитних відносин відповідно до поточних та стратегічних цілей загальної економічної політики держави, передусім з метою забезпечення стабільності обмінного курсу національної валюти та збалансованості платіжного балансу країни. Економічні заходи полягають у використанні тих чи інших інструментів і важелів впливу, які визначають економічну мотивацію

поведінки суб'єктів валютних відносин. Правові заходи охоплюють юридичне оформлення валютної політики у вигляді відповідного валютного законодавства країни, а також укладених міждержавних угод, предметом яких є регулювання валютних відносин. Організаційні заходи передбачають конкретну діяльність відповідних державних інституцій із реалізації валютної політики у вигляді підготовки, прийняття і контролю за реалізацією певних рішень з валютних відносин [2, с.19].

Інституційні засади валютної політики представляють собою систему суб'єктів та об'єктів валютного регулювання у їх тісній взаємодії та взаємозв'язку. Суб'єкти валютної політики – це ті учасники економічних процесів, які реалізують державний вплив на валютні відносини, а також ті економічні агенти, на діяльність яких поширюється даний вплив. Основними інститутами, що реалізують валютну політику, як правило, є органи державного валютного контролю та установи банківської системи.

Суб'єкти валютної політики, на яких поширюється вплив державних органів валютного регулювання – це усі економічні агенти, які приймають участь у купівлі, продажу та переміщенні валютних цінностей. Усі вони поділяються на 2 групи: резидентів та нерезидентів. Об'єкти валютної політики – це ті сфери економічних відносин, які пов'язані із валютними відносинами і на які спрямовується вплив державних органів валютного регулювання. Основним об'єктом валютної політики є валютний оборот. Валютний оборот – це усі операції суб'єктів валютних відносин, що здійснюються з валютними цінностями [1, с.12].

Однак за останній період саме збереження стабільного обмінного курсу гривні було взято Національним Банком України за головний орієнтир при проведенні валютної політики за збереження тенденцій поступових лібералізації умов функціонування валютного ринку та зменшення ролі адміністративних важелів впливу на валютні відносини [2, с.70].

В Україні центральним банком є Національний Банк України, основним завданням якого є забезпечення стабільності національної грошової одиниці — гривні. Національний Банк веде Книгу реєстрації банків, валютних бірж та інших фінансово-кредитних установ, представляє інтереси України у відносинах з центральними банками інших країн, міжнародними банками та фінансово-кредитними організаціями. Функція НБУ як емісійного центру полягає в тому, що йому належить монопольне право на емісію грошей в обіг, а також випуск національних грошових знаків (банкнот, монет). Для друкування банкнот та карбування монет створено власний банкотно-монетний двір. Виконання функції валютного органу означає, що НБУ є головним державним органом, який визначає валютну політику [4, с.18].

Отже, валютна політика є головною частиною державної економічної політики і за своїми цілями має бути тісно пов'язана з нею. Складові валютної політики визначають вплив держави у валютній сфері економічних відносин.

Список використаної літератури:

1. Дзюблюк О.В. Валютна політика: навчальний посібник. – Тернопіль: ТДЕУ, 2006. – 91 с.
2. Журавка Ф.О. Валютна політика в умовах трансформаційних змін економіки України: монографія / Ф.О. Журавка. – Суми: Ділові перспективи; ДВНЗ "УАБС НБУ", 2008. – 334 с.
3. Клименко О.М. Дослідження закономірностей виробництва методом імітаційного моделювання / О.М. Клименко, К.С. Подтьолок // Науковий вісник АМУ: Серія «ЕКОНОМІКА». – 2014. – Вип.1. – С. 7-15.
4. Андрейків Х.А. Роль центральних банків у банківських системах / Х.А. Андрейків, М.Р. Ваврін, О. Р. Сватюк // Финансы, учет, банки. – 2014. – Вып. 1. – С. 12-21.
5. Иващенко О.А. Формування регіональних полюсів економічного росту в умовах трансформації міжнародної валютної системи / О.А. Иващенко // Интеграционные приоритеты Украины в современном геоэкономическом пространстве: материалы научно-практической конференции, 28-29 сентября 2012 года. – Симферополь: Таврический национальный университет имени В.И. Вернадского, 2012 р. – С. 31-33.
6. Резникова Н.В. Региональные особенности трансформации национальных валютных систем в условиях глобального биполярного валютного пространства [Електронний ресурс] / Н.В. Резникова, О.А Иващенко // Эффективна економіка. – 2017. – № 11. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=6094>
7. Фінанси: навч. посібник / д.е.н., професор І.І. Пилипенко, д.е.н., професор Т.Г. Бондарук, к.е.н., доцент Л.Є. Момотюк, ст. викладач І.С. Ігнатова. – К. : ДП «Інформ.-аналіт. агенство», 2013. – 467 с.

В. М. Коновалов,

*кандидат економічних наук, доцент
кафедры мировой и национальной экономики,
УО «Белорусский торгово-экономический университет
потребительской кооперации», г. Гомель, Республика Беларусь*

ПРОБЛЕМА МОТИВАЦИИ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СМЕШАННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Во всех странах современного мира сложились существенно различающиеся модели национальной экономики. Абсолютное большинство этих моделей, фактически или декларативно, основано на рыночных принципах. Однако, рыночный механизм всегда дополняется регулирующей деятельностью государства, то есть практически повсеместно используется модель смешанной экономики, где в различных пропорциях представлены

рыночное саморегулирование и государственное регулирование экономических процессов. Соотношение или степень влияния «рынка» и влияния «государства» в структуре национальных экономических моделей является одним из важнейших факторов определяющих характер и методы мотивации хозяйственной деятельности.

Отмеченное соотношение определяет сущностное содержание национальной экономической модели – отношения собственности и, следовательно, основные методы мотивации хозяйственной деятельности. В условиях преобладания государственной собственности мотивация осуществляется преимущественно, или в значительной мере, директивными методами (директивное планирование производства, законодательная обязательность трудовой деятельности, уравнивательные социальные гарантии и др.).

При условии преобладания частного сектора в экономической политике доминирует рыночная система мотивации, основанная на личной заинтересованности и личной ответственности за результаты хозяйственной деятельности. В этом случае мотивы хозяйственной деятельности опираются на гарантии прав всех форм собственности, свободу выбора сферы хозяйственной деятельности, фактическое отсутствие гарантий занятости, но и отсутствие ограничений трудового дохода.

Таким образом, мотивация хозяйственной деятельности может рассматриваться как средство увеличения эффективности производства благ и прибыльности от использования располагаемых ресурсов.

Директивные методы экономической политики являются необходимой частью инструментов регулирования смешанной экономики, включают инструменты прямого воздействия на отношения собственности, финансовую и кредитно-денежную систему, внешнеэкономическую деятельность и др. Однако, после достижения определенного уровня, директивные методы начинают ограничивать предпринимательскую активность и развитие смешанной экономики. Директивная (командно-административная) мотивация иногда воспринимается, в рамках общественного выбора, как более надежная и социально справедливая. Однако, поскольку отношения собственности в этом случае не персонифицированы, процесс производства обезличивается, что выводит систему распределения благ за пределы экономических отношений, в политическую или идеологическую подсистемы общества. Существенно снижается и мотивация к инновациям, сопряженным с экономическими рисками.

Мотивация экономической деятельности, основанная на частной собственности и конкуренции, создает более сильную динамику инноваций и роста производства благ, чем мотивация, основанная на государственной или общественной собственности, практически отвергающих конкуренцию.

Однако, международная статистика показывает, что роль государства, как агрегированного субъекта национальной экономики, постепенно

усиливается. Это происходит за счет увеличения доли совокупных доходов, перераспределяемых через государственный бюджет, расширения государственного сектора в национальной экономике, увеличение доли занятых в государственном секторе. Например, доля ВВП, перераспределяемая через государственный бюджет, в некоторых странах с развитой рыночной экономикой достигает 60% (Швеция, Бельгия).

Усилению роли государства в экономике может способствовать и расширение возможностей искусственного интеллекта и применения программных продуктов, ограничивающих сферу применения живого труда. Теоретически, это снижает значимость рыночной мотивации хозяйственной деятельности (машины не испытывают эмоции) и даже конкуренции. Можно предположить, что используя метод анализа больших массивов данных, ЭВМ смогут достаточно точно определять оптимальное соотношение рыночных цен и издержек, а также заменять некоторые другие функции механизма рыночного саморегулирования. Однако, этот тезис требует дополнительного изучения и подтверждения эмпирическими данными.

Расширение директивных методов управления экономикой, ограничивающих «рыночную мотивацию» может стать причиной изменения структуры национальной экономики в пользу «простых» сырьевых отраслей, производящих продукцию с невысокой добавленной стоимостью. Например, в результате явного преобладания директивных методов регулирования хозяйственной деятельности в Беларуси, за период с 2010 по 2017 гг. в структуре ВВП уменьшилась доля: производства машин и оборудования – с 8,6% до 7,3%; транспортных средств – с 5% до 3,4%; электрооборудования – с 3,3% до 2,9%. В тоже время доля производства продуктов питания увеличилась с 22,7% до 28,2%.

Директивные методы мотивации более эффективны именно в условиях специализации национальной экономики на производстве сырья, первичной переработке сырьевых материалов. Таким образом, происходит диалектическое взаимодействие методов управления экономикой (экономической политики) и структуры развития производства.

Вероятно, определить универсально оптимальное соотношение рыночного и государственного секторов в экономике, директивной и индикативной мотивации хозяйственной деятельности, подходящие для любой модели смешанной экономики невозможно. Поскольку формирование и развитие каждой экономической модели подвержено влиянию различных факторов внеэкономического характера.

В частности, сторонники теории «альтернативных моделей (систем) капитализма» справедливо утверждают, что существенное воздействие на характер и методы мотивации хозяйственной деятельности в национальной экономике оказывают: характер и методы *контроля*; формы реализации *власти*; сложившиеся *межличностные отношения*; уровень *доверия* между хозяйствующими субъектами, государством и бизнесом [3, с 10]. Очевидно, что все эти факторы складываются под воздействием культурных

особенностей, исторического опыта, господствующей религии, идеологических стереотипов конкретной этнической или социальной общности.

Таким образом, система мотивации хозяйственной деятельности, в различных моделях смешанной экономики, может эффективно осуществляться при условии гармоничного взаимодействия элементов так называемой «триады»: экономической системы, общественных институтов, культуры.

Список использованной литературы:

1. Лукьянов С. Глобальные цепочки создания стоимости: эффекты для интегрирующейся экономики / С.Лукьянов, И. Драпкин // Мировая экономика и международные отношения. – 2017. – № 4. – С. 16-25.
2. Портер М. Конкуренция / М. Портер; [пер. с англ.]. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2006. – 608 с.
3. Шемятенков В. Альтернативные системы капитализма / В. Шемятенков // Мировая экономика и международные отношения. – 2003. – №3. – С. 3-11.
4. Whitley R. Divergent Capitalisms: The Social Structuring and Change of Systems / R. Whitley. – Oxford: Oxford University Press, 1999. – 312 pp.

Ю. С. Кучмагра,

студент освітнього ступеня «магістр»,

спеціальність «Менеджмент»,

спеціалізація «Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності»,

Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ

ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА СПІВПРАЦЯ УКРАЇНИ З КРАЇНАМИ ЄС

Інтеграція України у Європу активізувала зовнішньоекономічні зв'язки України з країнами Європейського Союзу. Тільки у 2016 р. частка країн ЄС у загальному обсязі зовнішньоекономічної торгівлі України становила в експорті – 37,1 %, в імпорті – 43,7% (у 2015 р. 34,1% та 40,9% відповідно).

Найвагоміші обсяги імпорту із країн ЄС склали механічні та електричні машини – 21,1% від загального обсягу імпорту, продукція хімічної промисловості – 17,8%, мінеральні продукти – 15,2%, товари АПК та харчової промисловості – 10,0%.

Серед мінеральних продуктів найбільша частка імпорту припадала на газ природний – 58,9%.

Найбільші імпортні поставки серед країн ЄС здійснювались із Німеччини – 25,2% від загального обсягу імпорту (механічні машини, палива мінеральні, нафта і продукти її перегонки, засоби наземного транспорту, крім

залізничного), Польщі – 15,7% (палива мінеральні, нафта і продукти її перегонки, пластмаси, полімерні матеріали, електричні машини), Франції – 8,9% (палива мінеральні, нафта і продукти її перегонки, різноманітна хімічна продукція, засоби наземного транспорту, крім залізничного), Італії – 7,9% (механічні машини, палива мінеральні, нафта і продукти її перегонки, фармацевтична продукція), Угорщини – 4,7% (електричні машини, пластмаси, полімерні матеріали, палива мінеральні, нафта і продукти її перегонки).

Порівняно з 2015 р. обсяг імпорту товарів серед найбільших країн партнерів зменшився лише з Угорщини – у 2 рази [1].

Експорт товарів до країн ЄС у 2016 р. становив 13496,3 млн. дол. США і збільшився порівняно з 2015 р. на 3,7% (на 481,1 млн. дол. США), імпорт – 17140,8 млн. дол. та збільшився на 11,8% (на 1 810,6 млн. дол. США) (рис. 1).

Негативне сальдо становило 3644,5 млн. дол. США. На формування негативного сальдо мали вплив окремі товарні групи: палива мінеральні, нафта і продукти її переробки (-2196,8 млн. дол. США), механічні машини (-2043,4 млн. дол. США), засоби наземного транспорту крім залізниць (-14176 млн. дол. США).

Найбільші обсяги експорту до країн ЄС склали продукція агропромислового комплексу та харчової промисловості – 30,5% від загального обсягу експорту, чорні метали – 19,9%, електричні та механічні машини – 14,7%, мінеральні продукти – 10,8%. Серед товарів АПК та харчової промисловості найбільша частка експорту припадала на зернові культури – 31,0% від загального обсягу товарів АПК (у т.ч. кукурудза – 24,8%, пшениця – 4,7%), жири та олії тваринного або рослинного походження – 29,2% (олія соняшникова – 26,1%), насіння і плоди олійних рослин – 14,7%.

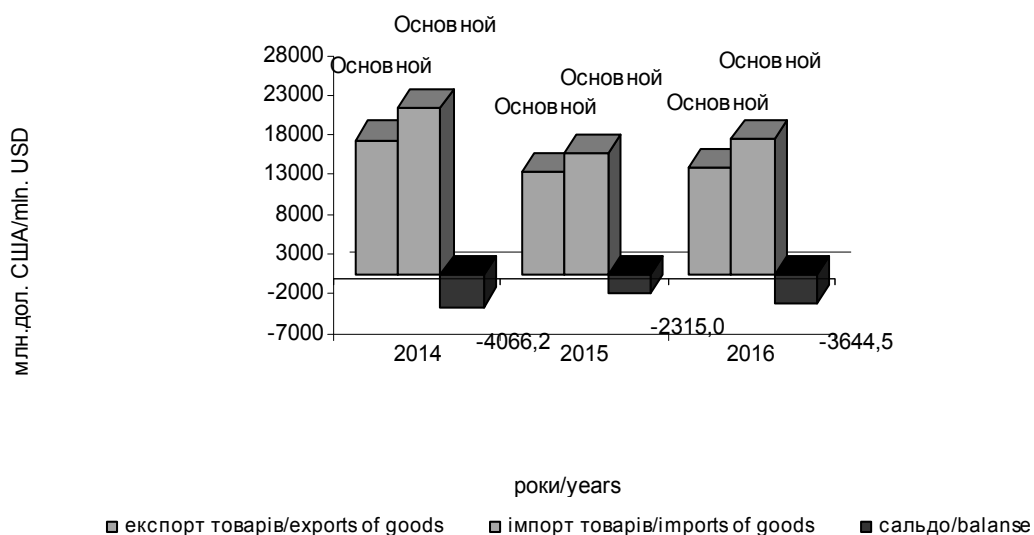


Рис. 1. Динаміка обсягів зовнішньої торгівлі товарами з країнами ЄС

Джерело: [1]

Найбільші експортні поставки здійснювались до Польщі – 16,3% від загального обсягу експорту до країн ЄС (чорні метали, електричні машини, руди, шлак і зола), Італії – 14,3% (чорні метали, зернові культури, жири та олії тваринного або рослинного походження), Німеччини – 10,5% (електричні машини, одяг та додаткові речі до одягу, текстильні, механічні машини), Угорщини – 7,8% (електричні машини, палива мінеральні, нафта і продукти її перегонки, чорні метали), Іспанії (зернові культури, жири та олії тваринного або рослинного походження, залишки і відходи харчової промисловості) та Нідерландів (жири та олії тваринного або рослинного походження, зернові культури, чорні метали) – по 7,4%. Порівняно з 2015 р. обсяг експорту товарів серед найбільших країн-партнерів збільшився до Угорщини – на 15,8%, Польщі – на 11,3%, Нідерландів – на 9,9%, Німеччини – на 7,2%. Проте зменшився до Іспанії – на 3,7% та Італії – на 2,5% [1].

Питома вага експорту послуг країнам ЄС у загальному обсязі складала – 30,5%, імпорту – 45,5% (у 2015 році відповідно 30,1 та 49,8 %).

Частка вітчизняних товарів у імпорті країн ЄС залишилась на рівні 2016 р. і становила 0,9%. Відсутність тенденції поширення вітчизняних товарів на ринку ЄС обумовлена недосконалістю державної експортної політики України та негативними процесами в економіці країни, що пов'язані з анексією АР Крим та військовими діями на Донбасі.

Проте, незважаючи на наявність низки суттєвих проблем, перспективність зовнішньоторговельних відносин між Україною та Європейським Союзом не викликає сумніву.

На сьогодні, для максимальної реалізації потенціалу таких взаємовідносин необхідним є перехід на модель співробітництва на принципах “win-win strategy” [2]: збільшення підтримки національних виробників, особливо середнього та малого бізнесу, з точки зору виходу на ринки збуту Євросоюзу; продовження роботи з усунення квотування та інших аспектів дискримінації українських експортерів на ринках ЄС; активізація експортної співпраці з країнами-членами Євросоюзу, з якими Україна має негативне сальдо зовнішньої торгівлі товарами; залучення експортерів з країн, які не є членами ЄС, для розміщення виробничих потужностей на території України з подальшими перспективами постачання продукції на європейські ринки збуту; впровадження єдиних норм сертифікації та стандартизації продукції в Україні з метою усунення низькоякісної імпоротної продукції з ринків країни та формування середовища доброякісної конкуренції; розробка та реалізація низки національних (регіональних) стратегій для збільшення експорту національних товарів та послуг на ринки ЄС і зменшення імпортних поставок до України; сюди відносимо стратегії підтримки машинобудівної, аграрної, туристичної галузей вітчизняної економіки, легкої промисловості; активізація співпрацю з виробниками Євросоюзу в рамках переносу виробництва (частини або повністю) в Україну та заміни імпоротної продукції на національних ринках на продукцію, яка вироблена в країні.

Список використаних джерел:

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: – <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Ярош-Дмитренко Л.О. Зовнішньоторговельні відносини України з країнами Європейського Союзу у контексті інтеграції до Європейського економічного простору / Л.О. Ярош-Дмитренко // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. – 2017. – №25. – С. 48-54.
3. 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.
4. Іващенко О.А. Європейський регіоналізм в умовах глобалізаційних викликів / О.А. Іващенко, В.Д. Гвоздецький // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2011. – №6. – С.51-55.
5. 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.

І. В. Левицька,

*студент освітнього ступеня «бакалавр»,
спеціальність «Менеджмент»,*

*Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ
Науковий керівник:*

Н.А. Гринчак,

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

АНАЛІЗ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНИХ ЗВ'ЯЗКІВ УКРАЇНИ З КРАЇНАМИ ЄС

З розвитком світових господарських зв'язків та процесу інтернаціоналізації господарського життя зовнішньоекономічні зв'язки стають невід'ємною частиною економіки будь-якої країни.

Україна є найбільшим експортером зерна, насіння соняшнику, олії, молока та металу, а також займає 2 місце у світі з продажу меду.

За статистичними даними Європейський Союз є одним із основних торговельних партнерів України з питомою вагою торгівлі товарами 39,9 % від загального обсягу торгівлі України.

За останні 3 роки обсяги експорту та імпорту між Україною та країнами ЄС повільно збільшуються (рис.1). У 2017 р. експорт товарів та послуг до країн ЄС

становив 17534,5 млн.дол. США, у 2016 році – 15827,5 млн.дол. США, а ось у 2015 році -15339,5 млн.дол. США. Імпорт також значно збільшився, якщо ж у 2015 році ми імпортували з країн ЄС товари та послуги на суму 18075,9 млн.дол.США., то у 2017 р. – 20795,8 млн.дол.США. Негативне сальдо у 2015 становило (-2736,4), у 2016 році (-3731,2), а у 2017 році (-3261,3).

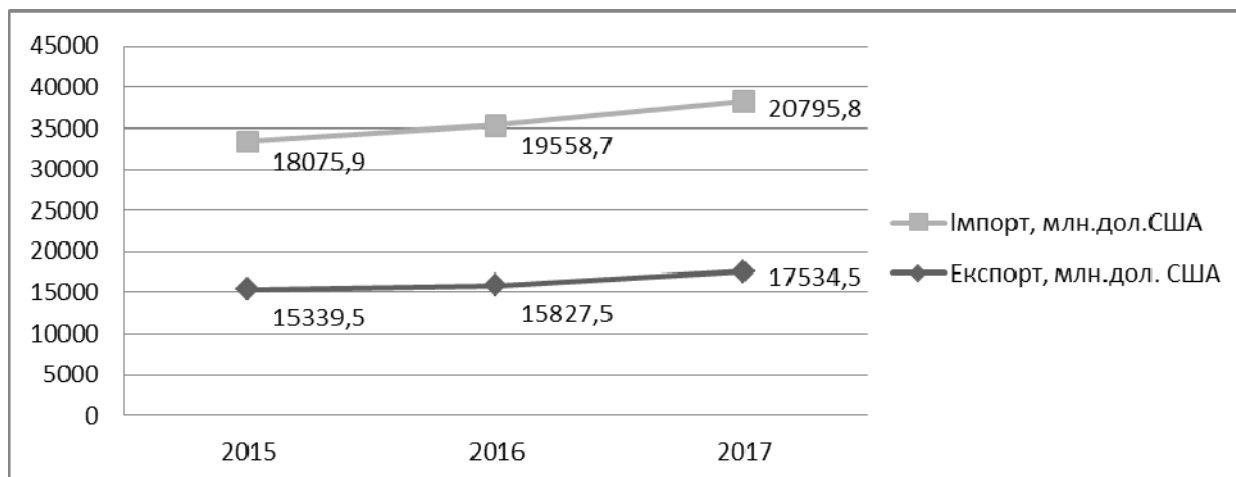


Рис.1 Динаміка зовнішньоекономічної торгівлі товарами та послугами України з країнами ЄС за 2015-2017 рр., млн.дол.США

На формування негативного сальдо вплинули окремі товарні групи: палива мінеральні, нафта і продукти її перегонки, механічні машини та засоби наземного транспорту, крім залізничного.

Основними країнами-експортерами (імпорт з ЄС) в 2015-2017 рр. все ще залишаються Німеччина; Польща; Франція; Італія; Угорщина.

Основні країни-імпортери (український експорт до ЄС) в 2015-2017 рр. були Польща; Італія; Нідерланди; Німеччина; Іспанія; Угорщина.

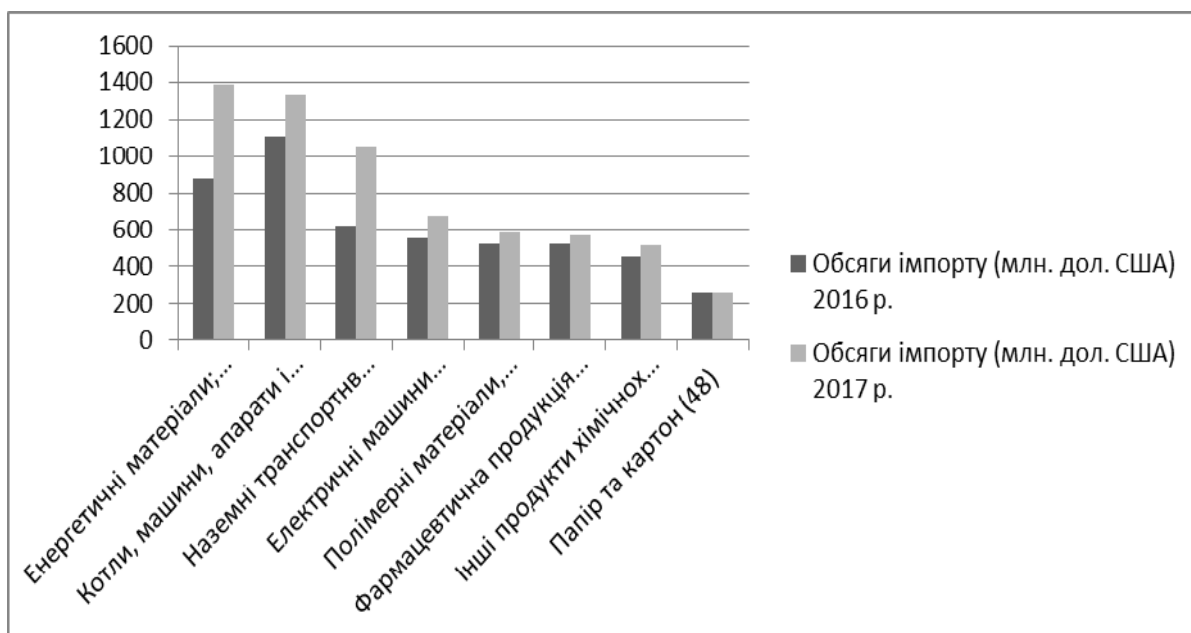


Рис. 2 Основні товарні групи українського імпорту з країн ЄС (січень-червень 2016 р. / січень-червень 2017 р.)

Питома вага зазначених товарів у загальному обсязі імпорту з країн ЄС на звітний період склала 67% або 378,3 млн дол. США.

Найбільші обсяги експорту до країн ЄС склали: продукція агропромислового комплексу та харчової промисловості; чорні метали; електричні та механічні машини; мінеральні продукти (рис.3).

Серед товарів АПК та харчової промисловості найбільша частка експорту припадала на зернові культури – 31,0% від загального обсягу товарів АПК (у т.ч. кукурудза – 24,8%, пшениця – 4,7%), жири та олії тваринного або рослинного походження – 29,2% (олія соняшникова – 26,1%), насіння і плоди олійних рослин – 14,7%.

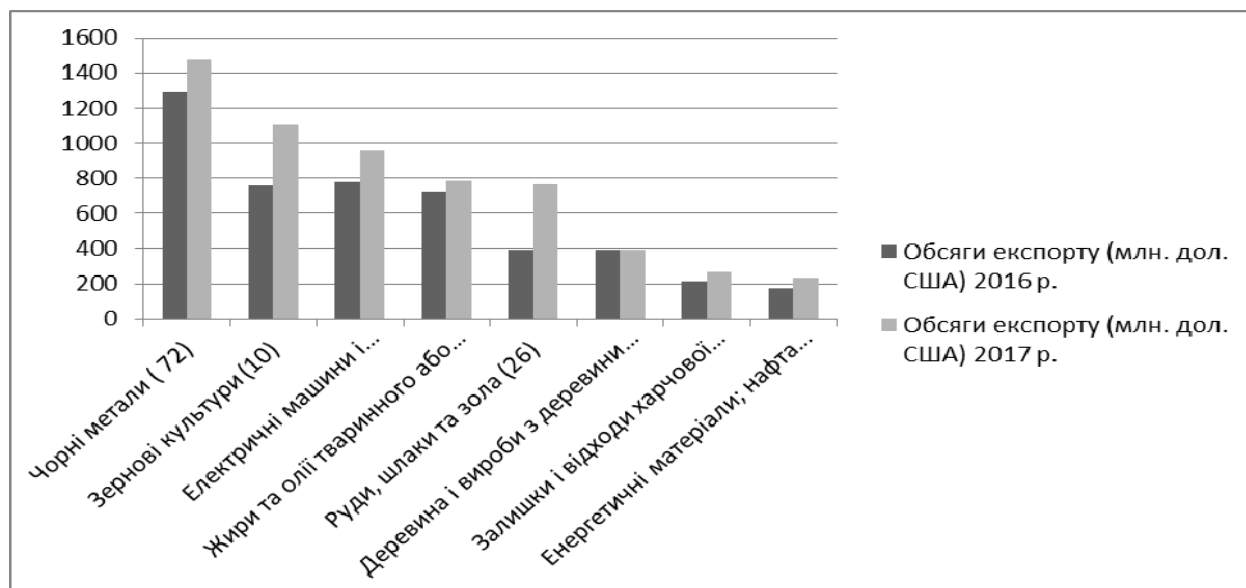


Рис. 3 Основні товарні групи українського експорту до країн ЕЄ (січень-червень 2016 р. / січень-червень 2017 р.)

Отже, зовнішня торгівля товарами України з країнами світу, в тому числі з Європейським Союзом значно зросла.

Список використаних джерел:

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
2. Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/>.
3. 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.
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. Економічна інтеграція України до ЄС у контексті національних інтересів / О.А. Іващенко, А.Д. Воропаєва // Інтеграційні процеси та пріоритетні орієнтири розвитку економіки України: економіка, фінанси, право. Збірник матеріалів XV Міжнародної науково-практичної конференції 27 квітня 2012 року. – К.: УДУФМТ, 2012 р. – С. 116-119.

6. Резнікова Н.В. Перспективи формування нових центрів економічного зростання в умовах нової норми світової економіки як прояв незалежності / Н.В. Резнікова, О.А. Іващенко // Інвестиції: практика та досвід. – 2017. – № 11. – С. 6-9.

К. И. Локтева,

*кандидат технических наук,
доцент кафедры товароведения,*

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

А. В. Арещенко,

магистрант,

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

РЫНОК ТУАЛЕТНОГО МЫЛА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ: СОСТОЯНИЕ, ТЕНДЕНЦИИ

Туалетное мыло – совершенно особая группа непродовольственных товаров. Несмотря на то, что в настоящее время производство косметической гигиенической продукции перешло на новый уровень развития, без этого хорошо известного гигиенического средства не обходится практически ни один человек.

Это в основном обусловлено тем, что настоящее мыло в отличие от других гигиенических косметических средств делается преимущественно из натуральных продуктов, а, следовательно, полезнее для здоровья.

Рынок туалетного мыла Республики Беларусь в последние годы существенно изменился.

Проанализируем имеющуюся статистическую информацию о производстве, торговле туалетным мылом в республике.

По видам экономической деятельности туалетное мыло отнесено к производству химических продуктов. Объемы производства туалетного мыла в Республике Беларусь приведены в таблице 1.

Производство туалетного мыла в Республике Беларусь

Товарная группа	Производство по годам, т					
	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Мыло и вещества поверхностно-активные органические в кусках, брусках и аналогичных формах для туалетных целей	3115	3107	2563	2315	1771	1547

Источник: собственная разработка на основе [1, с. 112]

Как видно из приведенных данных, объемы производства твердого туалетного мыла в стране в период с 2011 по 2016 гг. существенно сократились: более чем в 2 раза. Это обусловлено все более широким распространением жидкого мыла, всевозможных пенек для умывания, геля-душа и других косметических средств, используемых для ухода за телом человека.

Определенный интерес представляет состояние цен на товары изучаемой группы. Изменение цен производителей представлено в таблице 2.

Таблица 2

Индексы цен производителей туалетного мыла в Республике Беларусь (декабрь к декабрю предыдущего года, проценты)

Товарная группа	Год					
	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Мыло для туалетных целей	247,8	111,0	105,8	111,8	116,2	104,8

Источник: собственная разработка на основе [1, с. 166]

Из таблицы 2 видно, что существенный рост цен производителей на туалетное мыло отмечался в 2011 г.: так сказались последствия мирового экономического кризиса на деятельности промышленных предприятий. В последующие годы цены имели тенденцию к росту, однако темпы их роста замедлились. Из-за относительно невысокой покупательной способности большинства населения на рынке Республики Беларусь наибольшим спросом пользуется недорогая продукция. Однако, есть спрос и на продукцию среднего и высокого ценового сегмента. Для повышения покупательского спроса необходим постоянный поиск путей снижения себестоимости продукции.

Рассмотрим данные об объемах розничного товарооборота по продаже товаров изучаемой группы. К сожалению, туалетное мыло не выделяется отдельно, а входит в группу парфюмерно-косметической продукции и туалетных принадлежностей (таблица 3).

Продажа парфюмерно-косметической продукции и туалетных принадлежностей в Республике Беларусь

Группа товаров	Розничный товарооборот, млн руб.				Удельный вес розничного товарооборота организаций торговли в розничном товарообороте, %	
	всего		из него розничный товарооборот организаций торговли			
	2015	2016	2015	2016	2015	2016
Парфюмерно-косметическая продукция и туалетные принадлежности	978,18	1 105,2	926,45	1 061,1	94,7	96,0

Источник: собственная разработка на основе [2, с. 48]

Из таблицы видно, что в целом за последние годы розничный товарооборот по указанной товарной группе возрастает, это говорит о востребованности ее у покупателей. Обращает на себя внимание значительный удельный вес этих товаров, реализованных через организации торговли, и увеличение его в розничном товарообороте, что свидетельствует о предпочтении покупателей к совершению покупок в организованной торговле при одновременном сокращении покупок на рынках.

Выявлено, что удельный вес товаров этой группы в розничном товарообороте организаций торговли возрос с 3,3 % в 2015 г. до 3,4 % в 2016 г. При этом доля товаров отечественного производства в товарообороте невысока: 22,3 % и 23,8% соответственно в 2015 и 2016 г., т.е. значительная доля в розничном товарообороте республики по указанной товарной группе обеспечивается импортной продукцией [2, с. 88]. Это говорит об актуальности проводимых мероприятий по импортозамещению в данной отрасли.

Товарные запасы по изучаемой группе товаров приведены в таблице 4.

Таблица 4

Товарные запасы парфюмерно-косметической продукции и туалетных принадлежностей в Республике Беларусь

Группа товаров	Товарные запасы					
	всего, млн. руб.		в процентах к итогу		в днях торговли	
	2015	2016	2015	2016	2015	2016
Парфюмерно-косметическая продукция и туалетные принадлежности	159166,1	258 462,1	5,2	5,9	78	96

Источник: собственная разработка на основе [2, с. 113]

Из приведенных данных видно, что наблюдается значительный рост запасов этих товаров в торговле как в сумме, так и в днях торговли. Это свидетельствует о насыщении рынка товарами указанной группы.

По ТН ВЭД ЕАЭС мыло относится к разделу VI «Продукция химической и связанных с ней отраслей промышленности», к 34-ой группе «Мыло, поверхностно-активные органические вещества, моющие средства, смазочные материалы, искусственные и готовые воски, составы для чистки и полировки, свечи и аналогичные изделия, пасты для лепки, пластилин, «зубоврачебный воск» и зубоврачебные составы на основе гипса» [3]. Данные об экспорте товаров этой группы приведены в таблице 5.

Таблица 5

Экспорт из Республики Беларусь по группе товаров «Мыло, поверхностно-активные органические вещества, моющие средства....»

Год	Всего		Страны СНГ		В том числе РФ		Страны вне СНГ	
	млн. дол. США	в % к общ. объему экспорта	млн. дол. США	в % к общ. объему экспорта	млн. дол. США	в % к общ. объему экспорта	млн. дол. США	в % к общ. объему экспорта
2010	13,2	0,05	12,9	0,09	9,2	0,09	0,3	0,00
2013	54,8	0,15	43,5	0,19	31,0	0,18	11,3	0,08
2014	72,2	0,20	44,1	0,21	27,6	0,18	28,1	0,19
2015	60,2	0,23	35,3	0,25	24,6	0,24	24,9	0,20
2016	59,2	0,25	35,3	0,24	26,6	0,24	23,9	0,27

Источник: собственная разработка на основе [4, с. 97]

Как видно из таблицы, несмотря на некоторое снижение объемов экспорта, удельный вес экспорта товаров указанной группы в общем объеме экспорта имеет тенденцию к увеличению. При этом больше половины экспорта приходится на страны СНГ.

Объемы импорта товаров этой группы приведены в таблице 6.

Таблица 6

Импорт в Республику Беларусь по группе товаров «Мыло, поверхностно-активные органические вещества, моющие средства....»

Год	Всего		Страны СНГ		В том числе РФ		Страны вне СНГ	
	млн. дол. США	в % к общ. объему импорта	млн. дол. США	в % к общ. объему импорта	млн. дол. США	в % к общ. объему импорта	млн. дол. США	в % к общ. объему импорта
2010	176,5	0,51	79,7	0,39	71,0	0,39	96,8	0,67
2013	241,0	0,56	105,2	0,42	95,3	0,42	135,8	0,76
2014	261,8	0,65	118,2	0,49	109,4	0,49	143,6	0,88
2015	193,2	0,64	89,1	0,49	85,1	0,50	104,1	0,87
2016	193,9	0,70	102,2	0,62	98,5	0,64	91,7	0,83

Источник: собственная разработка на основе [4, с.229]

Из таблицы видно, что импорт товаров указанной группы в 2015-2016 гг. сократился по сравнению с предшествующими годами, что связано с активно проводимой в последние годы в нашей стране политикой импортозамещения. Отрицательным моментом является существенное превышение импорта над экспортом.

Глубокий мониторинг рынка туалетного мыла на основе статистических данных в настоящее время достаточно затруднен из-за различных подходов к группировкам, к которым относится мыло туалетное, используемым в статистических изданиях по промышленности, внутренней и внешней торговле.

На современном белорусском рынке присутствует в широком ассортименте мыло как отечественных предприятий, так и импортное, в том числе известных брендов.

Основным производителем туалетного мыла в Республике Беларусь является ОАО «Гомельский жировой комбинат» (ГЖК), вырабатывающий широкий ассортимент мыла: хозяйственного и туалетного, различных марок, твердого и жидкого.

Рынок туалетного мыла характеризуется высокой конкуренцией. Систематическая телевизионная реклама брендовых мыл («Dave», «Самау», «Palmolive», «Savegarde» и др.) обеспечивает узнаваемость этих мыл и постоянный потребительский спрос на них. Белорусские предприятия, как показывает практика, проявляют пока недостаточную рекламную активность, хотя в их ассортименте достаточно много интересных новинок.

За последние годы рынок изменился не только количественно, но и качественно. Активно развивается сектор жидкого мыла. В последнее время такие белорусские производители как ОАО «Белита-Витэкс», ООО «Флоралис», ЗАО «Модум», Компания «Лив Делано», ПК ООО Белкосмекс, ООО «Фабрика Ромакс» и др. преимущественно работают в этом секторе [5].

Отечественными предприятиями в рамках мероприятий по импортозамещению многое делается по внедрению инноваций в производство: без ииновационных преобразований повысить конкурентоспособность вырабатываемой продукции, увеличить занимаемую долю рынка практически невозможно. Систематически обновляется и модернизируется технологическое оборудование предприятий.

Научное обеспечение разработки новых видов мыла позволяет белорусским предприятиям постоянно выпускать новые серии мыла. Например, серии «Greenelle SPA», «Greenelle Olivia», «Greenelle Ag+», «Cocktail», «BabyCream» (ГЖК), «Tea Line» (Модум), «Intimate» (Белита), «Целебная банька» (Витэкс), «Green nature» (Флоралис), «Нежное» (Лив Делано) и др.

Новым направлением в развитии ассортимента является выпуск на рынок эксклюзивного и натурального твердого туалетного мыла ручной работы. Широк и разнообразен ассортимент туалетного мыла с различными

полезными добавками, что позволяет существенно расширить ассортимент мыла [6].

Выпускается мыло сувенирное/рекламное, одноразовое, последнее часто востребовано отелями. Возрастные группы потребителей этой продукции: взрослые, дети разного возраста.

Постоянно совершенствуется аромат вырабатываемого мыла. Зачастую именно он является определяющим фактором при покупке мыла.

Современный рынок предлагает мыло без упаковки и в упаковке: бумажной, полипропиленовой пленке и др. Пользуется спросом жидкое мыло в пластмассовых флаконах с дозатором и в экономичной полимерной упаковке.

Эстетичность современного мыла подчеркивается и яркой цветной упаковкой, и оригинальной формой куска, и мраморными разводами, и прозрачной текстурой с интересными включениями и т.п.

Представляется, что информация о современном состоянии рынка туалетного мыла может служить основой для принятия выверенных коммерческих и управленческих решений в области производства, внутренней и внешней торговли этой группой товаров.

Список использованной литературы:

1. Промышленность Республики Беларусь: стат. сборник. – Минск: Национальный статистический комитет, 2017. – 215 с.

2. Розничная и оптовая торговля, общественное питание в Республике Беларусь: стат. сборник. – Минск: Национальный статистический комитет, 2017. – 224 с.

3. ТН ВЭД ЕАЭС [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.tvs.by/tvs/tnved.

4. Внешняя торговля Республики Беларусь: стат. сборник. – Минск: Национальный статистический комитет, 2017. – 389 с.

5. Мыло туалетное в Беларуси [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://tomas.by/t/mylo-tualetnoe-5796>.

6. Сыцко В.Е. Конкурентоспособный ассортимент как основа импортозамещения/ В.Е. Сыцко, Н.В. Кузьменкова // Потребительская кооперация. –2016. – № 3. – С. 34–40.

Т. М. Луценко,
*студентка освітнього ступеня «магістр»,
спеціальність «Фінанси, банківська справа та страхування»,
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

ОСОБЛИВОСТІ КРЕДИТУВАННЯ ФІЗИЧНИХ ОСІБ В УКРАЇНІ

Сучасні тенденції розвитку кредитних відносин свідчать про наявність ряду проблем зумовлених фінансово-економічною та політичною кризами. Криза негативно вплинула на стан банківського кредитування. Враховуючи вищезазначене необхідним є удосконалення механізмів наукового осмислення кредитних відносин, зокрема, особливостей кредитування фізичних осіб.

Сьогодні українські банки значно відстають від західних кредитно-фінансових установ у частині надання різних видів кредитних послуг фізичним особам. В сучасних ринкових умовах тільки зростання реальних доходів населення та забезпечення високого рівня довіри до банків створюють умови, що сприяють збільшенню частки роздрібного бізнесу в банківському секторі. У зв'язку з цим особливого значення набувають питання розвитку ринку кредитування фізичних осіб [1].

Визначення кредиту, наведеному в ст. 2 Закону України «Про банки і банківську діяльність»: «Банківський кредит – будь-яке зобов'язання банку надати певну суму грошей, будь-яка гарантія, будь-яке зобов'язання придбати право вимоги боргу, будь-яке продовження строку погашення боргу, яке надано в обмін на зобов'язання боржника щодо повернення заборгованої суми, а також на зобов'язання на сплату процентів та інших зборів з такої суми» [2].

Кредитні операції – це відношення між кредитором і дебітором (позичальником) із приводу наданих (одержання) у тимчасове користування коштів, їхнього повернення й оплати. При цьому мається на увазі саме утримання дій учасників відношення, насамперед банківських робітників [3].

З початком фінансової кризи внаслідок зменшення тимчасово вільних коштів банків, введення обмежень на кредитування, зростання вартості кредитних ресурсів спостерігалось уповільнення темпів споживчого кредитування. Відомо, що кредитування фізичних осіб належить до системних банківських продуктів, отож його впровадження потребує системного підходу. Зважаючи на нинішній стан економіки держави, ці проблеми можуть надовго загальмувати розвиток кредитування фізичних осіб в Україні [4, с. 2].

Процес кредитування фізичних осіб комерційними банками спрямований на задоволення потреб населення, що в умовах постійного зростання цін, інфляції і зниження рівня життя населення є особливо актуальним. В той же час виникає проблема неповернення кредитів, наданих фізичним особам. При цьому кредитування фізичних осіб відрізняється

підвищеними ризиками порівняно з іншими сферами діяльності кредитних організацій [5, с. 76].

До основних умов кредитування фізичних осіб належать [3]:

1) операції, які проводяться тільки в межах вільних кредитних ресурсів у національній або іноземній валюті;

2) банки виходять з необхідності поєднання своїх інтересів з інтересами вкладників та держави;

3) для забезпечення власної стійкості операції проводяться з дотриманням встановлених Національним банком України економічних нормативів. Про видачу кредитів в іноземній валюті обов'язково повідомляється в Національний банк України;

4) рішення про умови та порядок надання кредиту приймається колективно і визначається правилами банку;

5) кредити надаються тільки платоспроможним і кредитоспроможним фізичним особам - позичальникам, які мають власні оборотні кошти;

6) позики видаються на забезпечення потреб у сфері виробництва і сфери обігу фізичним особам;

7) всі питання у кредитних взаємовідносинах будуються на договірній основі та ін.

Таблиця 1

**Вартість кредитів України (без урахування овердрафту),
2015 – 2017 рр, %***

Дата	Фізичні особи			Суб'єкти господарювання					
	національна валюта			національна валюта			іноземна валюта		
	усього	короткострокові	довгострокові	усього	короткострокові	довгострокові	усього	короткострокові	довгострокові
27.10.2015	30,8	28,8	31,3	20,3	20,6	18,9	5,8	5,6	9,9
27.10.2016	30,2	32,7	29,5	12,1	14,8	11,0	8,0	7,4	11,0
Відхилення, в.п.	-0,6	3,9	-1,8	-8,2	-5,8	-7,9	2,2	1,8	1,1
27.10.2017	28,8	29,6	28,6	14,2	14,0	17,1	7,0	6,5	8,3
Відхилення, в.п.	-1,4	-3,1	-0,9	2,1	-0,8	6,1	-1	-0,9	-2,7

Джерело: узагальнено автором за даними НБУ [6]

*Примітки: середньозважена за день вартість у процентах річних за даними форми №310Д "Звіт про суми і вартість кредитів (у процентах річних)", %.

За даними таблиці 1 видно, що за останні 3 роки вартість кредитів України зменшились. В 2017 році середньозважена вартість кредитів в національній валюті надана фізичним особам зменшилась на 1,4%, а юридичним особам збільшилась на 2,1%.

Розміри кредитів, що надаються громадянам України, обмежуються: граничними розмірами, встановленими комерційним банком для конкретного виду кредитів; платоспроможністю позичальника, його здатністю повністю й у встановлений строк повернути отриманий кредит; вартістю заставленого майна і цінних паперів, що можуть бути надані позичальником (іншою особою) для забезпечення повернення кредиту з урахуванням виду застави [3].

Аналіз вітчизняного та закордонного досвіду особливостей участі банків у кредитних правовідносинах дозволив нам виявити сім спеціальних принципів регулювання банківського кредитування фізичних осіб [4, с. 2]: 1) захист прав кредиторів; 2) кредитоспроможність позичальника; 3) забезпечення банківського кредиту; 4) мінімізація кредитних ризиків банку; 5) цільове використання банківського кредиту; 6) прибутковість кредитних операцій банку; 7) відповідальність позичальника за повернення кредиту.

Як свідчить аналіз сучасного стану кредитування в Україні, на жаль, відсутній системний підхід до реалізації зазначених вище принципів. Тому, з нашої точки зору, перш за все, необхідно впровадити спеціальне законодавство, яке б на комплексній основі закріпило систему норм, спрямованих на імплементацію цих принципів на основі концепції пріоритету прав та інтересів банків-кредиторів. Одним з основних завдань законодавства про банківський кредит є регламентація переддоговірних відносин з приводу надання кредиту як одного з ключових аспектів забезпечення практичної реалізації принципів правового регулювання банківського кредитування [4, с. 2].

Отже, в сучасних умовах спостерігається негативна тенденція щодо вдосконалення роботи з кредитування фізичних осіб в Україні. Але подолання фінансової кризи безпосередньо залежить від дій уряду якому необхідно вдосконалити чинне законодавство для ефективнішого функціонування системи банківських кредитів.

Список використаних джерел:

1. Тарасевич Н. В. Проблеми на напрямки розвитку ринку кредитування фізичних осіб [Електронний ресурс] / Н. В. Тарасевич. – Режим доступу: <http://lib.osau.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/1056/1/Tarasevich%20N.V..pdf>
2. Про банки і банківську діяльність: Закон України від 07.12.2000 р. № 2121-III [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>
3. Воробйов В.П. Щодо особливостей кредитування населення комерційними банками [Електронний ресурс] / В.П. Воробйов. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/18_ENXII_2015/Economics/1_195527.doc.htm
4. Куртвелієва Д. Д. Сучасний стан кредитування фізичних осіб в Україні та шляхи його удосконалення [Електронний ресурс] / Д. Д. Куртвелієва // Ефективна економіка. – 2010. – №6. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=237>

5. Рогожнікова Н. В. Основні тенденції банківського кредитування в сучасних умовах фінансово-економічної кризи / Н. В. Рогожнікова // Фінансовий простір. – 2015. – №3. – С. 72-76.

6. Вартість кредитів за даними статистичної звітності банків України, 2017 р. [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Національного банку України. – Режим доступу: <https://www.bank.gov.ua/control/uk/index>

7. Фінанси: навч. посібник / д.е.н., професор І.І. Пилипенко, д.е.н., професор Т.Г. Бондарук, к.е.н., доцент Л.Є. Момотюк, ст. викладач І.С. Ігнатова. – К. : ДП «Інформ.-аналіт. агенство», 2013. – 467 с.

8. Міжнародні кредитно-розрахункові та валютні операції: конспект лекцій / О.А. Іващенко, С.Г. Прошарук. – К.: УДУФМТ; Зовнішня торгівля, 2013. – 87 с.

9. Лисенков Ю.М. Міжнародні фінанси: навчальний посібник / Ю.М. Лисенков, О.А. Іващенко, О.В. Музиченко. – К.: Університет «Україна», 2007. – 211 с.

І. М. Майорова,

доктор економічних наук, професор

кафедри технології міжнародних перевезень і логістики,

ДВНЗ «Приазовський державний технічний університет», м. Маріуполь

ОБЛІК ЕКОЛОГІЧНОЇ СКЛАДОВОЇ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ПОСТАЧАННЯ ТОВАРІВ НА ЗОВНІШНІ РИНКИ

Початок нового тисячоліття людство зустрічає цілим спектром криз: ресурсних, економічних, фінансових, соціальних, екологічних. Хоча зовні вони можуть здаватися окремими, незалежними процесами, всі вони є наслідками одного й того самого явища – вичерпання соціально-економічних форм розвитку суспільства в межах існуючих природно-ресурсних і екологічних умов. Основні проблеми розвитку, такі як ресурсні, продовольчі, енергетичні, екологічні, інформаційні, демографічні, космічні, що нещодавно носили національний і регіональний характер, в наступний час перетворилися в глобальні проблеми людства. Так, по-перше, сьогодні і в майбутньому буде йти мова про світову чорну металургію, і про світову промисловість, і про світове сільське господарство, і про світовий транспорт; по-друге, зростають масштаби традиційного використання природних факторів як ресурсів, внаслідок чого фактор, який раніше належав до природних умов, перетворюється на природний ресурс; по-третє, значно зростає кількість функцій, які може виконувати той самий природний фактор у ролі природного ресурсу, наприклад, атмосфера, навколишнє середовище.

Матеріальні фактори, різноманітні ресурси є інтегративною, субстанціальною основою поглиблення єдності світового господарства. Взаємодія матеріально-речовинного й живого факторів виробництва на всіх

етапах всесвітньої історії формувала різні види історичних спільностей людей. Характер і зміст цих спільностей визначаються рівнем розвитку виробництва. В умовах панування примітивних засобів виробництва склалися переважно локальні ринки. З розвитком транспорту й підвищенням рівня продуктивних сил поступово формуються регіональні, тобто континентальні ринки, торгівля набуває світовий характер. При цьому необхідно звернути увагу на таке: по – перше, швидка зміна продукції, що випускається, створює можливості для здійснення її поетапної екологізації; по-друге – самі ці процеси змушують конструювати системи утилізації товарів після завершення періоду їх експлуатації.

Саме через вплив на попит і екологізацію мотиваційного механізму стає можливим корегування процесів виробництва і споживання продукції, додавання їм спрямованості та підвищувати зацікавленість суб'єктів господарювання в екологізації. Таким чином значно розширюється сфера екологічного впливу і різноманіття мотиваційних інструментів. Крім виробничої сфери до поля дії мотиваційного впливу залучаються сфера споживання та інтерфейсна. Остання пов'язує виробництво і споживання і охоплює транспорт, торгівлю, збут, зберігання продукції, ланцюги постачання та ін.

В останні десятиріччя світове співтовариство почало активно вживати заходи, спрямовані на покращення екологічного стану навколишнього середовища, в тому числі й щодо контролю екологічних аспектів міжнародної торгівлі. За думкою колективу авторів на чолі з Т.М. Циганковою заходи природоохоронної політики, які застосовуються урядами можуть впливати на торгівлю кількома шляхами, серед яких слід виділити три основних: по-перше, природоохоронні стандарти можуть змінювати умови конкуренції. Виробники в країнах з більш жорсткими природоохоронними стандартами турбуються про вплив таких стандартів на їх витрати та їх здатність конкурувати на світових ринках; по-друге, виробники в країнах з менш суворими природоохоронними стандартами (в основному країни, що розвиваються, та країни з перехідною економікою) небезпідставно остерігаються, що їх продукція може підпадати під дію торговельних заходів на тій підставі, що вона була вироблена на підприємствах, які не відповідають високим стандартам щодо забруднення та викидів імпортуємих країн. Будь-який подібних захід у вигляді компенсуючого податку або повної заборони чи обмеження на імпорт буде прирівнюватися до одностороннього застосування законодавства щодо природоохоронної політики і пріоритетів інших країн; по-третє, зростає громадське занепокоєння з приводу загострення глобальних екологічних проблем (виснаження озонового шару, зміна клімату тощо). З огляду на торговельну політику це піднімає важливе питання – чи повинні існуючі міжнародні природоохоронні угоди, що стосуються глобальних природоохоронних питань, мати положення, що вимагає від своїх членів обмеження для того, щоб змусити їх приєднатися до цих угод [1, с.130-132].

СОТ пропонує наступну узагальнену схему і принципи розв'язання торговельних суперечок, пов'язаних з екологічними питаннями [1, с.430-432].

1. Зацікавлені країни повинні спробувати співпрацювати, щоб не нанести шкоди навколишньому середовищу.

2. Країна, яка піддається негативну екологічному впливу, може вжити заходів, щодо обмеження імпорту з метою захисту свого навколишнього середовища, але не може проводити політику дискримінації. За згодою СОТ стандарти, податки й інші заходи стосовно імпорту з іншої країни повинні також застосовуватися однаковою мірою до власних товарів країни, що подає скаргу, та до імпорту з інших країн.

3. Якщо інша країна також є стороною, яка підписала певні положення багатосторонньої природоохоронної угоди, що дозволяють інші заходи, крім тих дій, що починає країна, яка подає скаргу, то ця скарга повинна бути адресована до Комітету СОТ з торгівлі і навколишнього середовища.

4. Якщо країна не підписала визначені положення багатосторонньої природоохоронної угоди – тоді ситуація є неоднозначною і стає предметом суперечки. В деяких природоохоронних угодах зазначається, що країни, які підписали угоди повинні застосовувати їх навіть до товарів і послуг країн, які не підписали ці угоди.

5. Коли ж спірне питання не охоплюється міжнародною природоохоронною угодою, то застосовуються правила СОТ. Тоді угоди СОТ розглядаються певним чином: по-перше, торгові обмеження не можуть накладатися на продукт тільки через спосіб його виробництва; по-друге, жодна країна не може виходити за межі власної території, щоб нав'язати свої стандарти іншій країні [1, с.485-488].

Регулювання зовнішньоекономічної діяльності Україні проводиться з метою: створення найбільш сприятливих умов для залучення економіки України в систему світового поділу праці; захисту економічних інтересів України та інтересів суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності; заохочення конкуренції та ліквідації монополізму у сфері зовнішньоекономічної діяльності; стимулювання прогресивних структурних змін в економіці; забезпечення збалансованості економіки та рівноваги внутрішнього ринку.

Практична реалізація зовнішньоекономічної діяльності здійснюється на підставі застосування певних правових норм, закріплених в міжнародних та національних нормативних документах: Господарський та Митний кодекси, спеціальним законом, у якому більш детально викладено умови та порядок здійснення зовнішньоекономічної діяльності є Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність».

Організація та здійснення зовнішньоекономічної діяльності потребує дотримання наступних вимог: відображення в бухгалтерському обліку валютних операцій у валюті їх здійснення та одночасно у валюті звітності; своєчасне надання управлінському персоналу, податковим і статистичним органам інформації про результати діяльності підприємства; забезпечення своєчасних і правильних розрахунків за зовнішньоекономічними операціями. Одним з основних завдань бухгалтерського обліку зовнішньоекономічної діяльності є забезпечення керівництва підприємства та інших зацікавлених

осіб достатньою інформацією, необхідною для прийняття виважених управлінських рішень.

Завдання бухгалтерського обліку зовнішньоекономічної діяльності складається з чотирьох підходів: методичного, методологічного, організаційного, технічного: завдання методологічного характеру пов'язані з використанням національного Плану рахунків тієї країни, на території якої функціонують суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності; визначення цінкових компонентів при обчисленні вартості продукції, вибору методів оцінки засобів підприємства та джерела їх утворення; завдання методичного характеру спрямовані на достовірне відображення інформації в первинних і зведених документах та реєстрах синтетичного і аналітичного обліку; раціональну побудову цих реєстрів; формування вихідних документів та форм звітності при автоматизації облікових робіт; завдання організаційного характеру пов'язані з раціоналізацією бухгалтерського обліку зовнішньоекономічної діяльності, що пов'язана з чітким розподілом функціональних обов'язків серед працівників бухгалтерії; технічне забезпечення бухгалтерського обліку зовнішньоекономічної діяльності передбачає автоматизоване формування первинних документів, облікових реєстрів і форм звітності.

Спеціалісти зі складання бухгалтерської звітності різних країн намагаються її удосконалити з метою відображення екологічного політики господарюючих суб'єктів. Це зумовлено появою в деяких країнах так званого екологічного обліку, що охоплює спроби створення зовсім нових форм звітності. Вони дають можливість спеціалістам визначати ціни та витрати на екологічні ресурси з неформальними цінами, такі як: чисте повітря, передбачуваний клімат, цілющі моря та непошкоджений озоновий шар. Практична реалізація таких спроб дозволить бухгалтерам визначати ціни і витрати на цілий ряд екологічних послуг, які звичайно не оцінюються.

За думкою професора Бутинця Ф.Ф. «... екологічний облік можна визначити як систему збирання, реєстрації і узагальнення інформації про взаємодію підприємства і навколишнього середовища». До основних завдань екологічного обліку слід віднести: формування повної достовірної інформації про діяльність організації в галузі природокористування і охорони навколишнього середовища; забезпечення необхідною інформацією всіх внутрішніх і зовнішніх користувачів; керівників організації, системи екологічного менеджменту, акціонерів, інвесторів; запобігання негативного впливу організації на навколишнє середовище і навколишнього середовища на господарську діяльність» [2, с. 9].

Список використаних джерел:

1. Циганкова Т.М. Глобальна торгова система: розвиток інститутів, правил, інструментів СОТ: монографія / Т.М. Циганкова. – К.: КНЕУ, 2003. – 660с.
2. Бухгалтерський фінансовий облік: Підручник / За ред. проф. Ф.Ф. Бутинця. – Житомир: ПП «Рута», 2012. – 688с.

А. О. Майстренко,
*студентка освітнього ступеня «магістр»,
спеціальність «Менеджмент»,
спеціалізація «Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності»,
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

АНАЛІЗ ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КОМПАНІЇ «NISSAN MOTOR CO.»

Глобальний виробник автомобілів компанія Nissan, який продає більше 60 моделей під брендами Nissan, Infiniti та Datsun за дев'ятимісячний період, який закінчився 31 грудня 2017 року, сумарний обсяг продажів Nissan склав 4,109 млн одиниць, що на 2,9% більше, ніж за той же період 2016 фінансового року. Глобальний штаб Nissan у Йокогамі, Японія, управляє операціями у шести регіонах: Азія та Океанія; Африка, Близький Схід та Індія; Китай; Європа; Латинська Америка; і Північна Америка. [1].

Аналіз міжнародної діяльності компанії Nissan, який був проведений нами на основі аналізу обсягів продажів автомобілів по окремих регіонах, показав, що в Японії обсяг продажів в 2017 році виріс на 9,7% і досяг 378000 одиниць, оскільки різке підвищення попиту на автомобілі класу «міні» компенсувало зниження числа зареєстрованих автомобілів (на 3,4% і до 252000 одиниць), пов'язане з проблемами при фінальній перевірці автомобілів.

У США обсяг продажів Nissan в 2017 р. збільшився на 1,1% і досяг 1,77 млн. одиниць при збереженні високого попиту на моделі Rogue і Rogue Sport.

Згідно з останніми даними дослідницької організації IHS Markit, в 2018 році для ринку США передбачається зниження на 1,7%, з 16,9 млн. проданих авто, причиною такої ситуації є певні економічні фактори, які навіть доступні кредити не змогли перекрити. Варто відмітити, що американський покупець все частіше надає перевагу кросоверам, пікапам та позашляховикам на відміну від класичних седанів.

В Європі (з урахуванням Росії) обсяг продажів Nissan в 2017 р. зріс на 0,3% і досяг 544000 одиниць, забезпечивши ринкову частку 3,7%. Згідно прогнозів IHS Markit, в 2018 році на Європейському ринку темпи зростання будуть дещо повільнішими, чим за 2 попередні роки, але приріст продажів в 2018 р. буде на рівні 0,7%, що складе 16,3 млн. проданих автомобілів [2].

Обсяг продажів в Китаї, де спільне підприємство Nissan аналізує фінансові результати на основі календарного року, в 2017 році збільшився на 9,8% і склав 1,02 млн одиниць, забезпечивши ринкову частку 5,3% (+ 0,3 процентних пункту). За 12 місяців (до кінця грудня) темпи зростання продажів Nissan випереджали середні ринкові показники; обсяг продажів збільшився на 12,2% і досяг 1,52 млн одиниць. Ринкова частка компанії за календарний рік склала 5,6%, збільшившись на 0,6 процентних пунктів у порівнянні з попереднім роком. У 2018 році виробничі потужності Nissan в

Китаї згідно прогнозів складуть 1,2 млн автомобілів. Китай вже є і надалі залишатиметься для Nissan найбільшим світовим ринком в рамках однієї країни. Компанія має намір збільшити частку ринку Nissan в Китаї до 10%.

На інших ринках, включаючи Азію і Океанію, Латинську Америку, Близький Схід і Африку, обсяг продажів Nissan збільшився на 2% і склав 607000 одиниць завдяки зростанню попиту на такі моделі, як Nissan Kicks і Datsun redi-GO.

Nissan збирається випускати нову модель в середньому кожні 6 тижнів протягом усіх 6 років. Глобальний модельний ряд включатиме 66 моделей, який буде представлений в 92% всіх світових ринків і всіх існуючих сегментів. Великий упор буде робитися на пропозицію моделей з нульовим рівнем викидів шкідливих речовин, а також створення технологій по зниженню викидів в рамках стратегії PURE DRIVE («чистий рух»).

В 2018 році Nissan планує посилити свою присутність в Бразилії, Росії та Індії, а також на інших ринках, що зростають. У Бразилії Nissan планує побудувати новий завод, який вже на першому етапі зможе випускати до 200 тисяч автомобілів [3].

Nissan Motor Co. інвестує 60 млрд юанів (9,5 млрд дол. США) в спільне підприємство (СП) з китайською Dongfeng Motor Co., плануючи представити на ринку Китаю більше 20 моделей електромобілів до 2022 року. Інвестиції будуть спрямовані на розвиток виробничих потужностей, R&D, а також заходи щодо захисту навколишнього середовища. До 2019 року СП має намір представити шість нових моделей брендів Nissan, Venucia і Dongfeng Motor Group. Частка електромобілів в лінійці машин, що випускатимуться СП, до 2022 року підвищиться до 30%, розраховують в Dongfeng Motor. Частка електромобілів в лінійці моделей люксового бренду Nissan – Infiniti – до 2025 року, як очікується, зросте до 100%. Крім того, СП Nissan і Dongfeng Motor має намір в 2019 році представити дві власні системи автономного водіння. У 2017 році СП продало 1,52 млн автомобілів, що на 12% більше, ніж роком раніше, і обійшло південнокорейську Hyundai Motors, ставши третім у продажах автовиробником в КНР. Автоконцерни Volkswagen і General Motors, що є лідерами на китайському ринку, торік продали в КНР понад 4 млн автомобілів кожен.[3]

Отже, аналіз міжнародної діяльності компанії Nissan показав, що науково-дослідні центри компанії працюють над створенням нових технологій, які б дозволяли автомобілям бути конкурентними, і в той же час несли додаткову цінність для покупців. Nissan Motor Co. є яскравим прикладом швидкозростаючої компанії, яка будує свій успіх на принципах сильного позиціонування і стратегій, які виражаються в світовій місії компанії: робити унікальні та інноваційні автомобілі і послуги, які представляють собою найвищі цінності для покупців, співробітників, дилерів і постачальників.

Список використаних джерел:

1. Nissan Newsrooms [Electronic resource]. – Mode of access: <https://newsroom.nissan-global.com/>
2. Автомобільний ринок 2018: Прогнози від світових аудиторів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://vroom.com.ua/market/avtomobilnyj-rynok-2018-prognozy-vid-svitovyh-audytoriv.html>
3. Nissan інвестує 10 мільярдів доларів у виробництво електромобілів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.epravda.com.ua/news/2018/02/5/633748/>

Є. М. Малахов,

*студент освітнього ступеня «магістр»,
спеціальність «Фінанси, банківська справа та страхування»,
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА СУЧАСНИХ МЕТОДІВ БІЗНЕС-АНАЛІЗУ

Термін «бізнес-аналіз» трактується як набір завдань і методик, які призначені використовуватися в якості сполучної ланки між учасниками бізнесу з метою зрозуміти структуру, правила та функції організації і запропонувати рішення, які дозволять організації досягти поставлених цілей [1].

Для виконання задач бізнес-аналізу використовують різноманітні методи. Кожна задача може вимагати від аналітика (або команди аналітиків) використовувати один чи декілька методів для отримання різнобічної картини або узагальнення результатів.

Найпоширенішими методами, що використовуються в сучасній практиці бізнес-аналізу є наступні:

1. *Визначення критеріїв прийняття і оцінки* – в основі цього методу лежить принцип «необхідного і достатнього», тобто, щоб прийняти рішення необхідно виявити мінімально необхідні, але ключові фактори, яких буде достатньо для позитивного прийняття рішення. До переваг цього методу можна віднести: необхідність, щоб всі вимоги були виражені в формі, яка дозволяє протестувати дотримання цих вимог; критерії прийняття необхідні, коли вимоги висловлюють договірні зобов'язання. Основним недоліком використання даного методу є те, що критерії оцінки або прийняття, виражені договірними зобов'язаннями може бути проблематично змінити в силу юридичних або політичних причин.

2. *Мозковий штурм* – доступний для команд аналітиків, адже він потребує декілька різносторонніх поглядів на задачу, але дозволяє отримати більш точну «картину». До переваг цього методу можна віднести:

можливість сформуванати велику кількість ідей за короткий проміжок часу; вимагає креативного мислення; може допомогти зняти напругу між учасниками наради. До недоліків використання даного методу можна віднести: в значній мірі його використання залежить від бажання людей брати участь в штурмі, а також необхідності врахування міжособистісних відносин, які можуть обмежити активність учасників; учасники не повинні створювати дебатів навколо ідей, що пропонуються (тобто мозковий штурм може перерости в дебати і витрачений даремно час).

3. *Аналіз прийняття рішень* – метод полягає в детальному аналізі рішень, які приймалися клієнтом або гравцями певного сегменту ринку, і виявлення причинно-наслідкових зв'язків їх дій для уникання допущених помилок, або для переймання успішного досвіду. Головною перевагою використання цього методу є можливість побудувати логічні ланцюги переможних стратегій. Основним недоліком є дуже великі витрати часу та високі вимоги до наявності різносторонніх знань аналітика.

4. *Аналіз документів* – схожий на попередній метод, але суть полягає у вивченні контрактів та іншої документації для отримання інформації стосовно умов та пропозицій, які є важливими в певному сегменті ринку. До основної переваги його використання можна віднести можливість фіксувати переваги в контрактах для підтвердження їх виконання. Щодо недоліків, головний із них, велика кількість документації становлять комерційну таємницю і отримати доступ до них для вивчення може бути дуже складно;

5. *Метрики і ключові показники продуктивності* – кожна робота має показники ефективності, треба тільки застосувати правильні інструменти заміру. Використання цього методу дозволяє будувати стратегію на основі показників конкурентів. Фактичні дані, як правило, показують реалістичну та зрозумілу картину, але задля гарної статистики дані часто підробляють або прикрашають.

6. *Аналіз не функціональних вимог* – фактично, це підвид маркетингового дослідження ринку, актуальний для ринку складних продуктів (ІТ, промислове обладнання), де продукти мають певні однакові ключові характеристики, а на прийняття рішення та успіх компанії/продукту впливають додаткові опції або можливості, які не надають функціоналу, але спрощують/покращують процес роботи. Зазвичай саме вивчення додаткових опцій та потреб/вимог дозволяє оптимізувати роботу, наприклад, певний перевізник може накладати додаткову оплату за використання його складів, в той час, як інша логістична компанія надає використання складу на певний період безкоштовно. При цьому даний метод лише дуже поверхово дозволяє аналізувати ситуацію, бо вивчає лише «верхівку айзберга».

7. *Відстеження проблем* – протягом останніх років популярності набуває «Теорія обмежень системи», застосувавши яку, можна відстежити першопричину певних негараздів і через моделювання дерев теперішньої та майбутньої реальностей – вирішити одразу головну проблеми, а не її наслідки. Знання слабких місць в роботі людей з якими необхідно

співпрацювати – дозволяє робити правильні акценти та попереджати появу проблеми, а не вирішувати її. Концентруючись на минулих проблемах можна отримати невірні аналітичні дані, наприклад, якщо певний партнер провів роботу з покращення товарів чи послуг, але вам про це невідомо;

8. *Практичні заняття з виявлення вимог* – як відомо, найкращі «продавці» ті, хто спочатку виявляє потребу ринку/клієнта, а потім пропонує рішення конкретно цієї проблеми своїми продуктами та послугами. Наявність таких занять значно полегшує роботу аналітиків, бо команди спеціалістів з продажу та маркетингу переймають на себе частину зобов'язань з виявлення вимог, що є важливим напрямком роботи бізнес-аналітиків.

9. *Сценарії і варіанти використання* – побудова так званих «скриптів», даний метод також спрямований в більшій мірі на розвиток сегменту спеціалістів з продажу. Виконання глибокого аналізу дозволяє побудувати сценарії для перемовин, які будуть враховувати попередні вимоги конкретних клієнтів та надавати підготовлені варіанти роботи з запереченнями, що дозволяє максимізувати ефективність перемовин з постачальниками, отриманні найкращих цін та пропозицій.

Підводячи підсумок можна сказати, що існує безліч методів бізнес-аналізу і обирати певний один чи декілька необхідно виходячи з конкретної ситуації. Кожен метод має свої переваги та недоліки, але правильне застосування методів та формування ефективної команди дозволить використовувати лише переваги, а недоліки повертати на свою користь.

Список використаних джерел:

1. A Guide to the Business Analysis Body of Knowledge [Electronic resource]. – Mode of access: http://www.academia.edu/14699415/A_Guide_to_the_Business_Analysis_Body_of_Knowledge_BABOK_Guide
2. Момотюк Л.Є. Статистика фінансів: методологія та практика: [монографія] / Л.Є.Момотюк. – К.: ВПД «Формат», 2013. – 429 с.

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

РОЗВИТОК МАРКЕТИНГУ ІННОВАЦІЙ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ВІЙСЬКОВО-ПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ

Конкуренція є боротьбою за більш вигідні умови виробництва і реалізації товарів на ринку. Умови конкурентної боротьби піддаються зміні. У зв'язку з постійною трансформацією конкурентного середовища науково-технічного прогресу в діяльності підприємств великого значення набуває маркетинг. Українським підприємствам, які функціонують в системі військово-промислового комплексу (далі – ВПК), для найбільш успішного придбання та реалізації конкурентної переваги, на думку автора, необхідно використовувати концепцію маркетингу в тісному взаємозв'язку з інноваційними і виробничими процесами.

В середині ХХ століття виникла і почала швидко розширюватися інноваційна складова економіки. Розгорнулися процеси глобалізації, які призвели до загострення технологічного суперництва. Повсюдно прийшло усвідомлення того, що запорукою успішного економічного розвитку держави є постійне оновлення. Формування інноваційного вигляду майбутнього – це комплексний процес, який включає в себе перш за все сукупність новітніх тенденцій науково-технічного розвитку, фінансове забезпечення, розробку і освоєння принципово нових технологій в компаніях приватного сектора і в державних наукових центрах.

Для України в сучасних умовах актуального значення набуває максимальне прискорення дій, спрямованих на перехід від сировинної економіки до економіки інноваційної [1, с. 15]. В умовах модернізації економіки особливо зростає роль маркетингу інновацій в оборонній промисловості як одного з напрямків економічного розвитку.

Успішний розвиток підприємств ВПК неможливий без впровадження прогресивних інноваційних технологій. В даний час за даним напрямком існує значне відставання від країн-лідерів: тільки близько 30% оборонних підприємств можуть проводити науково-дослідні роботи і здійснювати проектно-конструкторську і технологічну діяльність, інші 70% знаходяться за межею низької інноваційної активності.

Інноваційний процес є основою сучасних конкурентних стратегій. Рівень виведення на ринок нових товарів надзвичайно високий, так як інновації являють собою ефективний засіб конкурентної боротьби. Але високий рівень невдач при виведенні новинок на ринок.

Фахівці відзначають, що ризик в інноваційній діяльності зумовлений низкою причин: великими фінансовими витратами в процесі розробки нового

товару; часом витраченим на розробку і виробництво нового товару, непередбаченими затримками в процесі створення товару; змінами маркетингового середовища [2, с. 264]. Мінливість і непередбачуваність ринку можуть призвести до того, що товар ще до виходу на ринок може втратити свою актуальність.

Автор пропонує використовувати концепцію маркетингу інновацій як базу для роботи всієї маркетингової служби, дослідження ринку і пошуків конкурентної стратегії підприємства. Першочерговим завданням підрозділів маркетингу на початковому етапі пошуку інновації стає дослідження ринку: рівня попиту і конкуренції, поведінки покупця і динаміки його переваг, наявності конкуруючих продуктів і можливостей закріплення новинки на ринку.

Розробники отримують від маркетингових служб інформацію про розвиток продукту, про те, в якому напрямку потрібно удосконалювати свою продукцію, які терміни відновлення продукції. Служба маркетингу повинна точно знати можливості підприємства, щоб, займаючись його розвитком, не відірватися від реального життя. Діяльність виробничих і функціональних ланок підприємства повинна спрямовуватися і координуватися керівником маркетингових служб, співробітники яких зайняті конкурентними маркетинговими дослідженнями.

Фахівці з маркетингу повинні довести до кожного інженера, конструктора, виробничника і економіста, яким споживач хоче бачити даний продукт, яку ціну готовий платити, де і коли буде потрібно цей продукт.

Напрямки НДДКР визначаються не можливостями і завданнями вдосконалення виробництва, розробки простих моделей, а результатами вивчення переваг споживачів щодо характеристик нової продукції. При освоєнні виробництва нової продукції велика увага приділяється тестуванню ринку, а не лабораторних випробувань цієї продукції.

Одне з основних умов впровадження інновацій - наявність ефективної системи маркетингу, що здійснює зв'язок підприємства із споживачами з метою постійного виявлення нових вимог покупців, які пред'являються до якості вироблених товарів і послуг.

На сучасному етапі на підприємствах ВПК в рамках маркетингу інновацій основна увага приділяється створенню і просуванню еволюційних і революційних інновацій. Діяльність з виробництва еволюційних нововведень тісно пов'язана з категорією товарна платформа. Під товарною платформою слід розуміти сукупність підсистем, які формують базову структуру, яка дозволяє ефективно розробляти і виробляти товари.

Товарна платформа – певний базовий набір якісних характеристик і відмінних властивостей товару, який можна надалі модифікувати. Наприклад, високотехнологічний винищувач є товарною платформою, що дозволяє створювати різні модифікації літаків.

В рамках однієї товарної платформи можливо виробництво товарів різних модифікацій, які дозволяють проникати на нові для підприємства

ринки, а також мінімізувати витрати виробництва та обігу. Організація діяльності підприємства з використанням товарної платформи – це яскравий приклад тісної взаємодії маркетингу, виробництва і інновацій. Саме принципові вимоги товарно-диференційованого маркетингу призвели до створення товарних платформ, що забезпечили процвітання багатьох компаній («IBM», «Microsoft», «Intel» та ін.).

Відзначимо, що поняття «товарна платформа» може бути застосовано для всіх видів бізнесу та інновацій. Піонерами цього підходу до організації діяльності підприємства та управління ним є компанії автомобільної промисловості. Наприклад, компанія «Ford» організовує свій інноваційний процес навколо наступних товарних платформ: мікроавтобуси, джипи і ін. Інновації в рамках однієї товарної платформи вважаються безперервними. Формування нової товарної платформи і виробництво на її основі товарів є свідченням переривчастих інновацій.

Складніше йде справа з революційними інноваціями. Слід зазначити, що проблема створення кардинальних нововведень є найбільш актуальною як для ВПК, так і для всієї промисловості.

Прикладом абсолютно нової, яка не має аналогів продукції військового призначення може служити нелетальна зброя. Розробкою і виробництвом установок подібного роду займаються підприємства ВПК США. Мікрохвильові гармати системи ADS встановлюють на платформі літаків спеціальних підрозділів «Gunship» (AC-130). До 2020 р лабораторія ВПС США планує розгорнути виробництво установок, які в кілька разів перевищують потужність сучасних експериментальних зразків, призначених для реалізації на світовому ринку [3, с. 17].

Складна структура процесу створення нововведення, нові форми його організації вимагають суттєвої реконструкції і вдосконалення діючої системи управління цим процесом. Реконструкція має здійснюватися комплексно, з урахуванням загальних принципів і вимог застосованих в централізованій системі управління, і приватних принципів і вимог, які можна застосувати до конкретного процесу. При цьому необхідно пов'язувати показники і методи оцінки з плануванням і стимулюванням.

У сучасних умовах розвитку вітчизняної оборонної промисловості особливу увагу в інноваційній діяльності маркетинг приділяє аналізу стратегії, в рамках якої реалізуються інноваційні процеси підприємства. У розробку, впровадження та реалізацію інноваційного маркетингу залучені практично всі основні функціональні підрозділи підприємства. Узгодженість їх дій зі службою маркетингу необхідна для ефективної реалізації інноваційної стратегії. Залежно від того, який з основних складових маркетингу в інноваційній діяльності підприємства віддається перевага, можна виділити наступні види орієнтацій підприємств.

По-перше, орієнтація на інновації. Головна роль при цьому відводиться інноваційної діяльності, служба маркетингу виконує інформаційно-

аналітичну функцію, визначаючи рівень попиту на продукцію, яка випускається.

По-друге, орієнтація на збут. Основною функцією тут стає маркетинг, який визначає потребу в нововведеннях і впливає на їх характер в процесі розробки.

По-третє, орієнтація на попит. Цей вид орієнтації заснований на взаємозв'язку маркетингової, виробничої та інноваційної діяльності, що забезпечує найбільшу ефективність ринкової стратегії підприємства.

У цьому виді орієнтації можна виділити орієнтацію на стратегічний попит, яка також сприяє злагодженій роботі всього економічного механізму підприємства. Така орієнтація забезпечує взаємодію основних функціональних підрозділів. Цей вид орієнтації підприємства найбільш актуальний в сучасних умовах розвитку вітчизняної промисловості, зокрема і оборонної. Він сприяє розвитку на підприємстві взаємозв'язків вертикального запозичення [4, с. 38].

Таким чином, сучасні умови конкуренції обумовлюють застосування маркетингу інновацій в діяльності підприємств військової промисловості. За умови оптимальної взаємодії інноваційного процесу, маркетингу і виробництва підприємство отримує конкурентну перевагу, що дозволяє не тільки обслуговувати сегмент ринку, на якому присутній виробник, але і розширити межі його діяльності.

Список використаних джерел:

1. Туманов И.А. Маркетинг инноваций на предприятиях оборонно-промышленного комплекса Российской Федерации. / И.А. Туманов, Д.С. Полянский // Вестник Военного университета. – 2010. – № 2 (22). - С. 123 - 127.
2. Котлер, Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер, А. Гари. – [5-е изд.]. – М.: Вильямс, 2016. – 752 с.
3. Аapresов. С. Нелетальное оружие / С. Аapresов // Популярная механика. – 2010. – № 3 (89). – С. 13-17.
4. Медынский В.Г. Инновационный менеджмент : учебник для вузов / В.Г. Медынский. – М.: Инфра-М, 2010. – 295 с.

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

ВПЛИВ МІЖНАРОДНОЇ МІГРАЦІЇ РОБОЧОЇ СИЛИ НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК КРАЇН

Успішне функціонування економіки на пряму залежить від стану її окремих складових елементів. Одним з найбільш важливих елементів ринкової економіки є ринок праці, ефективне функціонування якого на пряму залежить від переплітання інтересів робочої сили та роботодавців, оскільки саме це визначає ціну праці та умови її використання. Інтереси роботодавців та працівників знаходяться в єдності протиріччя: працівники прагнуть збільшити ціну праці, роботодавці зацікавлені в зменшенні виплат працівникам. Довгий час в економічній науці робоча сила вважалася немобільним ресурсом, і, як результат, країни, що мали великі обсяги трудових ресурсів мали значні порівняльні переваги як в сфері виробництва, так і в торгівлі. По мірі активізації процесів глобалізації ця економічна перевага мінімізувалась. Поширення процесів інтернаціоналізації виробництва все більше супроводжується інтернаціоналізацією робочої сили. Міжнародна міграція робочої сили стала невід'ємною частиною світової економіки, є неминучим явищем ХХІ ст. та має двоякий вплив як на приймаючі країни, так і на країни, що поставляють робочу силу.

Переміщення значних мас людей відбувалося завжди. Серед причин, що впливають на міграцію, вирізняють неекономічні та економічні. До першої групи включають політико-правові, релігійні, етнічні (з'єднання сімей та переїзд на історичну батьківщину). До економічних факторів слід віднести насамперед наявність країн із різним рівнем соціально-економічного розвитку, що викликає переміщення робочої сили з бідних країн до країн з високим рівнем життя; стан національного ринку праці й тенденції його розвитку; структурну перебудову економіки, яка супроводжується зростанням потреб у робітниках високої кваліфікації, з одного боку, та наявністю структурного безробіття, з іншого. Аналіз процесів поточної міграції дозволяє стверджувати, що посилення міграційного руху відбувається, переважно, під впливом економічних факторів. Визначаючи причини світової міграції слід розрізняти необхідні та достатні умови її здійснення. Економічні чинники створюють необхідні умови, однак самі по собі вони не можуть вважатися достатніми умовами трудової міграції. Це означає, що при наявності економічних чинників, міграція може й не відбутися доти, доки певна подія в особистому житті не прискорить її та не стане поштовхом до руху. Отже, в сучасних умовах домінуюча роль в процесах міжнародної міграції належить економічним чинникам, які діють у взаємозв'язку й взаємозалежності з іншими факторами.

Інтенсифікація процесів міграції в останні роки характеризується змінами форм та напрямків пересування трудових потоків. Такі зміни пов'язані не лише з добровільним економічним переміщенням для вибору місця проживання та роботи, а й значними обсягами вимушених мігрантів, які залишають свої країни під впливом таких обставин, як стихійні лиха, гострі міжнародні протиріччя, внутрішні військові конфлікти. При цьому наслідки вимушеної міграції такі, що вимагають координації зусиль багатьох країн для розв'язання гострих ситуацій і колективному регулюванню міграційних потоків.

Традиційно вважається, що міграція робочої сили веде до врегулювання проблем нестачі трудових ресурсів та підвищення економічного зростання в різних країнах. Однак ці твердження на сьогодні вимагають додаткового вивчення.

Міжнародна трудова міграція робітників появилась в середині ХХ ст., коли промислово розвинені країни з дефіцитом трудових ресурсів почали запрошувати робітників з менш розвинених країн. Для промислово розвинених країн притік іноземної робочої сили означає забезпечення необхідними працівниками ряду галузей, без яких неможливе нормальне функціонування економіки, але при цьому існує небажання місцевого населення виконувати пропоновану роботу на умовах роботодавців. Ще один аспект проблем міграції пов'язаний з питаннями старіння населення. За останні три десятиліття населення планети у віці 60 років і старше подвоїлася, до 2050 року його частка збільшиться ще вдвічі. Для розвинених країн ця проблема більш актуальна, ніж для економік, що розвиваються. Кількість літніх людей в них уже перевищила чисельність неповнолітніх. Очікується, що до 2050 року пенсіонерів у США, Західній Європі та Японії буде проживати в два рази більше, ніж молодих громадян. Політика покриття дефіциту робочої сили мігрантами на сьогоднішній день призвела до того, що в основних країнах імміграції прийшли жителі складають 5-20% населення і 10-25% його економічно активної частини. Економічна політика Європейського Союзу заснована на гіпотезі про сприятливий вплив мігрантів на економіку приймаючої країни, якщо основу іммігрантів становить некваліфікована робоча сила. Таким чином, стимулюється залучення мігрантів низько кваліфікованих спеціальностей та збереження середнього і висококваліфікованого ринку праці за корінним населенням. Така позиція пояснює, чому залучення низько кваліфікованих працівників з країн Близького Сходу і Африки є більш привабливим для країн ЄС, ніж залучення робочої сили з України, в якій частка потенційних висококваліфікованих мігрантів перевищує частку низько кваліфікованих працівників.

Міграція має двоякий вплив на економічні процеси в приймаючих країнах. Оздоровлення і прискорення економіки за рахунок мігрантів залежить від того, наскільки успішно залучені трудові ресурси інтегруються в суспільство і здатні відмовитися від державного фінансування. Необхідність шкільного навчання, медичного обслуговування та соціального

забезпечення малозабезпечених сімей іммігрантів створює сильний тиск на сферу соціальних послуг, якщо такі виплати не компенсуються у вигляді податків. Сучасні тенденції свідчать, що в більшості країн мігранти виплачують у вигляді податків і соціальних внесків суми більші, ніж отримують у вигляді пільг. Заробітна плата мігрантів менше зарплат місцевих працівників, отже, рівень відрахувань до бюджету також менший в порівнянні з місцевим населенням. Широке залучення низькокваліфікованих мігрантів в ті чи інші галузі може знижувати показники продуктивності праці та в деяких випадках уповільнювати модернізацію виробництва. Проте використання дешевої праці іноземців лежить в основі функціонування цілого ряду галузей економіки розвинених країн. Наприклад, в Бельгії іммігранти складають половину всіх працівників гірничодобувної галузі, в Швейцарії – 40% будівельних робітників, в США – 70% зайнятих в аграрному секторі. Новітні галузі економіки в розвинених країнах, з іншого боку, сьогодні комплектуються багато в чому за рахунок залучення кваліфікованої іноземної робочої сили. Так, у сфері інформаційних технологій США 18,3% зайнятих припадає на мігрантів. Іноземне походження мали 60% авторів найбільш цитованих праць з фізики та 30% – по інших природничих науках в США. Приблизно чверть засновників або президентів біотехнологічних компаній США були також уродженцями інших країн.

Вплив міграції на бюджет приймаючих країн залежить від терміну перебування іноземця в приймаючій країні та динаміки імміграції. Тільки нові прибулі трудові мігранти мають короткостроковий негативний вплив на бюджет країни, так як потребують працевлаштування або посиленої державної підтримки. По мірі збільшення терміну перебування в країні та зростання доходів мігрантів їх виплати в бюджет зростають, а отримувані ними допомоги скорочуються. Таким чином, негативний вплив на економіку зростає в разі різкого збільшення чисельності мігрантів або перманентного зростання іммігрантів в країні. Висококваліфіковані мігранти швидше, ніж низько кваліфіковані, знаходять роботу та вносять до бюджету більше, ніж отримують з нього. Відповідно, на стан бюджету благотворно діє підвищення частки високоосвічених мігрантів. В дещо меншій мірі це також відноситься і до працівників середньої кваліфікації. Однак в сучасних умовах основна маса мігрантів до країн ЄС – це низько кваліфіковані працівники, а значить, вплив такої міграції на державний бюджет має більш негативний характер.

Україна на сучасному етапі свого розвитку є значним експортером робочої сили. На даний час відсутні достовірні статистичні дані щодо чисельності українців – трудових мігрантів. За різними оцінками чисельність їх складає близько 6 млн. осіб. Основною причиною трудової міграції українців є, насамперед, різка відмінність заробітної плати у приймаючих країнах. Додатковими стимулами трудової міграції стали нестабільне економічне становище, різке погіршення рівня добробуту та невдоволення економічним становищем; незабезпечення Україною умов для реалізації можливостей своїх громадян, високий рівень корупції та політична

нестабільність, викликана, насамперед, військовою агресією Росії. Це спровокувало велику кількість внутрішньо переміщених осіб та неможливість забезпечити їх роботою та відповідною заробітною платою. Слід також зважити, що внаслідок різкого зниження народжуваності та посилення міграційних процесів кількість населення України суттєво зменшується. Якщо така тенденція буде зберігатися, то, за оцінками експертів, до 2050 р. населення зменшиться до 35 млн. осіб [1].

Незважаючи на те, що в гендерному складі населення України переважають жінки (54,1 %), серед працівників-мігрантів переважає чоловіча група, яка складає 65 %, натомість жіноча становить 35 % від загальної кількості трудових мігрантів. Це пояснюється тим, що чоловіки є більш затребуваними в різних сферах зайнятості, які пропонує міжнародний ринок праці. Щодо вікової структури, то найбільша частина припадає на населення від 35 до 55 років. Найбільше українських трудових мігрантів має середній рівень освіти – 65 %, із базовою вищою або неповною освітою та із закінченою вищою освітою – 15 % і лише 5 % – із початковою або незакінченою середньою освітою. Однак в більшості приймаючих країн, незважаючи на рівень освіти, українцям пропонують низькооплачувану роботу. До основних сфер працевлаштування відносять будівництво (46 %), домашній догляд (18 %) та сільськогосподарський сектор (11 %) [1, с. 14].

В сучасних умовах трудова міграція здійснюється в двох напрямках, Росія та країни ЄС, насамперед Польща.

Міграція робочої сили до Росії виникла в 90-ті роки. В основному працівники з таких країн ближнього зарубіжжя як Україна, Білорусія та Молдавії були зайняті в сфері будівництва, комунального господарства, транспорті. Причини міграції були чисто економічні – можливість отримання більшого заробітку. Іншою причиною трудової міграції в Росію є збереження сформованих трудових колективів підприємств нафтогазової та нафтодобувної промисловості Півночі Росії. Довгі роки комплектування кадрів таких об'єктів проводилося перш за все за рахунок залучення працівників по «вахтовому» методу, головним чином, з України. На сьогодні, враховуючи близькість культур, звичаїв та мов, а також значно нижчий рівень оплати праці в Україні, незважаючи на складні політичні обставини, чисельність трудових мігрантів в Росії залишається значною, в тому числі й за рахунок внутрішньо переміщених осіб.

Отримання безвізового режиму суттєво спонукало українців до пошуків роботи за межами країни. Країни Європейського Союзу є основним напрямком імміграції через можливість отримати вищу заробітну плату на нових робочих місцях у приймаючих країнах, і як наслідок – можливість досягти більш високого рівня добробуту. Процес міграції населення з України пояснюється великою різницею в умовах життя та рівнях заробітної плати в Україні та країнах Заходу; відсутністю перспектив професійного зростання для багатьох здібних людей; недостатнім рівнем безпеки громадян (як правової, так і економічної) та не достатньою захищеністю прав

власності; економічною та політичною нестабільністю у країні й невизначеність шляхів виходу неї. Аналіз причин сучасної трудової міграції українців до країн ЄС показує, що вона характеризується двома основними чинниками. З одного боку, це елементарний пошук роботи з метою забезпечення себе й родини засобами для життя, а з іншого – пошук гарантованої можливості самореалізації. За сучасних умов співвідношення цих факторів весь час змінюється з незначною перевагою одної над іншою.

Однак при цьому відтік кваліфікованої робочої сили погіршує виробничі можливості українських підприємств, впливає на якість продукції й знижує конкурентоспроможність підприємств негативно впливає на економічне зростання країни. Проте така ситуація характерна більше для короткострокового періоду. Більшість українських відправляють частину заробітку з приймаючої країни, допомагаючи родичам поліпшити життєві умови. Для багатьох країн грошові перекази, надіслані працівниками з-за кордону сприяли збільшенню торгівлі та експорту своєї країни. Подібних прикладів досить багато. Так, китайські іммігранти в США зробили більшість прямих інвестицій в економіку Китаю, внаслідок чого Китай став однією з найпотужніших економік світу. Аналогічно багато турецьких підприємців, які починали як трудові мігранти чи студенти в європейських країнах, пізніше створили досить багато успішних компаній, допомагаючи турецькій економіці. Такі ж перспективи має і українська економіка при умові поліпшення політичних та економічних умов функціонування бізнесу.

При цьому для заміщення робочої сили на українських підприємствах варто розробляти програми залучення працівників з інших країн, для громадян яких трудова міграція до України є можливістю поліпшити їх власний добробут.

Список використаних джерел:

1. Міграція в Україні: факти і цифри 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://iom.org.ua/sites/default/files/ff_ukr_21_10_press.pdf
2. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
3. Пасічник О. Особливості міграції робочої сили з України у 2005–2015 рр [Електронний ресурс] / О. Пасічник. – Режим доступу: <https://internationalconference2014.wordpress.com/2016/11/11/>
4. Баронин А. Как миграция влияет на экономику [Електронний ресурс] / А. Баронин. – Режим доступу: <http://finance.bigmir.net/news/79014-Как-migraciya-vlijaet-na-ekonomiku>

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

ВИКОРИСТАННЯ МЕТОДУ НЕПАРАМЕТРИЧНИХ ОЦІНОК ДЛЯ ПРОГНОЗУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

Досліджуючи фінансову стабільність, статистична наука передбачає, в першу чергу, аналіз та розробку відповідних показників і індикаторів ризиків фінансової нестабільності. Оскільки фінансова стабільність – це відсутність тих чи інших ознак фінансової нестабільності, то фінансова нестабільність – це такий стан фінансової системи країни, при якому умови її функціонування негативним чином відображаються як на економічній активності, так і на самій фінансовій системі. Фінансова нестабільність знаходить своє конкретне виявлення у порушенні рівноваги у фінансовій та банківській сферах, на валютному та фінансових ринках і досягає свого апогею під час фінансово-економічних криз, які іноді досягають глобальних масштабів і негативно впливають як на розвиток економіки окремої країни, так і світової економіки.

У зв'язку з цим останнім часом особливої актуальності набувають дослідження, які пов'язані з виявленням тих факторів та показників, які здатні сигналізувати про наближення фінансової нестабільності у вигляді кризи. Основний зміст таких досліджень полягає в тому, щоб обґрунтувати та розробити за допомогою статистичних показників такі економічні та фінансові індикатори, які з найбільшою ймовірністю дають можливість оцінювати та запобігати настанню фінансової нестабільності та наближенню фінансової кризи. Багаточисельні дослідження фахівців з цих питань дають можливість виявити загальні основні риси для всіх періодів фінансової нестабільності та побудувати різні типи моделей, за допомогою яких можливо було б спрогнозувати фінансову нестабільність та своєчасно вжити заходи щодо її недопущення [1].

В залежності від методології, яка використовується авторами для вибору найбільш ефективних сигнальних індикаторів, які попереджають про наближення фінансової кризи, всі дослідження можна розділити на три групи: які використовують якісний підхід, економетричне моделювання та непараметричний підхід.

В сучасних умовах зростає інтерес до використання непараметричного підходу для прогнозування фінансової нестабільності. Серед робіт, де для прогнозування фінансової нестабільності були використані непараметричні оцінки, варто відзначити дослідження Г.Камінські, С.Лізондо і К.Рейхарта [5], в якому проводиться аналіз валютних криз 1990-х років і пропонується система ранніх попереджувальних сигналів для визначення кризи. Кризою вважається така ситуація, при якій атака на валюту веде до різкого її знецінення та скорочення золотовалютних резервів.

Сигнальним періодом, тобто періодом, на протязі якого динаміка показників може передбачати кризу, визначають два роки. Для кожного показника в кожній країні встановлюється своя власна межа. Межа обирається таким чином, щоб, з одного боку, індикатори не подавали занадто багато неправдивих сигналів, а з іншого, – щоб не пропустили кризу. Якщо значення показника виходить за неї, то вважається, що сигнал поданий. Кожний індикатор може подати сигнал, або не подати сигнал (табл.1).

Таблиця 1

**Варіанти значень індикаторів при використанні
сигнального підходу**

Сигнал	Криза на протязі 24 міс.	Немає кризи на протязі 24 міс.
Є сигнал	A	B
Немає сигналу	C	D

Якщо індикатор подає сигнал, за яким настає криза на протязі встановленого часового горизонту, то сигнал називають «гарним» (A). Коли індикатор подає сигнал, а криза не настає, сигнал відносять до «поганих» сигналів (B). Якщо індикатор не подає сигнал, а криза настає, то сигнал називають «пропущеним» (C). Якщо ж індикатор не подає сигналу, і криза не настає, то сигнал також відноситься до «добрих» сигналів» (D). Тобто ідеальний індикатор буде характеризуватися нульовими значеннями тільки в клітинках A і D. При виборі індикаторів враховується частка «гарних» сигналів $A/(A+C)$, частка «поганих» $B/(B+D)$. Крім того, для «гарного» індикатора умовна ймовірність того, що відбудеться криза $A/(A+B)$ повинна бути більша за безумовну $(A+C)/(A+B+C+D)$.

Спроба побудувати систему ранніх попереджувальних сигналів, за допомогою яких можна було б передбачити кризу, здійснена Г.Едісоном [3]. Для цього проведений ґрунтовний аналіз таких індикаторів: індикатори рахунку поточних операцій: реальний обмінний курс, імпорт, експорт; індикатори рахунку операцій з капіталом: золотовалютні резерви, відношення грошової маси M_2 до золотовалютних резервів, спред між внутрішньою та світовою ставками процента; індикатори реального сектору: ВВП в реальному виразі, індекс фондового ринку; фінансові показники: грошовий мультиплікатор, відношення внутрішнього кредиту до ВВП, реальна ставка процента по депозитам, відношення ставки по кредитах до ставки по депозитам, надлишкова пропозиція грошей, депозити комерційних банків.

На основі аналізу вищевказаних індикаторів на прикладі фінансових криз, які відбулися з 1970 р. по 1998 р., був зроблений висновок, що найкращими сигнальними індикаторами прогнозування фінансової кризи виступають показники динаміки реального обмінного курсу, експорту товарів та послуг та відношення грошової маси M_2 до ВВП.

Позитивно оцінюючи дослідження західних вчених, необхідно відзначити, що на теренах колишнього СРСР сигнальний підхід до

прогнозування фінансової нестабільності був уперше реалізований на практиці спеціалістами Інституту економіки перехідного періоду [2, с.55].

На основі узагальнення результатів досліджень учених всі попереджувальні індикатори фінансової кризи можна віднести до груп з визначення характеру їх тенденцій (табл. 2).

Таблиця 2

Характер тенденції попереджувальних сигнальних індикаторів фінансової нестабільності

Група індикаторів	Індикатор	Характер тенденції перед кризою
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>
Внутрішня макроекономічна політика	Темп зростання ВВП	Зниження
	Темп зростання випуску продукції	Зниження
	Дефіцит бюджету, % до ВВП	Зростання
	Безробіття	Зростання
Зовнішньоекономічні умови	Сальдо рахунку поточних операцій платіжного балансу	Зниження
	Експорт товарів та послуг	Зниження
	Імпорт товарів та послуг	Зростання
	Сальдо торгового балансу	Зниження
	Золотовалютні резерви	Зниження
	Втеча капіталу	Зростання
	Зовнішній борг	Зростання
	Чистий відтік капіталу	Зростання
	Дефіцит платіжного балансу	Зростання
Фундаментальні індикатори	Пропозиція грошей	Зростання
	Достатність резервів	Зростання
	Грошовий мультиплікатор	Зростання
	Монетизація економіки	Зростання
Показники здоров'я фінансової системи	Внутрішній кредит	Зростання
	Депозити	Зниження
Шоки, що впливають на фінансовий сектор	Інфляція	Зростання
	Обмінний курс	Зростання
	Внутрішня процентна ставка на ринку МБК	Зростання
	Відношення ставки по кредитам до ставки по депозитам	Зростання
	Спред між внутрішньою процентною ставкою та ставкою LIBOR	Зростання
	Умови торгівлі	Зниження
Тиск на валютний ринок	Індекс тиску на валютний ринок	Зростання

Таким чином, результати зарубіжного досвіду вивчення індикаторів, які здатні завчасно сигналізувати про наближення фінансових криз, дозволили скласти перелік індикаторів для вітчизняного фінансового ринку.

На думку багатьох вчених, для моніторингу та прогнозування фінансової нестабільності найкраще використовувати метод непараметричних оцінок, оскільки застосування методу економетричного моделювання вимагає дотримання низки умов. По-перше, отримання статистично значущих оцінок вимагає аналізу достатньо великої кількості кризових епізодів на протязі довготривалого періоду часу. Тоді як практика настання криз в Україні явно недостатня для побудови економетричних моделей. Оцінка моделі на основі даних по кризам в інших країнах не враховує особливостей національної економіки і може призвести до хибних результатів. По-друге, враховуючи нелінійний характер економетричних моделей, на практиці складно оцінити частку впливу кожного фактору у підвищення ймовірності настання фінансової нестабільності для тих індикаторів, фактичні рівні яких істотно відрізняються від теоретичних середніх значень. По-третє, використання економетричних оцінок вимагає побудови нової моделі по мірі надходження поточних даних, в той час як непараметричні методи дають змогу оперативно отримувати результати без додаткового проведення складних аналітичних процедур.

Список використаних джерел:

1. Лакшина О.А. Актуальные вопросы анализа финансовой стабильности / О.А. Лакшина, Е.Н. Чекмарева // Банковское дело. – 2006. – № 8. – С. 20–24.
2. Трунин П.В. Мониторинг финансовой стабильности в развивающихся экономиках (на примере России) / П.В. Трунин, М.В. Каменских. – М.: ИЭПП, 2007. – 106 с.
3. Edison H. Do indicators of financial crises work? An evaluation of an early warning system [Electronic resource] / H. Edison. – Mode of access: <http://www.federalreserve.gov/pubs/ifdp/2000/675/ifdp675.pdf>
4. Момотюк Л.Є. Статистика фінансів: методологія та практика: [монографія] / Л.Є.Момотюк. – К.: ВПД «Формат», 2013. – 429 с.
5. Kaminsky G. Leading Indicators of Currency Crises [Electronic resource] / G. Kaminsky, S. Lizondo, C. Reinhart // IMF Staff Papers. – 1998. – Vol. 45 (March). – P. 1–48. – Mode of access: <http://home.gwu.edu/~graciela/HOME-PAGE/RESEARCH-WORK/WORKING-PAPERS/leading-indicators.pdf>
6. Момотюк Л.Є. Теоретичні засади статистичної оцінки та прогнозування стабільності фінансової системи держави / Л.Є.Момотюк // Бухгалтерський облік, аналіз та аудит: проблеми теорії, методології, організації. – 2011. – № 1(6). – С. 330-335.

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

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В КОНТЕКСТЕ ВОСТРЕБОВАННОСТИ СПЕЦИАЛИСТОВ

Основные векторы структурных изменений экономики обусловлены переходом к новым технологическим укладам, изменением соотношения в сфере рыночных и нерыночных услуг, диверсификацией различных форм хозяйствования. Механизмы адаптации рынка труда к структурным изменениям экономики многообразны и включают: количественную, ценовую, качественную и институциональную типы подстройки.

Количественная подстройка означает изменение объемов используемых трудовых ресурсов, которые могут быть измерены через численность работников или ресурсы рабочего времени.

Качественная подстройка отражает функциональную и профессиональную мобильность рабочей силы, т.е. реакцию рынка образовательных услуг на структурные изменения экономики.

Ценовая подстройка предполагает дифференциацию заработной платы в разрезе отраслей (видов экономической деятельности). Это обеспечивает перелив рабочей силы между секторами экономики и обуславливает изменение ее структуры.

Институциональная подстройка предполагает оптимизацию сравнительных издержек, которые сопровождаются названными механизмами адаптации. Элементами институциональной подстройки рынка труда являются: ставка минимальной заработной платы; индексация заработной платы; БПМ, МПБ и др. Использование механизмов подстройки рынка труда зависит от выбранной формы реструктуризации экономики [1].

В Республике Беларусь основными инструментами реструктуризации выступают консолидация и объединение предприятий, модернизация производств преимущественно за счет бюджетных средств и программ. То есть на базе сохранения крупных государственных производств реализуется попытка их комплексной модернизации за счет внесения изменений в производственную программу действующих предприятий.

Белорусский рынок труда отдает приоритет количественной подстройке его элементов в процессе структурных изменений в экономике, в большей степени маневрируя количеством рабочего времени, нежели численностью занятых. В среднесрочном и долгосрочном периодах подстройка осуществляется благодаря сохранению избыточной численности персонала на предприятиях, что сопровождается снижением

производительности труда (в натуральном и трудовом измерениях). В итоге цена адаптации переносится с более узкого сегмента экономически активного населения (безработных) на более широкий массив – работников, чей труд используется нерационально или на результат труда которых нет платежеспособного спроса в экономике [1].

Механизмы количественной подстройки белорусского рынка труда связаны с сохранением избыточной рабочей силы, с использованием инструментов, обеспечивающих стабильность занятости. Это вторичная занятость, различные формы гибкой занятости, занятость в условиях трудового контракта и другие, которые изучаются в ходе социологических опросов.

В целом занятость в Беларуси характеризуется традиционностью форм. Так, почти 90% работников трудятся по найму и примерно столько же работают полный рабочий день/неделю. Несмотря на преобладание контрактной формы найма, занятость у одного работодателя нередко приобретает постоянный характер [2].

Механизмы качественной подстройки выявляются в расширении рынка образовательных услуг, в первую очередь, развитии сферы высшего образования, связанного с формированием отраслей пятого технологического уклада. Закономерность профессионально-отраслевого взаимодействия при возникновении и развитии новых отраслей пятого уклада состоит в том, что этот чрезвычайно трудоемкий и капиталоемкий процесс занимает, как правило, весьма продолжительное время. Сейчас молодые, но уже оформившиеся отрасли еще не в полной мере обеспечиваются профессиональным содержанием. На нынешнем этапе, отрасли пятого технологического уклада выступают как бы опережающим компонентом профессионально-отраслевого взаимодействия. Но постепенно профессиональное содержание новых отраслей не только заполняет весь их объем, но и выходит за его рамки в силу того, что процесс появления новых профессий значительно менее трудоемкий по сравнению со становлением отраслей. Опережение профессиональным компонентом отраслевой структуры занятости является свидетельством перехода к шестому технологическому укладу.

По данным государственной статистики и республиканского социологического мониторинга белорусская экономика характеризуется, во-первых, равномерным распределением рабочей силы во вторичном, третичном и набирающем силу четвертичном секторах экономики; во-вторых, наличием профессионально-отраслевого рассогласования между рынком образовательных услуг и рынком труда. По данным опроса, имеет место относительно высокий уровень занятости не по специальности, полученной в учебном заведении (около 30% занятого населения). Объективно, это может объясняться отставанием подстройки рынка образовательных услуг по отношению к формированию рынка труда, связанного со становлением пятого технологического уклада [3].

Особенностью адаптации белорусского рынка труда является жесткая ценовая подстройка на макроуровне в сочетании с гибкой на микроуровне за счет отсутствия долгосрочной количественной подстройки. В совокупности со слабой конкуренцией за рабочие места это не создает достаточных сигналов для изменения структуры занятости в экономике Республики Беларусь. В экономическом контексте заработная плата является центральным инструментом действия законов спроса и предложения на рынке труда. В контексте социальной политики заработная плата должна мотивировать экономическое поведение индивида, как перебор экономических альтернатив с целью рационального выбора, через реализацию воспроизводственной, стимулирующей, регулирующей и социальной функций.

Анализ функций, через реализацию которых заработная плата влияет на материальное положение и ценностные ориентации индивидов, позволяет заключить, что в условиях структурных изменений в экономике заработная плата становится одним из главных мотивирующих факторов экономического поведения индивидов. Само же экономическое поведение индивидов в силу несоответствия низкой оплаты труда и высокой стоимости жизни приобретает вынужденный характер и определяется по критериям количества и качества дополнительных работ и подработок. Очевидно, данное положение вещей сохранится до тех пор, пока оплата труда не придет в соответствие со стоимостью жизни, и у людей не сформируется личное представление о хорошей работе, связанное прежде всего с ее содержательными аспектами, при наличии достойной оплаты.

Сочетание высокой гибкости основных элементов рынка труда и низких темпов структурных преобразований экономики объясняется особенностями институционального строения белорусского рынка труда и механизмами его институциональной подстройки. Несмотря на то, что созданный институциональный каркас белорусского рынка труда соответствует международным стандартам и рекомендациям МОТ, в нем присутствуют основные участники и правила (органы по труду, занятости и социальной защите, профсоюзы, объединения нанимателей и др.), именно механизм институциональной подстройки белорусского рынка труда создает возможность его ослабленного стимула к реструктуризации экономики. Такие элементы институциональной настройки белорусского рынка труда, как индексация заработной платы (административный контроль за ее динамикой), высокий уровень налогообложения фонда оплаты труда, жесткая регламентация процедур найма и увольнения, наличие неявных трудовых контрактов (недозанятость – недооплата – вторичная и неформальная занятость – теневая оплата), амортизируют скорость и глубину процессов реструктуризации [1].

Путь к эффективному рынку труда лежит через этап реструктуризации убыточного производства и высвобождение избыточной занятости. За последние пять лет ухудшился уровень технологичности промышленного производства Беларуси. Доля высокотехнологичной продукции в объеме

производства обрабатывающей промышленности сократилась до 2,1% в 2015 г. По уровню технологичности промышленность Беларусь существенно отстает от показателей стран ЕС, и разрыв в последние годы увеличивался.

Реализация масштабного государственного проекта «модернизация» оказалась в сложной ситуации – с одной стороны, замена старого низкотехнологичного и неэффективного производства является экономической необходимостью, которая назрела в стране еще десятилетие назад, с другой – даже в случае успешной реализации такого перевооружения модернизация таит в себе риски социальной напряженности в связи высвобождением избыточной рабочей силы.

Можно избежать негативных социальных эффектов в виде роста безработицы и перехода высвободившихся работников в когорту экономически неактивного населения, обеспечив плавный переход работников из государственного сектора в частный. Наибольший потенциал роста эффективной занятости лежит в развитии малых и средних предприятий (МСП). Смягчить последствия реструктуризации и обеспечить плавный переход работников в сектор МСП возможно посредством упреждающей переподготовки работников, занятых в государственном секторе, например, посредством переподготовки без отрыва от производства. Упреждающая переподготовка занятых в государственном секторе работников позволит обеспечить непрерывность трудового процесса и плавный переход между секторами.

Создание возможностей для эффективной занятости связано с расширением функций территориальных служб занятости, а также с появлением альтернативных негосударственных структур (агентств найма), осуществляющих оказание услуг по комплексному обслуживанию потребностей всех участников регионального рынка труда.

Снижению напряженности на рынке труда будет способствовать улучшение условий для развития предпринимательской деятельности в целом и привлечения инвестиций в экономику, а также развитие гибких и нестандартных форм занятости. В сельской местности – это поддержка принципиально новых инициатив в сфере альтернативной занятости (агротуризм). В малых и средних городах – расширение занятости в сфере услуг, создание новых рабочих мест в «зеленой» экономике (предприятия и службы по обеспечению коммунальных нужд – сбор, сортировка и транспортировка отходов, производство продукции на основе переработки местного вторичного сырья).

Динамика развития рынка труда обуславливает необходимость правового обеспечения развития систем дистанционных и гибких форм занятости, что позволит более полно реализовать потенциал и мотивацию работников как в основных, так и в сопутствующих видах трудовой деятельности.

Развитие информационных технологий открывает возможности занятости для работников ИТ-сферы (удаленное программирование, дизайн, инжиниринг), сферы оказания деловых услуг (онлайн консультирование), интернет-маркетинга

и торговли. Сотрудникам компаний, деятельность которых не имеет определенной локализации, нет необходимости находиться в основном офисе работодателя. Фирмы могут осуществлять наем сотрудников нужной квалификации в регионах, создавая там удаленные рабочие места. Кроме того, формирование спроса со стороны этих компаний на такие услуги может способствовать регистрации заинтересованных в удаленной работе фрилансеров в качестве индивидуальных предпринимателей. Перемещение рабочего процесса за пределы офиса позволит работодателям уменьшить издержки на содержание персонала и нанимать отдельных сотрудников для удаленной работы, работникам – выполнять удаленную работу соответствующей квалификации, не меняя постоянного места жительства, что значительно снизит издержки на переезд либо «маятниковую» миграцию.

Существенным моментом в развитии инфраструктуры рынка труда является повышение межрегиональной мобильности, направленное на перераспределение рабочей силы в точки экономического роста, позволит частично компенсировать рост уровня безработицы. При этом существует необходимость расширения функций и видов деятельности локальных служб занятости.

Тенденции по снижению уровня занятости и увеличению уровня безработицы приводят к необходимости рассмотрения мер по сглаживанию негативных эффектов от данных явлений. Одним из способов такого сглаживания является создание многоуровневой системы поддержки безработных, включающей как действия государства, так и действия самих работников и их работодателей. В случае поддержки государства речь идет, в первую очередь, о государственных пособиях по безработице и различных видах социальной помощи, снижающих уровень бедности. Во втором случае речь идет о системе страхования от безработицы, когда как сам работник, так и работодатель через страховые взносы обеспечивают, в случае необходимости, получить пособие. Диверсифицированный подход к обеспечению помощи безработным позволит более равномерно распределять риски между государственным и частным сектором в условиях нарастающей изменчивости рынка труда.

Список использованной литературы:

1. Ванкевич Е.В. Структурные изменения экономики и рынок труда: эффективность элементов подстройки / Е.В. Ванкевич // Белорусский экономический журнал. – 2013. – № 3. – С. 41– 56.
2. Таранова Е.В. Стабильность занятости населения Беларуси: социологический анализ / Е.В. Таранова // Иппокрена. – 2013. – № 2(23). – С. 121–127.
3. Рынок труда Республики Беларусь в социологическом измерении / Г.Н. Соколова [и др.]; науч. ред. Г.Н. Соколова. – Минск: Беларуская навука, 2014. – 304 с.

О. М. Мотузка,
кандидат економічних наук, доцент
кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності,
завідувач редакційно-видавничого відділу,
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ

О. О. Горобець,
заступник завідувача редакційно-видавничого відділу,
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ

АНАЛІЗ СВІТОВИХ ТА ВІТЧИЗНЯНИХ ТЕНДЕНЦІЙ У СФЕРІ НАУКОВИХ ВИДАНЬ

Міністерство освіти і науки України розробило та затвердило наказ «Про затвердження Порядку формування Переліку наукових фахових видань України» (далі – наказ), яким встановило умови формування Переліку наукових фахових видань України, а також їх класифікації та моніторингу. Метою об'єктивної оцінки, класифікації та моніторингу наукових фахових видань є підвищення якості опублікованої у них наукової інформації та інтеграція цих видань до світового наукового простору.

Наказом запроваджено поділ фахових видань на три категорії: «А», «Б» та «С». До категорії «А» будуть включені журнали, які зареєстровані у наукометричних базах даних Scopus та (або) Web of Science Core Collection. Категорія «Б» включатиме журнали, які мають реєстраційний номер ISSN, власний сайт, міжнародний склад редакційної колегії, цифровий ідентифікатор DOI (Digital Object Identifier), постійні оновлення видання в архіві НБУ імені В. І. Вернадського «Наукова періодика України» тощо. Категорія «С» буде присвоюватися виданням, які наразі включені до Переліку наукових фахових видань України (на день набрання чинності аналізованим наказом), а за два роки відповідатимуть декільком вимогам із переліку для категорії «Б».

Станом на 11.03.2018 р. у вищезгаданих наукометричних базах Scopus та Web of Science Core Collection представлено 101 українське фахове видання (з усіх галузей знань), безпосередньо з економіки – 9.

При цьому важливо наголосити на тому, що при виборі наукового журналу з цього переліку для публікації своєї статті особливу увагу слід звертати на індекси цитованості журналу – SJR та CiteScore. Так, в анкеті до кожного журналу, зареєстрованого в Scopus, є відомості про те, скільки усього публікацій з видання представлено у базі та скільки посилань було на них здійснено протягом року. Наприклад, якщо з 2013 по 2015 рік журнал передав до архіву Scopus 682 статті, на які протягом 2016 р. було здійснено 171 посилання, то CiteScore за 2016 р. склав 0,25.

Якщо проаналізувати досвід наших колег зі США, можна помітити колосальну різницю у редакційній політиці іноземних та вітчизняних видань, починаючи із загального підходу відкритого доступу і закінчуючи конкретними вимогами до публікацій.

Так, більшість іноземних журналів, зареєстрованих у Scopus та (або) Web of Science Core Collection, підтримують ліцензії Creative Commons, які популяризують використання та поширення наукових праць без порушення авторського права. Також ці видання представлені в архіві Directory of Open Access Journals (DOAJ), основною вимогою якого є надання безкоштовного доступу до публікацій та можливості безкоштовного опублікування наукових досягнень. Публікація в закордонному виданні вимагає від автора серйозної підготовки, зокрема щодо оформлення наукових матеріалів на найвищому фаховому рівні.

По-перше, потрібно розуміти, що статтю на першому етапі буде приймати не редактор, а спеціальна автоматична система (робот), яка буде перевіряти її згідно з заявленими вимогами, тому треба мати на увазі, що оформлення статті має дуже важливе значення. Тобто якщо у вимогах заявлено, наприклад, що назва статті подається напівжирним шрифтом, 13 кеглем, то потрібно саме так і зробити, інакше «штучний інтелект» дійде висновку, що у статті відсутня назва, і поверне її назад.

По-друге, політика відкритого доступу сучасних журналів (як українських, так і закордонних) не допускає плагіату у публікаціях, при цьому не варто думати, що за перекладу тексту з іншої мови програма цього не помітить. Варто також пам'ятати, що при виявленні плагіату у публікації автор автоматично потрапляє у «чорний список» авторів.

По-третє, перелік використаних джерел повинен бути сформований згідно з вимогами Американської психологічної асоціації (APA), що є міжнародним стилем оформлення наукових робіт. Потрібно зважати на те, що статтю будуть рецензувати науковці, які є провідними спеціалістами з конкретної тематики. Стилїстика та мова викладу матеріалу повинна бути зрозуміла не лише автору (чи перекладачеві статті), а й іноземним науковцям.

По-четверте, від моменту подачі статті до її публікації може пройти 6–9 місяців. За цей час з авторами можуть зв'язуватися для уточнень або коректури. Строки виходу видання в точності до дня не можуть спрогнозувати навіть наші іноземні колеги. Важливо розуміти, що редакційній колегії необхідний час для редагування, рецензування, обговорення та прийняття статті до друку, а також безпосереднього друку журналу.

Можна зробити висновок, що світове наукове товариство в аспекті видавничої діяльності диктує вітчизняним науковим виданням та науковцям нові вимоги, до яких інколи (або ж часто) не готові ні самі видання, ні автори. Але, як показує досвід, часто щось нове, що на перший погляд здається нам не потрібним, згодом виявляється корисним нововведенням.

Список використаних джерел:

1. Про затвердження Порядку формування Переліку наукових фахових видань України: Наказ Міністерства освіти і науки України від 15.01.2018 № 32. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0148>

І. Ф. Надольний,
доктор філософських наук, професор
кафедри філософії та соціально-гуманітарних дисциплін,
заслужений працівник освіти України,
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ

СВІТОГЛЯДНА ПАРАДИГМА – ТЕОРЕТИЧНА ОСНОВА ЕКОНОМІЧНОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ СУСПІЛЬСТВА

Динамічний розвиток суспільного простору обумовлюється об'єктивними і суб'єктивними чинниками, де ключову роль відіграють продуктивні сили та виробничо-економічні відносини між суб'єктами виробництва, розподілу та обміну діяльністю. Удосконалення продуктивних сил суспільства відбувається на основі дієвості всезагальних економічних законів-адекватності виробничих відносин характеру і рівню розвитку продуктивних сил; зростання продуктивності праці; економії часу та пропорційного розвитку галузей виробництва. Тут продуктивні сили інтенсивно не лише самі розвиваються, удосконалюються, а й впливають на всі інші елементи способу виробництва, бо вони в сучасну епоху базуються на розвитку науки як складового елемента їх структури. Сучасна наука багатогранна, вона включає наукові знання про природне, духовне буття суспільства й індивіда; пронизує всі сторони буттєвості, або іншими словами життєдіяльності суспільства у відповідну історичну епоху чи цивілізацію.

Наукові знання у сучасну епоху включають в себе широкі аспекти відношення матеріального й духовного, буття й духу, реальності й свідомості. Свідомість на суспільному та індивідуальному рівнях зазнає істотного впливу світоглядних вимірів – життєвих позицій, ціннісних орієнтацій, ідеалів, переконань і таким чином світоглядні узагальнення підносять духовне життя індивіда на якісно новий рівень, а тому світогляд – це синтез і вищий рівень духовного буття людини. Світогляд – найвища форма самоусвідомлення людини, логічно впорядкована духовно-раціональна система осягнення світу. Світогляд спонукає індивіда до реальних характерних дій, до реалізації ціннісних ідей у повсякденно-практичному його бутті. Якщо у людини з тих чи інших суспільних чи особистісних причин відсутні світоглядні переконання, то вона таким чином послаблює свій вплив на зміну матеріальних чинників, носіїв не лише добробуту, а й матеріальних благ суспільства в цілому. Чим вищий рівень світоглядної культури особистості, тим динамічніше розвивається, трансформується економічна сфера суспільства, яка вимагає й зміни всіх інших сторін і сфер суспільного буття. При цьому формами соціальної взаємодії (взаємовідносин) виступає кооперація, конкуренція, конфлікт, толерантність тощо, які мають специфічні ознаки і конкретні прояви в життєдіяльності людей, соціальних груп, верств чи структурних інститутів функціонування громадянського суспільства.

Світоглядна парадигма (світоглядна культура, свідомість, відносини, дієвість) – це цілісна картина світу, в якій ключове місце посідає відношення «людина – світ», де творчим суб'єктом виступає людина, яка є не як абстрактна дійсність, а є як світ, як держава, як суспільство. Зміна світоглядних переконань, позицій, цінностей в різноманітних аспектах й формах впливає на динамічність економічних структур, інститутів, форм власності та виробничих відносин, змушує їх активно видозмінюватись в інтересах індивіда по задоволенню його зростаючих потреб, цілей та мотивів діяльності.

У зв'язку з цим структуру світогляду можна подати наступним чином (рис.1).

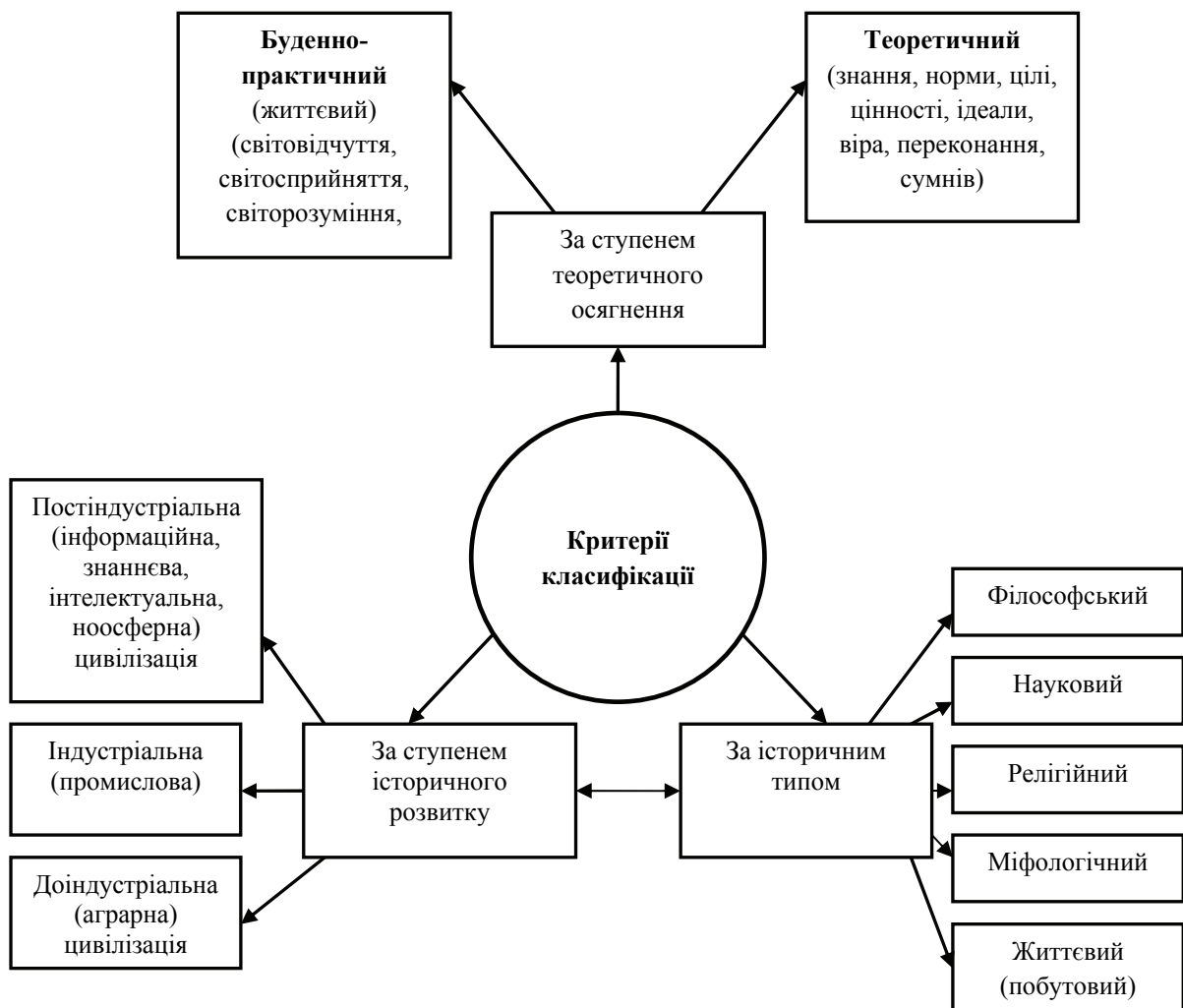


Рис. 1. Критерії класифікації світогляду

За критерієм загальності: індивідуальний, груповий, національний, загальнолюдський.

За критерієм форм життєдіяльності: професійний, раціональний, ірраціональний, консервативний, ліберальний, альтруїстичний, оптимістичний, песимістичний, революційний, еволюційний, космополітичний, економічний,

етичний, культурологічний, правовий, екологічний, естетичний, художній, статистичний, фінансовий тощо.

Таким чином, виокремлені структурні елементи світоглядної парадигми (світоглядної культури) накреслюють основи динамічної трансформації економічного простору суспільства, слугуючи при цьому методологічною основою реалізації світоглядних імперативів сучасного громадянського суспільства.

Список використаних джерел:

1. Калакура Я.С. Ментальний вимір української цивілізації / Я.С. Калакура, О.О. Рафальський, М.Ф. Юрій. – К.: Генеза, 2017 р. – 560 с.
2. Надольний І.Ф. світогляд – ключова проблема державно-управлінської діяльності / Надольний І.Ф // Державне управління: історія, теорія, впровадження / За ред. Ю.В. Ковбасюка та ін. – К.: НАДУ, 2010. – Т. 1. – С. 14-15.
3. Парсонс Т. Система современных обществ / Т. Парсонс. – М.: Аспект – Пресс, 1988. – 270 с.

А. Г. Новицька,
*студентка освітнього ступеня «магістр»,
спеціальність «Фінанси, банківська справа та страхування»,
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ СТРАХОВОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ

Страхування є одним з найбільш ефективних інструментів мінімізації ризиків, протидії негативним впливам випадкових подій та небезпек на господарську діяльність підприємств і добробут населення. Не зважаючи на поступове зростання попиту на страхові послуги та відновлення темпів розвитку страхового ринку, для страхових компаній України залишаються невирішеними проблеми створення механізму управління ресурсним потенціалом та системи його функціонального забезпечення, з метою підвищення фінансової стійкості, інвестиційної привабливості та конкурентних позицій. На розвиток та ефективність діяльності страхових компаній впливає сукупність чинників зовнішнього та внутрішнього середовища [1].

У сучасних умовах, що характеризуються нестабільністю зовнішніх економічних факторів, важливим завданням керівництва є формування та оцінювання поточних перспективних можливостей страхової компанії, а саме його потенціалу. Важливість розвитку страховика як умови його існування, дає змогу поставити питання про дослідження ресурсного потенціалу, що

містить у собі перспективу майбутнього стану страхової організації, який можливо досягти тільки за умов розвитку.

Вклад у дослідження основ формування і використання ресурсів, у тому числі фінансових, окремих груп суб'єктів фінансової сфери внесли такі вчені, як: С. Алексєєв, О. Бабина, С. Бай, В. Баранова, Є. Величко, О. Гаманкова, В. Гринькова, О. Кнейслер, Г. Кулина, Н. Нагайчук, Н. Налукова, В. Опарін, 5 Т. Письменна, Р. Пікус, А. Поддєрьогін А. Ткаченко, В. Хлівний, Н. Чиж та інші. Проте недостатньо дослідженими залишаються теоретичні аспекти щодо окремих особливостей управління ресурсами, зокрема фінансовими, страхових компаній, а також стратегічні напрями підвищення ефективності використання фінансового потенціалу [2].

Метою даного дослідження розкриття ефективності використання ресурсного потенціалу страхової організації.

Ресурсний потенціал – це сукупність матеріальних, нематеріальних, трудових, фінансових ресурсів, зокрема здатність робітників підприємства ефективно використовувати названі ресурси для виконання місії, досягнення поточних та стратегічних цілей підприємства [3].

Можна виділити такі характерні особливості ресурсного потенціалу:

- подання у вигляді системи взаємопов'язаних між собою ресурсів;
- використання задля досягнення поставленої мети шляхом раціонального використання ресурсів, які входять до його структури;
- раціональне використання ресурсів сприятиме збільшенню можливостей ресурсного потенціалу та стабільному функціонуванню об'єкта дослідження у довгостроковому періоді.

В умовах сучасності страхові компанії повинні адекватно реагувати на ринкові зміни. У зв'язку з цим раціонально використовувати ресурсний потенціал враховуючи найважливіші чинники, а також забезпечувати динамізм власного фінансового потенціалу [4].

Економічний зміст ресурсного потенціалу страховика впливає з суті категорії страхування і обумовлений особливостями цієї сфери підприємницької діяльності.

Страхові компанії як специфічні підприємства створюються задля отримання прибутку, та водночас предметом їх першочергової діяльності є надання страхового захисту, і вони мають бути фінансово забезпечені для його втілення. Досягнення такого завдання є можливим за умови відповідної організації управління і формування ресурсним потенціалом та, загалом, організації фінансової діяльності страховика.

Функціонуванню страхових компаній притаманний ряд особливостей, на відміну від виробничої сфери, де товаровиробник найперше здійснює витрати на випуск продукції, а згодом уже компенсує їх за рахунок доходу від реалізації, страховик спочатку акумулює кошти, що надходять від страхувальника, створюючи необхідний страховий капітал, а лише після цього несе витрати, пов'язані з компенсацією збитків за укладеними страховими угодами.

Зазначимо, що страхуванню як виду підприємницької діяльності притаманна підвищена ризикованість, що позначається на характері та якості фінансових відносин у цій сфері. Формування ресурсного потенціалу страховика, як суб'єкта фінансового сектору, відбувається лише при найповнішому поєднанні його частин: фінансової складової, інформаційних і трудових ресурсів [5].

Можна сказати, що важливою складовою ресурсного потенціалу страховика виступає його фінансовий потенціал – сукупність грошових коштів та надходжень, які є в розпорядженні підприємства для виконання фінансових зобов'язань, здійснення витрат на відтворення підприємства та стимулювання працівників. А фінансові ресурси страхової організації, як елемент її потенціалу – це сукупність тимчасово вільних коштів, що знаходяться в обігу у страхової компанії та використовуються для здійснення страхової, інвестиційної, фінансової діяльності. Страхова організація володіє певними фінансовими ресурсами, інвестування яких є джерелом інвестиційного доходу. За рахунок фінансових ресурсів страховик виконує свої зобов'язання перед страхувальниками, може стабілізувати власний фінансовий стан, зменшити інфляційний тиск, пропонувати на страховому ринку менш прибуткові види страхових послуг.

Список використаних джерел:

1. Аакер Д. А. Стратегическое рыночное управление / Д. А. Аакер. – СПб. : Питер, 2002. – 544 с.
2. Алексеев С.Б. Визначення поняття «ресурсний потенціал підприємства» / С.Б. Алексеев, Є.І. Жебокритський // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2014. – № 2. – С. 53-56.
3. Сердак С.Е. Принципи ефективного управління ресурсами суб'єктів господарювання / С.Е. Сердак // Академічний огляд. – 2008. – № 2. – С. 83-88.
4. Антонова Г.А. Ресурсний потенціал підприємств видавничо-поліграфічної галузі: теоретико-прикладні аспекти / Г.А. Антонова // Науковий вісник Національного університету ДПС України (економіка, право). – 2009. – № 3 (46). – С. 23-28.
5. Гаманкова О.О. Фінанси страхових організацій: навч. посіб. / О.О. Гаманкова. – К.: КНЕУ, 2007. – 328 с.
6. Момотюк Л.Є. Класифікація ринку фінансових послуг як об'єкта статистичного спостереження / Л.Є.Момотюк // Прикладна статистика: проблеми, теорії та практики. – 2008. – Вип.3. – С.148-153.
7. Момотюк Л.Є. Статистичне дослідження ринку страхових послуг в Україні / Л.Є.Момотюк // Науковий вісник Державної академії статистики, обліку та аудиту. – 2009. – Вип 3 (24). – С.4-8.
8. Фінанси: навч. посібник / д.е.н., професор І.І. Пилипенко, д.е.н., професор Т.Г. Бондарук, к.е.н., доцент Л.Є. Момотюк, ст. викладач І.С. Ігнатова. – К. : ДП «Інформ.-аналіт. агенство», 2013. – 467 с.

В. П. Пантелєєв,
доктор економічних наук, професор
кафедри обліку та оподаткування,
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ
Т. Д. Сакада,
старший викладач кафедри
економічної кібернетики та математичних методів,
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ

ПИТАННЯ З БІЗНЕС-АНАЛІТИКИ В УГОДІ ПРО АСОЦІАЦІЮ МІЖ УКРАЇНОЮ І ЄС

Підписання і ратифікація Угоди про асоціацію між Україною і Євросоюзом у 2014 році [1] з боку парламентів України та ЄС стало певним завершальним етапом євроінтеграційних прагнень громадян України останніх років як в соціально-політичному, так і в економічному житті. Угода про асоціацію стала другим періодом євроінтеграційних процесів в Україні після закінчення дії Угоди про партнерство та співробітництво між Україною і Європейським Співтовариством від 1994 року.

Текст Угоди містить кілька важливих нагод щодо розкриття значення бізнес-аналітики. Так, у сфері телекомунікаційних послуг, стаття 118 Угоди Сторони зобов'язуються забезпечити, щоб у разі отримання висновку про те, що відповідний ринок, зокрема ті ринки, які зазначені у доданих до цієї Угоди Додатках, не є дійсно конкурентним, регуляторний орган мав необхідні повноваження в ситуаціях, коли аналіз ринку вказує на відсутність ефективної конкуренції, та утримання відповідним оператором цін на надмірно високому рівні або застосовування цінового витискання, що завдає шкоди інтересам кінцевих споживачів.

Стосовно визначення фінансової послуги у широкому розумінні, стаття 126 Угоди, консультативні, посередницькі та інші допоміжні фінансові послуги з усіх видів діяльності, зокрема довідки про кредитоспроможність і аналіз кредиту, дослідження та поради з питань інвестицій та портфеля цінних паперів, поради з питань придбання та корпоративної реструктуризації і стратегії.

Макроекономічне співробітництво, стаття 344 Угоди, сторони співробітничать, щоб обмінюватися інформацією щодо макроекономічних показників та перспектив, а також щодо стратегій розвитку, разом аналізувати економічні питання, що становлять спільний інтерес, зокрема заходи економічної політики та інструменти для її імплементації, наприклад методи економічного прогнозування і опрацювання документів стратегічної політики, з метою посилення можливостей України у формуванні політики, яка відповідатиме принципам і практиці ЄС.

В управлінні державними фінансами: бюджетна політика, внутрішній контроль і зовнішній аудит, стаття 347 Угоди, сторони обмінюються

інформацією, досвідом, найкращою практикою та здійснюють інші заходи, зокрема, у галузі бюджетної політики, удосконалення програмно-цільових підходів у бюджетному процесі й аналізу ефективності та результативності виконання бюджетних програм, покращення обміну досвідом та інформацією з питань планування і виконання бюджету та стану державного боргу тощо. Зазначені вище складові з аналізу передбачають належний інструментарій, прогресивну методологію аналізу. Основними ефектами від реалізації угоди для України та ЄС є координація систем управління економікою спрямованих на запровадження та функціонування внутрішнього ринку та сприяння суспільній користі в Європі, збереження повноважень національних органів управління, згладжування відмінностей, заохочувальні дії, запобігання небажаних наслідків тощо.

Слід зауважити відсутність наголосу на виокремленні зовнішньоекономічної діяльності у питаннях бізнес-аналітики в тексті Угоди [1], оскільки таке функціонування вже імперативно розуміється у діяльності всіх суб'єктів ринку та всіх інституцій ЄС. Наприклад, у Польщі при реєстрації підприємницької структури обов'язково відкривається у банку рахунок у іноземній валюті тощо.

Таким чином, у тексті Угоди висвітлюються процедури аналізу на макrorівні (внутрішньогалузева та міжгалузева) конкуренція, аналіз економічних питань макроекономічних показників, розгляд фінансових інструментів, аналіз управління державними фінансами, бюджетна політика, внутрішній контроль, зовнішній аудит. Вказані вище аспекти розкривають значення бізнес-аналітики у дотриманні взаємних фінансових інтересів, ґрунтуються на належному менеджменті, висувають вимоги до економічних операторів, підтримують бізнес-спільноту, головний наголос роблять на економічній діяльності, передбачають застосування прогресивних бізнес-технологій, широко вживають математичний вираз та сприяють реалізації ринкової економічної політики європейської спільноти.

Список використаних джерел:

1. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони [Електронний ресурс]. – Режим доступу: zakon.rada.gov.ua/laws/show/984_011

В. Г. Панченко,
*кандидат історичних наук,
докторан кафедри економіки та
міжнародних економічних відносин,
Маріупольський державний університет, м. Маріуполь*

НЕТАРИФНІ БАР'ЄРИ ЯК ПРОЯВ ПРОТЕКЦІОНІЗМУ: ПРОБЛЕМИ ОЦІНКИ ТА МОНІТОРИНГУ

Нетарифні бар'єри важко оцінити. Відрізняючись від тарифів, які є прозорими та доступними у кожній країні, нетарифні бар'єри в кожній країні значно приховані. Ми розглядаємо будь-яку державну політику, що потенційно призводить до дискримінаційного ставлення щодо іноземних конкурентів по відношенню до вітчизняних агентів як нетарифний бар'єр. Ми відокремлюємо три запобіжні заходи СОТ: демпінгові мита, гарантії та компенсаційні мита. Ці тимчасові торгові інструменти в сукупності називають заходами захисту торгівлі. Наше визначення, таким чином, може включати будь-який прямий прикордонний контроль, який не відображає підвищення тарифів, таких як квоти, заборона або вимоги щодо ліцензування. Політика, яка опосередковано стосується лише торгівлі товарами, така як дискримінаційна політика державних закупівель та локалізації або заходи державної допомоги, також підпадає під визначення такої, що стосується нетарифних бар'єрів.

Фінансова криза 2007-2008 викликала дискусію про збільшення протекціонізму, який підкреслив роль нетарифних бар'єрів. Міжнародні політичні, а також наукові дискусії призвели до декількох ініціатив збору даних, які покращили процес надання даних нетарифних бар'єрів. Однією з таких ініціатив є база даних GТА. Виокремлюється також ініціатива Центру дослідження економічної політики (CEPR), який базується в Лондоні та координує дослідницьку групу в Санкт-Галлен.

База даних GТА збирає протекціоністські політики, які були впроваджені в усьому світі з 2009 р. В липні 2017 р. було оприлюднено всебічне оновлення бази даних, яка охоплює значний перелік нетарифних бар'єрів, що робить можливою детальну та актуальну оцінку впроваджених нетарифних бар'єрів.

В базі даних розрізняються сорок чотири різні протекціоністські заходи, які можуть впливати на торгівлю товарами. Це може бути або стандартна торгова політика, така як підвищення тарифів та заходи захисту торгівлі чи нетарифні бар'єри. Для кожного політичного рішення база даних GТА надає інформацію про таке: а) які торговельні партнери, ймовірно, будуть вражені прийнятими захисними заходами; б) на які товари націлені; в) дату виконання. Типовими прикладами нетарифних бар'єрів, включених до бази даних, є заходи державної допомоги, зміни у правилах державних закупівель, торговельні квоти, вимоги ліцензування або торгівля

фінансовими інструментами. До липня 2017 р. база даних ГТА зафіксувала понад 6800 протекціоністських втручань (наприклад, збільшення податку на експорт сирової пальмової олії урядом Малайзії у липні 2017 р.).

Відрізняючись від збору даних СОТ, Конференції Організації Об'єднаних Націй з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД), Міжнародного торговельного центру (ІТЦ) та Світового банку, база даних ГТА не покладається на офіційні повідомлення від уряду. Замість цього дослідники ГТА систематично стежать за офіційними державними веб-сайтами та іншими офіційними джерелами, щоб відобразити всі можливі політичні зміни у міжнародній торгівлі. Набір політик, на які вона поширюється, не є попередньо визначеним. Кожна політична інтервенція, включена в базу даних ГТА, повинна пройти шестиступеневий процес оцінки. У ході цього процесу оцінюється ступінь дискримінації такої політики іноземних експортерів на користь вітчизняних виробників.

База даних ГТА надає прості індикатори того, чи застосовується протекціоністський захід між двома торговельними партнерами. Її перевага полягає в тому, що дані є дуже своєчасними. Недоліком є те, що прості показники не відображають ступінь протекціонізму. Державна допомога, наприклад, надана конкретній компанії, ймовірно, перешкоджатиме торгівлі різним ступенем, ніж прямі прикордонні заходи, наприклад, заборона імпорту. Проте, лише заходи, які можуть нав'язати зазначені значні відносні зміни щодо поводження з вітчизняними та іноземними агентами проходять шестиступеневий процес оцінки. Наприклад, необов'язкова квота на імпорт не буде врахована в такій оцінці. Таким чином, існуюча методологія в оцінці протекціоністських заходів не є досконалою і потребує суттєвого доопрацювання.

Список використаних джерел:

1. Non-Tariff Measures to Trade: Economic and Policy Issues for Developing Countries [Electronic resource] / UNCTAD. – 2013. – Mode of access: http://unctad.org/en/publicationslibrary/ditctab20121_en.pdf

2. Swann G.P. (2010), International Standards and Trade: A Review of the Empirical Literature [Electronic resource] / G.P. Swann // OECD Trade Policy Working Papers. – 2010. – No. 97. – Mode of access: <http://www.oecd.org/tad/45500791.pdf>

3. 2013 Report on Technical Barrier to Trade [Electronic resource] / The Office of the United States Trade Representative. – 2013. – Mode of access: <https://ustr.gov/sites/default/files/2013%20TBT.pdf>

4. World Tariff Profiles 2017 [Electronic resource]. – 2017. – Mode of access: http://www.intracen.org/uploadedFiles/intracenorg/Content/Redesign/home/rotating/tariff_profiles17_e.pdf

5. Official website of The Global Trade Alert [Electronic resource]. – 2017. – Mode of access: <http://www.globaltradealert.org/>

6. Reznikova N. Phenomenology of Neo-dependence in Terms of Economic Globalization / N. Reznikova // International economic policy. – 2016. – № 1 (24). – P.50-17.

7. Панченко В.Г. Неопротекціоністський потенціал регіональних торговельних угод в умовах багатосторонньої торгівельної лібералізації / В.Г. Панченко, Н.В. Резнікова // Економіка і держава. – 2017. – № 11. – С. 4-9.

8. Панченко В.Г. Трансформація інструментів класичного протекціонізму в сучасних умовах світового господарства: конфлікт теорії та практики / В.Г. Панченко // Інвестиції: практика та досвід. – 2017. – № 18. – С. 11-16.

9. Панченко В.Г. Економічні інструменти як засіб досягнення зовнішньополітичних цілей / В.Г. Панченко // Інвестиції: практика та досвід. – 2017. – № 16. – С. 25-31.

10. Резнікова Н.В. Еволюція форм економічної експансії: неопротекціонізм як інструмент глобального домінування / Н.В. Резнікова, О.А. Іващенко // Економіка та держава. – 2016. – № 4 – С. 4-8.

О. В. Перхун,

*начальник відділу економічної безпеки,
ТОВ «Хімвектор», м. Київ*

ЕТАПИ РОЗВИТКУ ПРАВОВОЇ СТАТИСТИКИ УКРАЇНИ

Правова статистика займається збиранням, опрацюванням, аналізом, захистом, збереженням і розповсюдженням статистичної інформації щодо рівня правопорядку в суспільстві, діяльності органів правопорядку та інших органів з функціями юрисдикції.

Становлення правової статистики України відбувалось протягом тривалого часу. Аналіз літературних джерел дозволив виокремити наступні етапи цього процесу.

1 етап (1802-1870) характеризується такими подіями:

– створення Міністерства внутрішніх справ, до складу якого входила група з 10 осіб для узагальнення звітної інформації;

– зобов'язання губернаторів подавати щорічні звіти щодо загальної кількості злочинів, їх характеру (спрямованості) та характеристик осіб-злочинців;

– створення спеціального відділення статистики при Міністерстві поліції;

– започаткування системи статистики судових органів;

– поява науково-обґрунтованих доповідей про існування закономірностей у скоєнні злочинів та факторів, що їх спричиняють (наприклад, К.Ф. Герман за наявними статистичними даними довів залежність насильницької смертності від соціальних явищ) [1; 4; 6].

2 етап (1871 – 1917) визначається:

– напрацюванням принципів та інструментів формування статистичної звітності, що виключають дублювання інформації, отриманої з різних джерел; основа – «купонна система» фіксування відомостей про хід карної справи;

– оприлюдненням перших офіційних звітів судової статистики: «Свод статистических сведений по делам уголовным, возникшим в 1872 г.» (1872 - 1913 pp.), «Итоги русской уголовной статистики», щорічні збірники статистичних відомостей Міністерства юстиції (1905-1916 pp.) [4; 5].

3 етап (1918 – 1960) має такі основні риси:

– відсутність уніфікацій і співставленості статистичних даних у галузі правової статистики;

– створення внутрішньовідомчої звітності;

– відсутність єдиного органу обліку, аналізу, узагальнення та практичного використання статистичних відомостей щодо злочинності;

– засекреченість даних правової статистики [5].

4 етап (1961 – 1991) характеризується:

– впровадженням єдиних бланків первинних документів для реєстрації злочинів і правопорушень в органах прокуратури і внутрішніх справ;

– затвердженням єдиної форми статистичної звітності про провадження слідства і дізнання;

– введенням обов'язкового звіту про роботу прокурора;

– удосконаленням звітності судів;

– створенням відділу моральної статистики держкомстату;

– рішенням про оприлюднення статистичних відомостей за кількома видами злочинів (1987р.) та їх публікація у статистичному щорічнику «Народное хозяйство Украинской ССР» (з 1989 р.)

5 етап (1992 – 2012) пов'язаний зі становленням України як самостійної держави. Основні події:

– законодавче затвердження форм статистичної звітності первинних, касаційних і наглядових судів (1994 р.);

– впровадження 20 форм державної і 10 форм відомчої звітності для органів внутрішніх справ (1999 р.);

– затвердження єдиної форми документів первинного обліку для всіх органів досудового слідства (2002 р.);

– регулярне висвітлення у Статистичному щорічнику України відомостей про кількість зареєстрованих злочинів та кількість вироків суду, згрупованих за різноманітними ознаками: видами злочинів, регіонами, мірами покарання, віком злочинців тощо.

6 етап (2012 - теперішній час) виокремлюється завдяки введення в дію Єдиного реєстру досудових розслідувань – електронної бази даних, за допомогою якої здійснюється збирання, зберігання, захист, облік, пошук, узагальнення даних про кримінальні правопорушення та хід досудового розслідування у кримінальних провадженнях [7].

У підсумку слід зазначити, що актуальні проблеми суспільства висувають сьогодні перед правовою статистикою України ряд завдань – розроблення і впровадження системи показників, що будуть співставними з міжнародними стандартами; формування єдиної системи статистичного обліку правових явищ; забезпечення її відкритості; вдосконалення аналітичної обробки даних правової статистики тощо.

Список використаних джерел:

1. Герман Карл Фёдорович [Електронний ресурс] // Вікіпедія – вільна енциклопедія. – Режим доступу:
https://ru.wikipedia.org/wiki/Герман,_Карл_Федорович
2. Єдиний реєстр досудових розслідувань // Вікіпедія – вільна енциклопедія. – Режим доступу:
https://uk.wikipedia.org/wiki/Єдиний_реєстр_досудових_розслідувань
3. Законодавство України [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу:
<http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0680-16>
4. История развития правовой статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.labex.ru/page/g14_pstat_6.html
5. Кальман О.Г. Правовая статистика: підручник для студентів юридичних спеціальностей вищих закладів освіти / О.Г. Кальман, І.О. Христинич. – Х.: Право, 2004. – 304 с.
6. Министерская реформа [Електронний ресурс] // Вікіпедія – вільна енциклопедія. – Режим доступу:
https://ru.wikipedia.org/wiki/Министерская_реформа
7. Офіційний сайт Міністерства внутрішніх справ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://mvs.gov.ua/>
8. Правовая статистика [Электронный ресурс]. – Режим доступу:
<http://statistfacts.ru/pravovaja-statistika.html>

А. Ю. Пляван,
*студент освітнього ступеня «магістр»,
спеціальність «Фінанси, банківська справа та страхування»,
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

СПІВПРАЦЯ УКРАЇНИ З МІЖНАРОДНИМ ВАЛЮТНИМ ФОНДОМ

В умовах глобалізації, як політичної, так і в першу чергу економічної, виникла взаємозалежність національних економік, яке досягло глобальних масштабів, зростаючої взаємодії та координації національних економік з приводу ініціювання і реалізації міжнародних стратегій розвитку. Кредитування міжнародними фінансовими організаціями відіграє особливу роль в аспекті пошуку додаткових джерел фінансування.

Сучасний стан розвитку України пов'язаний зі значними викликами зовнішнього та внутрішнього характеру. Результатом фінансово-економічної кризи стали проблеми платіжного балансу, зниження ВВП, девальвація національної валюти, значне скорочення сировинних доходів, стрімке падіння індексу промислового розвитку, зростання інфляції, масове безробіття, відсутність соціальних гарантій, крах банківської сфери, скорочення можливостей доходів регіонів. Все це посилено політичною нестабільністю в зв'язку з тимчасовою втратою контролю над частиною території країни у поєднанні з різким зростанням витрат бюджету, детермінованим необхідністю збільшення фінансування оборони країни [1].

Важливу роль відіграє співпраця України з Міжнародним Валютним Фондом (далі МВФ), який виконує роль міжнародної фінансової організації, заснованої в 1944 році. До її складу входять 188 країн.

МВФ створений з метою регулювання валютно-кредитних відносин країн-членів та надання їм допомоги при дефіциті платіжного балансу шляхом надання коротко- і середньострокових кредитів в іноземній валюті [3].

Україна з 1994 р. активно співпрацює з МВФ:

– 1994-1995 рр.: Україна співпрацювала з МВФ по програмі системної трансформаційної позики на суму 498,7 млн. СПЗ (763,1 млн дол. США), метою якої була підтримка платіжного балансу України [1;4;5]. Позика дозволила Україні здійснити в 1996 році реформу валютної системи та запровадити нову національну грошову одиницю-гривню;

– 1995-1998 рр.: В рамках трьох річних програм «Stand by» Україна отримала від МВФ кредити на загальну суму 1 318,2 млн СПЗ (1 935 млн дол. США) Головною метою цих кредитів була підтримка курсу національної валюти і фінансування дефіциту платіжного балансу України [1;4;5]. Після надання Україні перших кредитів «Stand by» розпочинається новий етап співробітництва з МВФ, що дозволило отримувати кредити для стабілізаційної підтримки економіки;

– 1998-2002 рр.: Україна співпрацює з Фондом в рамках Програми

розширеного фінансування (EFF-Extended Fund Facility), яка передбачала надання кредиту обсягом 2,6 млрд дол. США. У рамках цієї Програми EFF Україна отримала 1 193,0 млн СПЗ (1 591,0 млн дол. США), які були спрямовані на поповнення валютних резервів Національного банку України [1;4;5]. Перехід до Програми розширеного фінансування EFF був спричинений потребою коштів для забезпечення стабільного курсу національної валюти;

– 2002-2008 рр.: Наприкінці 2002 року Кабінет Міністрів України прийняв рішення, що подальший формат співробітництва України з МВФ передбачатиме співпрацю, на безкредитній основі, в рамках річної програми «попереджувальний стенд-бай», яка 29 березня 2004 року була затверджена Радою Директорів МВФ і надавала теоретичну можливість надання нових кредитів МВФ і яка надавала можливість отримати від МВФ зарезервованій кредит у сумі, еквівалентній 411,6 млн. СПЗ (30% квоти України), у випадку погіршення ситуації з платіжним балансом або валютними резервами країни. Проте, враховуючи незабезпечення виконання умов програми проведення перегляду програми і практичне її відновлення у період дії програми, тобто до кінця березня 2005 року, стало неможливим [1;4;5].

– 2005-2008 рр.: Співробітництво України з МВФ сконцентровано у сфері технічної допомоги. Цей підхід відповідав тезам, висловленим Президентом України: «В майбутнє – без боргів», які стверджували про необхідність поступового перенесення центру ваги у співробітництві з МВФ у площину безкредитних стосунків, узгодження головних параметрів макроекономічної політики з тенденціями та прогнозами розвитку світової кон'юнктури, з динамікою і напрямками світових фінансових та інвестиційних потоків та поглиблення координації у сфері валютної політики [1;4;5]. Внутрішні політичні тенденції спричинили те, що Україна через незабезпечення підтримки національної валюти втратила 35% ВВП з початком кризи 2008-2009 рр.

– 2008–2013 рр.: У зв'язку з розгортанням повномасштабної кризи на світових фінансових ринках та їх впливу на економіку України, наша країна подала заявку на отримання нової програми співробітництва «Stand by», і 5 листопада 2008 р. Рада директорів МВФ ухвалила надання дворічної програми загальним обсягом в 802% від квоти України в МВФ, або 11 млрд СПЗ (приблизно 16,4 млрд дол. США). 3 млрд. СПЗ були в терміновому порядку зараховані до золотовалютних резервів Національного банку України. В рамках цієї програми «Stand by» Україна отримала три транші загальним обсягом 7 млрд СПЗ (10,6 млрд дол. США). Частина другого траншу у розмірі 1,5 млрд доларів США та третій транш у повному обсязі були спрямовані безпосередньо до Державного бюджету України [1;4;5]. Отримання траншів в цілому покращило економічну ситуацію в Україні, але можна було уникнути значного боргового тягаря.

– 28 липня 2010 р. Україна ухвалила нову спільну з МВФ програму «Stand by» на загальну суму 10 млрд. СПЗ (15,1 млрд. дол. США), строком на

2,5 роки, скасувавши Угоду «Stand by», затверджену в листопаді 2008 р. (у тому числі усі транші, що ще залишилися відповідно до цієї Угоди). В рамках цієї програми Україна отримала два транші допомоги, перший обсягом 1 250 млрд СПЗ (1,89 млрд дол. США, з яких до бюджету було направлено 1,022 млрд дол. США); другий обсягом 1 млрд. СПЗ (близько 1,5 млрд дол. США), з яких 1 млрд дол. США надійшов на підтримку державного бюджету. Надання подальших траншів не відбулося через невиконання Урядом України умов програми співробітництва з МВФ [1;4;5].

– 2014-2015 рр.: 30 квітня 2014 р., – після завершення Революції гідності та приходу до влади в Україні нового Уряду та виконання попередніх умов, МВФ ухвалив надання Україні нової позики «Stand by» обсягом 16,5 млрд дол. США (10,976 млрд СПЗ). В рамках цієї програми Україна отримала два транші обсягом 3 млрд дол. США (2,058 млрд СПЗ) та 1,3 млрд дол. США (914,7 млн СПЗ), але влітку 2014 року макроекономічні показники, закладені у програму, було значно відкореговано через розгортання в Україні масштабної економічної кризи на фоні російської агресії на сході країни. З огляду на це, на запит українського Уряду, вже 11 березня 2015 р. діючу МВФ ухвалив заміну програми «Stand by» на нову, чотирирічну програму «Механізм Розширеного Фінансування» (Extended Fund Facility). Перший транш обсягом 5 млрд дол. США за новою програмою було отримано одразу після її ухвалення. Надання другого траншу обсягом 1,7 млрд дол. США (що було повністю спрямовано на поповнення резервів Національного банку) було ухвалено Радою директорів МВФ 31 липня 2015 р. [1;4;5].

Співпраця України з МВФ та іншими міжнародними фінансовими організаціями супроводжується певними труднощами: відсутність відповідальності за нераціональне використання коштів українських виконавців проектів та недосконалість державного управління такими проектами.

За умови ефективного використання інвестиційних ресурсів МВФ результатом реалізації спільної роботи стане перетворення економіки України на сучасну, ефективну, конкурентоспроможну національну економіку, здатну до конкуренції як на європейському так і на світовому ринках.

Список використаних джерел:

1. Нестеренко Ж. К. Співробітництво України з МВФ: стан та перспективи [Електронний ресурс] / Ж.К. Нестеренко, Є.В. Шелемех // Ефективна економіка. – 2015. – № 12. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4644>.

2. Сущенко О. Роль Міжнародного валютного фонду у макрофінансовій стабілізації України / О. Сущенко, І. Руденко // Ринок цінних паперів України. – 2010. – №1-2. – С. 23-29.

3. Офіційний сайт Міністерства закордонних справ України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://mfa.gov.ua/ua/about-ukraine/economic-cooperation/ifo-projects>.

4. Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.minfin.gov.ua/news/mizhnarodne-spivrobotnictvo/mvf>.

5. Україна і МВФ: хронологія відносин довжиною 21 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://economics.unian.ua/finance/1054685-ukrajina-i-mvf-hronologiya-vidnosin-dovjinoyu-21-rik.html>.

6. Резнікова Н.В. Інституційні актори боргової залежності: роль кредитно-рейтингових агентств та міжнародних фінансових організацій / Н.В. Резнікова // Інвестиції: практика та досвід. – 2016. – № 11. – С. 5-9.

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*

СЦЕНАРНІ ОЦІНКИ РОЗВИТКУ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ: НОВІ ПРОЯВИ МАКРОЕКОНОМІЧНОЇ ВЗАЄМОЗАЛЕЖНОСТІ

Розвиток міжнародної торгівлі та фінансової інтеграції протягом наступних десятиліть спричинятиме значні виклики макроекономічній політиці як розвинених країн (країн ОЕСР), та і країн, що розвиваються (країн не-ОЕСР). Використання глобальної макроекономічної моделі (GEM) [1] на базі даних ОЕСР дозволило розробити два можливі сценарії розвитку світової економіки до 2025 р. Перший відображає збереження поточних тенденцій глобалізації, а другий показує значні зміни цих тенденцій. Перший сценарій використовується як база даних для моделей впливу економічних шоків для країн ОЕСР, що походять з країн, що не є членами ОЕСР.

Визначальною особливістю аналізу є те, що глобальний економічний розвиток став набагато більш залежним від розвитку країн, що не є членами ОЕСР, ніж раніше. Частка країн, що не є членами ОЕСР, в світових доходах, у торгівлі, на ринках капіталу значно зростатиме протягом наступних двох десятиліть. Якщо процес глобалізації продовжуватиметься, частка країн, що не є членами ОЕСР, у світових доходах, за прогнозами, складатиме приблизно 60% (розраховано за паритетом купівельної спроможності) [2], половину номінальної світової торгівлі (за поточними ринковими ставками) та одну третю номінальних міждержавних активів та пасивів на 2025 р.

Прогнозується, що світові доходи зростатимуть приблизно на 4-5% на рік з до 2025 рр. якщо тенденції глобалізації зберігатимуться. Зростання ВВП в країнах, що не є членами ОЕСР, перевищуватиме зростання ВВП в країнах

ОЕСР, відображаючи вище зростання продуктивності та сприятливіший демографічний розвиток. Це, в свою чергу, допомагає збільшити доходи на душу населення в країнах, що не є членами ОЕСР до рівня країн ОЕСР. За прогнозами, доходи на душу населення в країнах, що не є членами ОЕСР, зростатимуть приблизно на 5% на рік протягом наступних двох десятиліть, якщо зберігатимуться тенденції глобалізації. Для порівняння, в країнах ОЕСР доходи на душу населення зростатимуть на 2%. Серед країн, що не є членами ОЕСР, за прогнозами, найбільше зростання доходів на душу населення відбуватиметься в Китаї та в країнах Європи.

Аналіз включає важливі показники для майбутньої стійкості поточних зовнішніх дисбалансів. Вірогідно кризи обмінних курсів та руйнування фінансових ринків залежатиме від майбутньої структури та складу міжнародних активів і пасивів. Сценарій прогресивної глобалізації вказує, що згідно з припущеннями, великий дефіцит поточного балансу США може бути пов'язаний з тим, що США утримують таку саму частку світових іноземних пасивів у 2025 р., як і у 2005 р., незважаючи на збільшення чистих капітальних надходжень. Швидке економічне зростання та фінансова інтеграція збільшать пул фондування, в який можна здійснювати інвестиції, включаючи пасиви США. На противагу, частка портфелів, яку інвестори бажатимуть утримувати в пасивах США вірогідно зменшиться, оскільки частка США в світовій економіці впаде. Фінансові ринки США мають переваги в глибині та ефективності, при цьому перша з цих переваг матиме сильніший вплив у короткостроковому та середньостроковому періоді.

Сповільнення процесів глобалізації збільшить вірогідність руйнівного знецінення долара. Це зображено у сценарії стриманої глобалізації, за яким частка США у глобальних фінансових пасивах збільшилися б, якби глобальна економічна інтеграція уповільнилася. Через стримане уповільнення тенденцій глобалізації сценарій передбачає невелике зростання зовнішніх пасивів США. Сильніше сповільнення може призвести до більшого впливу на зовнішню позицію США. В багатьох країнах, що не є членами ОЕСР, наприклад, у Китаї несприятливі ефекти врівноважать вплив накопичень профіцитів поточного балансу на чисті міжнародні активи. Це також могло б допомогти збалансувати портфелі та зменшити частку активів, утриманих в США.

Зрештою, моделі, розроблені за сценарієм прогресивної глобалізації забезпечують усвідомлення майбутньої передачі макроекономічних шоків між країнами. Оскільки обсяги міжнародної торгівлі та кількість транскордонних активів відносно ВВП значно зростатимуть до 2025 рр., макроекономічні шоки в певній країні чи регіоні матимуть більший вплив на інші країни в майбутньому. Зокрема, країни матимуть більше зовнішніх активів та пасивів ніж зараз, і, разом з тим, більше ризиків від дисбалансів фінансових ринків, спричинених несподіваними змінами цін на активи та обмінних курсів. Аналіз моделей показує, що вплив економічних шоків в

країнах, що не є членами ОЕСР, на ВВП країн ОЕСР може бути вдвічі більшим у 2025 р., ніж у 2005 р.

Важливим індикатором цього є те, що монетарна політика в країнах ОЕСР повинна буде брати до уваги розвиток країн, що не є членами ОЕСР у майбутньому. Політики країн ОЕСР мають вживати заходів швидше і потужніше у відповідь на економічні шоки в країнах, що не є членами ОЕСР, для того, щоб обмежити вплив на країни ОЕСР. В той же час, політикам не потрібно буде вживати заходів у відповідь на внутрішні специфічні шоки у майбутньому, оскільки вплив таких шоків буде поглинатися іншими країнами через канали торгівлі та фінансів.

Список використаних джерел:

1. Global Economy Model (GEM): A New International Macroeconomic [Electronic resource] / The International Monetary Fund. – Mode of access: <https://www.imf.org/external/np/res/gem/2004/eng/012304.pdf>
2. Christoffel K. The new area-wide model of the euro area: a micro-founded open-economy model for forecasting and policy analysis [Electronic resource] / K. Christoffel, G. Coenen, A. Warne. – Mode of access: <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scpwps/ecbwp944.pdf>
3. Reznikova N. Phenomenology of Neo-dependence in Terms of Economic Globalization / N. Reznikova // International economic policy. – 2016. – № 1 (24). – P.50-17.
4. Резнікова Н.В. Нова норма світової економіки: зміст та ключові ознаки глобальних ризиків в контексті незалежності / Н.В. Резнікова, О.А. Іващенко // Інвестиції: практика та досвід. – 2017. – №9. – С. 5-10.
5. Резнікова Н.В. Перспективи формування нових центрів економічного зростання в умовах нової норми світової економіки як прояв незалежності / Н.В. Резнікова, О.А. Іващенко // Інвестиції: практика та досвід. – 2017. – № 11. – С. 5-9.
6. Резнікова Н.В. Порівняльна та конкурентна переваги в міжнародному бізнесі: теоретико-методологічні підходи до пошуку їхнього синтезу [Електронний ресурс] / Н. В. Резнікова, Р.Гаджиєв // Міжнародні відносини. Серія «Економічні науки»: збірник наукових праць (електронне видання). – 2016. – №8. – Режим доступу: http://journals.iir.kiev.ua/index.php/ec_n/article/view/2969

К. Рудик,
*студентка освітнього ступеня «бакалавр»,
спеціальність «Менеджмент»,
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м.Київ;*
Науковий керівник:
Н. А. Гринчак,
*старший викладач кафедри
менеджменту зовнішньоекономічної діяльності
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м.Київ*

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ ТА КОРОЛІВСТВА НІДЕРЛАНДИ

Україна належить до країн із високою експортною квотою у валовому внутрішньому продукті (ВВП). В середньому кожний третій український продукт або послуга реалізуються за допомогою зовнішніх економічних зв'язків, які відіграють помітну роль у національній економіці та істотно впливають на темпи і пропорції економічного зростання, на створення конкурентного ринкового середовища і на весь системний трансформаційний процес. [1]

Королівство Нідерланди є одним з ключових зовнішньоекономічних партнерів України серед країн Європейського Союзу.

В абсолютному вимірі імпорт товарів та послуг з Нідерландів до України склав близько 760,2 млн доларів США у 2017 році, тоді як Україна експортувала до Нідерландів товарів та послуг більше – на суму 1839 млн доларів США.

Сучасний розвиток торгівлі між Україною та Нідерландами демонструє швидке зростання експорту товарів та послуг з України до Нідерландів, шляхом використання своєї специфічної структури експорту та ефект девальвації, та поступове зростання нідерландського імпорту до України через несприятливі умови для попиту на нідерландські товари (рис.1). [2]

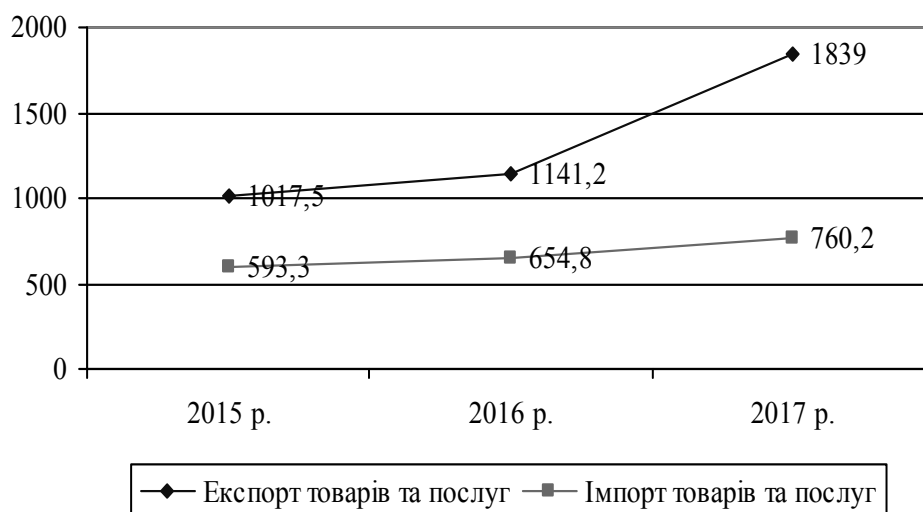


Рис. 1. Динаміка зовнішньої торгівлі товарами та послугами України з Нідерландами за 2015-2017 рр., млн.дол.США

Україна експортує в Нідерланди в основному зернові (26,6% від загальної суми експорту товарів до Нідерландів), жири та олії тваринного або рослинного походження (20,4%), насіння і плоди олійних культур (18,6%), чорні метали (9,4%), електричні машини (4,6%) і залишки харчової промисловості (3,1%) [3]. В цілому ці торгові категорії займають 74,8% обсягів усього експорту товарів, що поставлялись в Нідерланди з України в 2017 році (рис 2).

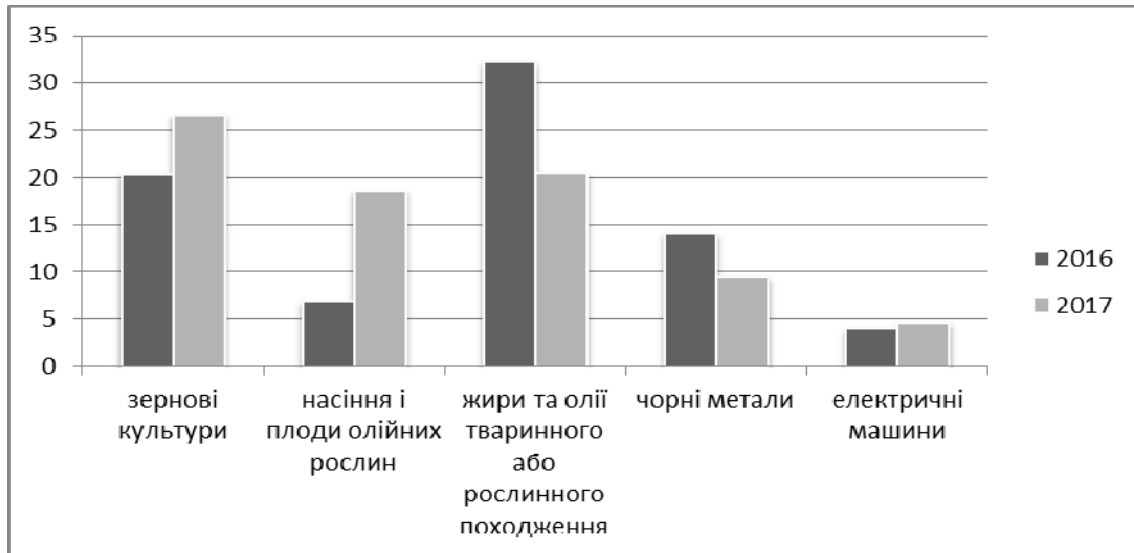


Рис. 2. Динаміка товарної структури експорту з України в Нідерланди в 2016-2017 рр.

Порівнюючи товарну структуру експорту за 2016 р. та 2017 р., варто зауважити, що зернові культури, насіння і плоди олійних рослин збільшили свої обсяги експорту до Нідерландів, всі інші товарні групи, навпаки, зменшили свій обсяг.

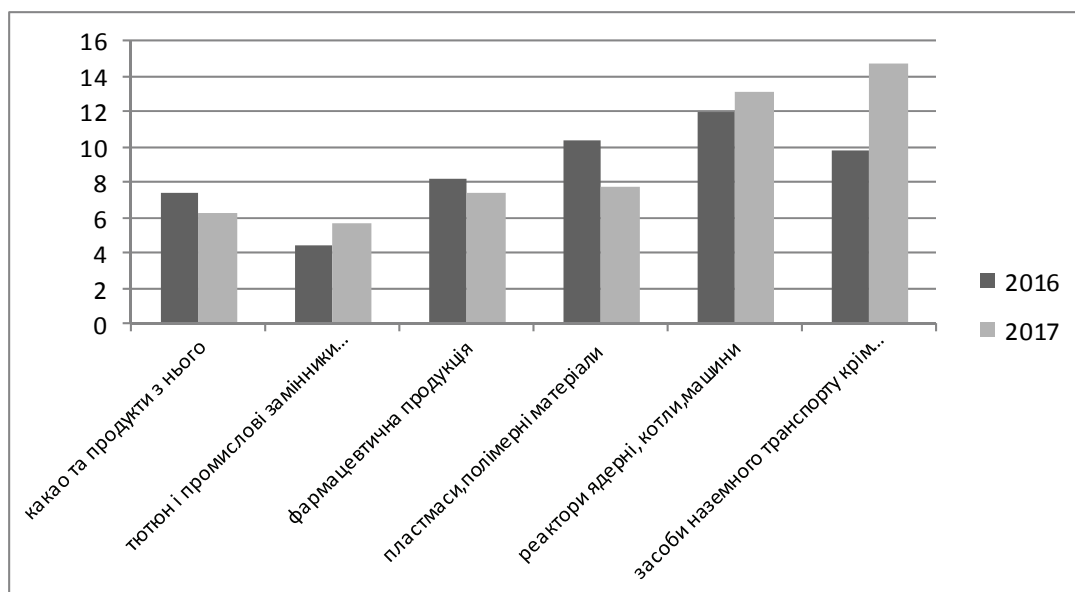


Рис. 3. Динаміка товарної структури імпорту з Нідерландів до України в 2016-17 рр.

Структура імпорту теж показує деякі зміни (рис.3), наприклад, обсяги імпорту какао та продуктів з нього, фармацевтичної продукції, пластмаси в 2017 році дещо зменшилися, порівняно з 2016 р. Натомість, обсяги імпорту наземного транспорту, крім залізничного в 2017 році вирости на 75% порівняно з 2016 роком.

Важливим кроком для підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції на зовнішніх ринках має стати організація в Україні ефективної системи сертифікації експортної продукції [1].

У 2017 р. експорт послуг до Нідерландів становив 162,8 млн.дол. США і збільшився порівняно з 2015 р. на 48% (на 51 млн дол.США), імпорт – відповідно 116,6 млн дол.США та зменшився на 17% (на 24,1 млн дол.США).

Найбільші обсяги експорту з України в Нідерланди в 2017 році припадали на транспортні послуги – 31,2 % від загального обсягу експорту послуг, з переробки матеріальних ресурсів – 5,4 %, у сфері телекомунікації, комп'ютерні та інформаційні – 36,2 % та ділові – 24,7 %. [2]

Найбільшу частку в загальному обсязі імпорту послуг з Нідерландів в 2017 р. становили транспортні послуги – 21,3% від загального обсягу імпорту послуг з Нідерландів, послуги, пов'язані з подорожами, – 2,5 %, з будівництва 3,4%, пов'язані з фінансовою діяльністю, – 11,4%, роялті та інші послуги, пов'язані з використанням інтелектуальної власності, – 18,5 %, послуги у сфері телекомунікації, комп'ютерні та інформаційні послуги – 15 % та ділові послуги – 24,3 %

Однак, незважаючи на скромні показники в торгівлі, Нідерланди є одним із ключових інвестиційних партнерів України.

Нідерланди посідають 2 місце після Кіпру серед іноземних країн-інвесторів за обсягами інвестицій в економіку України, як в 2010 р. (19,1 % загального обсягу прямих іноземних інвестицій залучених в Україну припадали на Нідерланди) так і в 2017 рр. (16,1 % від загального обсягу надходжень прямих іноземних інвестицій) [2].

Незважаючи на те, що на протязі останніх 7 років Нідерланди залишаються другою по обсягу країною інвестором для України, обсяги самих іноземних інвестицій з Нідерландів за останні 7 років суттєво знизились. Обсяг прямих інвестицій (акціонерного капіталу) в економіку України з Нідерландів на 31 грудня 2017 р. становив 6326,1 млн дол.США, тобто на 9% більше ніж в 2016 р (5753,9 млн дол.США), проте в 1,8 разів менше ніж в 2010 р (11389,8 млн дол.США)

Співпраця між Україною і Нідерландами розвивається достатньо динамічно. Ця невелика, навіть за європейськими мірками, держава відіграє суттєву роль у закордонних інвестиціях в українську економіку, зовнішній торгівлі та гуманітарній сфері нашої держави. Хоча Нідерланди й не підтримують стрімкої інтеграції України до Європейського Союзу, проте вони активно сприяють розбудові його співпраці з Україною в рамках політики сусідства ЄС та «Східного партнерства».

Список використаних джерел:

1. Тенденції і суперечності розвитку зовнішньої торгівлі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://pidruchniki.com/1333080841102/ ekonomika/ tendentsiyi_superechnosti_rozvitku_zovnishnoyi_torgivli](http://pidruchniki.com/1333080841102/ekonomika/tendentsiyi_superechnosti_rozvitku_zovnishnoyi_torgivli)
2. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
3. Угода про Асоціацію між Україною та ЄС: нові умови торгівлі для Нідерландів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ucerp.org.ua/doslidzhennya/ugoda-pro-asotsiatsiyu-mizh-ukrayinoyu-ta-yes-novi-umovy-torgivli-dlya-niderlandiv.html>
4. 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.
5. Іващенко О.А. Європейський регіоналізм в умовах глобалізаційних викликів / О.А. Іващенко, В.Д. Гвоздецький // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2011. – №6. – С.51-55.
6. 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.
7. Іващенко О.А. Економічна інтеграція України до ЄС у контексті національних інтересів / О.А. Іващенко, А.Д. Воропаєва // Інтеграційні процеси та пріоритетні орієнтири розвитку економіки України: економіка, фінанси, право. Збірник матеріалів XV Міжнародної науково-практичної конференції 27 квітня 2012 року. – К.: УДУФМТ, 2012 р. – С. 116-119.

А. В. Синяков,
*асистент кафедри
менеджменту зовнішньоекономічної діяльності
Національної академії статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

ПРОЦЕС ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ ВЛАДИ: УРОКИ ЄВРОПЕЙСЬКИХ КРАЇН ДЛЯ УКРАЇНИ

Під впливом фінансово-економічних зрушень, 1 квітня 2014 р. Кабінетом Міністрів України ухвалено концепцію децентралізації влади в Україні, яка передбачає зміну системи управління на обласному та районному рівнях, Верховною радою прийнято Закон України «Про співробітництво територіальних громад» від 17 червня 2014 р., в якому передбачене визначення організаційно-правових засад співробітництва, його принципів, форм і механізмів, які в свою чергу окреслюють «зв'язок» між

окремими територіальними громадами, їх здатність до об'єднання, а також можливі наслідки. [1].

Головним стратегічним завданням модернізації системи державного управління та територіальної організації влади, яка сьогодні здійснюється, є формування ефективного місцевого самоврядування, створення комфортних умов для проживання громадян, надання їм високоякісних та доступних публічних послуг. Досягнення зазначених цілей неможливе без належного рівня економічного розвитку відповідних територій, їх фінансового забезпечення і достатніх джерел для наповнення місцевих бюджетів.

У період з 2014 по 2017 рр. в Україні сформована система територіальної організації, фінансового забезпечення продемонструвала неспроможність в умовах ринкової економіки ефективно впливати на соціально-економічне становище регіонів країни.

На думку, О. Власюка, логічним буде започаткувати процес децентралізації в Україні саме через передачі на місця повноважень і зобов'язань у фінансовій сфері. Але в свою чергу, така передача супроводжується низкою ризиків перед органами самоврядування, поглиблення яких може призвести до гальмування процесів децентралізації та реформи місцевого самоврядування. Одним із таких ризиків є збереження надмірного контролю з боку центральної влади за розподілом бюджетних коштів, а також фінансова неспроможність до раптового утримання соціальної сфери регіону [2].

Прикладом привілейованого положення у бюджетуванні соціальної сфери з боку держави в умовах децентралізації є Франція. За кількістю муніципалітету, є лідером серед країн Європи, їх там налічується понад 36 тис., а кількість населення у більшості з них не перевищує 2 тис. Тому, зокрема, у Франції, а також в інших країнах з невеликими муніципалітетами більшість повноважень соціальної сфери закріплено за центральним (державним) рівнем. Наприклад, освіта у Франції є високоцентралізованою. Центральний уряд керує кадровою політикою на всіх рівнях і складає загальні плани розміщення закладів освіти. Роль місцевих органів обмежена формуванням та утриманням шкільного майна і покриття поточних витрат не пов'язаних із навчанням. Протилежного курсу дотримується Литва, яка має відносно великі муніципалітети. Місцева влада тут оплачує зарплату і має формальну функцію контролю за наймом та просуванням по службі персоналу, а також відповідає за формування та утримання шкільного майна [3].

Можна зробити висновок, що обидва вищезгадані підходи мають як переваги, так і недоліки, тому не потрібно обирати ту чи іншу схему чистого вигляду.

Прийняття 9 квітня 2015 р. Закону України «Про добровільне об'єднання територіальних громад» дозволило органам місцевого самоврядування об'єднуватись у територіальні громади, а де-факто утворювати нові адміністративно-територіальні одиниці – об'єднані територіальні громади (далі – ОТГ). Станом на 1 січня 2018 р. в Україні було утворено 699 ОТГ, з них [4]:

- 2015 р. – 159 ОТГ;
- 2016 р. – 209 ОТГ;
- 2017 р. – 699 ОТГ.

Затвердження Кабінетом Міністрів України перспективних планів формування територій громад дає підстави Мінфіну включати всі ОТГ, які погоджені у перспективному плані та у яких пройшли вже перші місцеві вибори у прямих міжбюджетних відносинах. Це має бути фактичним народженням нової фінансово-самостійної одиниці – об'єднаної територіальної громади. Але на жаль, показники спроможності кожної ОТГ, утворених у 2015 – 2018 рр., здійснений у попередніх дослідженнях аналіз показав, що лише 30% є фінансово-спроможними та мають відповідну територіальну структуру [5].

На думку, В. Кудельського [6], у проведенні фінансової децентралізації є свої позитивні та негативні сторони. До основних переваг варто віднести:

- більш повне забезпечення потреб жителів територіальних громад у суспільних благах. При наданні суспільних благ центральною владою інтереси окремого індивідуума губляться серед великої чисельності населення;
- участь громадян у вирішенні справ місцевого характеру, громадська відповідальність та громадський контроль що є найефективнішим. Жителі отримують можливість контролювати дії органів місцевого самоврядування та регіонального самоврядування, а не лише під час виборів;
- розвиток конкурентних засад між органами місцевого самоврядування та регіонального самоврядування;
- можливості стратегічного планування, що також сприяє економічному розвитку територій;
- покращення результативності виконання функцій та завдань через їх передання на місцевий та регіональний рівень, який краще володіє інформацією про місцевий стан справ(економія бюджетних ресурсів при збільшенні якості надання суспільних благ населенню);
- розробка та впровадження інновацій через можливість нестандартних підходів до розв'язання завдань місцевого характеру.

Недоліки фінансової децентралізації:

- свідоме чи несвідоме перешкоджання проведенню державних програм через місцеві пріоритети, в тому числі коли загальнодержавні інтереси не корелюються із місцевими або регіональними;
- неузгодженість делегованих видаткових повноважень і обов'язків з ресурсами для виконання державних функцій;
- необхідність посилення державного контролю за виконанням делегованих державних функцій;
- можливість збільшення міжрегіональних диспропорцій та нерівномірного соціально-економічного розвитку адміністративно-територіальних одиниць.

Підводячи підсумки проаналізованого процесу децентралізації в Україні, слід відмітити існуючу тенденцію популяризації серед населення країни об'єднань в ОТГ, про це свідчить динаміка новоутворених об'єднаних територіальних громад в період 2015-2018 рр. У систематичних підходах впровадження децентралізації в Україні використовується досвід європейських країн, що в більшості випадків негативно впливає на розвиток ОТГ (фінансова спроможність новоутворених ОТГ). Тому для подальшої реалізації децентралізації в Україні потрібно враховувати як фінансово-економічне становище регіонів, так і етнічний та кількісний склад населення, для забезпечення збалансованого соціально-економічного розвитку об'єднаних територіальних громад.

Список використаних джерел:

1. Бондарук Т.Г. Переваги та позитивні наслідки та ризики бюджетної децентралізації / Т.Г. Бондарук// Науковий вісник Національної академії статистики, обліку та аудиту . – 2016. – № 3. – С. 38-45.
2. Власюк О.С. Шляхом децентралізації: виклики, ризики та пріоритети реформування регіонального розвитку в Україні / О.С. Власюк // Регіональна економіка. – 2015. – №1. – С. 5-18.
3. Децентралізація управління регіональним розвитком: світовий досвід та українські реалії: матеріали Науково-практичної Інтернет конференції «Проблеми регіоналістики: минуле, сучасне, майбутнє. / Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана. – К. : КНЕУ, 2017. – С. 202-205
4. Інтернет-портал «Децентралізація дає можливості» [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://decentralization.gov.ua/about>
5. Моніторинг процесу децентралізації влади та реформування місцевого самоврядування станом на 10 січня 2018 року [Електронний ресурс] // Інтернет-портал «Децентралізація дає можливості». – Режим доступу <https://www.slideshare.net/Decentralizationgovua/10-2018-86170006>
6. Кудельський В.І. Фінансові можливості місцевих органів самоврядування після проведення децентралізації / В.І. Кудельський // Університетські наукові записки. – 2017. – №64. – С. 272-282.
7. Бондарук Т. Г. Бюджетний менеджмент: навч. посіб. / Т.Г. Бондарук, Л.Є. Момотюк, Н.Ю. Мельничук – К.: ТОВ «Август Трейд», 2017. – 890 с.
8. Бондарук Т.Г. Місцеві фінанси: Навч. посібник / Т.Г. Бондарук. – К. : ДП «Інформ.аналіт.агенство», 2013. – 529 с.
9. Бондарук Т. Г. Місцеві податки та збори в Україні: суперечності та перспективи розвитку / Т.Г. Бондарук, І.О. Мельничук // Бухгалтерський облік, аналіз та аудит: проблеми теорії, методології, організації. Збірник наукових праць. – К.: Типографія «Інтердрук», 2014. – С. 17–24.
10. Бондарук Т.Г. Організація управління місцевими фінансами в контексті світового досвіду. / Т.Г. Бондарук // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 7(121). – С. 222-231.

О. М. Сімачова,
старший дослідник AnalystSoft (США),
здобувач кафедри статистики
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м.Київ

СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ ТА ПРОГНОЗ СТАНУ ВЕЛИКОЇ ВІДКРИТОЇ ЕКОНОМІКИ США У 2018 РОЦІ

Економіка США є однією з найбільших національних економік світу і утримує лідерство у світовій економіці протягом останніх 100 років. З 2009 року зростання економіки було повільним, але стабільним, що є одним з найдовших періодів в історії США.

У останню чверть 2017 року економіка США зросла на 3,3% порівняно з минулорічним показником. Економісти чекали на 2,5% в кращому випадку, особливо через збитки від ураганів Харві, Ірми та Марії. Порти, школи та підприємства були тимчасово закриті, а деякі працівники не могли працювати, навіть якщо їх бізнес залишався відкритим. [2] Це означає найкращий показник з 2014 року, коли економіка зросла на 5,2% за той же період. Зростання експорту, а також збільшення витрат у бізнесі та споживанні сприяли покращенню цього показника. [1]

Інфляція становила 1,7% в 2017 році, і прогнозується, що вона становитиме 1,9% в 2018 році, 2,0% в 2019 році і далі. Низькі темпи в минулі роки були обумовлені зниженням цін на нафту. Ступінь інфляції знижує нестабільні ціни на газ та продукти харчування.

Ринок нафти як і раніше реагує на вплив виробництва сланцевого газу в США. Це призвело до зниження цін на нафту в 2014 і 2015 роках. Доброю новиною для економіки є те, що це також знизило вартість транспорту, продуктів харчування та сировини для бізнесу. Енергетична адміністрація США надає прогноз цін на нафту та газ на 2018-2050 роки: у середньому 57 дол. США за барель в 2018 році для Brent Global. Сильний долар знижує ціни на нафту, тому що контракти на нафту оцінюються в доларах.

США прогнозують, що обсяги виробництва будуть зростати швидше, ніж загальна економіка. Виробництво в 2018 році зросте на 2,8%. Зростання сповільниться до 2,6% в 2019 році та 2% у 2020 році.

Федеральний комітет з питань відкритого ринку у грудні 2017 року збільшив поточну ставку фондів до 1,5%. Очікується збільшення процентної ставки до 2,1% в 2018 році, 2,7% в 2019 році і 2,9% в 2020 році.

Рівень безробіття – 4,1%, найнижчий з 2000 року. Кількість робочих місць зростає 84 місяці поспіль, особливо у низькооплачуваних галузях роздрібною та харчовою промисловістю. Зросло структурне безробіття. Бюро статистики праці публікує професійний прогноз кожне десятиліття і детально описує кожну галузь та окупацію. В цілому очікується, що загальна зайнятість зросте на 20,5 млн робочих місць у 2010-2020 роках. Бюро статистики праці припускає, що економіка повністю відновиться після спаду

до 2020 року і що робоча сила повернеться до повної зайнятості або безробіття на рівні 4-5%. Найбільш значне зростання (5,7 млн робочих місць) відбудеться у сфері охорони здоров'я та інших форм соціальної допомоги. Наступне найбільш значне збільшення (2,1 млн робочих місць) відбудеться у професійних та технічних спеціальностях. Більша частина цього полягає у проекті комп'ютерних систем, особливо мобільних технологіях, а також управлінні, науковому та технічному консалтингу. Підприємства потребують консультацій з питань планування та матеріально-технічного забезпечення, впровадження нових технологій та дотримання правил безпеки на робочих місцях, екологічних норм та правил зайнятості. Істотне зростання відбудеться в освіті (1,8 млн робочих місць), роздрібній торгівлі (1,7 млн робочих місць) та готелях/ ресторанах (1 млн робочих місць). Інша область – це різні послуги (1,6 млн робочих місць). Це включає в себе людські ресурси, сезонні та тимчасові працівники та збирання відходів. [3]

На сьогоднішній день огляд економіки США визначає її як здорову економіку відповідно до ключових економічних показників. Темпи зростання ВВП залишаться у діапазоні від 2% до 3%. Прогнозується, що безробіття залишиться на природньому рівні. Немає великої інфляції або дефляції. Це так звана економіка Goldilocks (економіка «золотої середини» – економіка країн зі стійким ростом і природнім рівнем інфляції; дослівно «економіка Золотоволоски» – за мотивами казки про Золотоволоску та трьох ведмедів).

Список використаних джерел:

1. Gillespie P. U.S. economy posts best growth in three years [Electronic resource] / P. Gillespie. – 2017. – Mode of access: <http://money.cnn.com/2017/11/29/news/economy/us-economy-gdp/index.html>
2. Gillespie P. Economy posts impressive growth despite hurricanes [Electronic resource] / P. Gillespie. – 2017. – Mode of access: <http://money.cnn.com/2017/10/27/news/economy/us-economy-gdp-third-quarter/index.html>
3. US Economic Outlook: For 2018 and Beyond [Electronic resource]. – Mode of access: <https://www.thebalance.com/us-economic-outlook-3305669>.

А. Т. Хоменко,
*студентка освітнього ступеня бакалавр»,
спеціальність «Менеджмент»,
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*
Науковий керівник:
Н. А. Гринчак,
*старший викладач кафедри
менеджменту зовнішньоекономічної діяльності,
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

РЕАЛІЗАЦІЯ СТРАТЕГІЇ ВИХОДУ ПІДПРИЄМСТВА НА ЗОВНІШНІ РИНКИ

Є кілька видів реалізації стратегії виходу на зовнішній ринок. Особливо широке їх застосування характерно для ринків товарів масового попиту, однак головні положення цих стратегій можна застосувати до будь-якого товару [1, с.488].

Перша стратегія – це стратегія контрольної точки. Вона характеризується досягненням цільового прибутку при заданих обсягах збуту та встановленій ціні, яка називається контрольною точкою. Даний метод оснований на аналізі беззбитковості виробництва. Підприємство будує залежність витрат від обсягу виробництва, також криву доходу від реалізації товару при заданих цінах [2, с.608].

Цільовим показником при використанні цієї стратегії може бути як прибуток так і обсяг продаж. Ця стратегія, як правило, використовується підприємствами з крупносерійним виробництвом. Головні переваги - вона дозволяє врахувати ринкові фактори, знайти оптимальне співвідношення між ціною, обсягом збуту та витратами. Однак є і недоліки - фірма не має можливості впливати на ціну.

Для її реалізації в першу чергу необхідно визначити обсяг споживання товару, що й визиває основні ускладнення при розрахунках. Також необхідно визначити ціну товару. Краще всього ціновим орієнтиром служить рівень цін на цей товар фірми, що є лідером на ринку. Важливо також слідкувати за діями фірми лідера на ринку: за його ціновою політикою, знижками та розпродажами.

Наступна – стратегія високих цін або «зняття вершків». Вона характеризується послідовним залученням різних сегментів ринку. Першочергово фірма встановлює максимально високу ціну на товар. Першим купляє цей товар той сегмент ринку, до якого відносяться покупці з великими доходами. Суть стратегії – максимізувати короткостроковий прибуток в умовах низької конкуренції, коли інші фірми не можуть запропонувати цей товар [3, с.462].

Дана стратегія дозволяє фірмі зробити прибуток максимальним, уникнути помилок при встановленні цін. Головний недолік стратегії «зняття

вершків» – через деякий час з'являться конкуренти, бо висока ціна є привабливою.

Стратегія впровадження товару на ринок називається ще стратегією прориву або ціноутворенням витиснення. Вона характеризується тим, що фірма встановлює гранично низьку ціну на товар, інколи нижче собівартості, при виході на ринок. Вона є досить ризиковою, бо розрахована на довгий період. Щоб реалізувати дану стратегію, необхідно мати високу місткість ринку, еластичність попиту та довгостроковий життєвий цикл товару.

Ця стратегія також має і ряд негативних сторін - вона може призвести до цінової війни, коли конкуренти не згодні піти з ринку та відстоюють своє право на його частку.

Слідуюча стратегія основана на сприйманій цінності товару. Вона опирається на знання та розуміння кінцевого використання товару та сприйняття його споживачем. Головна ідея стратегії у тому, що покупець співвідносить витрати на товар не з економічної, а з суб'єктивної цінності даного товару, і ціна при цьому повинна забезпечувати найкраще співвідношення переваг товару та затрат даного споживача на нього. Ця стратегія орієнтується на попит як на головний фактор ціноутворення, а також на цінові методи конкуренції [4, с.792].

Щоб реалізувати дану стратегію, фірмі слід виявити та сформувані ціннісні уявлення споживачів по відношенню до даного товару, його якостей та користі. Головна проблема цього методу – важко визначити суб'єктивне сприйняття даного товару споживачем.

Стратегія реалізації групи товарів дуже важлива в стратегіях виходу підприємства на зовнішній ринок. Виділяють два види таких стратегій: продаж взаємодоповнюючих товарів та продаж взаємозамінних товарів. Вони називаються ціновими лініями і дозволяють підприємству охопити максимальну кількість ринкових сегментів.

При реалізації цієї стратегії слід уникати ситуацій, коли один товар цієї фірми конкурує на ринку з іншим товаром цієї ж фірми. Також можна занижувати ціну головного товару, а ціну обов'язкових компонентів підвищувати, одержуючи тим самим прибуток не на головному товарі, а на взаємодоповнюючому.

Для успішної реалізації стратегії цілі стратегії повинні бути добре структуровані, доведені до працівників та сприйняті ними, повинен бути аналіз та оцінка зовнішнього і внутрішнього середовища, а також необхідно мати чіткий план дій по реалізації стратегії, який передбачає забезпечення всіма необхідними ресурсами (рис.1).

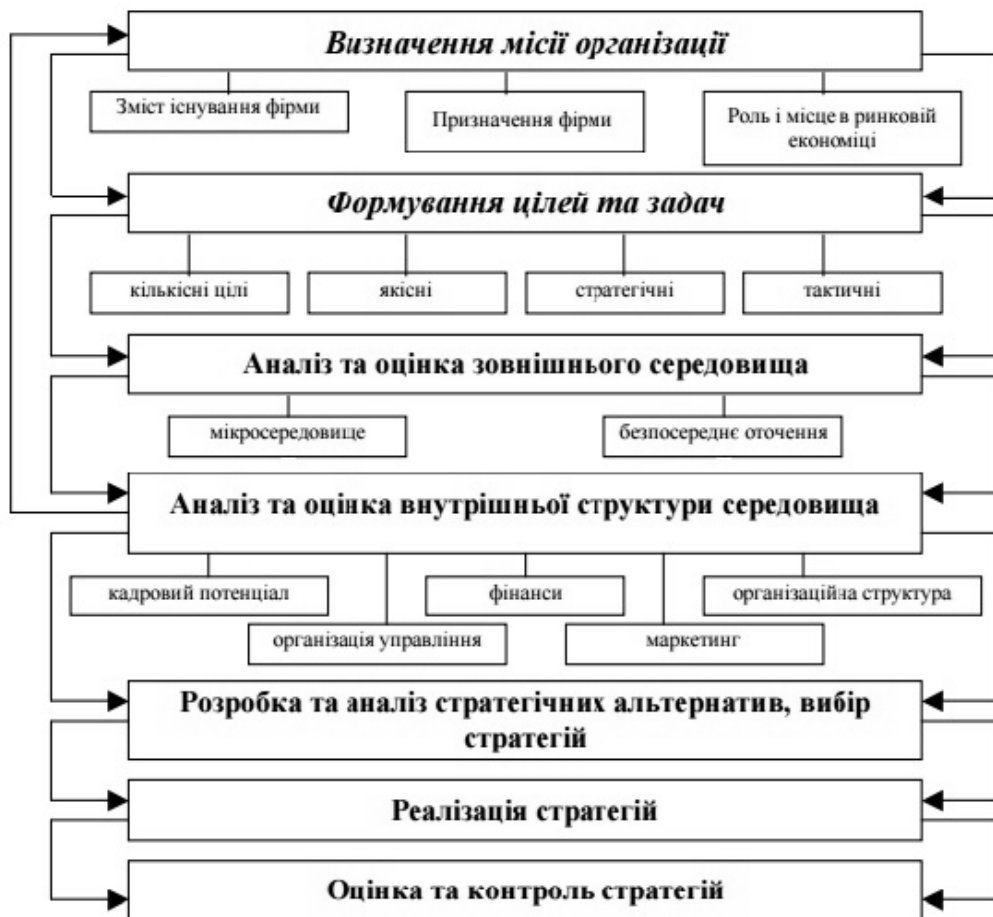


Рис. 1. Процес реалізації стратегії виходу підприємства на зовнішні ринки

Головним принципом розробки та реалізації стратегії є її цілісність та комплексність. В сучасних умовах бізнесу повинен бути проаналізований кожен фактор, який впливає на вибір підприємства. Бо тільки у такому випадку можна розраховувати на достатній прибуток та ефективність реалізації цієї стратегії.

Список використаних джерел:

1. Гетьман О.О. Економіка підприємства: Навч. пос. / О. . Гетьман. – К.: Центр навчальної літератури, 2010. – 488 с.
2. Глухов В.В. Менеджмент: Учебник для вузов / В.В. Глухов. – СПб.: Питер, 2008. — 608 с.
3. Дідківський М. І. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: навч. пос. / М. І. Дідківський – К.: Знання, 2006. – 462 с.
4. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: Навч. пос. / За ред. Ю.Г. Козака, Н.С. Логвінової, І.Ю. Сіваченка. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 792 с.

M. Cyrek,
*doktor, Wydział Ekonomii,
Uniwersytet Rzeszowski,
Rzeszów, Rzeczpospolita Polska*

KAPITAŁ LUDZKI JAKO DETERMINANTA POZIOMU PŁAC W UNII EUROPEJSKIEJ

Wprowadzenie. We współcześnie rozwijającej się gospodarce opartej na wiedzy za zasadniczą przesłankę konkurencyjności na poziomie makro i mikroekonomicznym uznaje się kapitał ludzki, a więc ucieleśnioną w ludziach wiedzę, umiejętności, doświadczenie, zdrowie i energię witalną czy motywację do pracy [4, s. 19]. Takie znaczenie przypisywane kapitałowi ludzkiemu powinno przekładać się na poziom opłacenia wykorzystania zasobów tego czynnika w działalności gospodarczej, który nie tylko zapewniłby jego prostą reprodukcję, ale również miałby charakter motywujący do przyrostu inwestycji w kapitał ludzki. Tym samym należałoby oczekiwać, że poziom kapitału ludzkiego stanowić będzie jedną z podstawowych determinant poziomów wynagrodzeń, a charakter tych związków określony będzie przez dodatnią zależność. Jednocześnie poziom wynagrodzenia stanowi wypadkową oddziaływań między podażą a popytem na pracę o specyficznych charakterystykach jakościowych. Zróżnicowane wymagania związane ze specyfiką branżową czy zawodową wykonywanej pracy, jak i skala dostępności zasobów pracy i ich dopasowanie do wymagań pracodawców mogą zakłócać ogólne zależności między kapitałem ludzkim a wysokością płacy.

Przedmiotem badań prezentowanych w opracowaniu jest empiryczna weryfikacja występowania zależności między kapitałem ludzkim a poziomem płac w Unii Europejskiej. Celem analizy jest oszacowanie wpływu poziomu kapitału ludzkiego na wysokość wynagrodzenia.

Przegląd literatury. W literaturze dyskusji poddaje się występowanie związków między poziomem kapitału ludzkiego a wysokością płac przyjmując różne perspektywy badawcze. Najczęściej prowadzone analizy bazują na teorii kapitału ludzkiego Beckera i ukierunkowane są na ocenę płacy jako determinanty indywidualnej stopy zwrotu z inwestycji w kapitał ludzki. Inne podejście, wywodzące się od Thurowa, koncentruje się na wymaganiach stanowiska pracy i konkurencji na rynku pracy, które zakłada, że płace zależne są od specyfiki miejsc pracy [11, s. 305-306]. Prowadzone analizy często wykorzystują podejście Mincera, badając wpływ edukacji i doświadczenia zawodowego na poziom indywidualnej produktywności oraz wynagrodzeń [por. m.in. 14]. Ponadto liczne badania odwołują się do przestrzennych (regionalnych) uwarunkowań poziomu wynagrodzeń, łącząc je z występowaniem zewnętrznych efektów dostępności zasobów kapitału ludzkiego [por. m.in. 2]. Obok równań Mincera, powszechnie wykorzystywane są także oszacowania renty czy funkcji produkcji. Wyniki tych analiz nie są przy tym jednoznaczne, gdyż niektóre dowodzą występowanie

dotatnich związków między kapitałem ludzkim a wysokością płac, a inne nie potwierdzają dla takich relacji [2, s. 162-163].

Wielu badaczy koncentruje uwagę na nie tylko na poziomie kapitału ludzkiego, ale i innych, szerzej definiowanych, determinantach wynagrodzeń. Najczęściej uwzględnia się poziom produktywności pracy, który może zależeć od takich czynników, jak [10, s. 121-123]: wiedza, umiejętności, talenty ludzi, motywacja do pracy wydajnej i innowacji, materialne warunki pracy i poziom techniczny maszyn, urządzeń, środków transportu i łączności, społeczne warunki pracy – stosunki międzyludzkie, poziom organizacji pracy i produkcji. Poziom produktywności pracy może więc przyjmowany być zarówno jako wyznacznik kapitału ludzkiego, jak i czynnik niezależny określony aspektami organizacyjno-społecznymi. Ponadto wydajność pracy może być również wiązana z technicznym uzbrojeniem pracy, a więc stanowić wyraz kapitałochłonności produkcji.

Obecność zarówno zasobów pracy, jak i kapitału (fizycznego) w procesach wytwórczych powoduje, że poziom płac decyduje o relacjach między udziałem tych czynników produkcji w dystrybucji dochodów. Wyższa produktywność pracy, określona przez wyposażenie w wiedzę oraz niematerialne aspekty stosunków pracy, może zwiększać udział płac w dochodach. Ze względu na sektorowe różnice w rozkładzie czynników wytwórczych oraz technologii należy oczekiwać zróżnicowań w opłaceniu pracy w poszczególnych dziedzinach działalności. Badając sektorowe uwarunkowania zmian w udziale pracy w dochodzie, de Serres i in. wskazują jednak, że płace, nawet w długim okresie, nie dostosowują się w pełni do poziomu produktywności pracy [3, s. 16]. Z drugiej strony, A. Bassanini i T. Manfredi dowodzą, że zmiany udziału płac w dochodach w zasadniczej części mogą być wyjaśnione zmianami produktywności oraz rosnącą kapitałochłonnością produkcji [1, s. 4]. Badania Mitry i Pandeya wskazują, że największe znaczenie w kształtowaniu płac odgrywa wyposażenie pracowników w aktywa, choć ogólny poziom produktywności pracy też ma istotny wpływ na poziom płac, w szczególności w ramach sektora usług [13]. Krishna i Bino Paul zwracają natomiast uwagę, że obok czynników ekonomicznych zasadniczymi determinantami płac są również charakterystyki społeczne [12].

Ze względu na niejednoznaczność dotychczasowych wyników, jak i wielowymiarowość problemu relacje między poziomem płac a ich podstawowymi determinantami, w tym w szczególności kapitałem ludzkim stanowią wciąż aktualny problem badań empirycznych. Tematyka ta zyskuje na znaczeniu w szczególnych uwarunkowaniach wyłaniającej się gospodarki opartej na wiedzy. W Unii Europejskiej jest ona szczególnie interesująca ze względu na coraz częściej obserwowany problem nadmiernych kwalifikacji siły roboczej [11].

Metoda badań. Oceny wpływu kapitału ludzkiego na wynagrodzenia w Unii Europejskiej dokonuje się w oparciu o budowę modelu ekonometrycznego wykorzystującego dane panelowe opisujące sytuację w siedmiu agregatach branżowych w dziewięciu okresach. Agregaty branżowe określone zostały w oparciu o klasyfikację NACE Rev.2 i obejmują:

- tradycyjną działalność rolniczo-przemysłową, prowadzoną w ramach sekcji A, B, C, D, E i F;
- tradycyjną działalność usługową w ramach sekcji G, H i I;
- działalność z zakresu informacji i komunikacji – sekcję J;
- finanse – sekcję K;
- obsługę nieruchomości – sekcję L;
- grupę usług biznesowych – sekcje M i N;
- sferę usług dobrobytu, którą tworzą sekcje O, P, Q, R oraz S, T i U.

Taka agregacja branży podyktowana została specyfiką współczesnych zaawansowanych rozwojowo gospodarek, w których dominujący udział w strukturach gospodarczych mają usługi, a największą dynamiką rozwojową charakteryzują się branże bazujące na wiedzy i informacji, jak również układem branżowym dostępnych danych statystycznych.

Prezentowane badania oparto o statystyki udostępniane przez Eurostat w elektronicznej bazie danych. Dotyczą one okresu 2008-2016, dla którego możliwe było pozyskanie porównywalnych informacji. W szczególności przyjęcie za początkowy okres analiz 2008 roku wynikało ze zmiany klasyfikacji działalności NACE.

Opierając się na przeglądzie dorobku teoretycznego w zakresie identyfikacji podstawowych determinant poziomu płac weryfikacji poddano związki opisane przez model:

$$y_{it} = \alpha + \beta x_{it} + \lambda v_{it} + \delta z_{it} + u_{it}$$

gdzie $i = 1, \dots, 7$ oznacza agregat branżowy, $t = 1, \dots, 9$ oznacza okres, y_{it} oznacza poziom płac, x_{it} oznacza poziom wydajności pracy, v_{it} oznacza poziom kapitału ludzkiego, z_{it} oznacza poziom technicznego uzbrojenia pracy, u_{it} to błąd losowy.

W modelu tym ocenie poddaje się wpływ na poziom płac zarówno wyposażenia pracownika w tradycyjną formę kapitału fizycznego, co przekłada się na wzrost wydajności pracy, a w efekcie powinno znaleźć wyraz w jej opłaceniu, jak i w kapitał ludzki, zyskujący na znaczeniu w uwarunkowaniach gospodarki opartej na wiedzy, a odzwierciedlony poziomem edukacyjnym zatrudnionych, a także uwzględnia się ogólną wydajność pracy wynikającą z trudno uchwytnych charakterystyk organizacji pracy i czynników motywacyjnych, jak i warunkowaną sytuacją ogólnogospodarczą determinującą stronę popytową. Tym samym model dotyczy podstawowych wyznaczników poziomu wynagrodzeń, które mają swoje zróżnicowanie w układzie branżowym.

Jako statystykę odzwierciedlającą poziom płac przyjęto poziom rocznych wynagrodzeń w cenach stałych z 2010 r. w milionach euro [9] w przeliczeniu na liczbę pracujących w tysiącach osób według definicji krajowych [7].

Statystykę określającą poziom wydajności pracy obliczono jako wartość dodaną brutto w cenach stałych z 2010 r. w milionach euro [9] w przeliczeniu na liczbę pracujących w tysiącach osób według definicji krajowych [7].

Za statystykę odzwierciedlającą poziom kapitału ludzkiego przyjęto liczbę osób z wykształceniem wyższym według ISCED w wieku 15-74 lata w tysiącach

[6] w przeliczeniu na liczbę pracujących w tysiącach osób według definicji krajowych [7].

Poziom technicznego uzbrojenia pracy określono na podstawie wartości netto środków trwałych w milionach euro według bieżących kosztów odtworzenia [5] po przeliczeniu na ceny stałe z 2010 r. w oparciu o deflator dla inwestycji brutto [8] w przeliczeniu na liczbę pracujących w tysiącach osób według definicji krajowych [7].

Wyboru modelu dokonano w oparciu o wyniki testów diagnostycznych zestawiając modele panelowe estymowane MNK, FE (ustalonych efektów indywidualnych) oraz RE (losowych efektów indywidualnych).

Wyniki. Ocena wpływu kapitału ludzkiego na poziom płac w UE opierała się o etapowo przebiegającą konstrukcję modeli, których oszacowania zaprezentowano w tabeli 1.

Tabela 1

Wyniki oszacowania modeli podstawowych determinant poziomu płac w UE

63 obserwacje włączono 7 jednostek danych przekrojowych szereg czasowy długości = 9 zmienna zależna (Y): płace odporne błędy standardowe (robust HAC)			
	MNK	FE	RE
1	2	3	4
Model 1			
stała	10,0037*** (2,33613)	21,6661*** (1,20002)	21,3439*** (3,32766)
kapitał ludzki	45,5822*** (9,33269)	12,4654** (3,40760)	13,3803*** (3,44370)
	R ² = 0,715230 Błąd stand. reszt = 4,593009 F=23,85493, dla p=0,002755 Test na normalność rozkładu reszt p = 0,775527	LSDVR ² =0,997229 Błąd stand. reszt = 0,477165 F=13,3818, dla p=0,0106033 Test na normalność rozkładu reszt p = 0,0146322	Błąd stand. reszt = 6,839043 Chi-kwadrat(1) = 15,0966, dla p = 0,000102146 Test na normalność rozkładu reszt p = 2,66414e-019
Model 2			
stała	9,99871*** (2,60001)	21,8156*** (1,08463)	21,6544*** (3,40801)
kapitał ludzki	45,5904*** (9,20846)	12,6427** (3,60435)	13,4603*** (3,54863)
tech. uzbrojenie pracy	1,89766e-06 (0,000228455)	0,000190157 (0,000168365)	0,000303869** (0,000138013)
	R ² =0,715230 Błąd stand. reszt = 4,631123 F=12,56831, dla p=0,007155 Test na normalność rozkładu reszt p = 0,776954	LSDVR ² =0,997236 Błąd stand. reszt = 0,480926 F=107,398, dla p=2,0067e-005 Test na normalność rozkładu reszt p = 0,0121594	Błąd stand. reszt = 6,773723 Chi-kwadrat(2) = 14,3996, dla p = 0,000746738 Test na normalność rozkładu reszt p = 7,14149e-015

Przedłużenie Tabeli 1

1	2	3	4
Model 3			
stała	9,48519** (2,90139)	20,8640*** (1,87662)	21,2360*** (3,34509)
kapitał ludzki	46,0479*** (9,42497)	11,6021** (3,56637)	13,0550*** (3,55083)
wydajność	0,00274248 (0,00500578)	0,00855653 (0,0152851)	0,00172076 (0,0100178)
	R ² =0,718022 Błąd stand. reszt = 4,608368 F=12,27189, dla p=0,007580 Test na normalność rozkładu reszt p = 0,880647	LSDVR ² =0,997251 Błąd stand. reszt = 0,479647 F=7,30664, dla p=0,0246611 Test na normalność rozkładu reszt p = 0,0256437	Błąd stand. reszt = 6,955929 Chi-kwadrat(2) = 14,8768, dla p = 0,000588237 Test na normalność rozkładu reszt p = 2,81653e-020
Model 4			
stała	6,69924*** (0,963323)	20,2716*** (2,26738)	15,4128*** (2,64233)
kapitał ludzki	17,5129*** (3,94005)	11,0270** (3,39827)	21,3189*** (4,83318)
tech. uzbrojenie pracy	0,0160222*** (0,00237484)	0,000722109 (0,000698312)	0,00404349 (0,00373932)
wydajność	0,240173*** (0,0356373)	0,0209322 (0,0253835)	0,0591185 (0,0591531)
	R ² = 0,957225 Błąd stand. reszt = 1,810025 F=350,1477, dla p=4,00e-07 Test na normalność rozkładu reszt p = 1,6929e-005	LSDVR ² =0,997310 Błąd stand. reszt = 0,478869 F=88,525, dla p=2,3394e-005 Test na normalność rozkładu reszt p = 0,0270719	Błąd stand. reszt = 4,590207 Chi-kwadrat(3) = 85,5644, dla p = 1,96335e-018 Test na normalność rozkładu reszt p = 7,20355e-009

*** istotność dla p=0,01; ** istotność dla p=0,05; * istotność dla p=0,1

Źródło: opracowanie własne na podstawie [5, 6, 7, 8, 9] z wykorzystaniem oprogramowania Gretl.

W pierwszej fazie oszacowano model (1), w którym jedyną zmienną objaśniającą poziom wynagrodzeń jest kapitał ludzki. Model ten dowodzi istotności wpływu wykształcenia pracujących na opłacenie pracy. Testy diagnostyczne panelu wskazały na zasadność wyboru wariantu modelu z ustalonymi efektami indywidualnymi.

W kolejnym etapie oszacowano modele, w których dodane zostały zmienne kapitał fizyczny – model 2 oraz wydajność pracy – model 3. We wszystkich wariantach modeli wpływ kapitału ludzkiego na poziom płac pozostał istotny. Testy diagnostyczne sugerowały przy tym wybory modelu z efektami losowymi 2 oraz efektami ustalonymi 3. Jednocześnie jedynie w modelu 2 z efektami losowymi istotny okazał się wpływ wyposażenia w kapitał fizyczny.

W modelu 4 uwzględniono możliwość jednoczesnego wpływu wszystkich uwzględnianych charakterystyk pracy na poziom płac. W tym przypadku oddziaływanie kapitału ludzkiego również zachowało istotność i oczekiwany znak. W modelu bez efektów indywidualnych istotnością wykazały się wszystkie trzy zmienne

objaśniające. Diagnostyka panelu (tabela 2) wskazała jednak na zasadność wyboru modelu o ustalonych efektach ze względu na znaczne zróżnicowania branżowe.

Tabela 2

Wyniki testów diagnostycznych dla modeli panelowych 4*

Test	Wynik
Łączna istotność nierówności średnich grupowych	$F(6, 53) = 131,654$; $p = 4,99797e-030$ Model o ustalonych efektach jest właściwszy niż model panelowy MNK.
Test Breuscha-Pagana	$LM = 5,5882$; $p = 0,0180819$ Model o losowych efektach jest właściwszy** niż model panelowy MNK.
Test Hausmana	$H = 185,796$; $p = 4,93999e-040$ Model z ustalonymi efektami jest lepszy niż model z losowymi efektami.
Test na zróżnicowanie wyrazu wolnego w grupach	$Welch F(6, 23,8) = 137,472$; $p = 3,03738e-017$; Efekty indywidualne są istotne.

*Ze względu na objętość opracowania nie przedstawiono dokładnych wyników testów diagnostycznych panelu dla modeli 1-3

Źródło: opracowanie własne na podstawie [5, 6, 7, 8, 9] z wykorzystaniem oprogramowania Gretl.

Oszacowane modele uwzględniających wpływ wydajności, uzbrojenia technicznego oraz kapitału ludzkiego na wynagrodzenia, pomimo wielu słabości diagnostycznych, wskazują na zasadniczy rolę czynnika kwalifikacji pracowników. Wzrost udziału pracujących z wyższym wykształceniem o 1% przyczyniał się do wzrostu rocznej płacy na osobę o około 11-13 tys. euro w cenach z 2010 r. Przedstawione oszacowania wskazują ponadto istotność specyfiki branżowej określonej efektami indywidualnymi, która determinują kształtowanie się wynagrodzeń.

Wyniki oszacowań mają jednak charakter sygnałny ze względu na problemy natury ekonometrycznej. Dalszej weryfikacji wymaga postać modelu ukierunkowana na usunięcie problemu rozkładu reszt. Oddziaływanie czynników nie ujętych w modelu, w tym uproszczenia związane z reprezentacją problemu poziomu zaangażowania kapitału ludzkiego odsetkiem pracujących z wyższym wykształceniem, autokorelacja zmiennych oraz relatywnie nieliczna próba powodują, że modele te mogą stanowić jedynie punkt wyjścia do poszukiwania dalszych empirycznych potwierdzeń prawidłowości na linii płace-kapitał ludzki.

Wnioski. Zaprezentowane wyniki modelowania ekonometrycznego oddziaływania kapitału ludzkiego na poziom płac w UE potwierdzają znaczną rolę edukacji w kształtowaniu wynagrodzeń. Porównanie wariantów poszczególnych modeli zwraca ponadto uwagę na istotność branżowych efektów indywidualnych. Tym samym specyfika branżowa i struktura gospodarki warunkują zwrot z inwestycji w kapitał ludzki określony opłaceniem pracy.

Literatura:

1. Bassanini A. Capital's Grabbing Hand? A Cross-Country/Cross-Industry Analysis of the Decline of the Labour Share [Electronic resource] / A. Bassanini, T. Manfredi // OECD Social, Employment and Migration Working Papers. – 2012. – No. 133. – Mode of access: <http://dx.doi.org/10.1787/5k95zqs4bxt-en>.
2. Bratti M. Local human capital externalities and wages at the firm level: Evidence from Italian manufacturing / M. Bratti, R. Leombruni // Economics of Education Review. – 2014. – Vol. 41. – P. 161-175.
3. de Serres A. Sectoral Shifts in Europe and the United States: How They Affect Aggregate Labour Shares and the Properties of Wage Equations [Electronic resource] / A. de Serres, S. Scarpetta, C. de la Maisonneuve // OECD Economics Department Working Papers. – 2002. – No. 326. – Mode of access: <http://dx.doi.org/10.1787/763626062738>.
4. Domański S.R. Kapitał ludzki i wzrost gospodarczy / S.R. Domański. – Warszawa: PWN, 1993.
5. Eurostat, Cross-classification of fixed assets by industry and by asset (stocks) [Electronic resource] / Eurostat. – Mode of access: http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=nama_10_nfa_st&lang=en
6. Employed HRST by category, age and NACE Rev. 2 activity (from 2008 onwards) [Electronic resource] / Eurostat. – Mode of access: http://ec.europa.eu/eurostat/web/products-datasets/product?code=hrst_st_nsec2
7. Employment by A*10 industry breakdowns [Electronic resource] / Eurostat. – Mode of access: http://ec.europa.eu/eurostat/web/products-datasets/product?code=nama_10_a10_e
8. GDP and main components (output, expenditure and income) [Electronic resource] / Eurostat. – Mode of access: http://ec.europa.eu/eurostat/en/web/products-datasets/-/NAMA_10_GDP
9. Gross value added and income by A*10 industry breakdowns [Electronic resource] / Eurostat. – Mode of access: http://ec.europa.eu/eurostat/web/products-datasets/product?code=nama_10_a10
10. Glikman P. Ciągłość i transformacja gospodarki. Zasoby kapitału, pracy, energii i ich wykorzystanie do roku 2000-2010 / P. Glikman, M. Kabaj, T. Muszkiet. – Warszawa: Wydawnictwo Key Text, 1997. – 304 s.
11. Iriondo I. The effect of educational mismatch on wages in Europe / I. Iriondo, T. Pérez-Amaral // Journal of Policy Modeling. – 2016. – Vol. 38. – P. 304–323.
12. Krishna M. What Explains Wage in India? / M. Krishna, G.D. Bino Paul // The Indian Journal of Industrial Relations. – 2013. – Vol. 48, No. 3. – P. 487-499.
13. Mitra A. Unorganized sector in India: Employment elasticity and wage-productivity nexus / A. Mitra, A. Pandey // Journal of Developmental Entrepreneurship. – 2013. – Vol. 18, No. 4. – P. 1-19.
14. van der Gaag, J. Wage Determinants in Côte d'Ivoire: Experience, Credentials, and Human Capital / J. van der Gaag, W. Vijverberg // Economic Development and Cultural Change. – 1989. – Vol. 37 (2). – P. 371-381.

Г. Б. Черушева,
кандидат педагогічних наук, доцент
кафедри філософії та соціально-гуманітарних дисциплін,
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ

В. В. Пархоменко,
кандидат економічних наук, доцент,
декан фінансово-економічного факультету,
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ

СОЦІОКУЛЬТУРНИЙ АНАЛІЗ ПРОБЛЕМИ НАВЧАННЯ ІНОЗЕМНИХ СТУДЕНТІВ В УКРАЇНІ

Сучасні процеси глобалізації активно впливають на різні сфери суспільного розвитку, в тому числі і на систему вищої освіти, яка інтегруючись в глобальні процеси, набуває риси світової системи освіти та виступає транслятором глобальних цінностей, різних норм та моделей поведінки, образу життя. Через систему освіти формується саме, ціннісний аспект глобалізації, що сприяє рішенню проблем представників різних культурних і соціальних спільностей на рівні загальнолюдських гуманістичних цінностей.

Процес інтеграції є впливовим дійовим фактором у створенні соціокультурного середовища, де національні традиції системи вищої освіти водночас, мають відповідати єдиним загальноосвітнім вимогам спільності. Яскравим прикладом цього виступає єдиний європейський освітній соціокультурний простір. Експорт національних систем вищої освіти на світовий ринок розглядається як стратегічний пріоритет для багатьох країн світу, і водночас виступає у якості джерела державних доходів.

Для вітчизняної системи вищої освіти характерні тенденції глобалізації які проявляються як на соціально-економічному так і на соціокультурному рівнях. Так, протягом останніх десятиліть українські вищі активно беруть участь у інтернаціональних потоках як студентів, так і професорсько-викладацького складу. Відповідно, в українських вузах отримують вищу освіту та наукові ступені представники інших країн. Студентська міграція в Україну виступає впливовим фактором та важливою складовою формування позитивного міжнародного іміджу України.

В останні роки процеси інтеграції та інтернаціоналізації системи вищої освіти викликали певну зацікавленість студентів-іноземців у навчанні в Україні, про що свідчить статистика зростання молоді з інших країн. Станом на початок 2016-2017 навчального року кількість іноземних студентів в Україні, за даними Державної служби статистики, становить 52147 студентів із 148 країн світу, які навчаються за першим і другим рівнями вищої освіти (бакалавр, магістр). А разом з третім і науковим рівнями (доктор філософії та доктор наук) та мовною підготовкою цей показник складає понад 63 тисячі осіб. Можливість вільного вибору місця навчання для власної самореалізації

студентів формує засади підвищення рівня та обсягів міжрегіональної освітньої мобільності.

Динамічні процеси освітньої міграції, розвиток системи академічної мобільності навчання, впровадження різними країнами програм подвійних дипломів (досить розповсюджено між Польщею і Україною) та обміну студентів потребує нового підходу до організації навчального процесу у навчальних закладах України, зокрема актуалізацію змісту, форм та методів психолого-педагогічного забезпечення (підтримки та супроводу) підготовки фахівців.

Тому питання виявлення особливостей інтеграції та інтернаціоналізації студентів-іноземців в Україні, мотивів вибору країни навчання, визначення основних етапів адаптації в системі вищої освіти є досить актуальними.

Для дослідження використовувались методи опитування, структурованого інтерв'ю. В опитуванні прийняло участь 102 студента-іноземця, що навчаються в Україні, зокрема у Національній академії статистики, обліку та аудиту (представники Азербайджану, Туркменістану, Марокко, Туреччини), також викладачі, які безпосередньо працюють з мігрантами. Використовувалося контент-аналітичне дослідження відповідних інтернет-ресурсів, що ґрунтувалося на моделі стратегій адаптації (аккультурації) відомого канадського крос-культурного психолога Дж. Беррі.

У процесі дослідження було зібрано письмові відповіді на відкриті запитання анкети іноземних студентів, які навчаються в Україні, розроблено кодифікатор для контент-аналізу відповідей респондентів, виявлено притаманні іноземним студентам практики адаптації.

Отримані результати проведеного дослідження:

1. Виявлено основні мотиви отримання вищої освіти іноземців в Україні (рис.1): отримати якісну освіту і повернутися до дому (21%); престижність вищої освіти в Україні (5%); відносно низька оплата за навчання порівняно із своєю країною (44%); відповідність «ціна-якість» (39%); не пройшли за конкурсом в університети на батьківщині (11%); по закінченню навчання займатися бізнесом та легалізувати своє перебування в Україні (12%); познайомитися з іншою культурою (5%) тощо.

2. Аналіз досвіду підготовки іноземних студентів показав, що тривале проживання в іншій країні, зокрема у період навчання супроводжується складним психологічним станом студента, приводить до порушення його психічного здоров'я. З моменту перебування у новій країні та під впливом «чужої» культури молода людина зазнає «культурного шоку», який, за думкою американського дослідника Калерво Оберга, є наслідком потрясіння і призводить до негативного переживання, підвищення напруги і тривоги, безпорадності, соціальної неадекватності та некерованого процесу пристосування студентів-іноземців [11]. Такий психологічний вибух у свідомості особистості виступає стримуючим фактором адаптації до нового освітньо-культурного середовища і до умов навчання у ВНЗ обраної ними країни.



Рис. 1. Основні мотиви отримання вищої освіти іноземців в Україні

3. Досвід вишів України показав, що студенти проходять декілька фаз адаптаційних процесів з перших років навчання:

1 етап (короткотривалий – перші півроку) – радість першого успіху (вступ до ВНЗ), період надій, очікування нового, порівняння зі своєю країною.

2 етап (перший рік навчання) – пристосування, «культурний шок» від відмінностей культурних явищ, мовні проблеми в процесі навчання та комунікації, емоційні перепади (до депресивного стану), невпевненість, замкненість, неприйнятне середовище, незвичні умови навчання, сумніви щодо правильного вибору ВНЗ.

3 етап (другий-третій рік навчання) – основна частина студентів намагається подолати культурні відмінності, працює над удосконаленням мови, намагається проявити себе як на заняттях, так і в колі нових друзів. Це сприяє впевненості, оптимістичному настрою, об'єктивній оцінці свого стану у новому соціокультурному та освітньому середовищі, умов життя.

4 етап (останні 2-3 роки навчання) – успішне пристосування до нових умов, основна увага приділена засвоєнню основ професійної діяльності, досягненню успіхів у навчанні, формуванню професійно-значущих якостей, комфортне самопочуття. Відбувається повне включення в нову культуру, її прийняття, виникає відповідність очікувань і реальності.

Висновки. В останні роки система вищої освіти в Україні проходить складний шлях модернізації з метою стійкого розвитку та забезпечення якісної підготовки фахівців відповідно до міжнародних стандартів.

Інтеграція вітчизняної системи вищої освіти у світові глобальні тенденції сприяє розвитку міжнаціональних зв'язків та міжкультурній комунікації. Інтернаціоналізації системи вищої освіти потребує психолого-педагогічного забезпечення та соціокультурної і психологічної адаптації протягом всього періоду навчання іноземних студентів-іноземців в Україні.

Список використаних джерел:

1. Ананко Л. Міграційні ризики освітнього процесу в Україні / Л. Ананко [Електронний ресурс] // Ефективність державного управління: зб. наук. пр. – 2011. – № 4. – С. 33-38. – Режим доступу: <http://archive.nbuv.gov.ua/portal/socgum/Edu/201127/fail/ananko.pdf>
2. Борисова А.О. Психолого-педагогічний супровід міжкультурної адаптації студентів-іноземців у країні навчання [Електронний ресурс] / А.О. Борисова // Проблеми та перспективи формування національної гуманітарно-технічної еліти: зб. наук. пр. / ред. Л.Л. ТОВАЖНЯНСЬКИЙ, О.Г. РОМАНОВСЬКИЙ. – Х.: НТУ «ХП», 2015. – Вип. 43. – С. 77-84. – Режим доступу: http://www.kpi.kharkov.ua/archive/Наукова_періодика/elits/2015/43/Психолого-педагогічний_супровід_міжкультурної_адаптації_студентів-іноземців_у_країні_навчання.pdf
3. Гринькевич О.С. Освітня міграція в Україні та світі інституційне середовище та напрями державного регулювання / О.С. Гринькевич // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. – 2013. – Вип. 3. – С. 254-264.
4. Дате К. Принагідні думки про університети з української перспективи: провінційність у сфері вищої освіти перешкоджає формуванню нації [Електронний ресурс] / К. Дате, У. Дате // Ukrainian Scientists Worldwide. – Режим доступу: <http://www.usw.com.ua/profiles/blogs/prinagidni-dumki-pro>
5. Курій Л. Інтернаціоналізація вищої освіти як засіб формування людського потенціалу в контексті міжнародних міграційних процесів [Електронний ресурс] / Л. Курій // Ukrainian Scientists Worldwide. – Режим доступу: <http://www.usw.com.ua/profiles/blogs/iinternacionalizaciya-vischoyi>.
6. Лондаджим Т. Социокультурная адаптация иностранных студентов, обучающихся в российских вузах: автореф. дис. ... канд. соц. наук [Електронний ресурс] / Т. Лондаджим. – Нижний Новгород, 2012. – Режим доступу: <http://www.unn.ru/pages/disser/999.pdf>.
7. Мельник С. Перспективи розвитку системи експорту освітніх послуг в Україні / С. Мельник, В. Матросов // Вища школа. – 2012. – № 1. – С. 44-48.
8. Основні показники діяльності вищих навчальних закладів України на початок 2016/2017 навчального року: стат. бюл. [Електронний

ресурс] / Державна служба статистики України. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publosvita_u.htm

9. Питерова А.Ю. Культурный шок: особенности и пути преодоления. Философия. Социология. Культурология [Электронный ресурс] / А.Ю. Питерова // Наука. Общество. Государство. – Режим доступа: esj.pnzgu.ru, 2014.

10. Семів Л. Освітня міграція в Україні: особливості, оцінка, політика / Любов Семів // Экономика и управление. – 2011. – №4. – С. 33-38.

11. Oberg K. Cultural Shock : Adjustment to new cultural environments / K. Oberg // Practical anthropology. – 1960. – № 7. – P. 177–182.

12. Varghese N.V. Globalization of higher education and cross-border student mobility [Electronic resource]. – Mode of access: www.unesco.org/iiep/PDF/pubs/2008/Globalization_HE.pdf. – Title from the screen.

13. Student mobility and foreign students intertiary education. – [Electronic resource]. – Mode of access: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/education>. – Title from the screen.

14. The problems of social and psychological adaptation of Ukrainian students abroad / G.Cherusheva, V. Parkhomenko // Стратегія розвитку України: економічний та гуманітарний виміри: матеріали IV Міжнародної науково-практичної конференції. – К.: ДП «Інформ.-аналіт. агентство», 2017. – С.532 – 535.

Г. В. Чістякова,

студентка освітнього ступеня «магістр»,

спеціальність «Менеджмент»,

спеціалізація «Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності»,

Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ

МОДЕЛІ ТА ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА У МІЖНАРОДНОМУ БІЗНЕСІ

Під мотивацією в контексті підприємства, розуміють процес, за допомогою якого керівник спонукає інших людей працювати для досягнення організаційних цілей, задовольняючи тим самим їх особисті бажання та потреби [4].

Мотивація праці персоналу належить до проблем, вирішенню яких у міжнародному бізнесі завжди приділялася велика увага. З усього розмаїття моделей систем мотивації персоналу, що використовуються зарубіжними компаніями, можна виділити як найбільш характерні: японську, американську, французьку, англійську, німецьку та шведську моделі (табл. 1).

Моделі систем мотивації персоналу у міжнародному бізнесі

Країна	Чинники мотивації персоналу	Відмінні особливості мотивації персоналу
Японія	Професійна майстерність Вік Стаж Результативність праці	Довічний найм Одноразова допомога при виході на пенсію
США	Заохочення підприємницької активності Якість роботи Висока кваліфікація	Поєднання елементів відрядної та погодинної систем Участь у прибутку Технологічні надбавки Премії за безаварійну роботу, тривалу експлуатацію обладнання та інструменту Дотримання технологічної дисципліни Система подвійних ставок
Франція	Кваліфікація Якість роботи Кількість раціоналізаторських пропозицій Рівень мобілізації	Індивідуалізація оплати праці Бальна оцінка праці робітників за професійну майстерність, продуктивність праці, якість роботи, дотримання правил техніки безпеки, етики виробництва Ініціативність Додаткові винагороди (виховання дітей, надання автомобіля, забезпечення за старість)
Великобританія	Дохід	Участь у прибутках Ділова участь у капіталі Трудова ділова участь Чисто трудова участь
Німеччина	Якість	Стимулювання праці Соціальні гарантії
Швеція	Солідарна заробітна плата	Диференціація систем податків та пільг Сильна соціальна політика

Джерело: [1]

Більшість японських компаній у політиці матеріального стимулювання використовують синтезовані системи, що поєднують елементи традиційної (вікової і нової) трудової тарифікації працівників. У синтезованій системі розмір заробітної плати визначається за чотирма показниками: вік, стаж, професійний розряд і результативність праці. Вік і стаж служать базою для традиційної особистої ставки, а професійний розряд і результативність праці є основою для визначення величини трудової тарифної ставки, яку називають «ставкою за кваліфікацію» [1].

Окрім цього, в японських компаніях працівники відрізняються однією спільною для переважної їх більшості якістю: японські працівники віддані своїй фірмі. Ця відданість інколи приводить до того, що їм доводиться нехтувати своїми власними інтересами. Система праці у фірмах влаштована

так, що працівники переконані в тому, що є важливими і необхідними особами у своїй компанії і вони відповідальні за її долю, тому рідко беруть вихідні і часто навіть скорочують відпустки. Така організація праці є дуже ефективною, оскільки дозволяє продуктивно працювати і не потребує зайвих коштів на мотивацію.

В основі системи мотивації персоналу у США лежить оплата праці. В американських корпораціях за останні роки значного поширення набула система «Pay for Performance» - «плата за виконання», яка має на увазі використання будь-яких способів оплати праці, при яких винагорода, що одержується працівником, залежить від індивідуальних і групових відмінностей в їх діяльності. Це виражається в системах гнучкої оплати праці, системі змінної оплати [2].

У мотиваційній політиці французьких фірм спостерігається дві тенденції: індексація заробітної плати залежно від вартості життя й індивідуалізація оплати праці. Індеси цін на споживчі товари враховуються в оплаті праці практично на всіх великих підприємствах, що відбивається в колективних договорах із профспілками. Принцип індивідуалізації оплати праці у Франції здійснюється шляхом урахування рівня професійної кваліфікації, якості виконуваної роботи, кількості внесених раціоналізаторських пропозицій, рівня мобільності працівника.

У Великобританії нині існує дві модифікації оплати праці, що залежать від прибутку: грошова й акціонерна, що передбачає часткову оплату акціями. Крім того, передбачається можливість застосування системи заробітної плати, що коливається, повністю залежачи від прибутку фірми [1].

У центрі німецької моделі мотивації персоналу перебуває людина з її інтересами як вільна особистість, що усвідомлює свою відповідальність перед суспільством. Західні дослідники дійшли висновку, що гармонійне поєднання стимулювання праці й соціальних гарантій становить собою одну з найкращих моделей, будь-коли відомих в історії економічних теорій. Ця модель забезпечує рівною мірою як економічний добробут, так і соціальні гарантії.

Шведська модель мотивації праці відзначається сильною соціальною політикою, спрямованою на скорочення майнової нерівності через перерозподіл національного доходу на користь менш забезпечених верств населення. Починаючи з 50-х років, шведські профспілки на переговорах про переукладання колективних трудових договорів проводять політику так званої солідарної заробітної плати, що ґрунтується на таких принципах: рівна оплата за рівну працю, скорочення розриву між розмірами мінімальної й максимальної зарплати [1].

Дослідивши моделі системи мотивації персоналу у міжнародному бізнесі, необхідно звернути увагу, що більшість методів впливу на працівників закладені у культурі тієї країни, де вони застосовуються та базуються на постійному моніторингу та визначенні оцінки їх ефективності.

Під оцінкою ефективності мотивації персоналу розуміють цілеспрямоване порівняння певних характеристик (професійно-кваліфікаційного рівня, ділових якостей, результатів праці) працівників з відповідними параметрами, вимогами, еталонами [5, с. 87].

У практиці зарубіжних компаній застосовується комплексна оцінка ефективності мотивації персоналу за бальною системою. Головна ідея такої оцінки – кількісно виміряти за допомогою балів найбільш вагомі фактори мотивації працівника, а також відповідності затрат праці їхній грошовій оцінці. З цією метою проводять оцінку таких характеристик працівника [3, с. 88]:

- професійно-кваліфікаційний рівень (ППКР);
- ділові якості (ПДЯ);
- складність роботи (виконуваних функцій) (ПСР);
- конкретно досягнутий результат (ПДР).

Комплексна оцінка конкретного працівника здійснюється за формулою:

$$\text{КОП} = 0,5 * \text{ППКР} * \text{ПДЯ} + \text{ПСР} * \text{ПДР}, \quad (1)$$

де 0,5 – емпірично визначений коефіцієнт, уведений у формулу для посилення значущості оцінки складності та результативності праці.

Професійно-кваліфікаційний рівень працівника визначається за загальним для всіх категорій персоналу набором об'єктивних ознак – освіта, стаж роботи за спеціальністю, активність набуття професії і підвищення професійної майстерності. Кожна з цих ознак оцінюється певною кількістю балів.

Розрахунковий коефіцієнт професійно-кваліфікаційного рівня визначається за допомогою формули:

$$\text{ППКР} = (\text{O} + \text{CP} + \text{A}) / \text{O}_{\text{max}}, \quad (2)$$

де O - оцінка освіти;

CP – оцінка стажу роботи;

A – активність участі в системі підвищення професійної майстерності;

O_{max} – максимальна балова оцінка.

Оцінка ділових якостей працівників здійснюється за найбільш універсальними ознаками, які істотно впливають на морально-психологічний клімат у колективі та індивідуальну продуктивність праці. Прикладами ознак ділових якостей є професійна компетентність, ініціативність та винахідливість у роботі, добра організація роботи (без нагадувань та примусів), розвинуте почуття відповідальності, добра контактність та вміння ефективно працювати, схильність до нових ідей та неординарних рішень, емоційна витримка. Кожна ознака ділових якостей має чотири рівні вияву та оцінюється в балах: низький – 0,5, середній – 1,0, вищий та середній – 2,0, високий – 3,0. Оцінка від 0,5 до 3,0 балів дається робітникові за кожну ознаку з урахуванням її питомої значущості.

Оцінка результатів праці робітників має враховувати кількісні та якісні параметри виконаних робіт, а також їхню ритмічність. Так, обсяг та якість

виконуваних робіт оцінюється в 0,4-1,2 балів (в залежності від рівня: низького, середнього чи високого), ритмічність – 0,2-0,6 балів.

Комплексна оцінка керівників підприємства має охоплювати оцінку їхніх ділових якостей, складності виконуваних функцій та результатів праці.

Для оцінки ділових якостей керівників попередньо визначається певна сукупність ознак з подальшим присвоюванням їм певної кількості балів в залежності від рівня (низький – середній - вище за середній - високий):

- компетентність (0,26 – 0,52 – 0,78 – 1,04);
- здатність чітко планувати та організувати свою роботу (0,13 – 0,26 – 0,39 – 0,52);
- самостійність та ініціативність (0,12 – 0,24 – 0,36 – 0,48);
- спроможність оволодіти новими напрямками та методами й використовувати їх у роботі (0,12 – 0,24 – 0,36 – 0,48);
- працездатність (0,13 – 0,26 – 0,39 – 0,52);
- комунікабельність (0,10 – 0,20 – 0,30 – 0,40).

Для оцінки складності функцій керівників треба використати ті загальні оцінки, які дають змогу якнайповніше охопити всі аспекти змісту робіт з урахуванням характеру та особливостей того чи іншого виду діяльності.

Визначення ефективності застосовуваної системи преміювання за досягнення того чи того показника ефективності виробничо-господарської або комерційної діяльності зазвичай здійснюється на підставі розрахунку коефіцієнта економічної ефективності системи і порівняння останнього із заданою (нормативною) величиною. Застосовувана система преміювання визнається економічно обґрунтованою за умови, коли розрахунковий коефіцієнт її ефективності є не меншим за заданий (нормативний) або перевищує його.

Методику розрахунку коефіцієнта ефективності чинної системи преміювання можна продемонструвати, використавши штучно створену ситуацію, за якої потрібно дати оцінку економічної обґрунтованості встановленого розміру премії робітникам виробничої дільниці за перевиконання місячної норми реалізації товарів. За такої ситуації процес знаходження коефіцієнта ефективності системи преміювання зводиться до трьох послідовно здійснюваних обчислень:

- можливого обсягу реалізації товарів за умови різних рівнів перевиконання місячної норми;
- розміру питомих постійних витрат у розрахунку на 1 вид товарів місячної норми реалізації (за різних рівнів її перевиконання) та економії постійних витрат на весь обсяг місячної норми реалізації для кожного окремого рівня виконання норм;
- розрахункового коефіцієнта ефективності чинної системи преміювання – обчислюється як відношення абсолютної суми премії до умовної економії постійних витрат або навпаки [3].

Таким чином, нині у міжнародному бізнесі розробляють і запроваджують нові матеріальні моделі мотивації, що пов'язано з необхідністю підвищити продуктивність праці за рахунок матеріальної зацікавленості працівника в його результатах – поєднати матеріальні інтереси персоналу й компанії. Серед них виділяють такі: індивідуалізація заробітної плати, участь персоналу у прибутках, групове стимулювання, право працівників на придбання акцій на пільгових засадах тощо. Важливим моментом є те, що у порівнянні з минулим, керівництво вже активніше застосовує нематеріальне мотивування персоналу, що також є ефективним.

Список використаних джерел:

1. Козаченко Г.В. Зарубіжний досвід мотивації праці [Електронний ресурс] / Г.В. Козаченко. – Режим доступу: http://www.elitarium.ru/2014/10/22/zarubezhnyjj_opyt_motivacii_truda.htm.
2. Удосконалення методів мотивації працівників на підприємствах України з урахуванням міжнародного досвіду / Л. Г. Мельник, О. М. Волк, Н. М. Гайтина, М. В. Рибалка // Вісник СумДУ. – 2012. – № 4. – С. 55-63.
3. Методи оцінки ефективності мотивації в управлінні персоналом [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.managerhelp.org/hoks-491-3.html>.
4. Мудра О.В. Визначення соціально – економічної ефективності комплексної системи мотивації персоналу [Електронний ресурс] / О.В. Мудра. – Режим доступу: <http://intkonf.org/mudra-ov-viznachennya-sotsialno-ekonomichnoyi-efektivnosti-kompleksnoyi-sistemi-motivatsiyi-personalu/>.
5. Основи управління персоналом підприємств [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://mirznanii.com/a/165983-5/osnovi-upravlnnya-personalom-pdprimstv-5>.

Н. М. Шарниленко,

*студент освітнього ступеня «магістр»,
спеціальність «Фінанси, банківська справа та страхування»,
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

СУЧАСНИЙ ФІНАНСОВИЙ МОНІТОРИНГ У СТРАХОВИХ ОРГАНІЗАЦІЯХ

Найважливішою умовою підвищення ефективності функціонування і зростання конкурентоспроможності страхової організації є розширення використовуваного інформаційного ресурсу. Фінансовий аналіз, аудит, маркетинг, контролінг не завжди дають необхідну інформацію для забезпечення фінансово-стійкого розвитку страховика. Дефіцит необхідної інформації долається за допомогою страхового моніторингу. Фінансовий

моніторинг, як один з таких інструментів, спрямований на унеможливлення реалізації наймасштабніших за обсягами операцій з фінансових ресурсів.

В Україні чинниками формування системи фінансового моніторингу є високий ступінь тінізації економіки, корупція, нерозвиненість фінансового ринку, дублювання повноважень різними органами й відомствами, низька автоматизованість та обмін інформацією, недосконалість законодавчого й організаційного забезпечення, що впливає на ефективність координації діяльності суб'єктів фінансового моніторингу, а імплементація світових стандартів і практики протидії легалізації доходів не має практичного інструментарію реалізації [1].

Основні теоретичні аспекти фінансового моніторингу в страхових організаціях визначення сутності фінансового контролю досліджені в працях вітчизняних і зарубіжних вчених, таких як: І. Ансоффа, С. Данілочкіна, П. Друкера, О. Карминського, Т. Коупленда, Р. Манна, В. Мельника, М. Мескона, А. Томпсона, О. Терещенка, Е. Уткіна, В. Федосова, А. Ханна та ін.

Інформаційне поле відіграє провідну роль в забезпеченні ефективності внутрішнього і обов'язкового фінансового моніторингу в будь-якій фінансовій установі. Розгляд фінансового моніторингу в страховій діяльності пояснюється не лише значними обсягами страхових послуг, але й специфікою страхової діяльності, в тому числі можливістю віддаленого надання страхових послуг через страхових агентів, які діють від імені та за дорученням конкретної страхової компанії. Оптимізація бізнес-процесів в діяльності страхової компанії можлива за рахунок раціонального підходу до проведення фінансового моніторингу з урахуванням ризик орієнтованого підходу [2].

Особливими факторами, які сприяють зростанню ризику використання страхових компаній в процесі легалізації доходів є:

- міжнародний характер діяльності страховиків та страхувальників;
- особливості окремих страхових продуктів;
- широке використання страхових компаній як фізичними, так і юридичними особами;
- перевищення темпів росту загального страхування над темпами росту страхування життя.

Найбільша чисельність повідомлень про підозрілі фінансові операції та найбільша кількість порушень в сфері фінансового моніторингу серед небанківських фінансових посередників припадала саме на страхові компанії. Узагальнено окремі індикатори можливої участі особи в процесі легалізації доходів з використанням страхового сектору можна визначити наступним чином:

- отримання страховою компанією страхового платежу, нарахованого на безпідставно високих тарифах;
- проведення фіктивних операцій перестраховування в країні резидента (легалізація коштів через страхові випадки, які нібито настали), і в країні

нерезидента, що дає змогу вивести кошти закордон, наприклад, в офшорні зони, для подальшого здійснення інвестиційної діяльності чи придбання майна;

- навмисне забезпечення перетворення у готівкову форму страхових платежів (страхових внесків, страхової премії та відшкодування) напрямку чи шляхом перерахування з або на рахунки підприємств;

- наявність ознак фіктивності господарської діяльності економічного суб'єкта;

- наявність значних сум готівки, які використовуються в господарській діяльності економічного суб'єкта;

- навмисне приведення господарської діяльності економічного суб'єкта до неплатоспроможності або банкрутства;

- неналежне ведення бухгалтерського обліку, складання фінансової звітності і організація внутрішнього контролю;

- заплутані умови угод між економічними суб'єктами та фізичними особами, про які відсутні інформаційні відомості.

Варто зауважити що у сфері протидії легалізації доходів, група дослідників звертає увагу на високі політичні ризики та загрози об'єктивній і неупередженій діяльності системи фінансового моніторингу в Україні, зокрема наголошується на високому рівні корумпованості (за даними міжнародних агенції «Transparency International»), що, з одного боку, призводить до формування доходів, які мають злочинне походження, а з іншого – формує перешкоди для проведення фінансового моніторингу щодо осіб, які здійснюють легалізацію злочинних доходів. В той же час невирішеними остаточно залишаються питання розробки показників оцінювання ефективності діяльності суб'єктів фінансового моніторингу.

Таким чином легалізація (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом через страховий бізнес, є одним із видів ризику, мінімізація або усунення наслідків якого є основним завданням внутрішнього фінансового моніторингу в діяльності страховиків (мікрорівень), а також у роботі органів державного фінансового моніторингу, і зокрема – Нацкомфінпослуг (макрорівень). Створення ефективного механізму фінансового моніторингу в страхових організаціях залежить як від якості роботи працівника, відповідального за проведення фінансового моніторингу, та його кваліфікації, так і від злагодженої роботи системи державного фінансового моніторингу України загалом. Вважаємо, що виконання поточних і стратегічних цілей здійснення фінансового моніторингу зі застосуванням відповідних правил, про- грам, методів і засобів контролю за відмиванням доходів, одержаних злочинним шляхом, на мікро та макрорівнях спроможне забезпечити їх ефективність та результативність, в діяльності таких вітчизняних фінансових інститутів, як страхові компанії, також [3].

Список використаних джерел:

1. Братюк В.П. Застосування моделі оцінення ризику в процесі фінансового моніторингу [Електронний ресурс] / В.П. Братюк, Х.М. Ковач // Молодий вчений. – 2015. – № 1 (1). – С. 56-59. – Режим доступу: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2015/1/13.pdf>.
2. Куришко О.О. Економетрична модель оцінювання ризику використання страхової компанії її клієнтами для легалізації доходів [Електронний ресурс] / О.О. Куришко // Вісник Української академії банківської справи. – 2013. – № 2. – С. 104-108. – Режим доступу: http://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/52534/7/Kuryshko_financial_monitoring.doc.pdf
3. Сучасні проблеми фінансового моніторингу: Збірник матеріалів IV Всеукраїнської науково-практичної конференції (10 квітня 2015 р.). – Х.: ХНЕУ ім. С. Кузнеця, ТО Ексклюзив, 2015. – 224 с.
4. Фінанси: навч. посібник / д.е.н., професор І.І. Пилипенко, д.е.н., професор Т.Г. Бондарук, к.е.н., доцент Л.Є. Момотюк, ст. викладач І.С. Ігнатова. – К. : ДП «Інформ.-аналіт. агенство», 2013.- 467 с.
5. Момотюк Л.Є. Статистичне дослідження ринку страхових послуг в Україні / Л.Є.Момотюк // Науковий вісник Державної академії статистики, обліку та аудиту. – 2009. – Вип 3 (24). – С.4-8.
6. Момотюк Л.Є. Формування та удосконалення показників статистики фінансового ринку / Л.Є.Момотюк // Прикладна статистика: проблеми, теорії та практики. – 2011. – Вип.9. – С. 123-128.
7. Момотюк Л.Є. Статистика фінансів: методологія та практика: монографія / Л.Є.Момотюк. – К.: ВПД «Формат», 2013. – 429 с.

А. В. Шкльода,

студент освітнього ступеня «магістр»,

спеціальність «Менеджмент»,

спеціалізація «Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності»,

Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ

СВІТОВИЙ ДОСВІД РЕГУЛЮВАННЯ ОФШОРНОГО БІЗНЕСУ

Офшорні юрисдикції, мають, як позитивний, так і негативний вплив на економічний розвиток держав та світової економіки загалом. Така характеристика є умовною, тому існують різні, часто протилежні точки зору стосовно цього явища у світовій економіці.

Порівнюючи практику відмивання доходів з офшорним бізнесом, варто відзначити, що злочинний світ останнім часом схиляється до іншого. Податкові гавані стають все більш селективними до своїх клієнтів, тому злочинні доходи часто рухаються до значно молодших офшорних юрисдикцій, оскільки корпоративне зловживання офшорними юрисдикціями

включає, як приховування походження нелегальних платежів, так і хабарі, дотації політичним партіям, тощо.

В останні роки у зв'язку з загальною глобалізацією міжнародного бізнесу зростає участь офшорного сектору в світовій економіці та збільшилася стурбованість світового суспільства потенційною загрозою незаконних операцій для світової фінансової системи. Якщо раніше «антиофшорна» боротьба була справою кожної окремої держави, то наразі вона набула всесвітнього значення. Сьогодні у ній активно беруть участь такі міжнародні організації, як ООН, ЄС, ФАТФ та інші.

Проблеми, пов'язані з офшорними територіями, вирішуються комплексно, виходячи з чинних правил регулювання з сторони світового співтовариства та власних правил держав-учасниць. Виходячи з цього, регулювання офшорного бізнесу можна представити у вигляді двох незалежних напрямків: внутрішнього і зовнішнього інституційного контролю [1-2]. Останній, зокрема поділяється на три рівні – міжнародний, внутрішньо-регіональний та місцевий. Форми та рівні регулювання офшорного бізнесу наглядно відображені у табл. 1.

Таблиця 1

Форми та рівні регулювання офшорного бізнесу

Форми	Внутрішня	Зовнішня				
Рівні	-	Міжнародний			Внутрішньо-регіональний	Місцевий
Напрямки політики	Підтримка репутації	Податкова гармонізація	Міжнародна стабільність	Боротьба з відмиванням злочинних доходів (БВД)	(БВД), економічний розвиток регіону	(БВД), економічний розвиток
Інститут або агент	Брокери, управляючі активами, страховики, та ін.	ЄС, ООН, ОЕСР (організація економічного співробітництва та розвитку)	МВФ, ФФС (форум фінансової стабільності)	ООН, ФАТФ (група фінансової протидії відмивання доходів) IOSCO (міжнародна організація контролю за цінними паперами), Базельський Комітет, УКІА (група по збору фінансової інформації), «Егмонтська група» (офшорна група по нагляду за банківською діяльністю)	ГІО (міжнародна організація по податкам та інвестиціям), Східно-Карибський центральний банк, КАРИКОМ (карибське співтовариство і Спільний ринок), КАРТАК (Карибський центр технічної допомоги), Карибський банк розвитку	Місцева влада

Джерело: [1-3]

Стосовно внутрішнього регулювання офшорного бізнесу, варто зауважити, що тут використовуються послуги брокерів, агентів, які забезпечують захист та конфіденційність клієнтів, виступають посередниками при відкритті рахунків, трастів тощо.

Міжнародне регулювання проводиться міжурядовими організаціями, які здійснюють свою діяльність як представники розвинутих країн, що зазнали втрат від цієї діяльності. Європейський союз, Організація Об'єднаних Націй і Організація з економічного співробітництва та розвитку пропонують основні напрямки гармонізації податків з метою зменшення витоку капіталів.

Боротьба з відмиванням злочинних доходів ведеться, в основному, в рамках діяльності міжнародних організацій – ООН та ФАТФ, які останні роки координують свої зусилля з метою досягнення максимального ефекту від введених заходів – нагляду, контролю і регулювання.

Накопичений світовий досвід регулювання процесів відмивання доходів незаконного походження дав можливість розмежувати функції зазначених міжнародних організацій, а також визначити взаємопов'язані напрямки їх діяльності [1]:

- постійне відстеження нових схем відмивання «брудних» коштів і обмін отриманою інформацією на міжнародному рівні;
- систематичне вивчення та порівняльний аналіз методів переміщення грошових коштів, що використовують злочинні угруповання;
- моніторинг процесів проникнення організованої злочинності у сферу політики і державного управління з метою незаконного отримання капіталів;
- постійне застосування жорстких методів звітності банків про операції клієнтів і використання у випадку порушення заходів адміністративної та кримінальної відповідальності;
- перманентний аналіз процесів зрощування організованої злочинності з легальними фінансовими інститутами;
- дослідження впливу злочинної діяльності з відмивання грошей на національні правоохоронні органи та економічні структури;
- посилення контролю за діяльністю небанківських фінансових організацій та установ, а також за функціонуванням некомерційних структур, що створюють різноманітні благодійні фонди;
- послідовне уведення уніфікованих міжнародних стандартів;
- удосконалення методів роботи державних органів і служб щодо запобігання злочинної діяльності з відмивання коштів.

Отже, за результатами аналізу світового досвіду в системі регулювання та контролю над офшорним бізнесом залишаються відчутні проблеми і окремі держави не спроможні їх усунути самотійно. Крім того, політика, що проводиться міжнародними організаціями (ООН, МВФ, ЄС та ін.), у багатьох випадках показала свою недостатню дієвість, оскільки цілі, задачі і навіть інструменти політики цих організацій стосовно регулювання офшорного бізнесу часто не співпадають, що призводить до дисбалансу в системі регулювання руху офшорних капіталів [1]. Очевидно, що для вирішення

важливих завдань щодо регулювання офшорного бізнесу назріла нагальна потреба у створенні єдиного регулюючого і контролюючого центру, яким, наприклад, міг би стати міжнародний інститут для регулювання і контролю офшорних відносин.

Список використаних джерел:

1. Дубовик С.В. Анализ мирового опыта по налогообложению контролируемых иностранных компаний / С.В. Дубовик // *Налоги и налогообложение*. – 2010. - № 11. – С.7-16;
2. Ямко П. Ю. Податковий механізм офшорних країн: сутність, функції, інструменти / П.Ю. Ямко // *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. – 2012. - № 4. - С. 135-140.
3. Number of banks per country of origin [Electronic resource] / Commission de Surveillance du Secteur Financier (CSSF). – Mode of access: <http://www.cssf.lu>
4. Іващенко О.А. Проблема контролю за рухом капіталу в умовах волативності: ризики глобальної фінансової лібералізації / О.А. Іващенко // *Актуальні проблеми міжнародних відносин: Збірник наукових праць*. Випуск 111. Частина II (у двох частинах). – К.: Київський національний університет імені Тараса Шевченка. Інститут міжнародних відносин, 2012. – С.46-52.
5. Резнікова Н.В. Проблема реінституціоналізації світової економіки в умовах незалежності: нові виклики глобальному регулюванню / Н.В. Резнікова, О.А. Іващенко // *Інвестиції: практика та досвід*. – 2017. – № 10. – С. 5-10.

О. А. Юрченко,

кандидат економічних наук,

доцент кафедри обліку та оподаткування,

Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ

ПОРЯДОК РОЗРАХУНКУ МИТНИХ ПЛАТЕЖІВ ПРИ ЗДІЙСНЕННІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Активна участь України у світових інтеграційних процесах, набуття членства в Асоціації з Європейським Союзом вимагає поглиблених зовнішньоекономічних зв'язків. Однією з форм економічних відносин України з іноземними державами є зовнішньоекономічна діяльність, яка відіграє значну роль у підвищенні економічного зростання добробуту населення країни, зміцнення її положення на світовій арені. Застосування ліберальної моделі зовнішньоекономічної політики України полягає у використанні таких методів державного регулювання, які дозволять врахувати національні інтереси та гармонійно поєднати їх з вимогами інтеграції у світову спільноту.

Особливу увагу в цьому питанні слід приділити дослідженню розрахунку митних платежів при здійсненні експортно-імпорتنих операцій, які виступають важливим джерелом поповнення державного бюджету.

До митних платежів належать: мито, акцизний податок та податок на додану вартість з увезених на митну територію України товарів (продукції). Розглянемо детальніше кожен із них.

Під митом слід розуміти загальнодержавний податок, установлений Податковим Кодексом (далі – ПК) і Митним Кодексом (далі – МК), який нараховується і сплачується відповідно до норм МК, законів України і міжнародних договорів, згода на обов'язковість яких надана Верховною Радою (ст. 271 МК) [1]. В Україні застосовуються такі види мита: ввізне; вивізне; сезонне; особливі види: спеціальне, антидемпінгове, компенсаційне, додатковий імпорتنий збір. Їх характеристика представлена в табл. 1.

Таблиця 1

Характеристика видів мита, які застосовують в Україні

№ з/п	Види мита	Коротка характеристика
1	2	3
1.	Ввізне	Встановлюється на товари, що ввозяться на митну територію України. Ставки ввізного мита визначаються Митним тарифом України.
2.	Вивізне	Встановлюється законом на українські товари, що вивозяться за межі митної території України.
3.	Сезонне	На окремі товари та інші предмети може встановлюватися сезонне ввізне і вивізне мито на строк не більше чотирьох місяців з моменту їх встановлення
4.	Спеціальне	Захисний захід, якщо товари ввозяться на митну територію України у таких кількостях або на таких умовах, які завдають чи загрожують завдати шкоди вітчизняним виробникам подібних або безпосередньо конкуруючих товарів.
5.	Антидемпінгове	Застосовується у разі ввезення на митну територію України товарів, які є об'єктом демпінгу, які заподіють шкоду національному товаровиробнику
6.	Компенсаційне	Особливий вид мита, що справляється у разі ввезення на митну територію України товару, що є об'єктом застосування компенсаційних заходів. Компенсаційне мито виступає різновидністю митного збору, що характеризується підвищеним розміром і покликаний поставити у рівні умови внутрішні та імпорتنі товари шляхом компенсації різниці в цінах. Цей вид мита є однією з форм захисту внутрішнього ринку за допомогою протекціонізму і підтримки вітчизняного товаровиробника. Відповідно до Закону України "Про захист національного товаровиробника від субсидованого імпорту" компенсаційне мито застосовується: - у разі ввезення на митну територію України товарів, які є об'єктом субсидованого імпорту, яке заподіює шкоду національному товаровиробнику;

1	2	3
		- у разі вивезення за межі митної території України товарів, для виробництва, переробки, продажу, транспортування, експорту або споживання яких безпосередньо або опосередковано надавалася субсидія, якщо таке вивезення заподіює шкоду.
7.	Додатковий імпорتنний збір	Це засіб забезпечення стабілізації та рівноваги платіжного балансу країни. У 2015 році такий збір було уведено в Україні тимчасово строк на 12 місяців. Додатковий імпорتنний збір справляється незалежно від країни походження та укладених Україною угод про вільну торгівлю з товарів, що є об'єктом оподаткування відповідно до положень МК. З 01.01.2016 року адміністрування додаткового імпортного збору в Україні було скасовано.

Джерело: узагальнено автором на основі [1]

В Україні застосовуються такі види ставок мит: адвалорна – у відсотках до бази оподаткування, установлені ст. 279 МК; специфічна – у грошовому розмірі на одиницю бази, установлену ст. 279 МК; комбінована – складається з адвалорної і специфічної ставок [1].

Для товарів, переміщуваних через митний кордон України, на яких законом встановлені: адвалорні ставки, базою обкладення митом є митна вартість товарів; специфічні ставки, – кількість таких товарів у визначених законом одиницях виміру. комбіновані ставки, така база визначається відповідно до наведених вище правил (ст. 279 МК) [1].

Мито диференціюється відносно товарів, що походять із держав, які спільно з Україною входять у митні союзи або утворюють із нею зони вільної торгівлі. При введенні будь-якого спеціального преференційного митного режиму відповідно до міжнародних договорів, згода на обов'язковість яких надана Верховною Радою, застосовуються преференційні ставки ввізного мита, установлені Митним тарифом України.

До товарів, що походять з України або з держав – членів СОТ або з держав, з якими Україна уклала двосторонні або регіональні угоди про режим найбільшого сприяння, застосовуються пільгові ставки ввізного мита, установлені Митним тарифом України, якщо інше не визначене законом. До останніх товарів застосовуються повні ставки ввізного мита, передбачені Митним тарифом України.

Акцизний податок – це непрямий податок на споживання окремих видів товарів (продукції), визначених ПК як підакцизні, який включається в ціну таких товарів (пп. 14.1.4 ПК) [2]. Об'єктом оподаткування є, зокрема, операції з увезення на митну територію України підакцизних товарів (пп. 213.1.3 ПК); реалізації або передачі у володіння, користування або розпорядження підакцизних товарів (продукції), які були ввезені на митну територію України зі звільненням від оподаткування до закінчення строку, визначеного згідно з п. 213.3 ПК [2].

При нарахуванні податку із застосуванням адвалорних ставок базою

оподаткування є вартість товарів (продукції), що ввозяться на МТУ, за встановленими імпортером максимальними роздрібними цінами на товари (продукцію), які він імпортує, з урахуванням НДВ та АП (п. 214.1 ПК) [2]. При цьому перерахунок іноземної валюти у валюту України здійснюється за курсом, визначеним відповідно до ст. 391 ПК.

При обчисленні податку із застосуванням специфічних ставок за підакцизними товарами (продукцією) базою оподаткування є їх величина, визначена в одиницях виміру ваги, об'єму, кількості товару (продукції), об'єму циліндрів двигуна автомобіля або в інших натуральних показниках (п. 214.4 ПК) [2]. При обчисленні податку із застосуванням одночасно адвалорних і специфічних ставок базою оподаткування є база, визначена відповідно до п. 214.1 і 214.4 ПК.

Операції з увезення товарів на митну територію України в митному режимі імпорту є об'єктом обкладення ПДВ за ставками 7 % і 20 % (пп. «в» п. 185.1, п. 206.2 ПК). При цьому базою оподаткування є їх договірна (контрактна) вартість, але не нижче за митну вартість цих товарів з урахуванням ввізного мита та акцизного податку, які підлягають сплаті і включаються в ціну товарів (п. 190.1 ПК) [2]. При визначенні бази оподаткування перерахунок іноземної валюти в гривню здійснюється за курсом, установленим НБУ на 0 годин дня подання митної декларації (п. 391.1, 190.1 ПК). Порядок розрахунку суми митних платежів при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності представлено в табл. 2.

Таблиця 2

**Розрахунок митних платежів при здійсненні
зовнішньоекономічної діяльності**

№ з/п	Назва платежу	Формула розрахунку	Приклад розрахунку
1	2	3	4
1.	Ввізне мито	<p>Нарахування мита (М) за адвалорною ставкою здійснюється за формулою</p> $M = MB \times CM_{adv} : 100,$ <p>де MB – митна вартість товару; CM_{adv} – ставка мита, %.</p> <p>Для нарахування мита (М) за специфічною ставкою використовується формула:</p> $M = K \times CM_{spec},$ <p>де K – кількість товару у фізичних одиницях виміру; CM_{spec} – ставка мита в грошовому вираженні за одиницю товару</p>	<p><i>Приклад 1</i></p> <p>Фактурна вартість товару – €12 000. Курс НБУ на дату подання імпортером МД – 32 грн. за €1.</p> <p>Митний орган визначив митну вартість товару в сумі €12 000, або 384000 грн. (€12 000 x 32).</p> <p>Для товару передбачена адвалорна ставка ввізного мита в розмірі 10 %.</p> <p>Розраховуємо суму мита: 384000 грн. x 10 : 100 = 38400 грн.</p>

1	2	3	4
			<p><i>Приклад 2</i> Фактурна вартість товару – €12000 (10 тис. пляшок ємкістю 0,5 л, тобто 5000 л, пиво солодового, код УКТЗЕД 2203000100). Курс НБУ на дату подання імпортером МД – 32грн. за €1. Митний орган визначив митну вартість товару в сумі €12000, або 384000 грн. (€12 000 x 32). Для товару встановлена специфічна ставка ввізного мита – €0,05 за 1 л. Як бачимо, митна вартість у цьому випадку не впливає на розмір ввізного мита. Розраховуємо суму мита: 5000 л x €0,05 = €250 x 32 грн. = 8000 грн.</p>
2.	Акцизний податок	Нарахування акцизного податку за адвалорними ставками здійснюється за формулою: $АП = В \times САП_{adv} : 100$, де В – вартість товарів (продукції) за встановленими імпортером максимальними роздрібними цінами без ПДВ та з урахуванням АП; САП _{adv} – ставка АП, %. Для нарахування АП за специфічною ставкою використовується формула: $АП = К \times САП_{spec}$, де САП _{spec} – ставка АП у грошовому вираженні за одиницю товару	<p><i>За даними прикладу 2.</i> АП на пиво солодове (код УКТЗЕД 220300) нараховується за специфічною ставкою і згідно з пп. 215.3.1 ПК становить 2,78 грн. за 1 л. Розраховуємо суму АП: 5000 л x 2,78 грн. = 13900 грн.</p>
3.	ПДВ	Сума ПДВ розраховується за формулою: $ПДВ = (МВ + Мито + АП) \times СПДВ : 100$, де СПДВ – діючі ставки ПДВ, % (7 % або 20 %)	<p><i>За даними прикладу 2.</i> Митна вартість товару – 384000 грн.; ввізне мито – 8000 грн.; АП – 13900 грн. Розраховуємо ПДВ за ставкою 20 %: $(384000 \text{ грн.} + 8000 \text{ грн.} + 13900 \text{ грн.}) \times 20 : 100 = 81180 \text{ грн.}$</p>

Продовження Таблиці 2

<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>
			Таким чином, загальна сума митних платежів, що підлягають сплаті під час розмитнення товару, за умовами прикладу 2 становить 103080 грн. (8000 грн. + 13900 грн. + 81180 грн.)

Отже, за результатами проведеного дослідження нами було розглянуто механізм розрахунку трьох основних митних платежів (ввізне мито, акцизний податок та ПДВ), які сплачують вітчизняні суб'єкти господарювання при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності. Вдосконалення існуючих розрахунків митних платежів має бути необхідною умовою в сучасних економічних реаліях української держави на етапі набуття її членства в Асоціації з Європейським союзом.

Список використаних джерел:

1. Митний кодекс України від 13.03.2012 р. №4495-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4495-17>
2. Податковий кодекс України від 02.12.10 р. № 2755-VI. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>

А. Я. Якимик,
*преподаватель кафедры
экономических и правовых дисциплин,
УО «Белорусский торгово-экономический университет
потребительской кооперации», г. Гомель, Республика Беларусь*

**РАЗВИТИЕ СЕТЕВОЙ ТОРГОВЛИ В
РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ**

Значение торговли в современной экономике проявляется в решении важнейших социально-экономических задач. Она является важным компонентом формирования потребительского рынка, фактором роста добавленной стоимости валового общественного продукта, обеспечения занятости населения, удовлетворения общественных потребностей в товарах и услугах, стимулирования производства продукции, повышения ее качества. Торговля является инструментом сближения уровня жизни населения разных социальных групп и регионов, активно способствует интеграции страны в мировое хозяйство. Высокая адаптивность торговли к существующим

условиям хозяйствования и большая скорость оборота капитала делают этот сектор экономики одним из самых привлекательных для отечественных и зарубежных инвесторов [1, с. 39].

В начале XXI века трендами развития внутренней торговли в условиях глобализации мирового потребительского рынка являются: усиление внимания стран к продуктовой безопасности, расширение и признание общепринятых стандартов к качеству товаров; повышение роли торговли как в формировании ассортимента производителей товаров на основе использования современных маркетинговых и информационных технологий, так и в качестве фактора инвестиционной привлекательности региона; рост конкуренции на потребительском рынке с изменением ее направленности в связи с приходом на рынок транснациональных корпораций; дальнейшая дифференциация торговых форматов; совершенствование и развитие рыночной инфраструктуры; увеличение затрат субъектов торговли на повышение уровня обслуживания покупателей по всем параметрам, включая информационные; расширение каналов дистрибуции торговыми компаниями, включая интернет-торговлю; усиление значимости инноваций как необходимого фактора повышения конкурентоспособности и эффективности деятельности торговых организаций [1, с. 40].

Современное состояние и развитие торговли в рамках национальной экономики Беларуси во многом определяются мировыми тенденциями внутренней торговли в странах с развитым рынком. В развитии торговли Республики Беларусь произошли значительные изменения, которые можно отразить в следующих тенденциях: наблюдается рост розничного товарооборота Республики Беларусь как в фактически действовавших ценах, так и в сопоставимых ценах; рост удельного веса продаж продовольственных товаров в общем объеме продаж; рост доли частных торговых организаций в структуре как розничной, так и оптовой торговли; в количестве торговых объектов и объемов продаж; опережение роста продаж организациями по сравнению с рынками и торговыми центрами; рост доли товарооборота крупных организаций торговли (торговых сетей), увеличение доли электронной торговли и торговли с использованием банковских пластиковых карт; активизация продаж через новые каналы торговли (мобильные предложения, социальные сети и др.); увеличение обеспеченности населения торговыми площадями; рост доли трудовой занятости в торговле.

Данные тенденции говорят о том, что рынок розничной торговли в Республике Беларусь вступил в этап своего бурного развития, интеграции торговли и перераспределения сфер влияния. В ответ на глобализацию экономики и формирование транснациональных корпораций и промышленно-финансовых групп в торговле начинают активизироваться сделки M&A, которые ускоряют процессы горизонтальной интеграции и диверсификации.

В Республике Беларусь, как и в других соседних странах, отмечается заметный рост розничных торговых сетей, что иногда называют «ритейлизацией» розничной торговли. Сегодня сетевая розничная торговля,

является не только самым крупным, но и наиболее важным сектором, как для торговли, так и для экономики в целом. Создание розничных торговых сетей – один из современных методов управления торговым капиталом, который позволяет получать экономию затрат от изменения масштаба деятельности [2, с. 9].

Тенденции развития сетевой торговли в Республике Беларусь обусловлены особенностями формирования мирового рынка ритейла, который в настоящее время свидетельствует о росте тех возможностей, которые присуще сетевой торговле развитых стран.

Мировая практика показывает, что в развитых странах торговыми сетями захвачено почти все рыночное пространство. В странах ЕС более 80% своих покупок среднестатистический потребитель осуществляет в торговых сетях. Концентрация сетей в странах Западной Европы различна. Например, на юге – в Испании, Португалии, Италии, Греции – супермаркеты и гипермаркеты не так популярны и занимают 50-60% рынка. На севере, в скандинавских странах и Англии, их доля достигла 90%. При этом концентрация сетевой торговли достаточно высока. Четыре крупнейшие сети Великобритании контролируют 86% внутреннего рынка, в Германии на пять сетей приходится 65%, во Франции – 85% рынка [3, с. 3].

Согласно данным Министерства антимонопольного регулирования и торговли Республики Беларусь, по состоянию на 1 января 2016 г. количество торговых организаций, осуществляющих сетевую торговлю в Беларуси, составило 3349 (к ним относятся сети из двух и более магазинов).

Сетевая торговля в Республике Беларусь охватывает 25928 магазинов различного формата, что составляет 61% от общего количества всех магазинов в стране. Торговая площадь «сетевиков» на начало 2016 г. составила 3,9 млн. кв. м (83% от общей торговой площади всех магазинов, в том числе 26% – в составе Белкоопсоюза)» [4].

Основными сетями современного формата являются: «Евроторг» («Евроопт»), сеть Белкоопсоюза, «Белмаркеткомпани» («Белмаркет»), «Алми» («Алми», «Закрама»), «Простормаркет» (ProStore), RTL Holdings («Рублевский»), «Табак-Инвест» («Корона»), «Либретик» («Соседи»), «Белвиллесден» («Гиппо»), «Санта Импекс Брест» («Санта»), «Веста» («Веста»), «Mart INN» («MART INN FOOD»), «АМІ мебель», «Пинскдрев», «Остров чистоты», «Пятый элемент». «Буслік» и др. [4]. Доминирование данных торговых сетей в регионах республики уже стало очевидным. Торговые сети республики представлены в основном следующими форматами: гипермаркет, супермаркет, «магазин у дома». Развиваются и новые типы магазинов, современные торговые центры и огромные моллы.

Крупнейшей розничной сетью продовольственных товаров в Республике Беларусь является «Евроопт», которая имеет самую развитую сетевую структуру и представлена во всех регионах Беларуси (452 магазина). На втором месте торговая сеть «Корона». Она представлена 42 торговыми объектами, как правило, это гипермаркеты и супермаркеты. В настоящее

время сеть «Корона» расширяется за счет магазинов шаговой доступности нового формата «Корона Бистро». Замыкает тройку лидеров - торговая сеть «Алми», она представлена 40 магазинами во всех областях Республики Беларусь.

Розничная сеть «Рублевский», торговые точки которой позиционируются как «Магазин у дома» и расположены в шаговой доступности от покупателей насчитывает почти 70 магазинов. Вместе с тем розничная сеть «Гиппо» выбрала для себя два основных формата развития – гипермаркеты и супермаркеты. Сеть магазинов «Соседи» позиционирует себя в большей степени, как сеть супермаркетов и объединяет в себе 51 разноформатный магазин – от супермаркетов у дома до гипермаркетов. Успешно развивается сеть универсальных магазинов компании - MART INN FOOD (33 торговых объекта). Розничная сеть «ProStore», в настоящее время сосредоточилась на развитии в рамках формата гипермаркет без выхода в регионы. «Виталюр», начиная осваивать регионы, делает основной акцент на развитие сети магазинов в столице, г. Минске. Изначально компания специализировалась на импорте рыбы и морепродуктов. С 2005 г. «Виталюр» начал работу по созданию сети продовольственных магазинов. Сеть развивалась в формате «Магазин у дома», средняя площадь объектов составляла около 200 кв. м. В отличие от большинства розничных сетей «Белмаркет» развивает свою сеть через областные и региональные города и работает для тех, кто предпочитает экономить время и деньги в комфортной обстановке.

Крупными непродовольственными сетями в Республике Беларусь являются «АМІ-мебель», «Пинскдрев», «Остров чистоты», «Пятый элемент». «Буслік» и др.

Барановичская мебельная фабрика «Лагуна» (АМІ-мебель), выбилась в национальные лидеры, среди непродовольственных сетей. Торговая сеть насчитывает 215 магазинов общей площадью около 60 тысяч квадратных метров по всей стране. На втором месте – торговая сеть «Пинскдрев». Торговая сеть насчитывает 88 магазинов общей торговой площадью 55 тысяч квадратных метров. Замыкает тройку лидеров «Остров чистоты». Торговая сеть входит в холдинг «Ромакс» и насчитывает более 180 магазинов по всей республике [5].

Важная роль в системе жизнеобеспечения сельских жителей страны принадлежит потребительской кооперации. В настоящее время подведомственные Белкоопсоюзу организации обслуживают 3378,1 тыс. жителей, или 35,6% населения республики. Белкоопсоюзу принадлежит 16,1% торговых объектов от общего количества торговых объектов в республике. Магазины располагаются в небольших деревнях, агрогородках, в районных и городских центрах. В населенных пунктах, в которых отсутствует стационарная сеть, обслуживание осуществляют 734 автомагазинами. Вместе с тем Белкоопсоюз имеет свою розничную торговую сеть «Родный кут», которая насчитывает более 2000 магазинов. На фоне

роста общего количества розничных торговых объектов республики, потребительская кооперация, сокращает количество торговых объектов. Закрываются заведомо убыточные торговые объекты [6].

Все сегодняшние лидеры рынка сделали ставку, во-первых, на максимально быстрое расширение торговой сети с постепенным проникновением в регионы. Во-вторых, на создание современной закупочной логистики как ключевого фактора роста и снижения закупочных цен, в-третьих, на создание единых стандартов сервиса и мерчандайзинга во всей сети. Следствием стал молниеносный рост и концентрация товарооборота у нескольких лидеров и отставание середнячков и государственной торговли, потеря ими доли рынка.

Стремительный рост сетевой торговли вызывает бурные дискуссии в сфере бизнеса и в обществе, так как данный процесс имеет как позитивные, так и негативные последствия экономического и социально – экономического характера.

Торговые сети, руководствуясь эффектом масштаба, обладают большей возможностью ценового давления на поставщиков. они осуществляют закупки товаров крупными партиями и, соответственно, выстраивают партнерские отношения, требующие особого отношения к ним. Тем самым «сетевеки» лоббируют условия закупки товаров по более низким ценам, что создает серьезные конкурентные преимущества. На ряду с этим с увеличением масштаба торгового бизнеса происходит снижение совокупных издержек по доведению товаров до конечного потребителя [7]. Предприятия сетевой розничной торговли оснащены передовыми технологиями ведения бизнеса, располагают современными помещениями, предлагают потребителям максимально широкий ассортимент разнообразных товаров и услуг, которые можно приобрести в одном месте. Кроме того, крупная сеть всегда создает большое количество рабочих мест для населения регионов присутствия. Эти и другие факторы способствуют повышению конкурентоспособности крупных торговых сетей и вытеснению мелкого и среднего бизнеса.

Специалисты единодушны в утверждении, что баланс рыночной силы в торговле на постсоветском пространстве сдвигается от производителей в сторону розничных продавцов. В процессе развития интеграционных процессов в торговле произошел переход от торговых цепей: производитель – розница, к торговым сетям: розница – производитель, другими словами не розница работает на производителя, а производитель начинает работать на розницу. Производители попадают во всю большую зависимость от оптового и розничного звеньев торговли.

Торговые сети на сегодняшний день обладают способностью обеспечить большие объемы продаж и узнаваемость практически любому бренду, но для многих производителей это оказывается не по карману: вступительный взнос, отсрочки платежей, «рекламные» поборы, автоматически включают многих из них в список аутсайдеров, а значит у них

возрастает риск значительного снижения оборота, что в конечном счете может привести к их устранению с рынка. К тому же выдвигая условия, торговые сети обычно не готовы выполнять встречные требования поставщиков.

Текущая ситуация в розничной торговле диктует руководителям так называемой неформатной сети необходимость пересмотра своей стратегии. Поэтому для таких видов торговых объектов нужна мобильная ассортиментная политика, укрепления сотрудничества с товаропроизводителями и поставщиками, опережающие стратегии в ассортименте, ценообразовании, технологиях обслуживания.

Таким образом, как показывает практика, сетевая торговля Беларуси, как современная форма организации розничной торговли, стремительно захватывает розничный рынок, берет покупателя теми формами, инструментами и преимуществами, которые позволяют ему это делать, что доказывает его эффективность. Вместе с тем, такое развитие торговли способствует вытеснению мелкого и среднего бизнеса и, следовательно, теоретически способствует монополизации рынка.

Список использованной литературы:

1. Коробкин А.З. Основные тренды внутренней торговли и перспективные направления ее развития в Республике Беларусь / А.З. Коробкин, А.Я. Якимик // Статистика України. – 2017. – №2. – С. 39–45.
2. Никулина О.В. Инновационные формы организации и развития розничных торговых сетей / О.В. Никулина, И.В. Аверьянова // Экономический анализ: теория и практика. – 2012. – № 42 (ноябрь). – С. 9-18.
3. Ильина З. Тенденции развития торговой инфраструктуры продовольственного рынка Беларуси / З. Ильина, Н. Киреенко // Аграрная экономика. – 2014. – № 10. – С.2-20
4. Рейтинг крупнейших ритейлеров Беларуси по объему торговых площадей [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://belretail.by/article/rejting-krupneyshih-riteylerov-belarusi-po-obyemu-torgovyih-ploschadey>
5. МАРТ составил топ-20 торговых сетей Беларуси [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ej.by/news/companies/2017/02/24/mart-sostavil-top-20-torgovyh-setey-belarusi.html>
6. О результатах хозяйственно-финансовой деятельности потребительской кооперации Республики Беларусь за 2015 год: стат. сб. – Минск: Белкоопсоюз, 2016. – 19 с.
7. Торговые сети: современный сервис или монополизация розницы? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://docplayer.ru/26993762-Torgovye-seti-sovremennyu-servis-ili-monopolizaciya-roznicy.html>

О. Р. Ямпольський,
*аспірант кафедри світового господарства та
міжнародних економічних відносин,
Інститут міжнародних відносин
Київського національного університету
імені Тараса Шевченка, м. Київ*

ТРАНСФЕРТНЕ ЦІНОУТВОРЕННЯ У БАНКІВСЬКІЙ СИСТЕМІ

Трансферна ціна несе системоутворюючі функції по відношенню до системи контролю банківської діяльності (зокрема, до системи ризик-менеджменту), об'єднуючи в єдину систему діяльність окремих підрозділів банківської структури для досягнення ефективного результату її загальної діяльності. За сучасною вкрай нестабільної, волатильної і складно прогнозованої ситуації на фінансових ринках багато банків прагнуть до вдосконалення систем ризик-менеджменту і суміжних з ними компонентів як з програмною, так і з функціональної точок зору.

В умовах глобалізації, постійного оновлення технологій, інформації і конкуренції, однією з основних умов стійкості і розвитку банківських структур є їх гнучкість. Для цього необхідна активна імплементація в системи внутрішнього контролю банківської діяльності нових економічних моделей і правил.

Система контролю банківської діяльності включає наступні основні і взаємопов'язані компоненти:

- управлінський контроль;
- виявлення і оцінка ризиків;
- здійснення загального контролю і поділ повноважень;
- інформування та взаємодія.
- моніторинг і усунення недоліків.

Необхідно відзначити, що і система трансфертного ціноутворення включає всі вищенаведені компоненти системи контролю.

Якісне виконання системи внутрішнього контролю в умовах розширення фінансового ринку і зміни економічного середовища має на увазі своєчасне впровадження нових технологій і розробок, в тому числі економічних. Все це вимагає великої гнучкості і мобільності від ієрархічно складної структури.

Трансферне ціноутворення відноситься до порівняно нового поняття в світовій економіці. При цьому, як показує досвід його застосування і розвитку, воно здатне позитивно вплинути не тільки на економіку, а й на всі елементи системи внутрішньобанківського контролю.

Розглянемо докладніше визначення та роль трансфертного ціноутворення в системі контролю банківської діяльності. Трансферне ціноутворення є основним фактором, що забезпечує стійкість і розвиток

системи багатопрофільного банку, як з точки зору економічної ефективності, так і з точки зору управління і контролю.

Система трансфертного ціноутворення банку – це система, в якій одна структурна одиниця банку («юніт») надає гроші іншій структурній одиниці банку на договірній основі за внутрішніми тарифами банку (трансфертними цінами), які встановлюються топ-менеджментом банку [2].

Дане визначення є відносним, але воно досить чітко висловлює суть договірних або «псевдо-контрактних» відносин всередині банківської організації, які і є прикладної ідеєю трансфертного ціноутворення. В даному випадку, під «псевдо-контрактними» відносинами мається на увазі укладання контрактів, існуючих тільки всередині банківської організації і не визнаних в рамках зовнішніх контролюючих структур. Доповнюючи наведене вище визначення, необхідно навести такі уточнення:

1. Під структурною одиницею банку розуміється не тільки відділ, який існує у фізичному чи управлінсько-обліковому сенсі, а й тимчасова структура, така як, наприклад, проектна команда. Крім того, структурною одиницею банку може виступати фінансовий продукт (наприклад, кредит із забезпеченням), який пропонується різними відділами, але підпорядковується єдиним тарифом з точки зору трансфертної ціни.

2. Термін «банк» в дійсності може відноситися до юридично «розділеної корпорації, об'єднаним на рівні франшизи.

3. Незважаючи на те, що у визначенні зазначено, що один «юніт» банку постачає інший ресурс, в дійсності це означає, що імпульсом трансфертних відносин між ними є початковий попит одного «юніта» і на пропозицію іншого «юніта».

Трансферне ціноутворення переслідує такі цілі [5]:

1. Система трансфертного ціноутворення повинна мотивувати менеджерів підрозділів до прийняття ефективних рішень і надавати інформацію для їх обґрунтованості. Це можливо тоді і тільки тоді, коли менеджери, прагнучи збільшити прибуток свого підрозділу

2. Рішення про величину трансфертних цін повинні відображатися на прибутковості підрозділів і бути обґрунтованим критерієм виміру діяльності підрозділу;

3. Система трансфертного ціноутворення не повинна порушувати автономію підрозділів.

Як впливає з визначення і цілей трансфертного ціноутворення, саме воно дозволяє структурним одиницям банку оперувати під взаємодій-наслідком фінансовими інструментами і ресурсами всієї банківської структури, при цьому мотивуючи і контролюючи бізнес-ефективність кожного юніта таким чином, щоб зростала ефективність діяльності всієї структури. Це означає, що трансферне ціноутворення є системою взаємовідносин між структурними одиницями банку, що є одним з основних компонентів системи контролю і управління всієї структури. Підкреслимо ще раз, що система трансфертного ціноутворення, завдяки гнучкості поняття

«юніт», яке може представляти, по суті, будь-який елемент банківської структури, надзвичайно універсальна, а також, завдяки інтернаціональності і мульти-корпоративності, має найширшу сферу застосування [3].

Переваги трансфертного ціноутворення, його можливостей і впливу можуть бути розкриті лише в процесі практичного застосування, при завданні конкретних цілей і завдань для формування ефективної системи банківської діяльності [4].

Трансферне ціноутворення має функціями оптимізації всієї структури і її контролю, створює сприятливу внутрішню економіку організації для її ефективної діяльності, і, отже, відповідає ознакам системо-утворюючого фактора як оперативного, так і стратегічного управління.

Слід зауважити, що практичне впровадження трансфертного ціноутворення вимагає високого ступеня організації внутрішньої інформаційної структури,

Важливо відзначити, що залучені фінансові кошти, незважаючи на те, що вони мають різну ціну для банку (в основному в залежності від терміну їх залучення), в процесі внутрішньобанківської діяльності носять знеособлений характер, оскільки перерозподіляються між підрозділами відповідно з поточною політикою топ-менеджменту і потребами банку. Таким чином, ефективність управління банківською структурою багато в чому полягає в створенні ефективної внутрібанківської економіки між підрозділами та політики з трансфертного ціноутворення [5].

Список використаних джерел:

1. Corporation Tax Rates and Reliefs [Electronic resource]. – Mode of access: <https://www.gov.uk/corporation-tax-rates/rates>
2. Bertalanffy L. von. General System Theory – A Critical Review / L. von Bertalanffy // General Systems [Electronic resource]. – Mode of access: <https://www.twirpx.com/file/1631149/>
3. Diverted Profits Tax: Interim Guidance [Electronic resource] / HM Revenue & Customs. – 2015. – Mode of access: https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/422184/Diverted_Profits_Tax.pdf
4. Buettner T. At All Taxation and Capital Structure Choice – Evidence from a Panel of German Multinationals / T. Buettner // Economics Letters. – 2015. – Vol. 2 – P. 3-23.
5. Долан Э. Дж. Рынок : Микроэкономическая модель / Э. Дж. Долан, Д. Е. Линдсей. – СПб. – 1992. – 496 с.
6. Kirchler E. Combining Psychology and Economics in the Analysis of Compliance: From Enforcement to Cooperation [Electronic resource] / E. Kirchler, J. Alm, S. Muehlbacher // Economic Analysis and Policy. – 2012. – Vol. 42. – Mode of access: <http://econ.tulane.edu/RePEc/pdf/tul1212.pdf>.

7. Reznikova N. Phenomenology of Neo-dependence in Terms of Economic Globalization / N. Reznikova // International economic policy. – 2016. – № 1 (24). – P.50-17.

8. Reznikova N.V. Influence of New Transfer Pricing Rules for Financial Transaction in Cyprus on the Business Activity of the Ukrainian Taxpayers [Електронний ресурс] / N. V. Reznikova, O. R. Yampolskyi // Ефективна економіка. – 2017. – № 3. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5745>

9. Панченко В.Г. Від протекціонізму до неопротекціонізму: нові виміри регулювання в умовах лібералізації / В.Г. Панченко, Н.В. Резнікова // Міжнародна економічна політика. – 2017. – №2 (27). – С. 95-117.

10. Резнікова Н.В. Проблема реінституціоналізації світової економіки в умовах незалежності: нові виклики глобальному регулюванню / Н.В. Резнікова, О.А. Іващенко // Інвестиції: практика та досвід. – 2017. – № 10ю – С. 5-10.

Л. О. Ященко,

*кандидат економічних наук,
старший науковий співробітник
відділу економічних досліджень,
Інститут продовольчих ресурсів
Національної академії аграрних наук України, м. Київ*

БІЗНЕС-АНАЛІТИКА РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ В УМОВАХ РИЗИКІВ ТА НЕВИЗНАЧЕНОСТІ

За допомогою методики розрахунку індикаторів ділових очікувань [1] здійснено оцінку економічної кон'юнктури харчової промисловості в структурі економіки України в умовах ризиків та невизначеності. Встановлено, що найгірший розвиток галузей харчової промисловості (як і всієї національної економіки) відбувався у фазі депресії. Останній такий період спостерігався у 2014 і на початку 2015 року і який, згідно з нашими розрахунками, слід очкувати у 2018 році. Такі очікування вимагають відповідної підготовки і прийняття запобіжних заходів. Одним з таких заходів є підтримка вітчизняного товаровиробника, зокрема шляхом відновлення ефективної системи пільгового кредитування.

Очікуваний депресивний стан економіки у 2018 році може поставити під загрозу виконання Концепції загальнодержавної цільової економічної програми розвитку промисловості до 2020 року. Серед основних стратегічних цілей цієї програми є збільшення індексу виробництва продукції на 2% щороку, зростання частки підприємств, що провадять інноваційну діяльність, до 25%, зменшення темпів приросту імпорту до 9%

завдяки освоєнню виробництва вітчизняними підприємствами та забезпечення середньорічних темпів приросту експорту не менш як на 7% [2].

Але входження до фази депресії у 2018 році може спричинити:

- падіння індексу промислової продукції у харчовій промисловості на 4% через зменшення платоспроможного попиту та нестачу оборотних коштів;

- падіння частки підприємств на 1% через нестачу оборотних коштів;

- зростання темпів приросту імпорту, що призведе до підвищення імпортозалежності, на 12% через зниження внутрішнього виробництва;

- падіння темпів приросту експорту на 7% через зниження вітчизняного виробництва та зменшення платоспроможного попиту у світі.

Разом з тим, дослідження досягнення зазначених стратегічних цілей у попередні роки підтвердило, що харчова промисловість розвивається більш інтенсивно, ніж промисловість в цілому, особливого успіху підприємства харчової промисловості досягли у 2016 році, коли були зроблені значні капітальні інвестиції (які на 57,2% були вищі, ніж у 2015 році). Також за період з 2013 по 2016 роки підвищено імпортозалежність харчової промисловості, зроблено певні кроки для розширення ринків збуту харчових продуктів на міжнародному ринку та переорієнтацію з російського ринку на інші країни СНД та Азії (табл. 1) [3].

Таблиця 1

Основні країни-імпортери української харчової продукції

Вид продукції	2013		2014		2015		2016	
	Найбільші країни-імпортери (частка експорту)	Кількість країн-імпортерів	Найбільші країни-імпортери (частка експорту)	Кількість країн-імпортерів	Найбільші країни-імпортери (частка експорту)	Кількість країн-імпортерів	Найбільші країни-імпортери (частка експорту)	Кількість країн-імпортерів
1	2	3	4	5	6	7	8	9
М'ясо ВРХ охолоджене	РФ (99,4%)	32	РФ (96,3%)	33	РФ (98,6%)	38	Білорусь (99%)	42
М'ясо ВРХ морожене	РФ (47,2%), Азербайджан (16,4%), Білорусь (16,0%), Туркменістан (9,8%), Казахстан (6,2%)	31	РФ (50,9%), Білорусь (23,8%), Азербайджан (9,8%), Туркменістан (7,3%), Молдова (3,9%)	25	РФ (69,2%), Казахстан (11%), Азербайджан (10,4%), Грузія (2,9%), Білорусь (1,9%)	32	Казахстан (26,5%), Азербайджан (23,9%), Білорусь (17,6%), Грузія (7,8%), Єгипет (6,6%)	41
Свинина охолоджена або морожена	РФ (92,3%), Молдова (6,9%)	45	Молдова (54,4%), РФ (44,0%)	38	РФ (96,7%), Молдова (1,5%), Вірменія (1,2%)	45	Грузія (45,1%), Вірменія (19,3%), Гонконг (18,7%), В'єтнам (7,4%), Казахстан (6,0%)	52
М'ясо та істівні субпродукти свійської птиці охолоджені або морожені	РФ (43,1%), Казахстан (23,5%), Ірак (23,4%), Узбекистан (13,5%), Молдова (11,95)	81	Ірак (35,0%), Узбекистан (27,6%), Казахстан (21,4%), Молдова (14,4%), Нідерланди (13,3%)	86	Ірак (25,3%), Нідерланди (9,5%), Казахстан (9,2%), Узбекистан (7,8%), Молдова (5,2%)	96	Ірак (26,9%), Єгипет (10,8%), Казахстан (7,3%), Нідерланди (7,3%), Молдова (4,0%)	113

Продовження Таблиці 1

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Молоко та вершки	Молдова (74,7%), Грузія (7,9%), Азербайджан (7,4%), Туркменістан (2,7%), Таджикистан (2,4%)	56	Молдова (77,2%), Грузія (12,7%), Туркменістан (4,4%), Азербайджан (2,3%), Таджикистан (1,4%)	54	Молдова (62,5%), Грузія (15%), Лівія (8,1%), Туркменістан (4,2%), Йорданія (2,8%)	66	Молдова (60,4%), Грузія (16,3%), Лівія (9,2%), Саудівська Аравія (5,2%), Туркменістан (4,0%)	67
Йогурт	Молдова (63%), Грузія (20,5%), Азербайджан (8,95), Вірменія (6,3%), ОАЕ (1,1%)	42	Молдова (72,3%), Грузія (18,1%), Вірменія (6,2%), Азербайджан (3,1%)	36	Молдова (73,1%), Грузія (18,8%), Вірменія (5,8%), Азербайджан (1,8%)	46	Молдова (65,1%), Грузія (28,2%), Вірменія (5,3%)	50
Масло вершкове	РФ (72,1%), Казахстан (8,5%), Молдова (6,9%), Азербайджан (6,4%), Вірменія (3,1%)	47	РФ (27,7%), Казахстан (19,0%), Вірменія (12,4%), Білорусь (11,3%), Білорусь (11,0%)	49	Марокко (23,1%), Єгипет (17,3%), Азербайджан (14,7%), Туреччина (9,6%), Грузія (8,9%)	63	Грузія (20,1%), Марокко (14,4%), Єгипет (14,1%), Казахстан (9,6%), Нідерланди (7,8%)	67
Сири всіх видів	РФ (85,2%), Казахстан (10,2%), Молдова (3,5%)	66	РФ (61,5%), Казахстан (17,5%), Молдова (9,9%), Білорусь (8,2%), Азербайджан (2,2%)	65	Казахстан (34,6%), РФ (27,6%), Молдова (26,9%), Азербайджан (7,3%), Грузія (2,6%)	65	Казахстан (45,8%), Молдова (32,2%), Єгипет (8,6%), Азербайджан (4,4%), Грузія (2,2%)	70
Цукор	Грузія (23,2%), Киргизстан (19,7%), Казахстан (18,7%), Молдова (9,3%), Туркменістан (8,4%)	69	Киргизстан (46,6%), Молдова (35,9%), Польща (7,1%), Грузія (5,6%), Румунія (2,7%)	55	Киргизстан (36,1%), Румунія (15,7%), Казахстан (14,3%), Молдова (5,9%), РФ (5,8%)	71	Шрі-Ланка (16,8%), Грузія (10,6%), Туніс (7,0%), Єгипет (6,4%), Румунія (6,3%)	103

Отже, у 2016 році виробники замороженого м'яса великої рогатої худоби відкрили для себе єгипетський ринок збуту, виробники свинини – ринку Гонконгу та В'єтнаму, виробники свійської птиці – ринок Єгипту, виробники молока – ринок Саудівської Аравії, виробники цукру – ринок Тунісу та Єгипту.

Тому для здійснення ефективної зовнішньоторговельної діяльності існує потреба в географічній диверсифікації експорту через розширення ринків збуту. Серед стратегічно важливих ринків збуту є країни Арабської Співдружності – Катар, Кувейт, Бахрейн, Оман, Об'єднанні Арабські Емірати, оскільки тут зосереджені великі фінансові ресурси, а ринок дуже імпортозалежний та постійно зростає.

Також для зниження вітчизняної імпортозалежності та укріплення позицій на внутрішньому ринку бажано розширювати асортимент і нарощувати виробництво продукції, яка в даний час найбільше користується попитом у споживачів: ковбасних виробів, зернових харчових продуктів тощо.

За цих умов владним структурам необхідно впроваджувати стимулюючі заходи:

– запровадити дієву систему пільгового оподаткування вітчизняних виробників (особливо імпортозамінної продукції);

– розробити державну програму культури споживання харчових продуктів в напрямі просування української, значно дешевшої і якісної продукції, що сприятиме зміцненню здоров'я та тривалості життя населення.

Список використаних джерел:

1. Про затвердження Методики розрахунку індикаторів ділових очікувань згідно з вимогами розширеного Спеціального стандарту поширення даних Міжнародного валютного фонду: Наказ Державної служби статистики України від 30.12.2014 № 411 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://ukrstat.org/uk/metod_polog/metod_doc/2014/411/411_2014.htm

2. Концепція загальнодержавної цільової економічної програми розвитку промисловості до 2020 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/603-2013-%D1%80>

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

Наукове видання

**БІЗНЕС-АНАЛІТИКА В УПРАВЛІННІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ
ДІЯЛЬНІСТЮ**

**МАТЕРІАЛИ
V МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ**

В авторській редакції

Відповідальні за випуск:
канд. екон. наук, доцент *О. А. Іващенко*
канд. екон. наук *О. М. Мотузка*
Комп'ютерна верстка:
І. О. Грищенко

Підписано до друку 2.03. 2018. Формат 60x84/16
Папір офісний. Гарнітура Times New Roman.
Ум.друк. арк. 11,04. Обл.-вид. арк. 16,03.
Тираж 100 прим. Зам. № 17

ДП «Інформаційно-аналітичне агенство»
вул. Еспланадна 4-6, м. Київ, 01601, Україна
тел./факс 287-03-79, 289-77-62
E-mail: info@iaastat.kiev.ua