

**Міністерство освіти і науки України
Тернопільський національний економічний університет
Навчально-науковий інститут міжнародних економічних відносин
імені Б.Д. Гаврилишина
Кафедра міжнародних фінансів та глобальної економіки імені С.І. Юрія**

*Матеріали III Всеукраїнської
наукової інтернет-конференції*

**УКРАЇНА У ГЕОЕКОНОМІЧНОМУ ПРОСТОРИ:
ГЛОБАЛЬНІ ВИКЛИКИ, СУЧАСНІ ТРЕНДИ
РОЗВИТКУ ТА СОЦІОКУЛЬТУРНІ
ТРАНСФОРМАЦІЇ**

15 травня 2015 року

*До 50-річчя
Тернопільського національного
економічного університету*

**Тернопіль
2015**

**Україна у геоеконічному просторі:
глобальні виклики, сучасні тренди
розвитку та соціокультурні
трансформації**

**Матеріали
III Всеукраїнської наукової
інтернет-конференції
(Тернопіль, 15 травня 2015 року)**

Редакційна колегія:

Куриляк Віталіна Євгенівна, д.е.н., професор
Іващук Ірина Олегівна, д.е.н., професор
Кравчук Наталія Ярославівна, д.е.н., доцент
Таранов Ігор Михайлович, к.е.н., доцент
Прусський Олександр Станіславович, к.е.н., доцент
Гавришків Ірина Романівна, к.е.н., доцент
Зварич Ірина Ярославівна, к.е.н., доцент
Мелих Оксана Юрійівна, к.е.н.
Рожко Алла Олександрівна, к.е.н.
Пода Анастасія Станіславівна, к.е.н.
Клапків Юрій Михайлович, к.е.н.

Відповідальний за випуск:

Куриляк Віталіна Євгенівна, д.е.н., професор, в.о. завідувача кафедри міжнародних фінансів та глобальної економіки імені С.І. Юрія THEU

У збірнику подано матеріали III Всеукраїнської наукової інтернет-конференції «Україна у геоеконічному просторі: глобальні виклики, сучасні тренди розвитку та соціокультурні трансформації», де розкриваються найбільш актуальні проблеми сучасної економічної науки за такими напрямками: проблеми формування глобальної інституційної архітектури; геополітичні, цивілізаційні та соціокультурні виміри трансформації геоеконічного простору; сучасні концепції і доктрини міжнародної економічної та інформаційної безпеки; стратегічні пріоритети макроекономічної політики держави та проблеми реалізації національних інтересів в умовах глобальної нестабільності; бізнес-стратегії суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності: особливості формування управлінської, фінансової і маркетингової політики; просторова мобільність міжнародних потоків капіталу та сучасні тренди розвитку фінансових ринків; інтеграційні процеси і регіональні механізми забезпечення фінансової стабільності у геоеконічному просторі; інноваційно-інвестиційний вектор розвитку країн в умовах глобальних трансформацій.

За зміст наукових праць та достовірність наведених фактологічних і статистичних матеріалів відповідальність несуть автори.

© Видавничий центр «Вектор»
© THEU

ЗМІСТ

Віталіна Бака

Напрями формування стратегії розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємства..... 9

Вікторія Безгубенко-Гнатишин

Концептуалізація криз: ретроспективний огляд теорій..... 11

Вікторія Бестанчук

Проблеми забезпечення енергетичної безпеки України в умовах транснаціоналізації нафтової галузі..... 14

Тетяна Бойчук

Сучасні принципи взаємодії суб'єктів у сфері міжнародної інформаційної та економічної безпеки..... 18

Ірина Борушак

Проблеми інвестиційно-інноваційного розвитку України в умовах глобальних структурних зрушень..... 20

Лілія Бучинська

Сучасний стан і перспективи розвитку національного ринку похідних фінансових інструментів..... 23

Олеся Ветц

Особливості торгівлі сировинними товарами країнами БРІКС..... 27

Назар Гайда

Кон'юнктурні тенденції світового ринку біопалива..... 30

Юлія Галушко

Теоретична концептуалізація категорії «монетарна політика»..... 33

Олеся Гичка

Інструменти забезпечення державної підтримки венчурного інвестування..... 34

Іванна Глушко

Особливості впливу ТНК на розвиток економіки України..... 37

Олександр Годованець, Наталія Ведашенко

Політика управління ризиками митного контролю..... 39

Богдана Голод

Зміст, складові та принципи формування продовольчої безпеки України 42

Ірина Голуб

Foreign economic strategy of the state in the context of globalization process. 44

Юрій Грига

Митне регулювання в системі міжнародних економічних відносин..... 47

Любов Данилів, Вікторія Стешин	
Особливості та стратегічні пріоритети міжнародного бізнесу в Україні...	49
Галина Деркач	
Достатність золотовалютних резервів України як передумова забезпечення макрофінансової стабільності.....	51
Вікторія Десятнюк	
Об’єктивна необхідність управління міжнародними інвестиційними ризиками в реаліях глобалізації.....	54
Віталій Дикий	
Оцінка ставки дисконтування: міжнародна практика та вітчизняні реалії.....	56
Тетяна Дутка	
Аутсорсинг в діяльності вітчизняних підприємств: особливості та ефективність застосування.....	59
Дарина Дідунник	
CRM-система як інструмент формування ключових компетенцій підприємства-суб’єкта зовнішньоекономічної діяльності.....	61
Андрій Дідур	
Глобальні тренди у сфері прямого іноземного інвестування.....	63
Христина Заривенна	
Трансформація світового порядку та місце в ньому України.....	66
Ірина Зорій	
Особливості розробки стратегій зовнішньоекономічної діяльності підприємства в глобалізаційних умовах господарювання.....	69
Марія Зятюк	
Особливості та переваги використання державно-приватного партнерства.....	71
Євгенія Ісевич	
Вплив сучасних процесів глобалізації на безпеку в Україні.....	74
Ірина Калин	
Маркетингова стратегія як складова забезпечення конкурентоспроможності підприємства.....	76
Назар Калита	
Вплив фіскального регулювання на міжнародну торгівлю.....	78
Олександр Капелюх	
Сучасні принципи та засади міжнародної економічної безпеки.....	81
Анастасія Келеш	
Міжнародні методики використання коучингу у професійному розвитку та навчанні персоналу.....	83

Октавія Кислиця, Валентина Лета	
Глобальні проблеми людства та загрози для країн у ХХІ столітті.....	85
Юрій Клапків	
Особливості сучасного занепаду банкострахування в Україні.....	87
Владислав Костур	
Стан іноземного інвестування в економіку України.....	89
Марія Коханська	
Політико-економічний діалог України та Грузії.....	92
Катерина Кравець	
Роль митних режимів у забезпеченні митного інтересу держави.....	94
Марина Круглова, Оксана Збиранник	
Інноваційно-інвестиційний вектор розвитку країн в умовах глобальних трансформацій.....	96
Наталія Крук	
Сучасні тенденції корпоративної соціальної відповідальності провідних компаній світу.....	99
Ірина Круп'як	
Особливості розвитку міжнародного ринку акцій в умовах глобальних економічних трансформацій.....	101
Зоряна Кубіт	
Ідентифікація ризиків боргового портфеля держави та методи управління ними.....	104
Марія Кузик	
Інноваційна активність малого та середнього підприємництва: зарубіжна практика та вітчизняні реалії.....	106
Тетяна Кухар	
Міжнародний досвід регулювання впливу ТНК на інвестиційний процес.....	109
Оксана Лазурко	
Інституційні та соціокультурні виміри трансформації фінансових систем в умовах дивергенції геофінансового простору.....	111
Олександр Лозинський	
Сучасні доктрини і концепції міжнародної економічної та інформаційної безпеки.....	115
Мар'яна Ліфанова	
Фінансові центри та їх роль у світовій економіці.....	117
Олена Мажула	
Критерії оцінки рівня економічної безпеки держави.....	119

Богдан Матюк	
Суверені кредитні рейтинги та критерії їх визначення.....	122
Оксана Мелих	
Коливання курсу національної валюти та їх вплив на рівень зовнішньоборгової стійкості України.....	126
Ірина Мигас	
Трансформація фондового ринку як фактора росту економіки України...	129
Василь Мигович, Іван Болюх	
Співробітництво України з ЄС у контексті інтеграційних процесів.....	131
Анастасія Мізгерова	
Тенденції розвитку молочного скотарства в Україні.....	133
Олександр Міненко	
Інноваційний розвиток ЄС: уроки для України.....	137
Юлія Місюк	
Роль фондів суверенного багатства в системі регулювання кризових явищ.....	139
Вікторія Назарук	
Фінансове посередництво на ринку цінних паперів.....	142
Уляна Ніконенко	
Нові реалії країн-експортерів нафти.....	145
Ейо Оуорімо	
International relations (Nigeria a case study).....	148
Оксана Павленко	
Вплив фінансової кризи на міжнародні фінансові потоки та рух капіталу в банківському секторі з країн ЄС в економіку України.....	150
Анастасія Павлюк	
Проблеми залучення прямих іноземних інвестицій в Україну в умовах економічної нестабільності.....	152
Галина Парій	
Інституційні механізми подолання бідності в глобальному просторі.....	155
Інна Пенделюк	
Особливості міжнародного руху капіталу в сучасних умовах.....	158
Віталій Письменний	
Вплив християнської моралі на етику оподаткування.....	160
Анастасія Питель	
Міжнародні торговельні конфлікти: історія та сучасність.....	162
Анастасія Пода	
Формування комплексу конкурентних переваг України згідно інвестиційно-інноваційної стратегії розвитку.....	165

Ольга Попович	
Інформаційна безпека України: потенційні загрози та актуальні проблеми.....	169
Наталія Попіль	
Напрями активізації інвестиційно-інноваційних процесів в Україні.....	171
Олександр Пруський, Єлизавета Смулка	
Новітні підходи в організації банківського обслуговування суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності.....	175
Алла Рожко	
Vorschau der förderung erneuerbarer energien in der Ukraine, Deutschland und EU.....	178
Ольга Рожнів	
Управління стійким розвитком підприємства в умовах інтеграційних процесів.....	181
Маріанна Савин	
Проблеми та шляхи вдосконалення системи соціального захисту України.....	182
Ольга Сагайдак	
Оцінка та контроль митної вартості товарів в Україні.....	185
Галина Симовоник	
Імідж України у глобальному просторі.....	187
Марія Славич	
Шляхи інтеграції України до світового фінансового простору.....	189
Галина Слободян	
Сучасні тенденції та динаміка зовнішнього боргу України.....	191
Сергій Сорока	
Глобальні міста та їх роль у реструктуризації геофінансового простору..	193
Олена Сосульська	
Концептуалізація екологічної безпеки держави у вимірах європейської стратегії ресурсоефективної економіки.....	196
Вікторія Стрільчук	
Сучасні тенденції на світовому ринку нафти.....	199
Степан Тераз	
Основні пріоритетні напрями розвитку інвестиційної діяльності в Україні.....	202
Анатолій Тибінь	
Інноваційна діяльність в туристичному бізнесі.....	204

Юрій Товтин, Максим Голик	
Забезпечення міжнародної конкурентоспроможності країн в умовах глобалізації.....	207
Юлія Токарська	
Співпраця України із Європейським банком реконструкції та розвитку...	209
Сергій Трачук	
Класифікація фактичних режимів обмінного курсу та цільова орієнтація валютно-курсової політики країн-членів МВФ.....	211
Христина Циквас	
Криптовалюта як відповідь на виклик трансформації світового фінансового середовища.....	214
Олег Цьома	
Структурні диспропорції золотовалютних резервів України та критерії оцінки їхньої достатності.....	218
Карина Чамара	
Сучасні тенденції розвитку регіональних інтеграційних процесів.....	222
Оксана Черній	
Україна в процесах міжнародної міграції робочої сили.....	224
Аліна Швець	
Розвиток зовнішньоекономічної діяльності підприємства шляхом інтеграції маркетингової та облікової політики.....	226
Мар'яна Яремчук	
Сучасні тенденції розвитку та регулювання ринку праці України в умовах глобалізації.....	228
Ірина Яцишин, Ірина Гавришків	
Кластеризації української економіки як запорука інноваційного розвитку.....	231

НАПРЯМИ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

За сучасних умов розширення процесів інтеграції та глобалізації на теренах міжнародної торгівлі все більшого значення для підприємств, основною діяльністю яких є здійснення зовнішньоекономічних відносин, набуває раціоналізація системи планування такої діяльності. Даний напрямок здійснення управлінської діяльності для суб'єкта господарювання є безпосереднім джерелом отримання додаткової величини прибутку за умов оптимального поєднання та використання наявних ресурсів (фінансових, трудових, матеріальних), повнішого користування перевагами міжнародної інтеграції. Тому саме така орієнтація підприємства дозволить її керівникам визначити пріоритетні напрямки розвитку зовнішньоекономічної діяльності й будувати більш міцні стосунки зі своїми торговельними партнерами.

За останні роки в Україні було розроблено чимало стратегій і програм, щодо покращення становища зовнішньоекономічної діяльності країни. Але не зважаючи на одностороннє визначення напрямів виходу України на шлях сталого економічного зростання успішність реалізації і формування цих стратегій і програм виявилася недостатньою. Зазвичай здійснювалися тільки окремі елементи програм, до того ж у сильно перекрученому вигляді.

Однією з основних частин зовнішньоекономічної діяльності підприємств виступає планування. Підприємство, яке не вміє планувати чи не вважає потрібним це робити, навряд чи може досягнути серйозних успіхів в своєму розвитку. Суть планування можна визначити як уміння передбачити мету підприємства, результати його діяльності і ресурси, потрібні для досягнення цієї цілі.

Планування зовнішньоекономічної діяльності являється об'єктивно необхідним для будь-якого підприємства. Це визначається насамперед у прагненні підприємств, функціонуючих в умовах глобалізації ринку, одержати додатковий прибуток за рахунок більш повного використання переваг міжнародної праці, міжнародної інтеграції, передбачити несприятливі дії зовнішніх факторів, різноманітні непередбачені обставини, котрі можуть відбутися на світовому ринку.

Весь процес планування зовнішньоекономічної діяльності можна умовно поділити на дві стадії:

1. Розробка стратегії ЗЕД (стратегічне планування).
2. Визначення тактики здійснення виробленої стратегії (оперативне чи тактичне планування) [2].

Важливими показниками планування зовнішньоекономічної діяльності на підприємстві являються:

- валютна виручка з розподілом на товари і послуги групи;

- експортна виручка;
- рентабельність експортних та імпорتنих операцій; доля експорту у вартості продукції [1].

При формуванні стратегії розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємства – одним із основних є етап вивчення, аналізу та прогнозування змінних факторів зовнішнього та внутрішнього середовища. Основними об'єктами аналізу виступають становище на ринку з тією продукцією, що реалізується підприємством; аналіз і прогнозування тенденцій розвитку світової економіки та оцінювання їх впливу на умови функціонування підприємства, а також оцінювання ресурсного потенціалу підприємства.

Продукція, що випускатиметься підприємством і яка буде реалізовуватися на зовнішніх ринках, її собівартість, ціна та обсяги продажів визначають ефективність стратегії. Вибір перспективної продукції з урахуванням потреб, смаків та бажань споживачів є ключовим елементом стратегії розвитку зовнішньоекономічної діяльності.

Далі необхідно провести оцінювання конкурентоспроможності вибраної продукції на потенційних ринках та попиту на продукцію конкретного виду на визначених ринках з урахуванням впливу конкурентів та інших зовнішніх чинників.

Результати попередніх етапів є підґрунтям для формування системи доведення продукції до споживачів на зовнішніх ринках. Дана система враховує вибір торговельних каналів, визначення можливих форм здійснення зовнішньоекономічної діяльності та розробку заходів щодо розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємства [3].

Отже, стратегія формування і реалізації зовнішньоекономічної політики підприємства має будуватись на комбінації існуючих стратегій. У зв'язку з високим рівнем динамічності соціально-економічних процесів, які відбуваються в світі, необхідно розробити відповідний сучасний інструментарій, який би дав змогу швидко реагувати на зміни геополітичного простору, рефлекторно коригуючи комбінацію стратегій у напрямку підвищення ефективності процесу управління.

Література

1. Торгова Л.В. Основи зовнішньоекономічної діяльності: навч.-метод. посіб. / Л.В. Торгова, О.В. Хитра. – Львів: «Новий Світ – 2000», 2006. – 512 с.
2. Чайкова О.І. Методичний інструментарій щодо формування та реалізації стратегії розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємства / О.І. Чайкова // Вісник Міжнародного Слов'янського університету. – Харків Серія «Економічні науки». Том XV. – №2. – 2012. – С.42-46.
3. Чайкова О.І. Формування системи доведення продукції промислових підприємств до споживачів на зовнішніх ринках / О.І. Чайкова // Вісник НТУ «ХП». Тематичний випуск: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства. – Харків: НТУ «ХП». – 2011. – № 38. – С. 132-138.

КОНЦЕПТУАЛІЗАЦІЯ КРИЗ: РЕТРОСПЕКТИВНИЙ ОГЛЯД ТЕОРІЙ

У минулому кризи були явищами доволі рідкісними, найчастішими серед них були кризи надвиробництва, проте із 70-их років ХХ століття вони почастишали і їхні наслідки набули більш відчутного руйнівного характеру. А вже з 90-их років ХХ століття під впливом фінансової глобалізації кризи охопили всі країни світу та активізувались на фінансовому середовищі.

Криза є багатогранним та дискусійним поняттям, яке до сьогодні немає єдино визначеного трактування. Найбільш загальними визначеннями криз є наступні:

- різка зміна звичайного стану речей, злам, загострення становища;
- періодичне перевиробництво товарів, яке призводить до різкого загострення всіх суперечностей економіки країни: скорочення виробництва, розладу кредитних та грошових відносин, банкрутства фірм, масового безробіття і зубожіння населення;
- гостра нестача чого-небудь [1];
- крайнє загострення протиріч у соціально-економічній системі, що загрожує її життєстійкості в навколишньому середовищі.

Сучасна економічна теорія визначає кризу невід'ємною і органічною складовою процесу розвитку економічної системи, яка базується на переході одного циклу в наступний або переходу з однієї фази циклу в інший. Загалом, залежно від причин виникнення, взаємозв'язку і взаємообумовленості, кризи поділяють на: техногенні та природні; суб'єктивні та об'єктивні; зовнішні і внутрішні.

Дослідженню сутності, причинно-наслідкових зв'язків та механізмів поширення криз присвячено праці таких відомих вчених, як М. Туган-Барановський, Е. Варга, Дж. Кейнс, К. Маркс, М. Кондратьєв, Г. Кассель, У. Мітчелл, Р. Хоутрі, Е. Хансен, Й. Шумпетер та інших.

Багатоваріантність та багатofакторність трактувань сутності економічних криз (в тому числі і фінансових) зумовлені тісним переплетенням їхніх складових, неповторюваності перебігу у різних країнах світу, особливостями історичних моментів та впливу зовнішніх і внутрішніх чинників. Ретроспективний огляд теоретичних досліджень дає підстави виокремити напрями трактувань сутності економічних криз залежно від їхніх причин та наслідків, а в генезисі трактування криз виділити наступні етапи:

I етап – початок XVII ст. – середина 30-их рр. ХХ ст. В теоретичних дослідженнях криз представниками даного етапу виокремлюємо наступне:

1.1. Дж.С. Мілль, Ж-Б. Сей, Д. Рікардо стверджували, що економічні кризи неможливі при капіталізмі або вони носять лише випадковий характер, а система вільної конкуренції здатна самостійно їх переборювати. Прихильниками такого твердження є також Ж.-Ш. Сімонді, Р. Родбертус,

К. Каутський.

1.2. Еміль де-Лвель причиною економічних криз вважав умови грошового обігу, а причинами і передумовами виникнення промислових криз – витік золота з країни за кордон та розвиток кредиту.

1.3. М. Туган-Барановський є засновником наукової школи криз. Вчений висунув концепцію кризи, що базується на теорії кругообігу суспільного капіталу та нездатності капіталізму і ринку забезпечити пропорційність відтворення, що призводить до періодичного переповнення каналів товарного обігу (всезагального перевиробництва), різкого коливання цін, грошового обігу, кредиту, хвиль безробіття. Промислові кризи є неминучою фазою економічних циклів.

1.4. М. Кондратьєв – засновник теорії циклів, причиною циклічного розвитку вважав особливості відтворення основного капіталу. У 1922 р. дослідник виділив коливання економічної активності з різними періодами: малі цикли (3-4 роки); середні (до 11 років); великі цикли кон'юнктури (40-60 років).

1.5. О. Богданов дав найбільш узагальнене визначення кризи як зміни організаційних форм комплексу тобто системи – перехід у новий стан чи відхід зі сцени; досліджував всезагальність та типи криз у динаміці систем, виокремлюючи наступні: «кризи С» – поєднувальні як утворення нових зв'язків; «кризи Д» – роз'єднувальні, як розрив зв'язків, формування нових меж.

II етап – середина 30-их рр. ХХ ст. – 60-ті рр. ХХ ст. Особливістю цього етапу теорії криз є:

2.1. Дж. Кейнс стверджував, що економічні кризи (депресія, застій) неминучі в умовах класичного капіталізму, зумовлені природою властивого йому ринку.

2.2. Р. Гільфердинг [2, с.279] сформулював концепцію, згідно якої загальна можливість появи кризи представлена умовою: без обігу грошей і без розвитку їх функцій в якості платіжного засобу поява кризи була би неможливою. Простому товарному виробництву (докапіталістичній стадії) кризи були невідомі. У даному випадку порушення господарського життя не є економічними закономірними кризами, а катастрофами, зумовленими особливими природними чи історичними умовами (неврожаї, засухи, епідемії, війни), тобто з економічної точки зору – причинами випадковими. Капіталістична стадія надає товарному виробництву загальний характер: усі продукти приймають форму товару, а продаж товару створює необхідність відновлення виробництва цього товару. Такі умови ставлять виробника в залежність від ринку.

2.3. К. Маркс та його концепція економічних криз надвиробництва (яка стала основою для багатьох теорій про економічну циклічність). До основних причин економічних криз К. Маркс відносить наступні:

1) відсутність автоматичного зростання сукупного попиту слідом за розширенням виробництва (метою капіталу є не задоволення потреб, а формування прибутку, оскільки часто виникають ситуації невідповідності між обмеженими обсягами споживання та розширення виробництва);

2) нерівномірність відтворення та циклічність оновлення основного капіталу, масова заміна якого відбувається періодично, з інтервалом у 10-12 років. Криза завжди є вихідним пунктом для великих нових вкладень капіталу, тобто створює матеріальну основу наступного циклу.

Дійсна можливість економічних криз формується капіталізмом на машинній стадії його розвитку. Основне протиріччя капіталізму (протиріччя між суспільним характером виробництва і приватною формою привласнення) є причиною економічних криз та циклічних коливань. Економічні кризи є постійним супутником ринкової економіки з тих пір, від коли основою технологічного способу виробництва стала машинна індустрія (промислова революція в Англії наприкінці XVIII ст. і перша криза 1825 р.).

III етап – 60-ті рр. XX ст. – дотепер. Характеризується значною кількістю та різноманіттям теорій сутності кризи, зокрема основою її причин, головними серед яких виокремлюємо циклічність та циклічний характер розвитку економіки:

3.1. 70-80 рр. XX ст. – представники теорії раціональних очікувань («Рівноважний діловий цикл»).

3.2. Крива Філіпса (рівень безробіття і рівень інфляції – «Політичний діловий цикл»);

3.3. Е.С. Варга, який у своїй праці «Сучасний капіталізм та економічні кризи» (1963 р.) зазначив, що перші ознаки періодичних криз надвиробництва відбувалися наприкінці XVIII – початку XIX ст. Проте, тогочасний капіталістичний спосіб виробництва був обмежений кордонами Англії та Західної Європи, тому кризи не носили глобального характеру. І лише з XIX століття кризи набувають характеру глобальності у зв'язку з розвитком зовнішньої торгівлі з країнами Азії та Австралії. На думку Е. Варги, саме з цього періоду виникають періодичні економічні кризи, що слугують як початком одного циклу так і завершенням попереднього.

В теоретичних дослідженнях Е. Варга виокремив наступне: 1) кризові явища мали місце у всіх суспільних формаціях; цикли і кризи не є особливостями капіталістичного укладу; 2) кризи породжуються не суспільними, а стихійними причинами; 3) причини криз полягають у недоспоживанні; 4) будучи прихильником теорії циклів у 8-10 років критикував теорію К-хвиль; виділяв «часткові кризи»; 5) криза є проявом функціонування сфери кредиту, а не виробництва (надвиробництво повинно вести не до кризи, а лише до скорочення виробництва); кризи можна уникнути за допомогою «регулювання кредиту» (Г. Кассель); 6) причиною криз є диспропорційність між окремими галузями виробництва, тобто кризи є випадковими і можуть бути ліквідовані завдяки «плановому господарюванню» в рамках капіталізму; 7) розвиток монополій (картелів та трастів) зменшує анархію, допомагає контролювати і прогнозувати стан ринку, а отже, призводить до пом'якшення перебігу кризи.

3.4. Вплив на виникнення фінансових та економічних криз спекулятивних операцій. Дії спекулянтів вважаються одними з найбільших загроз для фінансової безпеки країн (особливо для країн, що характеризуються

нестабільністю свого розвитку). Різкі зміни в напрямках руху міжнародного спекулятивного капіталу в поєднанні з іншими причинами істотно вплинули на виникнення і перебіг фінансових криз у багатьох країнах наприкінці ХХ ст.

Зауважимо, ще Древній мислитель Аристотель [3, с.95], здійснюючи поділ видів господарської діяльності залежно від способів життєзабезпечення та збагачення, виокремив дві сфери: економіку та хрематистику. Хрематистика (з грецької – володіння, багатство) на противагу економіці є протиприродною і безчесною, спрямованою на нескінчене збагачення, безмірне накопичення грошей, які виступають лише у вигляді капіталу (Г–Т–Г'). Основною метою хрематистики є абсолютне збагачення за рахунок спекулятивної торгівлі, шахрайства та лихварських операцій. Згідно тверджень Аристотеля економіка неминує переростає у хрематистику і не може існувати окремо від неї.

Криза є потрясінням для національних і глобальної економік. Завданням економічної науки є створення системи знань про кризи, формування індикаторів запобігання криз, дієвої методики розробки державної антикризової політики, реалізація якої б сприяла мінімізації їхніх негативних наслідків для економіки країн.

Література

1. Великий тлумачний словник сучасної української мови / Уклад. і гол. ред. В.Т. Бусел. – К.: Ірпінь: ВТФ «Перун», 2009. – 1736 с.
2. Глобалізація і безпека розвитку: монографія / За ред. О.Г. Білоруса. – К.: КНЕУ, 2001. – 733 с.
3. Історія економічних учень: Підручник / За ред. В.Д. Базилевича. – К.: Знання, 2004. – 1300 с.

Вікторія Бестанчук
*Тернопільський національний
економічний університет*

ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ НАФТОВОЇ ГАЛУЗІ

Питання енергетичної залежності є ключовим для енергетичної та національної безпеки України. Ця проблема постала з часів незалежності, а протягом останнього десятиліття стала однією із пріоритетних, що впливає на успішність функціонування економіки загалом. Україна демонструє високий показник залежності у сфері енергетики, адже імпортує мінеральних палив, а також нафти та продуктів її перегонки становив у 2014 році 28 % від загального імпорту [2].

Незважаючи на вигідне географічне розташування України і одну із найбільш розгалужених у Європі транспортних інфраструктур, нафтогазова промисловість має проблемні аспекти. Майже 95% нафти і газу, що

видобувається на території України припадає на підприємства НАК «Нафтогаз України», що є монополістом на даному ринку. Ця компанія розробляє стратегію розвитку галузі, здійснює структурну її перебудову відповідно до ринкових умов господарювання, забезпечує потребу промислових споживачів та населення, а також транзит нафти і газу до країн Європи. Але в останні роки компанія показала неефективну діяльність, надмірний штат працівників, велику заборгованість [5].

Серед основних проблем нафтогазової промисловості можна виділити такі: скорочення обсягів загального видобутку нафти і газу в Україні; неефективність диверсифікації газо- та нафтопостачання в Україну; великий обсяг споживання природного газу в Україні; залежність від монопольних постачальників; неповна завантаженість вітчизняних нафтопереробних заводів; криза неплатежів, особливо в газовому секторі.

Переробка нафти і виробництво нафтопродуктів здійснюється на нафтопереробних заводах (НПЗ) України, яких є шість, але п'ять з них (Лисичанський, Одеський, Дрогобицький, Надвірнянський, Херсонський) – «застарілі» і відстають від країн Європи за технологічним рівнем. Лише Кременчуцький завод здійснює повний цикл переробки нафти. Крім того, сировини для всіх заводів не вистачає, тому вони значною мірою залежать від імпорту. Та ще й кожен з цих заводів повністю або частково контролюється російськими транснаціональними компаніями. Частково на заводах проводиться реконструкція, модернізація, але з частою зміною уряду в Україні приходять нові власники, які не поспішають із модернізацією та вкладенням коштів в докорінну реконструкцію заводів [5].

Протягом останнього десятиріччя на пострадянському просторі утворилися ТНК, що належать до нафтового бізнесу. Вони постачають і переробляють нафту, реалізують нафтопродукти та експортують їх транзитом у країни Європи. В Україні діє велика кількість іноземних компаній, але найсуттєвішим є процес кооперації підприємств України й Росії, оскільки весь український нафтохімічний комплекс ще за радянських часів орієнтувався саме на російські ресурси, тому факт появи на українських нафтових гігантах нових власників був цілком логічним. У десятку найбільших російських компаній, які діють в Україні входять: «ЛУКойл», Тюменська нафтова компанія («ТНК»), «Татнефть», «Сургутнефтегаз», «Роснефть», «Славнефть», «Транснефть», «Сибнефть», «Група Альянс». Поширеною стала практика створення спільних українсько-російських підприємств або поглинання українських підприємств шляхом їх приватизації та акціонування [1].

За оцінкою спеціалістів компанії British Petroleum Plc, до рейтингу найбільших компаній Східної Європи ввійшли і такі російські корпорації: «ЛУКойл», «ТНК», «Сибнефть», «Сургутнефтегаз», тобто всі ті, що представлені в Україні. Деякі з них за обсягами запасів сировини та нафтовидобування не поступаються таким відомим компаніям, як Exxon Mobil, Royal Dutch Shell, British Petroleum Plc, Chevron, TotalFinaEif [3].

В умовах нестабільної кон'юнктури на світовому нафтовому ринку постійно загострюється питання ефективності роботи НПЗ в Україні. Як

відомо, 4 з 6 НПЗ України належать російським компаніям, потужності решти двох НПЗ є незначними, тому вплив на діяльність зарубіжних ТНК з боку Уряду України є мінімальним. Будь-які спроби Уряду повернути діяльність російських НПЗ (розташованих на території України) у русло виконання прийнятих ними інвестиційних зобов'язань щодо забезпечення українського ринку належним обсягом нафтопродуктів розцінюються як спроба тиску, що одразу позначається на політиці й економіці обох країн.

Ще однією важливою проблемою енергетичної безпеки нафтового комплексу є низький рівень завантаження виробничих потужностей, що впливає на зростання вартості нафтопродуктів. Більший рівень завантаження малопотужних заводів Західної України було знівлено значним недозавантаженням потужних заводів, які належать російським компаніям. Для порівняння: у країнах Північної Америки та Західної Європи цей показник становить понад 90%, АТР – 88, Близького Сходу – 85, Центральної Америки – 86, Африки – 78%. У Росії цей показник складає 55-60%, причому середня вартість переробки нафти у Російській Федерації становила близько 23 дол. США/т (у розвинутих країнах – 10-15 дол. США/т).

Порівняно з українською нафтою, російська містить меншу кількість світлих фракцій і великий відсоток сірки та інших домішок. Фахівцями зазначається, що в перспективі можна очікувати подальшого погіршення якості нафти з РФ. З огляду на це, провідні російські нафтові компанії, маючи на меті максимальне використання видобутої сировини, планують будувати резервуарні парки для сортування нафти на окремих НПЗ. Про доцільність такого заходу свідчить досвід європейських НПЗ, які одержують близько 100 різних сортів нафти, що відрізняються між собою за походженням, фракційним складом, природними домішками тощо. Нині подібні парки вже функціонують, і не тільки на НПЗ країн Західної Європи, а й в інших країнах. Зважаючи на фракційний склад та високий вміст сірки, російська нафта, яка імпортується в Україну, не може в чистому вигляді використовуватися для виробництва базових мастил. Наприклад, із суміші західносибірської нафти можна отримати близько 9% мастил, а з суміші татарських нафт їх взагалі отримати неможливо. Українська нафта є більш придатною для отримання високого виходу з неї товарних мастил. З огляду на зазначене, процес вироблення мастил на українських НПЗ потребує використання української нафти, її частка може сягати близько 70% [4].

Враховуючи вищезазначене, вважаємо за доречне розробити пропозиції щодо підвищення ефективності діяльності нафтового комплексу, які зводяться до наступного:

1. Обрання надійних з економічної, політичної і оптимальних із фінансової точки зору зарубіжних джерел для покриття дефіциту нафти, адже одним із основних шляхів вирішення проблем енергетичної безпеки України є диверсифікація джерел постачання нафти в країну з країн СНД (Азербайджану, Туркменістану), Близького Сходу (Іраку, Ірану, Сирії), Північної Африки.

2. Резервування енергетичних ресурсів, що є важливим фактором стабілізації енергозабезпечення країни в умовах економічної та політичної

нестабільності, а також низького рівня забезпечення власними паливно-енергетичними ресурсами. Наявність мінімальних запасів нафти та нафтопродуктів у країні є вагомим стабілізуючим фактором під час змін цінової кон'юнктури на світовому нафтовому ринку. У більшості країн світу розроблено та запроваджено механізми створення та користування подібними резервами. З огляду на значні коливання світових цін на нафту, які відчутно позначилися на економіці України, формування стратегічного резерву нафти та нафтопродуктів набуло особливого значення та стало нагальною проблемою, вирішення якої є невідкладним заходом збереження, а в перспективі – підвищення енергетичної безпеки держави.

3. Будівництво нового НПЗ та створення української вертикально інтегрованої нафтової компанії (ВІНК) для компенсації відсутності достатніх підконтрольних державі нафтопереробних потужностей і державного резерву нафтопродуктів, які періодично обумовлюють гострий дефіцит і зростання цін на моторне паливо. Очікується, що ці підприємства можуть бути ефективним засобом державного впливу на ринок нафтопродуктів із метою забезпечення його стабільності й енергетичної безпеки держави.

4. Підвищення глибини переробки нафти на українських НПЗ, оскільки зараз її можна характеризувати низькими показниками (до 60%). Водночас іноземні НПЗ мають аналогічний показник на рівні 80-90%. За таких умов вітчизняна нафтопереробка є малоефективною – високі ціни на нафту роблять неефективною переробку нафти на українських НПЗ, порівняно з більш привабливим експортом сирової нафти.

5. Орієнтація на сировину з великим вмістом світлих нафтопродуктів під час запровадження політики диверсифікації постачань нафти, що дозволило б збільшити забезпечення власної потреби в моторному паливі за рахунок вітчизняної переробної промисловості та підвищити рентабельність підприємств галузі.

Таким чином, нафтовий комплекс відіграє в економіці держави особливу роль, виконуючи багато важливих функцій, головною з яких є забезпечення енергетичної безпеки держави. Держава має підтримувати діяльність галузі заходами державного регулювання, створюючи економічні умови для інноваційного розвитку підприємств нафтового комплексу. Для подолання об'єктивних внутрішніх та зовнішніх загроз енергетичній безпеці необхідно створити сприятливі умови для нарощування власного видобутку нафти, безпечного функціонування нафтотранспортних систем, належної роботи НПЗ, що врешті забезпечить функціонування економіки в режимі розширеного відтворення й поліпшення основних показників соціального розвитку суспільства.

Література

1. Дутчак В. Основні аспекти впливу російських ТНК на розвиток нафтового ринку України [Електронний ресурс]. Інтернет-холдинг Олега Соскіна. – Режим доступу: <http://soskin.info/ea/2002/11-12/20021207.html>.

2. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний

ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

3. Пригер Д., Дутчак В. Росія на шляху зміцнення позицій на нафтогазових ринках світу: погляд з України / Д. Пригер, В. Дутчак // Нефть и газ. – 2002. – №7. – С. 58.

4. Чукаєва І. Роль нафтового комплексу в забезпечені енергетичної безпеки держави [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://econindustry.org/arhiv/html/2011/st_53_09.pdf.

5. Юнчак Г. Проблемні аспекти розвитку нафтогазової промисловості України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/22_PNR_2010/Economics/67513.doc.htm.

Тетяна Бойчук

*Чернівецький торговельно-економічний
інститут КНТЕУ*

СУЧАСНІ ПРИНЦИПИ ВЗАЄМОДІЇ СУБ'ЄКТІВ У СФЕРІ МІЖНАРОДНОЇ ІНФОРМАЦІЙНОЇ ТА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

У сучасному глобальному світі, в умовах розвитку цивілізаційних процесів, інформаційної революції, інтеграції України в економічний простір виникають проблеми у сфері міжнародної інформаційної та економічної безпеки.

Іванюта Т.М., Заїчковський А.О. зазначають, що економічна безпека підприємства – це такий стан господарюючого суб'єкта, при якому він при найбільш ефективному використанні наявних ресурсів досягає запобігання, послаблення або захисту від існуючих небезпек та загроз або інших непередбачуваних обставин і в основному досягає цілей бізнесу в умовах конкуренції та господарського ризику [1, с.34].

Рудий Т.В. зазначає, що інформаційна безпека підприємства – це стан захищеності інформаційного середовища організації від внутрішніх та зовнішніх загроз та виступає складовою системи економічної безпеки. Основна ціль економічної та інформаційної безпеки підприємства – забезпечення стійкого та максимально ефективного функціонування в теперішній час і високого потенціалу в майбутньому [3, с.156].

Зважаючи на глобальність проблеми економічної та інформаційної безпеки розвинуті країни розпочали планування та реалізацію довгострокових програм та концепцій, спрямованих на забезпечення захисту критично важливих економічних та інформаційних структур [5, с.289].

Стосовно інформаційної безпеки, варто розглянути сучасні принципи взаємодії держав у сфері міжнародної інформаційної безпеки. Серед них, Шаньгін В.Ф. виділяє [4, с.344]:

Принцип 1. Діяльність кожної держави та інших суб'єктів міжнародного права в міжнародному інформаційному просторі має бути спрямована на

соціальний та економічний розвиток, згідно засад сталого миру і безпеки, та будуватись на основі принципу мирного врегулювання спорів та конфліктів.

Принцип 2. З метою обмеження загроз держави повинні утримуватися від розробки, створення і використання засобів впливу і завдання шкоди інформаційним ресурсам і системам іншої держави.

Принцип 3. ООН та її спеціалізовані установи, метою яких є зменшення загроз у сфері міжнародної інформаційної та економічної безпеки, повинні сприяти міжнародному співробітництву та формувати відповідну міжнародно-правову базу.

Принцип 4. Відповідальність за діяльність в інформаційному просторі повинні нести держави та інші суб'єкти міжнародного права.

Принцип 5. Для вирішення будь-яких конфліктів та суперечок між державами та іншими суб'єктами міжнародного права, які виникають при застосуванні цих принципів, користуються встановленими процедурами мирного врегулювання спорів.

Концепцію економічної безпеки світова спільнота будує на основі таких принципів [2, с.254]:

- законності. Уся діяльність фірми, зокрема її служби безпеки повинна мати безумовно законний характер.

- економічної доцільності. Слід організувати захист лише тих об'єктів, видатки на захист котрих значно менші, ніж втрати від загроз цих об'єктів.

- поєднання превентивних і реактивних заходів. Превентивні – заходи запобіжного характеру, дозволяють недопущення виникнення чи реалізації загроз економічній безпеці. Реактивні – заходи, які здійснюються у разі реального виникнення загроз чи необхідності мінімізації їх негативним наслідкам.

- безперервності – передбачає, що функціонування комплексної системи забезпечення економічній безпеці підприємництва має здійснюватися постійно.

- диференційованості. Вибір заходів з подолання що виникли загроз відбувається у залежність від характеру погрози та рівня тяжкості наслідків його реалізації.

- досягненню поставлених завдань необхідне постійне узгодження діяльності різних підрозділів служби безпеки, самої фірми, поєднання організаційних, економіко-правових та способів захисту.

- повної підконтрольності системи забезпечення економічній безпеці керівництву суб'єкта підприємницької діяльності.

Таким чином, питання міжнародної економічної та інформаційної безпеки як держави, так і підприємства є вагомою складовою загальних проблем національної, регіональної та глобальної політики у сфері міжнародних відносин і проявом тенденцій нових глобальних викликів. Застосування принципів економічної та інформаційної безпеки забезпечать раціональний розвиток господарських відносин на різних рівнях й сприятимуть створенню належного економічного простору з мінімальними загрозами у сфері міжнародної інформаційної та економічної безпеки.

Література

1. Іванюта Т. М. Економічна безпека підприємства: навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.] / Т. М. Іванюта, А. О. Заїчковський – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 256 с.
2. Ортинський В.Л. Економічна безпека підприємства. [Підручник] / Ортинський В.Л., Керницький І.С., Живко З.Б. – К.: Алерта, 2011. – 706 с.
3. Рудий Т.В. Економічна безпека організацій. [Курс лекцій] / Рудий Т.В., Фірман В.М., Кулешик Я.Ф., Піщюра І.С. – Л.: Літопис, 2007. – 250 с.
4. Шаньгін В.Ф. Захист комп'ютерної інформації. Ефективні методи і засоби: навч. посіб. / Шаньгін В.Ф. – М.: ДМК Пресс, 2008. – 544 с.
5. Щербаков О.Ю. Сучасна комп'ютерна безпека. Теоретичні основи. Практичні аспекти. / Щербаков О.Ю. – М.: Книжковий світ, 2009. – 352 с.

Ірина Борушак
*Тернопільський національний
економічний університет*

ПРОБЛЕМИ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНИХ СТРУКТУРНИХ ЗРУШЕНЬ

Упродовж останніх років глобальна економіка перебуває у турбулентному стані, що супроводжується нестійкістю і помітними структурними зрушеннями. В умовах нерівноваги і «невизначеності глобальних перспектив» перед усіма країнами постало завдання проведення структурних реформ, спрямованих на «підвищення їхньої конкурентоспроможності задля стабілізації економічного розвитку і подальшого процвітання майбутніх поколінь». За таких обставин інвестиційно-інноваційний розвиток стає важливою детермінантою реструктуризації економіки України і перетворення її в економічно розвинуту державу.

Попри помітний останнім часом інтерес до проблем розвитку інноваційно-інвестиційної діяльності на всіх рівнях економічної системи країни, що обумовлений необхідністю підвищення ефективності виробництва, конкурентоспроможності економіки, доводиться констатувати, що в Україні спостерігається повільний розвиток інвестиційно-інноваційних процесів. Однією з найважливіших складових системної державної інноваційно-інвестиційної політики є створення механізму фінансування інноваційної діяльності, задля пріоритетного розвитку національної інноваційної системи.

Після здобуття Україною незалежності використовувались різні методи і технології стимулювання розвитку інвестиційної діяльності. Це призвело до зростання іноземних інвестицій, однак не відбулось технологічного оновлення економіки і переходу її на інноваційну модель розвитку. Динамічне зростання виробництва в окремі періоди реформ не супроводжувалось зростанням частки інноваційної продукції. Зокрема, аналізуючи рівень інноваційної активності за

останні роки, доводиться констатувати його суттєве зниження. Так, у 2011 р. інноваційною діяльністю у промисловості України займалося близько 12% підприємств від їх загальної кількості, тоді як у 2002 р. – близько 15%. У 2013 р. питома вага підприємств, які займаються інноваційною діяльністю зросла до 16,8% (табл. 1). Для порівняння у США, Японії, Німеччині й Франції частка інноваційних підприємств становить 70-80% від їх загальної кількості.

Таблиця 1

Динаміка інноваційної активності підприємств в Україні у 2000-2013 рр. [1]

Рік	Питома вага підприємств, що займалися інноваціями	Загальна сума витрат	У тому числі за напрямками						
			дослідження і розробки ¹	у тому числі		придбання інших зовнішніх знань ²	підготовка виробництва для впровадження інновацій ³	придбання машин, обладнання та програмного забезпечення ⁴	інші витрати
				внутрішні НДР	зовнішні НДР				
	%		млн.грн.						
2000	18,0	1760,1	266,2	X	X	72,8	163,9	1074,5	182,7
2001	16,5	1979,4	171,4	X	X	125,0	183,8	1249,4	249,8
2002	18,0	3018,3	270,1	X	X	149,7	325,2	1865,6	407,7
2003	15,1	3059,8	312,9	X	X	95,9	527,3	1873,7	250,0
2004	13,7	4534,6	445,3	X	X	143,5	808,5	2717,5	419,8
2005	11,9	5751,6	612,3	X	X	243,4	991,7	3149,6	754,6
2006	11,2	6160,0	992,9	X	X	159,5	954,7	3489,2	563,7
2007	14,2	10850,9	986,5	793,6	192,9	328,4	X	7471,1	2064,9
2008	13,0	11994,2	1243,6	958,8	284,8	421,8	X	7664,8	2664,0
2009	12,8	7949,9	846,7	633,3	213,4	115,9	X	4974,7	2012,6
2010	13,8	8045,5	996,4	818,5	177,9	141,6	X	5051,7	1855,8
2011	16,2	14333,9	1079,9	833,3	246,6	324,7	X	10489,1	2440,2
2012	17,4	11480,6	1196,3	965,2	231,1	47,0	X	8051,8	2185,5
2013	16,8	9562,6	1638,5	1312,1	326,4	87,0	X	5546,3	2290,9

Примітки:

¹ з 2007 року сума внутрішніх та зовнішніх НДР;

² до 2007 року придбання нових технологій;

³ з 2007 року показник віднесено до інших витрат;

⁴ до 2007 року придбання машин та обладнання пов'язані з упровадженням інновацій.

Динаміка показників обсягів реалізованої продукції свідчить про низьку інноваційну активність підприємств в Україні. В загальному обсязі промислової продукції лише 3,8 % мають ознаки інновацій (в Євросоюзі – 75 %); водночас спостерігається зниження рівня наукомісткості української продукції, скорочується кількість підприємств, які займалися нововведеннями. У 2011 р. промисловими підприємствами України було освоєно виробництво 2408 видів нової продукції, що у дев'ять разів менше показника 2002 р., коли було створено 22847 видів інноваційної продукції.

Недостатньою залишається роль держави в підтримці вітчизняної науки, освіти, інноваційної та соціальної інфраструктури. На ці структурні сектори економіки у розвинених країнах світу припадає 80-90% приросту ВВП,

оскільки неможливо реалізувати інвестиційно-інноваційну політику на морально застарілій виробничій базі і зношеному устаткуванні підприємств. Натомість в Україні основними факторами, які стримують розвиток інноваційної діяльності підприємств є: нестача власних коштів, великі витрати на нововведення (55,5 %), недостатня фінансова підтримка держави (53,7 %), високий економічний ризик (41 %), тривалий термін окупності нововведень (38,7 %). Разом з тим основні затрати на фінансування інноваційної діяльності в Україні несуть самі підприємства-новатори, тоді як фінансування з боку держави у 2013 році, зменшилось до мінімуму (табл. 2).

Таблиця 2

**Динаміка джерел фінансування інноваційної діяльності в Україні
у 2000-2013 рр. [1]**

Рік	Загальна сума витрат	У тому числі за рахунок коштів			
		власних	державного бюджету	іноземних інвесторів	інші джерела
		млн.грн.			
2000	1757,1	1399,3	7,7	133,1	217,0
2001	1971,4	1654,0	55,8	58,5	203,1
2002	3013,8	2141,8	45,5	264,1	562,4
2003	3059,8	2148,4	93,0	130,0	688,4
2004	4534,6	3501,5	63,4	112,4	857,3
2005	5751,6	5045,4	28,1	157,9	520,2
2006	6160,0	5211,4	114,4	176,2	658,0
2007	10850,9	7999,6	144,8	321,8	2384,7
2008	11994,2	7264,0	336,9	115,4	4277,9
2009	7949,9	5169,4	127,0	1512,9	1140,6
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

Таким чином, фінансування інновацій за рахунок бюджетних коштів відбувається несистемно. Основним джерелом фінансування інновацій залишається власний капітал підприємств. Вітчизняні інвестори та їх інноваційна активність не носять систематичного характеру. І хоча загалом спостерігається зростання прямих іноземних інвестицій, втім, їх обсяг не достатній для розкриття інноваційного потенціалу країни та регіонів. Тому об'єктивно назрілою є необхідність зміни принципів інноваційно-інвестиційного розвитку та доцільність перенесення центрів управління інноваціями безпосередньо в регіони.

Таким чином, головною метою інноваційного розвитку держави є отримання найефективнішого результату від кожного винаходу та кожної нової ідеї. Україна належить до країн із високим науковим потенціалом, тому пріоритетним для держави має бути максимальна його реалізація. Держава має бути провідником інвестиційно-інноваційного прогресу, а сучасна стратегія розвитку економіки України повинна спиратися на інноваційний шлях. У цьому контексті перед державою, передусім, стоїть питання про визначення моделі

формування механізму інноваційного розвитку, який здатний максимально сприяти взаємодії між елементами інноваційної системи.

Отже, утвердження інноваційно-інвестиційної моделі розвитку національної економіки є безальтернативним шляхом для України, оскільки забезпечить конкурентоспроможність вітчизняної економіки, дозволить їй взяти участь у глобальних інтеграційних процесах рівноправним суб'єктом, а також дасть можливість забезпечити випереджальні темпи економічного зростання відносно розвинених країн світу і створити економічне підґрунтя для запровадження високих соціальних стандартів, притаманних розвиненим країнам світу.

Література

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

2. Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2012. – № 19-20.

3. Новий курс: реформи в Україні. 2010-2015: нац. доп. / за заг. ред. В.М. Гейця [та ін.]. – К.: НВЦ НБУВ, 2010. – 232 с.

4. Мусіна Л.А. Формування та реалізація державної політики сприяння розвитку інноваційних виробництв і технологій / Л.А. Мусіна // Формування ринкових відносин в Україні: зб. наук. пр. – К.: НДЕІ, 2012. – № 5. – С. 78-82.

5. Структурні перетворення в Україні: передумови модернізації економіки / А.П. Павлюк, Д.С. Покришка, Я.В. Белінська [та ін.]. – К.: НІСД, 2012. – 104 с.

6. Сала-і-Мартін Х. Індекс глобальної конкурентоспроможності 2012: Зростання продуктивності задля підтримки відновлення економіки / Х. Сала-і-Мартін, Б. Більбао-Осоріо, Дж. Бланк та ін. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.competitiveukraine.org/upload/reports/4_ukr.pdf.

Лілія Бучинська

*Тернопільський національний
економічний університет*

СУЧАСНИЙ СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОГО РИНКУ ПОХІДНИХ ФІНАНСОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ

Пошук шляхів мінімізації ризиків цінової та курсової нестабільності на ринках має багатовікову історію. Їх зростання на фінансових ринках внаслідок інтенсифікації операцій на ньому та необхідність забезпечення належної ліквідності стало причиною зародження й швидкого розвитку сучасних інструментів хеджування фінансових ризиків. З другої половини ХХ століття в світі спостерігається широкомасштабне застосування строкових інструментів – деривативів. Розвитку ринку деривативів сприяло поглиблення інтеграційних

процесів, створення фінансових інституцій, що опосередковують рух капіталів як на внутрішніх, так і міжнародних ринках, прорив у математичному моделюванні процесів ціноутворення та інформаційних технологіях.

Свідченням широкого розповсюдження інструментів цього ринку у всьому світі є дані Міжнародної асоціації свопів і деривативів (International Swaps and Derivatives Association (ISDA)). Так, у 2009 р. 94% з 500 найбільших світових компаній за версією Fortune Global 500, використовували ПФІ у т.ч. й для хеджування своїх ризиків [7]. Безпрецедентні масштаби світового ринку ПФІ та його значна роль у процесах глобального переміщення капіталу потребують деталізованого аналізу з метою окреслення напрямів його посткризового реформування. Аналіз вітчизняного ринку ПФІ є підґрунтям для розробки концепції його розбудови.

Ґрунтовні дослідження національного ринку ПФІ проведені вітчизняними науковцями, серед них можна назвати І.М. Бурденко, З.М. Васильченко, Ф.О. Журавку, О.О. Кандинську, Я.Ю. Крамаренко, Д.М. Михайлова, Л.О. Примостку, В.В. Рудько-Силіванова, О.М. Сохацьку.

Фінансові деривативи – це фінансові інструменти строкового ринку, що поєднують наступні ознаки: виступають домінантною формою фіктивного капіталу; можуть бути використані як складові або самостійні продукти фінансового інжинірингу; вартість яких походить від вартості базових активів, що лежать в їх основі; розрахунки за якими можуть здійснюватися на певних умовах в майбутньому; призначені для трансформації і передачі ризиків як інструменти хеджування та спекуляції [3].

Витоки строкової торгівлі в Україні пов'язують з першими біржами: Одеською (1796 р.) та Кременчуцькою (1834 р.), де укладалися ф'ючерсні контракти на сільськогосподарську продукцію. Тривалий час після застосування перших товарних похідних продовжувалася дискусія щодо доцільності запровадження фінансових похідних, яка закінчилась у 1913 р. дозволом на такі угоди. Війни та існування радянської влади не сприяли розвитку не тільки строкового, але й біржового ринку України.

Повноцінне відновлення біржової торгівлі в Україні відбулося вже після здобуття нею незалежності, а водночас з ним у 1994 році розпочалися торги ПФІ на Придніпровській товарній біржі (валютні ф'ючерси, що були своєрідним поєднанням валютних і товарних ф'ючерсів) та Українській біржі ф'ючерсів і опціонів (опціони), які були припинені наступного ж року. Аж до самої заборони НБУ торгівлі похідними 21.08.1998 р. у відповідь на фінансову кризу на ринку ПФІ України спостерігалися розрізнені спроби відновлення торгів (1995 р. біржа «Єкатеринославська» – ф'ючерси на курс карбованця до долара США, 1996 р. Київська універсальна біржа – похідні на індекси акцій, процентні ставки, курси валют, ОВДП, різні групи товарів, 1997 р. Українська міжбанківська валютна біржа – валютні ф'ючерси), проте вони були короткочасними і послідовно змінювали одна одну через незначну активність учасників ринку, низьку його урегульованість, ризикованість операцій.

У 2003 р. розпочався новий етап у розвитку ринку ПФІ в Україні з відкриттям торгів на валютні ф'ючерси, опціони ВАТ «Укртелеком», КП

«Білоцерківтеломережа», ВАТ «Центростальконструкція», ТОВ «Масив тепломережа». У 2004 р. у лістингу ПФТС знаходилися опціони на послуги зв'язку та на акції того ж ВАТ «Укртелеком», опціони «ГТК». Період до 2006 р. характеризується бурхливим зростанням українського строкового сегменту, що слідувало за загальним ринковим піднесенням [2, с.71-73; 5; 6].

У подальшому, незважаючи на те, що у порівнянні з 2006 у 2007 р. його обсяги збільшилися на 17,7 млн. грн., у 2008 р. він демонструє різке зниження обсягів операції з похідними інструментами: з 34,38 млн. грн. у 2007 р. до 0,27 млн. грн. (рис. 1). У 2008-2010 рр. обсяг торгів похідними в Україні залишався низьким.

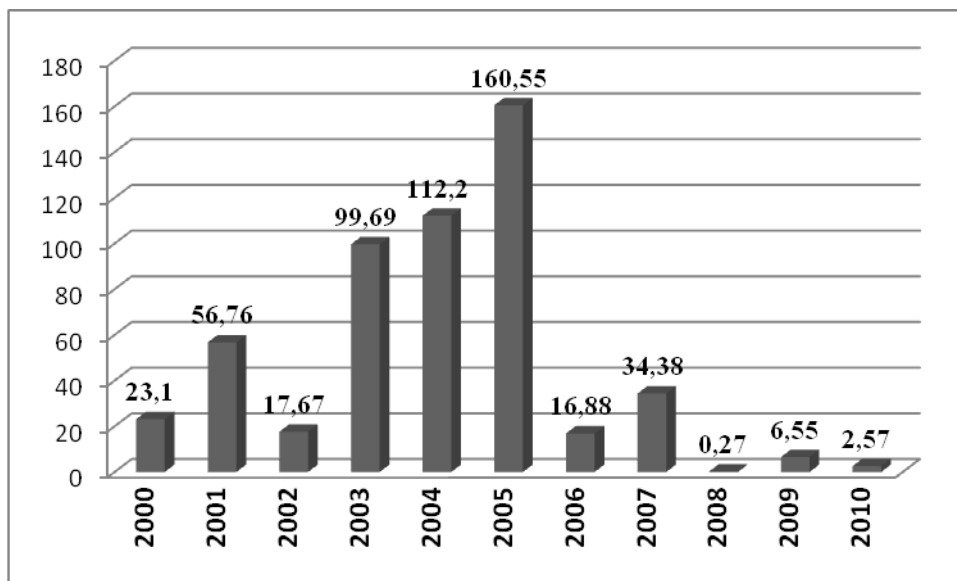


Рис. 1. Обсяг випущених опціонів в Україні в 2000-2010 рр., млн. грн. [1]

Попри значне поширення у світі, в Україні ринок ПФІ – його біржовий і позабіржовий сегменти розвинені порівняно слабо (табл. 1), але останнім часом спостерігається їх активний ріст.

Таблиця 1

**Обсяг торгівлі ПФІ в Україні і світі за 2000-2010 рр.
(за номінальною вартістю) [1]**

Показник		Роки										
		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Світовий ринок ПФІ, трлн. дол.	Позабіржові ПФІ	95,2	111,2	141,7	197,2	251,8	297,7	414,8	595,3	592,0	603,9	601,0
	Біржові ПФІ	14,3	23,8	23,9	36,8	46,6	57,8	69,4	79,1	57,9	73,1	67,9
Ринок ПФІ України, млн. грн.	Емісія опціонів	23,1	56,8	17,7	99,7	112,2	160,6	16,9	34,4	0,3	6,6	2,6
	ПФІ на індекс UX	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	3594,2

За методологією міжнародної рейтингової організації Standard & Poor's та групи Morgan Stanley фінансовий ринок України відноситься до групи

граничних ринків (frontier markets), що виокремлюються серед ринків, що розвиваються (emerging market) передусім за рівнем ліквідності та капіталізації. Протягом кредитного буму і притоку спекулятивного капіталу на фондовий ринок України протягом 2007 – поч. 2008 р. Україна займала лідируючі позиції за рівнем капіталізації та обсягом торгів у цій групі. Та після розгортання фінансової кризи Індекс S&P Frontier Composite USD, який розраховується рейтинговою агенцією Standard & Poor's для цієї групи ринків, знизився протягом 2008 року на 80,19 % з 406,10 до 80,43 пунктів. Індекс S&P Frontier – Ukraine USD, за даними ПФТС, знизився протягом 2008 року на 82,19 % з 551,30 до 98,19 пунктів [4].

Отже, на відміну від світового ринку, можна виділити наступні тенденції у розвитку ринку ПФІ в Україні:

- ринок ПФІ в Україні є поки що незначним за обсягами, повністю неформованим, перебуває на етапі свого активного становлення;
- низька консолідація інфраструктури ринку та рівень капіталізації більшості з його учасників;
- відсутність дієвих моделей депозитарного, клірингового обслуговування не тільки операцій з ПФІ, але і базовими фінансовими інструментами;
- вибір інструментарію для задоволення потреб учасників ринку обмежений, окремі інструменти та операції з ними необґрунтовано заборонені регуляторами;
- ринок є низьколіквідним, відсутня відповідна клірингово-розрахункова інфраструктура та інститут маркет-мейкінгу;
- характер торгів є переважно спекулятивним, частка хеджерів на ринку є незначною;
- недосконале, несистематизоване нормативно-правове поле функціонування ПФІ та відсутність ефективного механізму його регулювання;
- існування значних труднощів у відображенні їх в бухгалтерському обліку і звітності учасників ринку та оцінці вартості ПФІ й операцій з ними;
- відсутність чітких і прозорих вимог до відображення операцій з ПФІ у податковому обліку;
- низький рівень кадрового забезпечення ринку ПФІ через брак висококваліфікованих кадрів (як в штаті емітентів, так і інвесторів).

Загалом в рамках інфраструктурного аспекту розвитку ринку ПФІ з метою усунення вказаних недоліків доцільним було б застосування таких заходів:

- становлення ефективно діючих інститутів строкового ринку, здатних управляти як своїми ризиками, так і ризиками своїх клієнтів, обслуговувати операції з ПФІ на постійній основі, відповідати вимогам щодо фінансової стійкості та достатності капіталу, підтримувати ліквідність на ринку шляхом досягнення балансу між хеджувальними і спекулятивними операціями;
- консолідація інфраструктури ринку, оптимізація методів і моделей взаємодії між інститутами системи і регуляторами, безпосередньо між інститутами;

- імплементація міжнародно визнаних угод у сфері строкових ринків, зокрема ISDA Master Agreement в юридичній практиці укладання угод з ПФІ;
- організація навчання фахівців фінансового сектора: фінансових аналітиків, ризик-менеджерів, фінансових інженерів, що базується на світових стандартах і популяризація ПФІ серед інвесторів.

На нашу думку, розбудова ринку ПФІ в Україні повинна відбуватись у загальносвітовому руслі посилення регулятивних вимог до нього. Оскільки однією з головних умов забезпечення стійкості світової фінансової системи є посилення регулювання і контролю на ринках ПФІ, а головною передумовою побудови подібного ринку і використання його переваг в Україні є вирішення питань у розрізі нормативного, методологічного, інфраструктурного аспектів, належних до державного регулювання фінансових ринків, слід сказати про однакову спрямованість напрямків подальшого розвитку ринків ПФІ України і світу.

Література

1. Звіти НКЦПФР за 2000-2011 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ssmsC.gov.ua/ShowPage.aspx?PageID=12>.
2. Кальченко І. Історичний розвиток деривативів / Інна Кальченко // Юридична Україна. – 2007. – №7. – С.69–75.
3. Примостка Л.О. Фінансові деривативи: аналітичні та облікові аспекти: Монографія / Л.О. Примостка. – К. : КНЕУ, 2001. – 263 с.
4. Річний звіт ПФТС за 2008 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.pfts.com/uk/yearly-reports/2008>.
5. Сохацька О. М. Біржова справа: підручник / О. М. Сохацька ; Мін-во освіти і науки України, Тернопільська академія н/г. – Тернопіль : Карт-бланш, 2003. – 602 с.
6. Сохацька О.М. Ф'ючерсні ринки. Історія, сучасність, перспективи становлення в Україні / О.М. Сохацька. – Тернопіль: Економічна думка, 1999. – 408 с.
7. ISDA Derivatives Usage Survey 2009 [Electronic resource]. – Access: <http://isda.org/statistics/pdf/ISDA-Derivatives-Usage-Survey2009data.xls>.

Олеся Ветц

*Тернопільський національний
економічний університет*

ОСОБЛИВОСТІ ТОРГІВЛІ СИРОВИННИМИ ТОВАРАМИ КРАЇНАМИ БРІКС

Наприкінці ХХ – початку ХХІ ст. стабільний розвиток економік Бразилії, Росії, Індії та Китаю дав підставу виокремити ці країни в окрему групу, яку в 2001 році нарекли аббревіатурою BRIC (БРІК). Аббревіатуру запропонував Джим

О'Нілл, керівник відділу глобальних економічних досліджень американської фінансово-інвестиційної компанії Goldman Sachs. Для її створення він узяв перші літери з назви країн: B–Brazil, R–Russian Federation, I–India, C–China.

Країни охоплюють понад 25% суші та 40% населення Землі. Станом на 2013 рік загальний ВВП (валовий внутрішній продукт) країн БРІКС становив 16039 млрд. дол. (21,5% від загальносвітового), а величина золотовалютних резервів – 4,4 трлн дол. Крім цього, країни БРІКС мають величезні запаси природних ресурсів і впливають на світові ринки у кількох секторах економіки:

- Бразилія – добре розвинена аграрна галузь (30% ВВП країни);
- Росія – великі запаси енергоресурсів (16% світової торгівлі корисними копалинами);
- Індія – виробництво чаю та спецій (30% світового ринку);
- Китай – світовий виробник товарів широкого вжитку та іншої продукції;
- ПАР – великі поклади корисних копалин (91% світових запасів марганцю, 58% – хрому, 53% – золота, 20% – алмазів) [1].

Провідні західні економісти ніколи не приділяли особливої уваги цій групі, а її саміти називали місцем для політичних фотосесій і світської бесіди. На їх думку, цим країнам із претензією на світове панування спочатку потрібно впоратись із низкою власних проблем.

Перше завдання – економічне. Троє з п'яти – Бразилія, Росія і Південна Африка – знаходяться в скрутному економічному становищі. Загальна динаміка розвитку повинна була стати основою історії успішного розвитку БРІКС, проте цього не сталося, принаймні, поки що. Друге завдання – політичне. Коли в країнах БРІКС було економічне зростання, цілком природно було стверджувати, що їхні політичні системи також добре функціонували. Третє завдання – адаптаційне. Хоча країни БРІКС прагнуть стати опонентами Заходу, вони політично неоднорідні між собою. Події в Бразилії чи ПАР не проливають світло на майбутнє Китаю – країни настільки великої і потужної, що вона знаходиться у своїй власній категорії. Тим часом Росія перебуває в глибокій і безпрецедентній кризі у відносинах з цивілізованим світом [3].

Бразилія. При розмірі економіки у 2,5 трлн. дол., країна в певний період доклала чимало зусиль, щоби разом із Італією стати сьомою економікою світу. Але впродовж перших двох кварталів 2014 року ВВП поступово скорочувався, тож Бразилія вступила в рецесію. У третьому кварталі ВВП зменшився на 0,6%, а до кінця року – на 1%. Дефіцит поточного рахунку наблизився до 4%. І це при тому, що Бразилія майже всю експортно-аграрну продукцію продає в Китай, який є потужним споживчим ринком [1].

Росія. Найбільша сировинна економіка світу вже перебуває в рецесії. Якщо до 2011 року середньорічні темпи економічного зростання становили 5-6%, то в 2012 і 2013 роках цей показник дорівнював лише 2%. Через агресію проти України 2014 рік став для російської економіки цілком несприятливим. Ще одна проблема РФ – дефіцит капіталу. Якщо за підсумками 2013 року відтік іноземного капіталу з Росії становив 60 мільярдів доларів, то згідно з оцінками експертів у 2014 році даний показник сягнув 100 млрд. дол. [1].

Росія сьогодні переживає найгострішу кризу зовнішньої заборгованості в іноземній валюті з моменту останнього дефолту в 1998 році, коли рубль зазнав різкої девальвації. Економіка другого найбільшого у світі експортера нафти зазнає величезних втрат у зв'язку з обвалом цін на нафту, що стався в минулому році після тривалого періоду стабільності. Ціна на сиру нафту протягом останніх декількох місяців коливається між 50 і 65 доларів за барель. Величезну економіку Росії не вдалося диверсифікувати за минулі роки. Експорт сировини, такої, як нафта та природний газ, як і раніше становить близько половини доходів держави, роблячи її чутливою навіть до невеликих змін цін на дані ресурси. Крім цього, економічні санкції, введені в березні минулого року у зв'язку з вторгненням Росії в Україну, завдали російській економіці ще один важкий удар [3].

Індія. У 2005-2012 роках темп економічного зростання становив у середньому 8,4%. Сьогодні таких показників уже досягти неможливо. У 2013 році індійська економіка мала приріст у 4,6%, а в минулому році – 4,5%. В Індії є дві слабкі сторони: залежність від руху іноземного капіталу і висока частка імпорту енергоносіїв. У порівнянні з валютами інших країн, що розвиваються, індійська рупія є стабільною і демонструє хороші показники. Бюджетний дефіцит Індії знаходиться на найнижчому рівні за останні сім років. Індія, як споживач сировини, отримує вигоди від низьких цін на нафту, а також не відчуває жодних загроз у зв'язку з падінням рубля [2].

Китай. Основні проблеми Китаю, який після двозначного числа зростання економіки увійшов у темп розміром 7,5% – це ризик виникнення «бульбашки» на ринку нерухомості, а також і тіньова економіка, яка становить 50% загального обсягу банківських кредитів.

ПАР. У 2014 році економічне зростання досягло 1,4%. В країні набуває розмаху злочинність і зuboжіння населення. Південній Африці, останній з учасниць клубу, все ще належить переконати світ у своєму економічному потенціалі і зайняти гідне місце в групі, оскільки на сьогоднішній день вона багаторазово поступається за обсягом економіки іншим країнам БРІКС.

Співпраця між країнами БРІКС може також бути обмеженою у зв'язку з уповільненням зростання їх економік. Китайська економіка, що значно перевершує всіх інших за обсягом, продемонструвала найнижчі з 2008 року темпи зростання. Згідно поширеній думці, в найближчій перспективі Китай має намір здійснити перехід від нинішньої моделі економіки, орієнтованої на експорт та інвестиції, до економіки внутрішнього споживання, щоб знизити свою залежність від нестійких зовнішніх ринків. Це призведе до уповільнення розвитку її промислового сектора, що є головним фактором, який забезпечує Китаю його нинішню позицію економічного гіганта. Це чинить додатковий тиск на економіку, яка ще не оговталась від потрясінь, пов'язаних зі зниженням попиту на китайський експорт в розвинених країнах. Тим не менш, китайський уряд запропонував допомогу в рамках угоди про заснування валютного свопу строком на три роки на загальну суму 150 мільярдів юанів. Цю угоду багато хто розглядає як виклик, кинутий МВФ, що є на сьогоднішній день практично єдиним джерелом фінансової допомоги у світі, а також як інструмент по

просуванню юаня в якості альтернативи долару США [4].

Також і Китай, незважаючи на уповільнення своєї економіки, не перестає демонструвати подальші потенційні економічні перспективи. Стверджуючи про незворотність розпаду БРІКС, Джим О'Ніл переконує, що в найближчі 25-30 років інвестиційно привабливою стане нова четвірка економік: Мексика, Індонезія, Нігерія і Туреччина. Завдяки зусиллям, які ці країни докладають для збільшення кількості працездатного населення, вони будуть задовольняти міжнародні потреби в промислових товарах, енергетиці, видобутку корисних копалин та в інших галузях, а відтак і стануть новим привабливим ринковим регіоном.

Література

1. Левків Я. БРІКС: необґрунтована амбітність і економічна безперспективність / Я. Левків // Борисфен Інтел. – 2015. – 05 лютого.

2. Может ли БРИКС стать опорой для России [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://inosmi.info/mozhet-li-briks-stat-oporoy-dlya-rossii.html>.

3. Танасійчук О. Ю. БРІКС бажає співробітничати, а Путін – воювати / О.Ю. Танасійчук // Укрінформ. – 2015. – 19 березня.

4. Трудности российской экономики, пострадавшей из-за санкций и низких цен на нефть [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://inosmi.ru/world/20141226/225181942.html>.

Назар Гайда

*Тернопільський національний
економічний університет*

КОН'ЮНКТУРНІ ТЕНДЕНЦІЇ СВІТОВОГО РИНКУ БІОПАЛИВА

Високий темп глобалізації в сучасному світі, зростання промислового виробництва спричинюють збільшення споживання енергоресурсів і, як наслідок, – нанесення суттєвої екологічної шкоди світовому довкіллю та загрози повного вичерпання традиційних джерел енергії (нафта, газ, вугілля і т.п.). В останні роки темпи використання природних ресурсів стрімко зросли, як і їх вартість. Також дана проблема викликає хвилювання у суспільстві із сторони екології, адже людині потрібно максимально чисте навколишнє середовище. Усвідомлення цих проблем дали поштовх для розвитку відновлювальної або альтернативної енергетики. Розвиток цієї галузі за останні роки досяг суттєвого рівня. Починаючи від 2004 року капіталовкладення у новітню енергетику значно зросли. Причиною для цього було підвищення ціни нафти з 20 до 100 дол. США за барель.

Відновлювальні джерела енергії існували вже давно, але усвідомлення їх з точки зору альтернативних не було. До таких можна віднести тверді деревне біопаливо або ж деревне вугілля, енергію води. Ще в древні часи люди

використовували дерево для розпалу, для опалення домівок і т.д. Використовуючи даний вид палива, вони вже були учасниками екологічного/зеленого тренду, не розуміючи і не усвідомлюючи, що зберігають екологію планети і використовують такий вид палива, який через багато років стане надпопулярним у світі.

Якщо говорити про Україну як виробника альтернативної енергії, зокрема біомаси, то вона має значний потенціал. Біомаса – це біологічно відновлювальна речовина органічного походження, що зазнає біологічного розкладу (відходи рослинництва і тваринництва), лісового господарства та технологічно пов'язаних з ним галузей промисловості, а також органічна частина промислових та побутових відходів. Вона може бути основною сировиною для виробництва твердого біопалива, що використовується як котельно-пічне паливо, у тому числі дрова, торф, тирса, тріски, солома, інші сільськогосподарські відходи, а також гранули та брикети [1].

Опрацювавши і узагальнивши ряд наукових праць та видань, біопаливо можна класифікувати наступним чином: 1) тверде біопаливо (енергетичні ліси, торф, щепи, брикети, пелети); 2) рідке біопаливо (біоетанол, біометанол, біометанол М85, біобутанол, диметиловий ефір, біодизель, біопаливо II-го покоління); 3) газоподібне (біогаз різного походження); 4) біопаливо III-го покоління (паливо, отримане з водоростей).

Беручи до уваги європейські країни, то в окремих з них частка біомаси в загальному споживанні первинних енергоносіїв значно перевищує середньоєвропейський показник і становить: у Фінляндії – 23%, Швеції – 19%, Данії – 12%, Австрії – 12, Німеччині – 3,5% (табл. 1).

Таблиця 1

Стан розвитку біоенергетики в деяких країнах Європи

Країни	Частина біомаси в загальному енергоспоживанні, %	Основні напрями біоенергетики	Види підтримки розвитку біоенергетики
Фінляндія	23	Централізоване теплозабезпечення на біомасі з деревини, електроенергія	Низькі податки на викопні палива, енергетична стратегія, програми розвитку
Швеція	19	Централізоване теплозабезпечення	Податки на викопні палива
Австрія	12	Теплозабезпечення за рахунок біомаси з деревини	Податки на викопні палива, директива по електроенергетиці
Данія	12	Теплозабезпечення за рахунок соломи, біогазу	Податки на викопні палива, енергетичні програми
Німеччина	3,5	Біодизель із рапсу, електроенергія	План розвитку біоенергетики

У світі вже сьогодні біомаса як енергоносіє щороку збільшує свою частку у структурі енергозабезпечення, а Європа має цілі до 2020 р. збільшити частину альтернативної енергетики в енергобалансі до 20%, а до 2040-го – до 40% [2].

Щодо України, то можемо відзначити її великий потенціал у цьому виді виробництва. І хоча, з одного боку, в інноваційному плані країна не є лідером у

дослідженнях і розробках, пов'язаних з використанням цього виду альтернативного енергоносія, але, з іншого боку, в частині освоєних технологій може становити для світу потенційний регіон походження біомаси. Проаналізувавши динаміку експорту біопалива з України, можна сказати, що вона має зростаючу тенденцію (рис. 1).

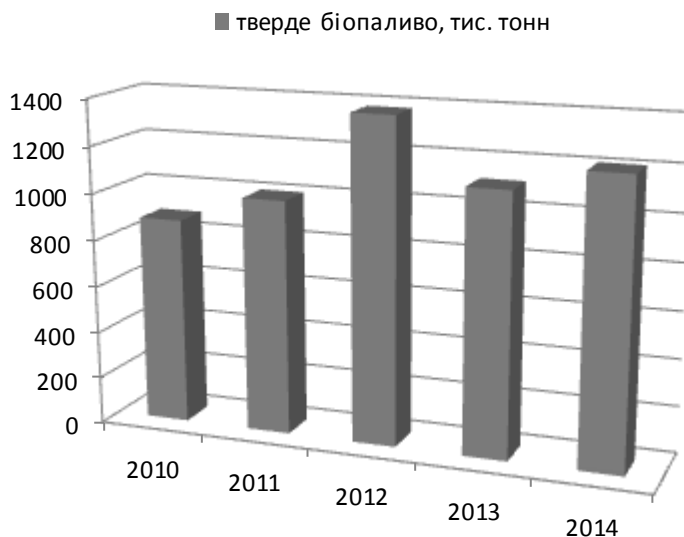


Рис. 1. Динаміка експорту твердого біопалива з України [3]

Отже, як свідчать опрацьовані інформаційні джерела, виробництво біопалива є перспективним напрямком у всьому світі. Динаміка виробництва твердого палива із різноманітних матеріалів збільшується з кожним роком. Відповідно розвивається й експорт продукції. Але висока конкуренція на зовнішньому ринку також має місце і спонукає до покращення якості вітчизняних виробників. Внутрішній ринок також має свою частку споживання даного виду палива, але в даний час рівень розвитку підприємств ще не досяг того рівня, щоб повністю усвідомити повноту переваг використання альтернативних видів енергії і переорієнтуватись на таке пальне.

Література

1. Закон України «Про внесення змін та доповнень до деяких законодавчих актів України щодо сприяння виробництву та використанню біологічних видів палива» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1391-17>.

2. Рясной Д. Энергетика зазеленеет / Рясной Д. // Деловая столица. Энергономика. – №18-19 / 468-469. – 2010. – С.4.

3. Товарний експорт України (Державна служба статистики України) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

ТЕОРЕТИЧНА КОНЦЕПТУАЛІЗАЦІЯ КАТЕГОРІЇ «МОНЕТАРНА ПОЛІТИКА»

На сьогодні теоретичні проблеми монетарної політики є полем для гострих дискусій між різними економічними школами та вченими. Головний водорозділ пролягає між кейнсіанським підходом, який втілює ідеї оперативного використання грошей як інструменту тактичного управління економічною кон'юнктурою і стимулювання економічного зростання та монетаризмом, який засуджує подібні маніпуляції в грошовій сфері, які ведуть, на думку авторів цієї доктрини, до посилення виробничих протиріч і диспропорцій та декларують дії стихійних ринкових стабілізаторів.

Питанням, які формують теоретичні засади монетарної політики приділено значну увагу у працях багатьох науковців, серед яких В.Д. Базилевич, К.С. Базилевич, С.М. Будаговська, І.О. Луніна, І.О. Лютий, В.А. Ющенко та ін.

Щодо визначення самого поняття «монетарна політика» різні вчені застосовують відмінні підходи. На разі у сучасній економічній літературі не існує єдиного підходу до сутності монетарної політики, проте очевидно, що вона відіграє важливу роль у системі впливу держави на економічну стабільність та фінансову безпеку.

Сучасна практика регулювання соціально-економічного розвитку наголошує на тому, що вагомим та достатньою мірою ефективним впливом на економічний розвиток є саме монетарна політика

Систематизація визначень монетарної політики, що є найбільш поширеними у вітчизняній науці, дає змогу виділити два принципових погляди на монетарну політику – широкий та вузький. Науковці, які є прихильниками широкого погляду, розглядають у її складі такі дії центрального банку як регулювання економічного зростання, стримування інфляції, забезпечення стабільності грошової одиниці, забезпечення зайнятості населення, вирівнювання платіжного балансу, підвищення ліквідності та кредитоспроможності банківських інститутів та забезпечення соціального захисту населення тощо. У той же час прибічники вузького погляду на монетарну політику трактують її, по суті, як «сукупність засобів впливу на грошову масу та пропозицію грошей в економіці».

Беручи до уваги та високо оцінюючи надані вченими трактування терміну «монетарна політика», а також зважаючи на наявність широкого і вузького підходів до її розуміння, надамо власне визначення даної економічної категорії. Відповідно до наших переконань, під монетарною політикою слід розуміти «упорядковане за часом та цілеспрямоване використання монетарних інструментів, націлене на досягнення ієрархічно-упорядкованих цілей економічного розвитку та зростання у реальному секторі економіки».

На наш погляд, доцільно виділити наступні невід'ємні ознаки, які притаманні сучасній монетарній політиці усіх без винятку країн:

1) нормативно-правова та інформаційно-методологічна база, наявність яких є необхідною умовою проведення монетарної політики;

2) чітко окреслений часовий горизонт реалізації монетарної політики, а також її відповідність поточній фазі економічного розвитку країни;

3) чітка цільова спрямованість монетарної політики, де у якості цілей можуть розглядатись підтримка цінової стабільності, забезпечення відповідних темпів зростання ВВП, досягнення певної величини монетарних агрегатів (монетизації економіки), забезпечення стабільного валютного курсу тощо;

4) наявність відповідного монетарного інструментарію, цілеспрямоване та узгоджене застосування якого сприяє досягненню цілей монетарної політики.

Фундаментальними передумовами ефективності монетарної політики як засобу регулювання економіки та економічного зростання є: по-перше – чітко визначена ієрархія цілей (у т.ч. формування у часі операційних та проміжних цілей); по-друге – застосування інструментарію, відповідного поставленим цілям.

Так як монетарна політика здатна забезпечити умови для високих й стабільних темпів розширеного відтворення, то пошук оптимальних меж державного втручання у монетарну сферу та дієвої комбінації монетарних інструментів, що дасть змогу ефективно впливати на економічні процеси, має стати темою подальших наукових досліджень.

Олеся Гичка

*Тернопільський національний
економічний університет*

ІНСТРУМЕНТИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ ВЕНЧУРНОГО ІНВЕСТУВАННЯ

Залучення венчурного капіталу відіграє найважливішу роль в комерціалізації компаній на ранніх стадіях, а його доповнення державними грантами збільшує шанси на успіх. Актуальність даного питання постійно зростає також для підприємств, що знаходяться на інших стадіях розвитку. Напрацювання в галузі аналізу різних аспектів світової практики венчурного інвестування здійснювали як вітчизняні, так і зарубіжні вчені: В. Балашов, В. Бодров, І. Власова, Д. Гледстоун, П. Гулькин, І. Жетельний, В. Ільїн, І. Лобас, А. Поручник, О. Сухоребська, О. Щипанова та інші.

Сукупність інструментів державної підтримки включає в себе: процес безпосереднього інвестування державного капіталу в інноваційні компанії, інвестування державних коштів через венчурні фонди, програму розвитку венчурної діяльності змішаного характеру та гарантові програми розвитку

венчурного інвестування.

Програма державної допомоги може мати успіх і за надання фінансової допомоги на пізніших етапах інноваційного розвитку. Для таких країн, в яких розвиток ринку венчурного капіталу знаходиться на високому рівні, наприклад у США, Ізраїлі, Австралії, Канаді та інших, притаманна наявність програми державної підтримки для всіх стадій циклу інноваційного розвитку: від грантів до заходів підтримки венчурних інвестицій. Одним з таких прикладів є австрійська програма R&D Start Program з надання грантів малому і середньому бізнесу на комерціалізацію інновацій. Її доповнює програма Innovation Funds Program щодо стимулювання інвестицій венчурних фондів в інноваційний малий і середній бізнес.

Навіть за недостатнього забезпечення венчурним капіталом в країнах з середнім рівнем доходу такі гіганти як General Electric, Siemens, IBM здатні забезпечити фінансування розвитку інновацій в більшому обсязі, ніж венчурні інвестори. Транснаціональні корпорації зацікавлені в тому, щоб здійснювати інвестиції в ті галузі економіки, в яких новостворені продукти будуть корисними для самих цих корпорацій в зміцненні їх бізнесу [2].

Успіх діяльності фондів венчурного інвестування на національному чи місцевому рівнях залежить від того досвіду, яким володіє управлінський персонал. Серед факторів, що мають вплив на успіх діяльності венчурних фондів можна виділити такі:

- досвід інвестиційної діяльності. Відмінністю венчурних аналітиків є їх вузька спеціалізація та глибоке розуміння нових технологій і своїх ринків;
- управління ризиками. Важливим є профіль діяльності фонду;
- черга проектів. Важливим є доступ фондів до якісних проектів [4].

США та Ізраїль можна віднести до прикладів досить успішних екосистем для функціонування і зростання компаній, що знаходяться на початкових стадіях розвитку. Причиною цьому є наявність розвинутого ринку внутрішніх інвестицій, ангельських інвесторів та венчурних фондів. Також надається державна підтримка у вигляді грантів.

Однак не всі з перерахованих інструментів можуть працювати – їх ефективність залежить від розвитку місцевої екосистеми. Слід зазначити, що в більшості випадків державні службовці не володіють тим необхідним достатнім досвідом у сфері венчурних інвестицій і технологій, а також готовністю до прийняття ризикованих рішень, що необхідні для підтримки інноваційного процесу на етапі комерціалізації. Разом з тим, венчурні фонди, керівництво якими здійснюють державні структури, в основному співпрацюють з успішними компаніями, відбирають найменш ризиковані проекти та здебільшого інвестують в невеликі компанії на більш пізніх стадіях з менш ризикованими продуктами. Слід зазначити, що державні фонди повинні бути орієнтовані на завдання бізнесу, при цьому запорукою успіху є участь у них приватного сектору.

Існує ряд ринків (наприклад, Ізраїль, Тайвань, КНР і США), на яких державам вдалося створити успішну інфраструктуру підтримки венчурної галузі. В даних випадках держава надала «стартовий капітал», необхідний для

становлення венчурного ринку, шляхом інвестування в приватні фонди. За такої форми співпраці держава поділяє ризики інвестування в технологічно-орієнтовані стартапи (малий та середній бізнес), а венчурні фонди діляться своїм комерційним і управлінським досвідом. Такий тип взаємодії також дозволяє фондам відмовитися від державної підтримки, якщо їх не влаштовують умови її надання. Найбільш поширеними інструментами підтримки венчурних фондів є:

- пряме співфінансування. Уряд забезпечує приватним фондам ліквідність, виступає в якості первинного LP-інвестора і стимулює залучення інших потенційних LP-інвесторів (приклад – програма Yozma).

- субсидування прибутку. Держава діє в якості покупця звичайних акцій або надає гранти, виступаючи співінвестором поряд з приватними інвесторами. Однак при цьому вона претендує лише на невелику частку прибутку, збільшуючи таким чином привабливість інвестування для приватного капіталу.

- надання гарантій. В тих країнах, де можливо коректно робити оцінку ризиків, існують моделі відшкодування збитків [5].

Отже, що в практиці розвинутих країн існують різні інструменти забезпечення державної підтримки функціонування венчурних фондів, проте всі вони будуть ефективними лише за умови відповідного розвитку місцевої екосистеми. Ті фонди, фінансування чи управління якими здійснюється за посередництвом держави, повинні абсолютно точно відповідати тим потребам, що існують в відповідній країні та бізнес-середовищі.

Література

1. Кочур Ю.Г. Зарубежный опыт функционирования венчурных фондов [Електронний ресурс] / Ю. Г. Кочур // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 10. – С. 9-14. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ape_2012_10_3.pdf.

2. Лобас І.В. Зарубіжний досвід державної підтримки венчурного інвестування інноваційної діяльності [Електронний ресурс] / І. Лобас // Вісник Національної академії державного управління при Президентові України. – 2012. – Вип. 1. – С. 196-203. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Vnadu_2012_1_24.pdf.

3. Попова Ю.М. Світові тенденції венчурного фінансування [Електронний ресурс] / Ю.М. Попова, А.К. Хавер // Вісник Харківського національного аграрного університету ім. В.В. Докучаєва. Сер. : Економічні науки. – 2014. – № 6. – С. 152-156. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Vkhnauc_ekon_2014_6_24.pdf.

4. РВК. Звіт Ernst&Young. Исследование мирового и российского венчурного рынка за 2007-2013 годы [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusventure.ru/ru/programm/analytics/docs/201402_RVC_EY_venture_markets_RU.pdf.

5. Шатирко Д.В. Зарубіжний досвід венчурного інвестування [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/ecfor_2014_4_12.pdf.

ОСОБЛИВОСТІ ВПЛИВУ ТНК НА РОЗВИТОК ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

У сучасних умовах транснаціоналізація – це якісно новий етап інтернаціоналізації господарського життя, що є процесом посилення зовнішньоекономічної діяльності в результаті глобальних операцій ТНК. Транснаціональні корпорації – корпорації, які мають дочірні підрозділи будь-яких організаційно-юридичних форм чи сфер діяльності у двох або більше країнах та здійснюють загальну координацію діяльності своїх зарубіжних підрозділів (Конференція ООН з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД)) [1].

Основними ознаками ТНК є: здійснення виробництва товарів або послуг, не менше ніж у 6 країнах; частка іноземних робітників становить не менше ніж 25 %; структура активів складає не менше ніж 25 % капіталовкладень за кордоном; річний обсяг не менше 1 млрд. дол.; обсяг реалізації товарів за межами головної материнської компанії складає не менше 20 %; єдина стратегія управління розвитку національних підприємств, які входять в організаційну структуру ТНК [2, с.3]. Швидке поширення ТНК стало характерною особливістю другої половини ХХ ст. – початку ХХІ ст. Перші фірми, які мали ознаки ТНК, з'явилися ще в XVII столітті. Зокрема, англійська EastIndiaCompany утворилась ще в 1600 році, деякі інші великі фірми існують також не одне століття. А особливо бурхливе зростання кількості і масштабів діяльності ТНК припадає на другу половину ХХ ст. [3].

У світовій економіці нині нараховується 82000 ТНК та десятки тисяч їх філіалів. На ТНК припадає 50 % світової торгівлі та 67 % зовнішньої торгівлі, також 80 % винаходів і ліцензій [4]. Доменами найбільших ТНК в основному є держави із сильними, стабільними економіками, такі як: США, Великобританія, Німеччина, Китай, Японія, Франція та ін. На територіях промислово розвинутих держав розміщено понад 80 % материнських компаній і близько 33 % філій іноземних доменів, у країнах, які розвиваються, відповідно 19,5 % і майже 50 %, у постсоціалістичних – близько 0,5 % і 17 %.

В Україні найбільшими ТНК, які вклали значні фінансові ресурси, є PepsiCola з обсягом інвестиційних коштів 250 млн. дол., «Київстар GSM» – 240млн.дол., Coca-Cola – 230 млн. дол. та ін. Для ТНК із країн Європейського Союзу та США однією із найбільш привабливих сфер в Україні є харчова промисловість. У харчовій індустрії світу лідирують швейцарська компанія Nestle, бельгійська ABInBev, американські Kraftfoods та Coca-Cola Company, англо-голландськаUnilever. Щодо підприємств торгівлі, тона український ринок вже зайшли Wal-Mart Stores, Carrefour SA, McDonalds Corporation.

У фінансовому секторі найкрупнішим представником світових ТНК є РайффайзенІнтернаціональ Банк-Холдинг АГ. У фармацевтиці відомими в Україні є німецькі BASF SE та Bayer AG. Саме в цих галузях обіг капіталу є швидким, а комерційні ризики – мінімальні. Привабливим для ТНК із

промислово розвинутих країн є також інвестування в інфраструктуру бізнес-послуг для обслуговування, насамперед, підприємств з іноземними інвестиціями.

Російським ТНК та компаніям, які зареєстровані в офшорних зонах, властиві інші пріоритети в інвестуванні: паливно-енергетичний комплекс, хімічна промисловість та металургія. Ця ситуація пояснюється тим, що саме в цих галузях російські ТНК мають конкурентні переваги на світовому ринку і фінансові можливості для закордонного інвестування, та розширення своєї ринкової влади за рахунок придбання виробничих потужностей у постсоціалістичних країнах. Такі компанії як WOG, Київстар, ТНК-ВР Комерс входять у 20 найприбутковіших корпорацій України, інші корпорації займають значно нижчі позиції. Водночас, у результаті несприятливого інвестиційного клімату значна кількість іноземних інвесторів виходить з українського ринку.

Так, за даними Європейської бізнес-асоціації бізнесмени відзначають посилення тиску на бізнес, корупцію, неможливість захисту прав у суді та інші недоліки. Міжнародні бізнесмени все частіше говорять про неможливість чесно працювати в Україні та у перспективі наголошують про припинення діяльності.

Таким чином, підсумовуючи вплив ТНК на економіку України, можна зазначити їх позитивний та негативний вплив. Серед позитивів можна виділити: значне вливання капіталовкладень в економіку України; створення додаткових робочих місць та підвищення кваліфікації робітників; збільшення податкових надходжень до бюджету країни; поживлення внутрішньої торгівлі в середині країни, насичення ринку високоякісними товарами та послугами; впровадження інновацій, ноу-хау та найновіших розробок, модернізація підприємств; поширення міжнародних стандартів ведення виробництва.

Водночас, існує і негативний вплив діяльності ТНК на вітчизняну економіку, а саме: держава стає фінансово залежною від стратегії діяльності ТНК; ТНК впливають на уряди країн, диктуючи правила гри на ринку; корпорації впливають на уряд, відстоюючи власні інтереси, виснажуючи природні та трудові ресурси; придушення та знищення національних виробників, які мають низьку конкурентоспроможність продукції на світовому ринку; використання небезпечного та шкідливого виробництва для власного збагачення тощо.

Для подолання негативних наслідків діяльності ТНК українському уряду необхідно: ухвалити законодавчі акти, в яких було б чітко прописано межі та контроль за діяльністю ТНК; здійснити модернізацію вітчизняних підприємств, підвищуючи конкурентоспроможність вітчизняної продукції, сфер та галузей; вкладати фінансові ресурси у власне виробництво і зменшувати залежність від діяльності закордонних ТНК; створювати сприятливий інвестиційний та бізнес-клімат для залучення інвестицій та удосконалювати вітчизняне законодавство.

Література

1. Офіційний сайт Конференції ООН з торгівлі та розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://unctad.org>.
2. Молчанова Л. Взаємодія транснаціональних корпорацій з

національними економіками на прикладі України [Електронний ресурс] / Л. Молчанова. – Режим доступу: <http://fes.kiev.ua>.

3. Транснаціональні корпорації: особливості інвестиційної діяльності [Текст] : навч. посіб. / С. О. Якубовський та ін. ; ред.: С. О. Якубовський, Ю. Г. Козак. – К. : ЦУЛ, 2011. – 472 с.

4. Крупнейшие ТНК в мире / А. Пучков // Слайд-шоу. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.slideshare.net/AlexeyPuchkov/ss-11875759>.

5. Fortune global 500 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://money.cnn.com/magazines/fortune/global500/2013/full_list/?iid=G500_sp_full

6. Кочетков В. М. Розвиток українських ТНК як фактор росту економіки країни [Текст] / В. Кочетков // Ефективна економіка. – 2013. – № 10. – С. 55–60.

Олександр Годованець
Наталія Ведашенко
*Тернопільський національний
економічний університет*

ПОЛІТИКА УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ МИТНОГО КОНТРОЛЮ

Сучасний етап розвитку світового господарського простору висуває проблему управління ризиками на перший план. Більш того, не без підстав можна стверджувати, що в постійно ускладнюваному і взаємозалежному світі шанс на успіх мають ті організації, які можуть контролювати свої ризики й ефективно ними управляти. Процеси інтернаціоналізації ускладнюють функціонування ринкового середовища, формуючи у ньому нові тенденції та взаємодії, переплетіння багаточисельних факторів його нестійкості. Це впливає на прояви ризикових ситуацій на корпоративному і державному рівнях управління.

Обставинами, що генерують ризики в економічній сфері виступають наявні невизначеність, конфліктність, нестача інформації на момент її оцінювання і прийняття управлінських рішень, неоднозначність прогнозів, зміни як у навколишньому середовищі, так і в самій системі, еволюційні трансформаційні процеси, обмеження часу на наукове обґрунтування оцінки значень економічних і фінансових показників [1, с.3]. При цьому, процес прийняття рішень в економіці на всіх рівнях ієрархії відбувається в умовах постійно присутньої непевності, яку заперечити повністю неможливо.

В економічній літературі досить широко досліджена сутність поняття «ризик», проте традиційні підходи до тлумачення категорії «ризик» не відображають практику його застосування фіскальними органами України. У редакції Митного кодексу України під ризиком розуміється «ймовірність недотримання вимог законодавства України з питань державної митної справи», а управління ризиками – це робота фіскальних органів з аналізу ризиків, виявлення та оцінки ризиків, розроблення та практичної реалізації

заходів, спрямованих на мінімізацію ризиків, оцінки ефективності та контролю застосування цих заходів [2]. Тобто, фіскальні органи використовують показник ризику як інструмент прийняття рішення щодо визначення товарів, транспортних засобів, документів і осіб, які підлягатимуть митному контролю у певних формах та обсягах. Цей показник є основним інструментом, який визначає обсяг митного контролю та застосовується для того, щоб, з одного боку, забезпечити вибірковість митного контролю, а з іншого – підвищити його ефективність шляхом зосередження на ризикованих експортно-імпорتنих операціях.

Фактори невизначеності та ризику поділяють на внутрішні та зовнішні. Зовнішнє середовище представлено суб'єктами ЗЕД, які фактично виступають суб'єктами контрольних заходів, ефективність та дієвість яких прямо впливає на результати зовнішньоекономічних операцій. Внутрішнє середовище представлено системою митниць ДФС України, які у межах своїх повноважень здійснюють контроль за дотриманням суб'єктами ЗЕД вимог податкового та митного законодавства. Від ефективності проведених контрольних заходів залежить повнота і своєчасність надходження мита та митних платежів, недопущення ввезення недоброякісної і контрафактної продукції, скорочення часу виконання митних формальностей [3, с.103].

Відтак, основною загально визнаною метою роботи фіскальних органів є розробка та впровадження нормативів і процедур, спрямованих на підвищення рівня безпеки, забезпечення наповнення дохідної частини державного бюджету та спрощення міжнародної торгівлі. Рішення даних завдань здійснюється за допомогою ефективного використання профільних інструментів і масивів інформації, що стосуються міжнародного товарообміну, суб'єктів господарської діяльності та громадян, які здійснюють зовнішньоекономічні операції.

Фіскальні органи повинні прагнути до пошуку розумного і справедливого балансу між забезпеченням дотримання вимог законодавства та мінімізацією збоїв в законній торгівлі і життя суспільства, а також пов'язаних витрат. Завдяки прийняттю цілісного підходу до управління дотриманням вимог законодавства на підставі оцінки ризиків можна досягти оптимального рівня як сприяння торгівлі, так і здійснення контролю над нею. Основною рисою такого підходу є активне стимулювання клієнтів до добровільного дотримання вимог законодавства (низький ступінь ризику), завдяки чому можна буде виділити ресурси на здійснення контролю та роботу з управління ризиками, усуваючи високий ступінь небезпеки [4, с.6].

В управлінні дотримання вимог митного законодавства на основі оцінки ризиків виділяють чотири категорії (рис. 1), які виступають основними факторами, що визначають спосіб, за допомогою якого можна прискорити транскордонні перевезення, а також спосіб здійснення митного контролю за такими перевезеннями.

Запровадження процедур на підставі оцінки ризиків включає такі заходи, як завчасне і точне уявлення інформації для оцінки ризиків, втручання на ранньому етапі в ланцюг поставок в разі угод, що представляють високий

ступінь ризику, самооцінка і перевірка після ввезення в разі угод, що представляють низький ступінь ризику, а також можливість проведення розслідування у разі виявлення недотримання вимог митного законодавства або шахрайства.

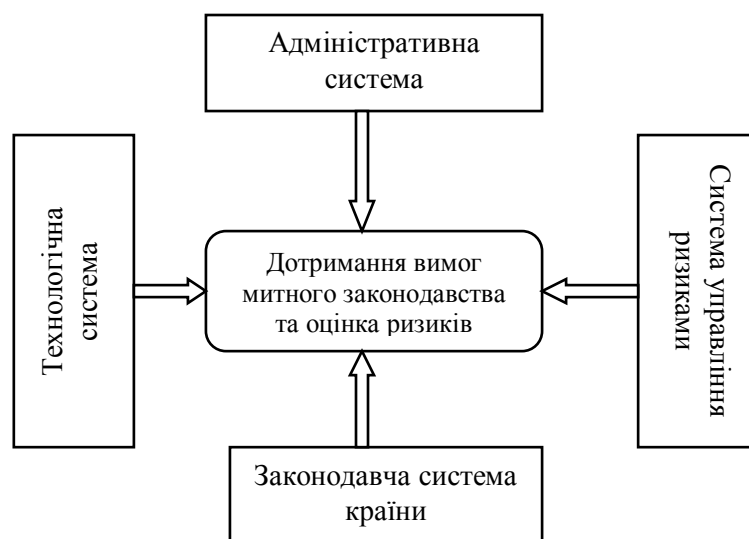


Рис. 1. Ключові принципи оцінки ризиків дотримання вимог митного законодавства [4, с.3; 5, с.96]

Управління ризиками – це основний базисний принцип сучасних методів митного контролю. Цей метод дозволяє оптимально використовувати ресурси фіскальних органів, не зменшуючи ефективності митного контролю та одночасно звільняючи учасників ЗЕД від зайвого бюрократичного контролю [6, с.116]. Процедури, засновані на управлінні ризиками дозволяють контролювати весь процес митного оформлення на ділянках, де існує найбільший ризик, інша маса товарів і фізичних осіб має можливість вільного переміщення через митний кордон.

Управління ризиковими ситуаціями, як процес, повинно забезпечувати баланс між витратами і вигодами, оскільки поводитись з усіма ризиками однаково неефективно. Для ефективного процесу управління ризиками необхідні відповідні інструменти та кваліфікований персонал, а також встановлення критеріїв для визначення складових припустимого або неприпустимого рівня ризику [7, с.210]. Пріоритетною задачею, яка стоїть перед СУР є використання інформаційних і методичних рішень у роботі митних органів, а також мінімізація ризиків, що виникають при митному оформленні і митному контролі.

Література

1. Вітлінський В.В. Концептуальні засади ризикології у фінансовій діяльності / В.В. Вітлінський // Фінанси України. – 2003. – № 3. – С. 3-9.
2. Митний кодекс України [Електронний ресурс] : закон України [прийнято Верховною Радою 13.03.2012 № 4495-VI]. – Режим доступу:

<http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/4495-17>.

3. Годованець О.В. Стратегічні орієнтири реалізації системи управління ризиками в митних органах / О.В. Годованець // Формування ринкових відносин в Україні. – 2014. – № 10 (161). – С. 101-106.

4. Компедіум ВТамО по управленію таможенными рисками. – ВТамО, 2012. – 69 с.

5. Widdowson, D. Managing risk in the Customs context / Widdowson, D. – Customs Modernization Handbook. – The World Bank, Washington D.C., 2005. – P. 91-99.

6. Бреева М.М. Система управления рисками как основной метод таможенного администрирования в условиях вступления в ВТО / М.М. Бреева // Вопросы современной экономики науки и практики. – 2007. – № 1. – С. 115-120.

7. Митна політика та митна безпека України: монографія; за заг. ред. П.В. Пашка, І.Г. Бережнюка. – Хмельницький.: ПП. Мельник А.А., 2013. – 338 с.

Богдана Голод
*Тернопільський національний
економічний університет*

ЗМІСТ, СКЛАДОВІ ТА ПРИНЦИПИ ФОРМУВАННЯ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

Необхідність забезпечення продовольчої безпеки України вимагає підтримання відповідного рівня продовольчого самозабезпечення, що передбачає використання державної підтримки вітчизняних виробників сільськогосподарської продукції та вживання заходів контролю імпортової продукції з метою захисту власних виробників від іноземної конкуренції.

Вагомий внесок у теорію і практику забезпечення продовольчої безпеки України внесли Андрійчук В.Р., Богачова В.І., Борщевський П.П., Балабанов В.С., Білик Ю.Д., Данилишин Б.М., Дейнеко Л.В., Гойчук О.І., Кваша С.М., Саблук П.Т., Ткаченко В.Г., Чечіль А.М., Щекевич В.В., Юрчишина О.С. та ін. Проблема продовольчої безпеки завжди посідатиме провідне місце у загальній національній безпеці кожної країни, оскільки вона є однією з основних передумов соціальної та економічної стабільності держави.

Від стану агропромислового комплексу безпосередньо залежить рівень продовольчої безпеки України. Станом на 2013 р. в АПК було зосереджено більше половини виробничих фондів, вироблялося близько 50 % ВВП, дві третини товарів народного споживання, працювало майже 40 % населення. Площа сільськогосподарських угідь в Україні становила 41,9 млн. гектарів, у тому числі ріллі – 33,3 млн. гектарів. У розрахунку на одного жителя в Україні припадало 0,81 гектара сільськогосподарських угідь, у тому числі 0,64 гектара ріллі, тоді як у середньому по Європі ці показники становили відповідно 0,44 і

0,25 гектара [2]. Однак ефективність використання земель в Україні значно нижча, ніж у середньому в Європі.

Лукінов І.І. виділяє сім рівнів життя населення в країнах, зокрема в Україні (табл. 1).

Таблиця 1

Класифікація рівнів життя населення [1, с.13]

Назва рівнів	Пояснення
I-й рівень <i>катастрофічний</i>	Добове споживання на людину 1500–1800 ккал, характеризується хронічним недоїданням.
II-й рівень <i>критичний</i>	Середньодобове споживання складає 1800–2200 ккал на душу населення і достатнє для подолання хронічного недоїдання та існування на межі виживання.
III-й рівень <i>мінімальний</i>	Середньодобове забезпечення 2300–2800 ккал на душу населення, голод не виникає.
IV-й рівень <i>достатній</i>	Середньодобове споживання перебуває у межах 2800–3600 ккал на людину, проте воно не збалансоване за елементами живлення, тобто не забезпечує здорового способу життя.
V-й рівень <i>раціональний (нормативний)</i>	Середньодобове споживання перебуває у межах 3300–3600 ккал на людину. При цьому раціон збалансовано білками, вітамінами й іншими важливими компонентами.
VI-й рівень <i>оптимальний</i>	Споживання відповідає V-му рівню, але також передбачає споживання екологічно чистих продуктів харчування, які збільшують тривалість життя, покращують здоров'я.
VII-й рівень <i>перспективний</i>	Досягнення такого продовольчого забезпечення, яке дозволить максимально продовжувати активну життєдіяльність людини.

Згідно із даними Державної служби статистики України споживання продуктів харчування в домогосподарствах станом на 2013 р. в розрахунку на одну особу за місяць в кг склало: м'ясо і м'ясопродукти – 5,1 кг, молоко і молочні продукти – 20,2 кг, яйця – 20 шт., риба і рибопродукти – 1,8 кг, цукор – 3,0 кг, олія та інші рослинні жири – 1,7 кг, картопля – 7,0 кг, хліб і хлібні продукти – 9,0 кг [4]. За власними розрахунками, коли перевести всі ці дані в ккал на одну людину за добу, то отримуємо досить невтішні результати – добове споживання на душу населення становить приблизно 1650 ккал. Отже, Україна знаходиться на першому рівні споживання, що свідчить про те, що більшість населення знаходиться на межі голоду. Звичайно дані є відносними, оскільки розрахунки проводились за середніми показниками, проте дозволяють зробити чіткі висновки щодо дуже низького рівня життя населення.

Система національної продовольчої безпеки базується на таких принципах: самозабезпеченість, незалежність, доступність, якість. Ці характеристики слід враховувати при формуванні державної політики щодо продовольчої безпеки [3, с. 111]. Для забезпечення продовольчої безпеки України необхідно здійснити такі заходи:

- розробка та прийняття концепції продовольчої безпеки України та Закону України «Про забезпечення продовольчої безпеки України»;
- державна підтримка вітчизняного агропромислового виробництва;
- створення механізму продовольчого забезпечення найбільш вразливих верств населення і особливо багатодітних сімей;

– передбачення продовольчого забезпечення населення при виникненні заборгованості по заробітній платні та інших соціальних виплатах.

Отже, механізм регулювання продовольчої безпеки є дуже важливим передусім для підтримки гідного життя населення, а, відповідно, підтримання на достатньому рівні продовольчої безпеки сприятиме проведенню реформ, становленню і зміцненню української держави.

Література

1. Гойчук О.І. Продовольча безпека: структура, рівні та критерії забезпечення / О.І. Гойчук // Загальні проблеми економіки. – 2003. – № 12. – С. 12-18.

2. Національний інститут стратегічних досліджень. Продовольча безпека [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://old.niss.gov.ua/book/rozdil/rozd11.htm>.

3. Зеленська О.О. Система продовольчої безпеки: сутність та ієрархічні рівні / О.О. Зеленська // Вісник ЖДТУ. – 2012. – № 1 (59). – С.108-112.

4. Державна служба статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

Ірина Голуб

*Тернопільський національний
економічний університет*

FOREIGN ECONOMIC STRATEGY OF THE STATE IN THE CONTEXT OF GLOBALIZATION PROCESS

Developing an effective foreign economic strategy of Ukraine was and will be relevant since the state got independence. During the deep economic and political crisis, strategic planning and the creation of such a policy of foreign trade, which could maximally consider the interests of the country and its benefits become acute problems whose solution is undesirable to postpone to a later time. Ukraine needs to take its own place essential for each state in the general system of the world market economy. The country has to try to work out directions to achieve it so that to form a government's foreign economic strategy, which will focus on ensuring the competitiveness of the economy.

The word «strategy» refers to the frequently used terms in various fields of human activities. But only in some cases it is used to refer to a certain amount of theoretical and practical experience. Strategy is a common, non-detailed activity plan, which covers a period long way to achieve complex goals. A.P. Mishchenko defines strategy as long-term plans of the firm to strengthen its positions in customer satisfaction and achieve long-term goals. For T.A. Primak, «... strategy is a general comprehensive program of action, which defines the priority for the company issues its mission, goals and allocating resources to achieve them ...». A similar view is held

by V. Vlasenko, believing that «... a strategy – a tool in the hands of thoughtful people ...». It is interesting to focus on a thought by Chandler. He believes that «... the strategy is the definition of long-term goals together with the corresponding plan of action and allocation of resources to achieve these goals ...». Also we can not disagree with the approach of the authors of the official American report, «National Security Strategy in the New Century» (A National Security Strategy for a New Century. Washington. The White House, 1998, October), in which national interests are classified into the following categories: vital, important national and humanitarian. The report states that the vital interests «are widespread, extremely important for the survival, safety and vitality of America».

Thus, state strategy is the strategy that determines the direction of change balance of the social strata at a certain stage of historical development. Based on the strategic objectives, the state maintains social order, while regulating the activities of citizens and creates conditions for the development of personal initiative, protects the security, freedom and legitimate ownership and promotes the development of moral standards in society.

E.N. Veduta classifies government strategy as follows:

- corporate strategy implemented in the selfish interests of the ruling social stratum (the corporation) by lowering the standard of living;
- socio effective strategy ensures a steady growth of the final product in the optimal structure for citizens to achieve full employment, inflation and the lack of equitable distribution of income;
- liberal strategy means that the state's economy is becoming more open to the free movement of goods and capital;
- adjustable strategy manifested in the establishment of state control over the movement of goods and capital.
- mobilization strategy is needed for the survival of the state, where it enhances the direct intervention in production and foreign economic relations.

However, this classification can be extended. The concept of «political strategy of the state», «state of foreign policy», «economic strategy of the state» and other is generally accepted as a ready-made category. This leads to a loss of understanding of their phenomenological essence as social phenomena, the internal laws of their development and implementation, and as a result – to the mechanistic understanding of the strategy as a long-term plan of action.

It is generally recognized, that the strategic goal of public policy is to ensure the sustainable restoration and comprehensive development of socio-economic system. In this context, the government, acting subject strategy is seen as identical to the whole society, as the actual existence of the state as a part of the social system caused stability and harmonious development of the latter. In accordance with this goal lines of the state's economic strategy should ensure adequate coordination environment of the components of socio-economic system, supporting the proportions of social reproduction, and create institutional mechanisms for the implementation of strategic goals. The implementation strategy of economic trends closely correlate with the political, social, humanitarian and other policies of the state that are a part of an overall strategy of social development.

The foreign (international) strategy of the state is a system of conceptual approaches, determining vital national interests and the means to support them through interaction with the environment. Strategy for socio-economic development includes an overview of the strategic goals and priorities, economic policy and its key areas, means of implementing those goals. Of course, such important branch as education, can not develop without a strategy. The strategy should be aimed at improving the quality and competitiveness of education in the new economic, social and cultural conditions.

L.I. Fedulova indicates that competitiveness strategy is a plan for managing a separate area of the organization to gain strong long-term competitive position. Competitiveness strategy includes both offensive and defensive long-term actions that are chosen depending on the market situation. They determine the future competitive opportunities the organization and its market position. The definition can be associated with the country's competitiveness strategy. Ability to organize proper management in the country can help to gain a proper place, necessary for each country in the general system of the world market economy.

In general terms, the strategy is the objectives and priorities of economic development. Objective are imaginary predictable outcomes, which are focused and targeted on action for which the real opportunities done this or that activity. Priorities are the most significant socio-economic elements of the economy or processes that require urgent solution in the achievement of goals. The adoption of the strategy should take place only after thoughtfully considering various options to achieve these goals. Alternatives should be determined based on the management level and duration of the period of implementation strategies. Identification and development of a specific set of alternatives includes all permissible courses of action to achieve the goals. These are the most difficult problems of governance and regulation.

Monitoring and analysis of the implementation of the strategy is the final stage of strategic management. It takes the form of feedback, by which it is possible to obtain information on the implementation of strategies to achieve goals. In the process of monitoring and analyzing the initial (declared) goals can be modified, refined, subject to change. The main purpose of monitoring is the timely detection of deviations from the desired plan and timely taken measures to eliminate them.

So, having considered the types of strategies the state can draw some conclusions for Ukraine, whose competitive strategy today is becoming a priority. Our country occupies an important place in the global economy in terms of its human resource potential and possibilities. However, the standard of living, which is conditioned by political instability and economic stagnation, does not reach an appropriate level, supported by the national resource.

МИТНЕ РЕГУЛЮВАННЯ В СИСТЕМІ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

Розвиток міжнародних економічних відносин впродовж останніх десятиліть характеризувався зростанням обсягів міжнародної торгівлі товарами та послугами. Проте остання світова економічна криза внесла суттєві корективи в тенденції як глобального економічного розвитку, так і основних складових міжнародних економічних відносин. За даними СОТ, у докризовий період середньорічні темпи зростання світової торгівлі становили 6%, у 2013 р. – 2,2%. У 2013 р. світовий експорт товарів склав 18,8 трлн. дол. США. Щодо торгівлі в розрізі країн, то розвинені країни демонструють нижчі темпи зростання, зокрема, за імпортом відбулося скорочення на 0,3%, за експортом – зростання на 1,5%, тоді як в країнах, що розвиваються, відбулося відповідно зростання на 4,7% і 3,6% [1].

Об'єднання країн під егідою СОТ зобов'язує їх перед вступом привести у відповідність національні системи регулювання зовнішньої торгівлі, передусім в частині митного регулювання, адже підходи цієї організації спрямовані на відтворення ліберальної моделі економічного розвитку [2]. Вся історія норм і правил СОТ свідчить про поетапне скорочення ролі тарифних інструментів у регулюванні міжнародної торгівлі в процесі проведення основних раундів та досягнення погоджень, зниження ставок мита, відхід від політики протекціонізму. Важливою стала процедура узгодження зв'язаних тарифів при вступі країни до СОТ. Разом з тим, після кризи 2008 р. очевидним став прояв протекціоністських заходів, причому застосовувати їх почали економічно розвинені країни, незважаючи на звернення міжнародних організацій про недопущення прихованого протекціонізму у міжнародних економічних відносинах. Протекціонізм – це політика захисту національного ринку [3], проте все частіше він має дискримінаційний характер.

На сьогодні митне регулювання на національному рівні передбачає застосування двох основних типів інструментів – тарифних і нетарифних. Тарифні інструменти традиційно тривалий період вважалися у вітчизняній практиці фіскальними за своєю природою, тоді як нетарифні – виключно регулюючими. Разом з тим, на практиці саме щодо імпорту товарів тарифні інструменти носять обмежувальний характер [4], тобто за допомогою інструментів митного регулювання вирішується ряд завдань соціально-економічного спрямування: регулюється структура зовнішньої торгівлі, формується потрібне співвідношення експорту та імпорту товарів, розвивається національний товаровиробник, забезпечується національна безпека. Для країн питання митного тарифу, як правило, є предметом торгів та перемовин.

Світова практика показує зниження митного навантаження на суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, проте більшість країн застосовує нетарифні

інструменти як бар'єри на шляху торгівлі. Так, нині країни використовують понад 800 методів нетарифного регулювання [5].

Непоодинокими є випадки недобросовісної конкуренції через застосування нетарифних заходів, зокрема країни зловживають в частині надання субсидій та заниження цін. Відповідно до правил СОТ, до таких порушників застосовують компенсаційні або антидемпінгові заходи. Стандарти та сертифікати також виступають бар'єрами на шляху торгівлі. Окремі нетарифні інструменти мають сезонний характер та застосовуються в періоди найбільшої вразливості національних ринків.

Україна як суб'єкт міжнародних економічних відносин використовує як національні правила регулювання торговельних відносин, так і дотримується вимог міжнародних організацій відповідно до підписаних угод. Так, приєднання України до СОТ у 2008 р. зобов'язало її протягом підготовчого періоду привести у відповідність систему митного регулювання. Основні зміни стосувалися зниження ставок імпортного мита за промисловими та сільськогосподарськими товарами.

Вступ України до СОТ не вніс суттєвих змін у активізацію її зовнішньої торгівлі, очікувані наслідки членства не були виправдані, адже без системних реформ та виробництва готової продукції, здатної конкурувати на зовнішніх ринках, важко утриматися на правах повноправного партнера з розвиненими країнами. Тому в Україні є необхідність формування прозорої системи регулювання зовнішньої торгівлі, яка залежатиме не лише від прийнятих зобов'язань в межах СОТ, але й від ефективності вітчизняної митної регулятивної складової.

Література

1. World Trade Report 2014. World Trade Organization [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.wto.org/english/res_e/booksp.../world_trade_report14_e.pdf.

2. Борисенко О. Застосування тарифних інструментів у державному регулюванні товарних ринків контексті регламентації СОТ / О. Борисенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/putp/2012-3/doc/4/03.pdf.

3. Іващук І.О. Митні ініціативи в глобальному просторі: моногр. / І.О. Іващук. – Тернопіль : Підручники і посібники, 2007. – 304 с.

4. Бидик А.Г. Основні умови використання інструментів митного регулювання в практичній діяльності митних органів / А.Г. Бидик [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.pu.if.ua/depart/Finances/resource/file/Збірник/2011.../Бидик.pdf.

5. Михайловская П. Рекомендации Всемирной торговой организации по использованию нетарифных мер для регулирования внешней торговли в условиях глобального кризиса / П. Михайловская [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://elib.bsu.by/bitstream/123456789/89401/1/mihaylovskaya_Customs_SNIL_V1.pdf.

ОСОБЛИВОСТІ ТА СТРАТЕГІЧНІ ПРІОРИТЕТИ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

В умовах господарювання у конкурентному середовищі, яким є сучасний ринок, перед підприємствами постає ряд проблем, що викликані безпосередньо наявністю великої кількості вітчизняних і закордонних конкурентів та диференційованістю товарів на ринку.

Міжнародний бізнес, у широкому розумінні, можна розглядати як підприємництво, що здійснюється у межах світового господарства. Конкретна сутність цього поняття розглядається як будь-яка операція, яка проводиться контрагентами двох або більше країн [2, с.70]. При цьому мова йде про господарські операції, які засновані на нових організаційних технологіях, мають гнучкий характер у процесі оперативного управління, враховуючи вплив вимог світового ринку та оптимального задоволення інтересів і потреб партнерів. Міжнародний бізнес базується на можливості отримання переваг (економічних чи технологічних) саме із переваг міждержавних ділових операцій, тобто продаж товару в іншій країні, або налагодження фірмою однієї країни виробництва в іншій країні, або спільного надання послуг фірмами двох країн третій тощо забезпечують залученням у бізнес сторонам більше переваг, ніж вони мали б, якби здійснювали аналогічну діяльність як суб'єкти лише національних економік [2, с.68].

Інтеграція економіки України у світову породжує необхідність удосконалення взаємовідносин як між вітчизняними господарюючими суб'єктами, так і їх зарубіжними партнерами. В сучасних умовах господарювання міжнародний бізнес сприяє розвитку науково-технічної, виробничої, торговельної та іншої співпраці підприємств, корпорацій та інших господарюючих суб'єктів двох або більше країн.

Міжнародне підприємництво характеризується високим ступенем інтернаціоналізації відносин. Проте в Україні воно поки що не отримало широкого розвитку. Ускладнення розвитку міжнародного підприємництва відбувається за рахунок таких факторів, як нестабільність економічного та соціального становища країни; низький рівень ринкової інфраструктури; неконвертованість національної валюти; недосконалість законодавства. Бізнес та підприємництво виступають рушійною силою соціально-економічного розвитку будь-якої країни. Україна має значний потенціал у цій сфері, який повною мірою не реалізований, в першу чергу, через наявні проблеми, пов'язані з недосконалістю умов ведення бізнесу.

В Україні бізнес як самостійне соціально-економічне явище розвивається у складних умовах та зіштовхується з різноманітними проблемами, характерний високий рівень корупції, надмірний бюрократизм та контроль з

боку державних органів, велика кількість позапланових перевірок. У країнах ЄС сформовано розгалужену мережу організацій, що займаються регулюванням і підтримкою розвитку бізнесу, але серед органів державної влади відповідальність за розвиток підприємництва розподілено між кількома міністерствами або між спеціальними відділами [1].

Формування середовища міжнародного бізнесу відбувається у масштабах інтенсивних інвестиційних й інноваційних процесів, де мотиви всіх суб'єктів світового господарства є спільними. Розподіл і перерозподіл доданої вартості стає актуальним у результаті змін технологічної компоненти відтворювального процесу всередині великих корпорацій чи країн [3, с.288]. На сьогодні функціонування міжнародного бізнесу обумовлюється впливом технологічного середовища. Отримання прибутку перестає бути єдиним мотивом міжнародного бізнесу, на перший план виходить створення і впровадження комерційного нововведення. Сучасний рівень розвитку міжнародної економіки у контексті глобалізації характеризується як система науково-технологічних та галузево-функціональних зв'язків. Створення нових елементів продуктивних сил у вигляді інформаційно-комунікаційних технологій зумовило появу нових форм і методів міжнародного бізнесу, або їх модифікацію.

Участь України у світових інтеграційних процесах сприяє виникненню нових форм відносин, однією з яких є міжнародний бізнес. Міжнародний бізнес – це частина загальної системи міжнародних економічних відносин, яка відповідає стосункам, що пов'язані з діловою діяльністю промислового, комерційного, валютно-фінансового, перевізного характеру. Кожна форма міжнародних економічних відносин відображається в міжнародному бізнесі, і виходячи з них можна говорити про такі види міжнародного бізнесу, як промисловий, торговий, валютний, фінансово-кредитний, аграрний.

Міжнародна економічна діяльність України в європейському бізнес-середовищі, незважаючи на доволі позитивні кількісні показники, на сьогодні залишається недостатньо ефективною: національний експорт характеризується моноспрямованістю та регіональною обмеженістю, його конкурентоспроможність залишається на низькому рівні. Незначний відсоток зовнішнього інвестування, недостатня налагодженість виробничих зв'язків, низький рівень інформаційної підтримки експортерів та неналежний рівень застосування комплексу методів комерційної дипломатії на тлі відсутності членства у СОТ є тими проблемами, що потребують негайного вирішення для підвищення ефективності міжнародної економічної діяльності України на європейських ринках [3].

Основними напрямками адаптації до європейського бізнес-середовища та вдосконалення міжнародної економічної діяльності України на макrorівні мають стати: подальша інтеграція до глобальної торгової системи СОТ; розробка та впровадження національної стратегії міжнародної економічної діяльності з визначенням регіональних та галузевих пріоритетів розвитку; активізація методів комерційної дипломатії, які сприятимуть диверсифікації її форм, інтенсифікації коопераційних зв'язків та двостороннього інвестування, розвитку прикордонного співробітництва. Мікрорівневими заходами мають

бути: вдосконалення корпоративного управління, розвиток маркетингових структур за кордоном, товарна диверсифікація експорту, інтенсифікація використання інформаційних систем у міжнародному маркетингу [2; 71].

Література

1. Жирко С. О. Проблеми розвитку малого та середнього підприємництва в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/db/2011-1-2/doc/2/25.pdf>.

2. Кокоріна В.І. Імперативи розвитку міжнародного бізнесу в умовах глобалізації / В.І. Кокоріна // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2013. – № 3. – С. 67-73.

3. International Business: New Challenges, New Forms, New Perspectives / Simon Harris, Olli Kuivalainen, Veselina Stoyanova. – London : Palgrave Macmillan, 2012. – 288 p.

Галина Деркач

*Тернопільський національний
економічний університет*

ДОСТАТНІСТЬ ЗОЛОВОВАЛЮТНИХ РЕЗЕРВІВ УКРАЇНИ ЯК ПЕРЕДУМОВА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МАКРОФІНАНСОВОЇ СТАБІЛЬНОСТІ

З розгортанням процесу глобалізації посилюється відкритість національних ринків і фінансова взаємозалежність країн. Через нестачу власних ресурсів для фінансування розвитку національних економік, асиметрію і дисбаланси у торговельних відносинах та незбалансованість поточних платежів економіки більшості країн набувають боргового характеру. Запозичення іноземного капіталу породжують проблему обслуговування боргів та підвищують ризик виникнення кризи ліквідності [4]. За таких умов набуває особливої актуальності проблема ефективного управління офіційними золотовалютними резервами, і, особливо, питання забезпечення їх оптимальної структури та достатності.

Оптимальний розмір золотовалютних резервів (ЗВР) має важливе економічне значення, оскільки занижений їх обсяг погіршує платоспроможність держави на світовому ринку й обмежує регулятивні можливості держави у монетарній сфері, а завищений – призводить до заморожування значної частини національного багатства країни на тривалий період [7]. Зазвичай у більшості країн світу центральні банки намагаються втримувати такий обсяг офіційних золотовалютних резервів, який би дав можливість тримати під контролем динаміку обмінного курсу національної валюти у разі негативного розвитку подій на валютному ринку. Адже різка девальвація національної грошової одиниці внаслідок недостатності валютних

коштів може зумовити кризу міжнародної валютної ліквідності країни, тобто її неспроможність виконувати свої зовнішні платіжні зобов'язання [2].

В Україні мають місце низхідні тенденції в динаміці золотовалютних резервів, які поглиблюють ризик неплатоспроможності країни у відносинах з зовнішніми контрагентами. Так, у січні 2015 року офіційні золотовалютні резерви України знизились до історичного мінімуму, який становив 6419,66 млн. дол. США (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка та структура офіційних золотовалютних резервів України, млн. дол. США [6]

Показник	2010	2011	2012	2013	2014	31.01.15
Офіційні резервні активи, всього	34576,4	31794,61	24546,19	20415,71	7533,33	6419,66
Резерви в іноземній валюті	24273,3	30391,38	22646,62	18759,52	6618,47	5433,23
Резервна позиція в МВФ	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03
Спеціальні права запозичення	63,03	17,91	9,18	16,01	3,74	19,15
Золото	949,19	1385,29	1890,36	1640,15	911,09	967,25

При цьому, основну частину золотовалютних резервів України становлять запаси іноземних вільноконвертованих валют, які виступають у формі: залишків на кореспондентських та поточних рахунках у банках інших країн, а також короткострокових банківських депозитів; казначейських векселів, короткотермінових і довготермінових державних цінних паперів (ринкові ліквідні фінансові інструменти); різноманітних боргових інструментів, які не обертаються на ринку та є результатом офіційних операцій певної країни із центральними банками й урядовими організаціями інших країн [1].

Виділяють велику кількість критеріїв визначення необхідного розміру золотовалютних резервів держави, основні з яких: критерій покриття імпорту; критерій Грінспена-Гвідотті; критерій Я. Редді; критерій О. де Бюфорта Війнхольда та Е. Кептейна; критерій втрати від кризи та втрати від володіння [3]. У світовій практиці для дослідження адекватності офіційних резервів та оцінки їх достатності найчастіше використовують критерій покриття імпорту.

Основною ідеєю критерію покриття імпорту є те, що золотовалютні резерви мають бути достатніми для покриття майбутнього імпорту протягом певного часового лагу. На практиці зазвичай використовується показник, що дорівнює трьом місяцям очікуваного обсягу імпорту. В Україні, з 2005 року по 2011 рік сформований обсяг офіційних валютних резервів надавав можливість фінансувати майбутній імпорт товарів та послуг упродовж більше трьох місяців, що згідно розрахунків, представлених Міжнародним валютним фондом було достатнім, оскільки перевищувало вартість квартального обсягу товарів і послуг, які імпортуються в майбутньому періоді [5]. З 2012 року спостерігаються низхідні тенденції в динаміці даного показника. Так, станом на кінець вересня 2014 року критерій покриття імпорту в Україні становив лише 2,9 місяці (див. рис. 1).



Рис. 1. Покриття валовими міжнародними резервами імпорту товарів і послуг у 2005-2014 рр. [5]

Низка кризових явищ, які спостерігались в Україні, яскраво продемонстрували те, що саме оптимальний розмір золотовалютних резервів дозволяє стабілізувати обмінний курс гривні та відновити рівновагу на валютному ринку держави шляхом проведення валютних інтервенцій. Оцінка необхідного обсягу міжнародних резервних активів національної економіки засвідчила їх неадекватність за критерієм покриття імпорту. Це свідчить про необхідність здійснення ряду заходів, які зможуть обмежити вплив капіталу за кордон та стимулювати приплив іноземного капіталу, що дозволить наростити оптимальний для України обсяг золотовалютних резервів. Оскільки, саме наявність достатнього розміру ЗВР, правильне управління ними визначають можливості центрального банку ефективно проводити грошово-кредитну політику держави.

Література

1. Беляєв Д.О. Структура класів активів золотовалютних резервів / Д.О. Беляєв // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 5 (83). – С. 139–145.
2. Дзюблюк О. В. Валютна політика : підручник / О. В. Дзюблюк. – К. : Знання, 2007. – 422 с.
3. Жмурко Н.В. Критерії визначення необхідного обсягу золотовалютних резервів держави [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.pu.if.ua/depart/Finances/resource/file/Збірник/20121/Жмурко.pdf>.
4. Єрін Д.Л. Міжнародна валютна ліквідність у системі макроекономічних показників / Д.Л. Єрін // Економіка та підприємництво. – 2009. – Вип. 23. – С. 349–355.
5. Мелих О. Політика обмінного курсу як фактор зміцнення міжнародної ліквідності України / О. Мелих // Світ фінансів. – 2009. – №2(19). – С. 97–108.
6. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/>.

7. Степанова В.О. Сутність та призначення золотовалютних резервів України / В.О. Степанова, Р.В. Руда // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2014. – № 4. – С. 122-126.

Вікторія Десятнюк
*Тернопільський національний
економічний університет*

ОБ'ЄКТИВНА НЕОБХІДНІСТЬ УПРАВЛІННЯ МІЖНАРОДНИМИ ІНВЕСТИЦІЙНИМИ РИЗИКАМИ В РЕАЛІЯХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Вагому роль в ефективному функціонуванні суб'єктів господарювання, які поширюють свою діяльність за межі національних ринків відіграє управління інвестиційними ризиками. Насамперед, це стосується транснаціональних корпорацій з потужними активами і мультинаціональними фінансовими потоками. Реалії глобалізації спонукають керівництво міжнародних компаній приділяти більше уваги пошуку нових моделей прийняття інвестиційних рішень і нефінансових інструментів ризик-менеджменту.

Органічно ризик-менеджмент пов'язаний з різними сферами діяльності, зокрема такими як, маркетинг, фінанси, оперативне управління виробництвом, дослідження та розробки, юридичний захист тощо. Проте світова практика управління міжнародними інвестиційними ризиками показує, що такі зв'язки часто порушуються, що спричиняє значні втрати компаній. Їхнє намагання збільшувати інвестиційні потоки у країни з нестабільним економічним чи політичним становищем наштовхується на ризики втрати вкладень через непередбачувані зміни у законодавстві чи невиконання норм законодавчих актів, а також непередбачувану поведінку державних структур чи місцевих партнерів. Така ситуація викликає об'єктивну необхідність ретельного дослідження і обґрунтування дієвих управлінських інструментів попередження інвестиційних ризиків.

Важливою особливістю сучасних міжнародних інвестиційних ризиків справедливо визнано інвестиційний глобалізм – нарощування масштабів інвестиційної діяльності на світових ринках та прискорення її географічної і галузевої диверсифікації. При цьому характерною рисою інвестиційного глобалізму виступає нестабільність світових фінансових ринків, основною причиною якої на макrorівні вважають недосконалість інституціональних механізмів регулювання інвестиційних потоків, а на макrorівні – надмірне переважання позикового капіталу із зарубіжних джерел над власним капіталом. Крім того на дестабілізацію фінансових ринків значно впливає зовнішній тиск міжнародних організацій і ключових гравців біржового ринку.

Відтак розвиток інвестиційного глобалізму вимагає нових підходів до оцінки міжнародних інвестиційних ризиків. Зміст інвестиційного ризику

визначають як можливості настання подій, що спричиняють ті або інші наслідки: фінансові – у вигляді втрати інвестиційного доходу; невиконання мети інвестування; втрата вкладених коштів [1, с.54]. Серед основних причин виникнення міжнародних ризиків слід виокремити: зовнішньоекономічні (ембарго, закриття кордонів); несприятливий політичний клімат в країні та регіоні; нестабільність кон'юнктури ринку; неповна і неточна інформація, що використовується під час впровадження проекту; непередбачуваність дій учасників.

Міжнародні інвестиційні ризики прийнято поділяти на базові та поведінкові. Базові ризики (політичні, валютні) є достатньо вивченими і носять переважно об'єктивний макроекономічний характер. Слід зазначити, що в практиці ризик-менеджменту транснаціональних корпорацій застосовують різноманітні інструменти управління цими ризиками і загалом у цій сфері накопичено вагомий управлінський досвід, що дає можливість прогнозувати такі ризики і вживати ефективні інструменти управління ними.

На відміну від базових, поведінкові міжнародні інвестиційні ризики є новим, недостатньо вивченим явищем. А відтак, власне поведінкові ризики спричиняють основні загрози інвестиційній діяльності транснаціональних корпорацій. Виділяють три види поведінкових інвестиційних ризиків: корпоративно-культурні, крос-культурні та контагіальні [2, с.92]. З огляду на види ризиків слід розробляти і відповідні інструменти управління. Загалом управління ризиками охоплює оцінку та вибір альтернатив, а також аналіз витрат і переваг та оцінку нових ризиків, що можуть бути спричинені вибором того чи іншого методу управління ризиками [3].

Узагальнення досвіду інвестиційної діяльності транснаціональних корпорацій дає змогу виокремити наступні парадигми управління міжнародними інвестиційними ризиками:

1) математична, характерною особливістю якої є спроба кількісно обчислити рівень інвестиційних ризиків і вберегти компанії від відповідних втрат. Саме ця парадигма використовує напрацювання фінансового інжинірингу, зокрема застосування трьох стратегій : страхування, управління активами і пасивами та хеджування [6];

2) фаталістична, коли несприятливі ситуації розглядають як явище, що не можливо спрогнозувати, а тому кожна компанія має бути готовою до таких ситуацій. В основі управління ризиками лежать корпоративні страхові фонди, які компанії створюють на випадок загрози своїм зарубіжним інвестиціям. У цьому разі ризик-менеджмент прирівнюється до страхування природних стихійних лих;

3) органічна, яка передбачає застосування різноманітних управлінських технологій, зокрема антикризових процедур та міжнародних угод, чіткого поділу учасників і факторів, які визначають ринкові позиції господарюючих суб'єктів на інвестиційних ринках;

4) «погодна», яка пов'язана із ретельним врахуванням змін світового фінансового середовища, зростанням випадків «шахрайської торгівлі», учасники якої порушують визначені правила торговельних трансакцій, а також

пропонують покупцям неіснуючі товари та послуги;

5) поведінкова, основною характеристикою якої є вирішальний вплив рішень і дій провідних міжнародних інвестиційних гравців на стан і динаміку змін світових фінансових ринків [4; 5].

Таким чином, в умовах глобалізації ризикованість інвестиційної діяльності для суб'єктів господарювання значно зростає. Найбільш загрозливими при цьому виступають поведінкові інвестиційні ризики. Власне поведінкова складова є основною проблемою вітчизняних учасників інвестиційного ринку, що спричиняє підвищення ризикованості залучення іноземних інвестицій в національну економіку. Відтак розвиток ефективного управління інвестиційними ризиками є об'єктивною необхідністю в контексті мінімізації інвестиційних ризиків в реаліях глобалізації.

Література

1. Карпінський Р.Л. Сутність і класифікація інвестиційних ризиків / Р.Л. Карпінський // Формування ринкових відносин в Україні. – 2008. – №8. – С. 53– 57.

2. Панченко Є.Г. Міжнародний менеджмент: навч.-метод. посіб. [для самост. вивч. дисц.] / Є.Г. Панченко. – К.: КНЕУ, 2004. – 468 с.

3. Стрельбіцька Н. Уніфікований міжнародний стандарт ризик-менеджменту як відповідь на виклики глобалізації [Електронний ресурс] / Н. Стрельбіцька // Соціально-економічні проблеми і держава. – 2011. – Вип. 2 (5). – Режим доступу: <http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2011/11snynvh.pdf>.

4. Петровський П.М. Методологічні аспекти впровадження державної політики / П.М. Петровський [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbu.gov.ua/e-journals/dutp/2007-1/txts/07ppmvdp.htm>.

5. Панченко Є. Нова міжнародна поведінкова парадигма та її значення для підвищення ефективності ризик-менеджменту України / Є. Панченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/file/link/149151/file/Panchenko.pdf>.

6. Фінансовий інжиніринг. Нав. посібник / За ред. О.М. Сохацької. – К.: Кондор, 2011. – 660 с.

Віталій Дикий

*Тернопільський національний
економічний університет*

ОЦІНКА СТАВКИ ДИСКОНТУВАННЯ: МІЖНАРОДНА ПРАКТИКА ТА ВІТЧИЗНЯНІ РЕАЛІЇ

У сучасних умовах в Україні важливою та актуальною проблемою, вирішення якої необхідне при оцінці ефективності інвестицій, є визначення ставки дисконту. Перш за все, зрозумілим стає те, що для інвестора важливе

місце посідає точність визначення ставки дисконту. Це можна пояснити тим, що, наприклад, заниження норми дисконту призводить до прийняття рішення про виконання проектів з менш вигідними показниками в умовах, коли на фінансовому ринку є кращі інвестиційні пропозиції. З іншого боку, завищення призводить до відмови інвестора від реалізації вигідного проекту через хибне очікування наявності на ринку більш ефективної альтернативи інвестування коштів.

На сьогоднішній день цей показник визначається фінансовими аналітиками без належного обґрунтування, тобто застосовуються найчастіше використовувані значення цього показника щодо певної галузі діяльності компанії. Як результат, це має значний вплив на точність вимірів.

Хоча сучасна фінансово-економічна теорія має достатньо великий обсяг системних знань як щодо пояснення економічного змісту цього показника, так і щодо методики його розрахунків, в Україні проведення таких розрахунків значно ускладнюється у зв'язку з нестачею інформації про стан ринку та іншими проблемами, пов'язаними з формуванням ринкової економіки [1].

Для прикладу, у міжнародній практиці, зокрема в США та Японії, найбільш поширеним є метод середньозваженої вартості капіталу (weighted average cost of capital – WACC). Даний метод враховує вартість акціонерного капіталу і вартість позикових коштів і є найбільш об'єктивним методом визначення ставки дисконтування. Недолік цього методу полягає в тому, що ним можуть скористатися не всі підприємства, особливо в українських реаліях. Це пояснюється тим, що даний метод ґрунтується на аналізі змін дохідності акцій, які знаходяться у вільному обігу на фондовому ринку [2, 175]. Виходячи з цього, ми можемо зауважити недоцільність використання цього методу українськими компаніями.

Натомість, можливим є використання кумулятивного методу, який враховує всі види ризиків інвестиційних вкладень, пов'язаних як з факторами загального характеру для галузі й економіки в цілому, так і зі специфікою оцінюваного підприємства. Даний метод застосовують у випадках, коли фондовий ринок недостатньо розвинений або акції компанії не котируються, що робить його вдалим методом для сучасних умов в Україні. Однак, головним недоліком цього методу є суб'єктивність оцінки, що підвищує вимоги до кваліфікації інвестиційного експерта – аналітика [3, 27-28].

Таким чином, розглянувши вищенаведені методи оцінки ставки дисконту, ми можемо провести порівняння їхніх переваг та недоліків (див. табл. 1). Виходячи з даних таблиці, стає очевидним, що обидва методи мають як переваги, так і недоліки. Проте, варто зазначити, що використання двох методів оцінки ставки дисконту дозволили б отримувати більш точні результати, оскільки переваги двох методів дозволили б взаємовиключити недоліки один одного. Тобто, для оцінки того, який проект є найбільш прибутковим, доцільно використовувати метод середньозваженої вартості капіталу, однак для того, щоб визначити, який з методів є найменш ризиковим, варто використовувати кумулятивний метод.

**Недоліки та переваги методів розрахунку
ставки дисконтування [2, с.178]**

Переваги методу	Недоліки методу
Метод WACC	
1. Дає змогу компенсувати ризики інвестування власних фінансових ресурсів і затрати на залучення капіталу з зовнішніх джерел.	1. Показник складний для розрахунку та не застосовується до компаній, які не є відкритими акціонерними товариствами.
2. Можливість з високим рівнем достовірності визначити вартість капіталу і за нею зробити висновок щодо потенційних альтернативних варіантів використання фінансових ресурсів.	2. Може мати значні неточності, оскільки середньозважена вартість капіталу є середньою величиною для підприємства, а різні інноваційні проекти цього підприємства можуть мати різні рівні ризиків.
Кумулятивний метод	
1. Простий для розрахунку та може бути використаний всіма підприємствами.	1. Може мати неточності через суб'єктивне визначення складових ставки дисконту.
2. При розрахунку премії за ризик поправка на кожен вид ризику вводиться, якщо інвестиції застраховані.	2. Витрати інвестора збільшуються на розмір страхових платежів.

Підводячи підсумок, ми не можемо стверджувати, що використання лише одного методу для оцінки ставки дисконту є достатнім. Прикладом слугує використання методу середньозваженої вартості капіталу в міжнародній практиці, в той час як на теренах України використання даного методу є обмеженим через недостатній розвиток фондового ринку. Виходячи з цього, на нашу думку, основною проблемою оцінки ставки дисконту є відсутність ключових механізмів, які б дозволяли використовувати той чи інший метод, зокрема метод середньозваженої вартості капіталу. Таким чином, постає інша важлива та актуальна проблема, яка стосується необхідності розвитку фондового ринку України в сучасних умовах.

Література

1. Данилюк М.О. Аналіз методичних підходів до визначення ставки дисконту при обґрунтуванні інвестиційних проектів / М.О. Данилюк, У.Я. Витвицька, 2001 // Lviv Polytechnic National University Institutional Repository [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ena.lp.edu.ua>.
2. Гук О. В. Вітчизняний та зарубіжний досвід удосконалення методик визначення ставки дисконтування / О.В. Гук, А.О. Грищенко // Економічний простір. – 2012. – №68. – С. 175–178.
3. Гавриш В.І. Особливості визначення ставки дисконтування інвестиційних проектів з виробництва енергетичних ресурсів / В.І. Гавриш // Вісник аграрної науки Причорномор'я. – 2014. – № 3(79). – С. 27–28.

АУТСОРСИНГ В ДІЯЛЬНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ: ОСОБЛИВОСТІ ТА ЕФЕКТИВНІСТЬ ЗАСТОСУВАННЯ

В умовах невизначеної ринкової ситуації кожен господарюючий суб'єкт повинен шукати нові шляхи для ефективного ведення бізнесу. Однією із основних передумов пошуку новітніх ідей для покращення менеджменту є бажання компанії залишатись конкурентоспроможною та займати вагому нішу у галузі, де працює підприємство. Підприємцям необхідно залучати нові методи і форми управління компанією, оптимізації виробничих процесів, економії ресурсів та мінімізації витрат. Одним із можливих шляхів вирішення цих проблем може стати застосування аутсорсингу. Аутсорсинг – це новий підхід до управління та прийняття організаційних рішень.

На нашу думку, найбільш повно розкриває значення аутсорсингу наступне формулювання: аутсорсинг – це сучасна методологія створення високоефективних і конкурентоспроможних організацій в умовах жорсткої конкуренції [1]. Проведений аналіз наукової літератури показав, що сутність аутсорсингу можна визначити як [2; 3]:

- передача непрофільних функцій стороннім компаніям-виконавцям;
- стратегія управління компанією;
- спосіб підвищення конкурентоспроможності підприємства;
- спосіб взаємодії між господарськими суб'єктами.

Нині в Україні аутсорсинг недостатньо розвинений. На сьогоднішній день потенціал застосування аутсорсингу у бізнес-діяльності вітчизняних підприємств реалізується неефективно. Цьому сприяє ряд бар'єрів:

1. Невизначеність податкової політики. Для того, щоб здійснювати аутсорсинг необхідна певна визначеність як для замовників, так і для виконавців послуг. При здійсненні своєї діяльності підприємцям потрібно зважати на ризик, тому ніхто не захоче співпрацювати із країною, де податки можуть неочікувано підвищитись у будь-який момент.

2. Незручна система регулювання. Для здійснення аутсорсингу країна повинна володіти оперативною системою митних операцій, чим Україна на сьогодні не володіє.

3. Нерозвиненість інноваційної структури. В Україні слабо розвинена інноваційна галузь, практично нема масштабних потужних центрів інноваційної діяльності, які могли б підтримувати розвиток передових виробництв і послуг.

Для того щоб Україна змогла приєднатись до глобального ринку аутсорсингових послуг їй необхідно подолати вищенаведені бар'єри.

Одним із ефективних шляхів підвищення результативності діяльності підприємств на світовому ринку є застосування послуг аутсорсингу персоналу. В світі перелік HR-функцій, які передають агентствам, ширший, ніж в Україні.

Окрім найпопулярнішого підбору, компанії охоче віддають партнерам функції вивчення і розвитку свого персоналу, проведення HR-досліджень, оцінки співробітників, управління пільгами і компенсаціями, кар'єрою, корпоративною інформацією, організацією корпоративних заходів та ін.

Ще одним видом аутсорсингу, що може підвищити ефективність діяльності вітчизняних підприємств є аутсорсинг знань. Аутсорсинг знань є більш складним видом аутсорсингу, який включає збір даних, аналітику і прийняття відповідних рішень, тобто має на меті розробку ефективних бізнес-рішень для підприємства-замовника.

Світова практика підтверджує ефективність і результативність використання аутсорсингу знань. Основною перешкодою є новизна і незрозумілість процесів впровадження управління знаннями на підприємстві. В Україні бракує спеціалістів, а використання практик інших країн є недоцільним, адже економіка країни по своїй структурі значно відрізняється і потрібно шукати власних способів досягнення конкурентних переваг на ринку.

Україна володіє достатніми знаннями, які можна ефективно використовувати для розвитку власної економіки. Все, що необхідно, це створити аутсорсингові компанії з різними специфічними напрямками, працевлаштувати кращих випускників з відповідними навиками і потенціалом.

Таким чином, ефективність застосування аутсорсингу як дієвого інструменту управління підприємством вимагає наступних передумов:

- чітке розуміння сутності, особливостей аутсорсингу та кінцевої мети його застосування;

- знання, як мотивувати та управляти відносинами з аутсорсером для захисту інтересів власної компанії й отримання максимальних вигод від даної форми співробітництва;

- розуміння меж ефективного застосування аутсорсингу, наявність чіткої методики розрахунку витрат за умов власного виконання операцій та передання функцій стороннім організаціям.

Підсумовуючи вищесказане, необхідно відзначити, що застосування різних видів аутсорсингу в діяльності компанії як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках може суттєво підвищити ефективність її діяльності, зміцнити конкурентні позиції бізнесу та відкрити нові можливості для взаємовигідної співпраці в умовах глобального економічного середовища.

Література

1. Грозний І.С. Передача непрофільних виробничих процесів промислового підприємства на умовах аутсорсингу для набуття конкурентних переваг / І. Грозний, Г. Усова // Науковий вісник ЧДІЕУ. – 2009. – №3. – С.63–73.

2. Грозний І.С. Використання аутсорсингу в процесі досягнення конкурентних переваг промисловим підприємством / І. Грозний // Економічний вісник НГУ. – 2009. – №1. – С.47-51.

3. Хейвуд Дж. Б. Аутсорсинг: в поисках конкурентных преимуществ. – М.: «Вильямс», 2004. – 176 с.

CRM-СИСТЕМА ЯК ІНСТРУМЕНТ ФОРМУВАННЯ КЛЮЧОВИХ КОМПЕТЕНЦІЙ ПІДПРИЄМСТВА-СУБ'ЄКТА ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

У сучасних умовах господарювання, формування нових інструментів ведення бізнесу, орієнтованих на соціально-ринкові відносини, у підприємств виникає необхідність забезпечення успішного функціонування відповідно до напрямів взаємодії зі споживачами. Відповідно до цього зростає значення CRM-системи (скор. від англ. Customer Relationship Management) як дієвого інструментарію формування та розвитку ключових компетенцій підприємства.

CRM-система – це бізнес-стратегія компанії, спрямована на вивчення та розуміння потреб наявних і потенційних клієнтів [1, с.18]. Вона передбачає побудову взаємовигідних відносин підприємства зі споживачами та ґрунтується на використанні передових управлінських та інформаційних технологій. CRM-система включає набір принципів, методів та інструментів, логічно пов'язаних між собою та інтегрованих в єдине корпоративне інформаційне середовище підприємства з метою підвищення рівня продажів, оптимізації маркетингу та підвищення обслуговування клієнтів, оптимізації бізнес-процесів підприємства.

Цілі розробки та впровадження CRM-системи: налагодження взаємовигідних стосунків з клієнтами, що спрямовані на підвищення ефективності й доходності компанії за рахунок залучення й утримання прибуткових клієнтів; співпраця з клієнтами; запобігання їх переходу до конкурентів; оперативний доступ до інформації в процесі контакту з клієнтом на етапі продажів та обслуговування; загальний аналіз даних, що характеризують діяльність як клієнта, так і компанії, отримання нових знань, висновків, рекомендацій; формування лояльності клієнтів, контроль узгодженості функцій всіх співробітників в компанії.

Особливостями CRM-системи є персональний підхід до кожного клієнта, ідентифікація та максимальне задоволення його потреб і намірів. Це доводить, що основою CRM-системи є сукупність цінностей та переконань споживача. На думку Н. Чічкової, основними цінностями для споживача є продукт, ціна і персоналізація [3, с.33]. Враховуючи цей факт, слід зауважити, що формуючи CRM-систему, підприємство повинно забезпечити високу якість продукту з відповідною ціною, достатній рівень новизни й унікальності та докласти максимум зусиль для задоволення уподобань клієнтів.

Головний економічний ефект від запровадження CRM-системи підприємства полягає у підвищенні рівня продажу послуг за рахунок більш чіткого їх позиціонування та використання достовірної й своєчасної інформації.

Як свідчить рис. 1, для отримання переваг від використання CRM-технології підприємству необхідна комплексна інформаційна система управління відносинами з клієнтами, яка дасть змогу: отримати детальну

інформацію про кожного клієнта, зібрану з усіх каналів взаємодії з ним; можливість споживачам бути обізнаними щодо діяльності та перспектив розвитку компанії.



Рис. 1. Цикл інформаційних процесів CRM-системи підприємства

CRM-система – це клієнт-орієнтована стратегія, яка, з одного боку, передбачає формування націнки «вище ринкової» за рахунок забезпечення індивідуального обслуговування кожного клієнта, а з іншого боку – орієнтацію на довгострокові відносини, в тому числі і на шкоду короткостроковим економічним завданням клієнтів [2, с.127]. Обидві сторони CRM-системи вимагають створення та підтримання довгострокових відносин з клієнтами на якісно більш високому, ніж проста декларація «клієнт завжди правий», рівні. Метою CRM-систем є не просто збільшення обсягу продажів, а прибутковий взаємозв'язок потреб клієнта з можливостями продавця, що, в свою чергу, вимагає спільної колективної роботи «на клієнта» різних функціональних підрозділів організації.

Слід зауважити, що впровадження CRM-системи на підприємстві є складним поетапний процесом, початковою стадією якого є розробка стратегії взаємовідносин з клієнтами, проміжною – організаційно-структурні зміни підприємства, заключною – встановлення CRM-системи [4, с.56]. Таким чином, успішне впровадження CRM-системи на підприємстві передбачає реалізацію наступних етапів:

1. Встановлення стратегічних цілей, які дозволяють виявити пріоритети та вектор діяльності підприємства. Детермінуються ціннісні орієнтації споживачів та здійснюється сегментація клієнтської бази.

2. Реструктуризація підприємства з метою досягнення максимальної ефективності взаємовідносин зі споживачами шляхом повного обміну інформацією про споживачів між структурними підрозділами підприємства.

3. Реінжиніринг бізнес-процесів підприємства з метою їх суттєвого

прискорення, покращення вартісних і якісних параметрів продукції. Наслідки реінжинірингу бізнес-процесів полягають у тому, що відбувається перехід від функціональної структури підрозділів до горизонтальної; відбувається ріст розмаїтості роботи працівників, що може стати значним фактором мотивації успішної діяльності.

4. Формування нової системи мотивації персоналу, що сприятиме зростанню добробуту та захищеності працівників підприємства, згуртуванню трудового колективу, отримання спільної вигоди від програмних та групових форм вирішення проблем, які стоять перед кожним працівником та підприємством в цілому.

5. Запуск в експлуатацію CRM-системи. Даний етап передбачає реалізацію створеної моделі у вигляді автоматизованої системи. Також здійснюється інтеграція CRM-системи з іншими складовими діяльності підприємства: фінансовою, матеріальною, кадровою, інформаційною тощо.

Резюмуючи вищевикладене, необхідно підкреслити, що поетапна імплементація CRM-системи на підприємстві дасть змогу конвертувати знання працівників та інформацію про потреби клієнтів в якісно нові ключові компетенції підприємства, що створює можливості стійких темпів економічного зростання та підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства на вітчизняному і міжнародному ринках.

Література

1. Kirkby, Jennifer. What is a Customer Relationship Management Strategy? [Text] / Jennifer Kirkby. – 2013. – 244 p.
2. Экономическая стратегия фирмы: Учебное пособие / Под ред. А.П. Градова. – СПб.: Спецлитература, 2007. – 589 с.
3. Чичкова Н. Зона ценности потребителя / Н. Чичкова // Компаньон. Стратегии.– 2014.– №1. – С. 30-37.
4. Шегда А. В. Менеджмент: Підручник / А. Шегда – К. : Знання, 2010. – 385 с.

Андрій Дідур
*Тернопільський національний
економічний університет*

ГЛОБАЛЬНІ ТРЕНДИ У СФЕРІ ПРЯМОГО ІНОЗЕМНОГО ІНВЕСТУВАННЯ

Розвиток світової економіки неодмінно супроводжується переміщенням багаторівневих транскордонних фінансових потоків, важливе місце серед яких завжди займали прямі іноземні інвестиції. Їх динаміка є яскравим індикатором світогосподарських процесів, циклічності розвитку, привабливості (для капіталовкладень) окремих країн та регіонів.

В опублікованому в 2014 р. ЮНКТАД звіті про світові інвестиції [1] висловлювався стриманий оптимізм щодо глобальних потоків ПІІ. У 2013 році потоки ПІІ стали характеризуватися висхідною динамікою. Глобальний притік ПІІ збільшився в 2013 році на 9% до 1,45 трлн. дол. США. Обсяг притоку ПІІ зріс в усіх основних економічних групах – в розвинених країнах, країнах, що розвиваються, а також країнах з перехідною економікою. Сукупний обсяг ввезених ПІІ зріс на 9% і досяг 25,5 трлн. дол. США.

Згідно з прогнозами ЮНКТАД світові потоки ПІІ 2014 році мали збільшитись до 1,6 трлн. дол., в 2015 році – до 1,75 трлн. дол., а в 2016 – до 1,85 трлн. дол. США (рис. 1). Це зростання в основному пов'язувалось з інвестиціями у розвинені країни, оскільки економічний підйом в цих країнах набирає масштабу.

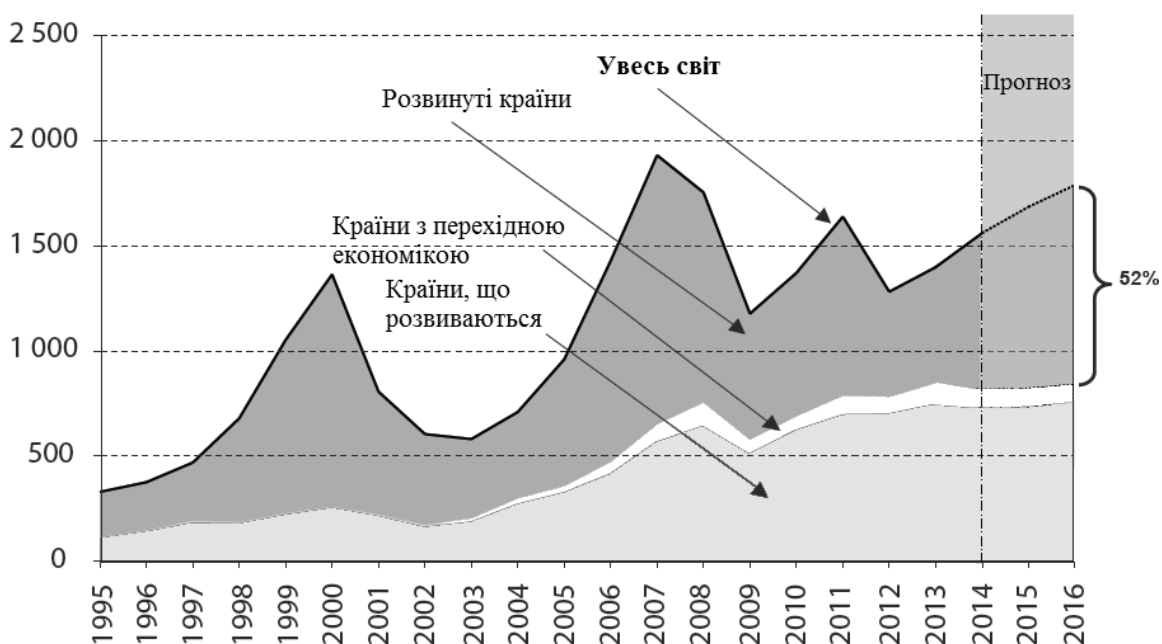


Рис. 1. Динаміка і структура глобальних потоків ПІІ за групами країн у 1995-2016 рр. [1]

Разом з тим нестабільність на деяких ринках, що формуються і ризики, пов'язані з політичною невизначеністю і регіональними конфліктами, негативно позначились на передбачуваному пошкваленні потоків ПІІ. За попередніми оцінками під впливом слабкості глобальної економіки, політичної невизначеності та геополітичних ризиків в 2014 р. обсяги глобальних прямих іноземних інвестицій в порівнянні з 2013 роком знизилися до 1,26 трлн. дол. США [2].

Притік ПІІ в країни, що розвиваються в 2013 р. досяг чергового рекордного рівня – 778 млрд. дол. (див. табл. 1), що складає 54% від глобального обсягу вкладених ПІІ. Однак при цьому темпи зростання знизилися до 7% (у порівнянні із середньорічними темпами зростання 17% за останні 10 років).

Найбільший притік прямих іноземних інвестицій як і раніше спостерігався в країнах Азії, де він був істотно вищим відповідного показника в

ЄС, на який традиційно припадала найбільша частка глобальних потоків ПІІ. Притік ПІІ характеризувався також зростаючими тенденціями і в інших основних регіонах країн, що розвиваються, зокрема він збільшився на 4% в Африці, на 6% в Латинській Америці і Карибському басейні (за виключенням офшорних фінансових центрів).

Хоча після різкого зниження в 2012 році темп зростання притоку ПІІ відновився в розвинених країнах, їх частка в сукупних світових потоках ПІІ залишилась на безпрецедентно низькому рівні – 39%, що набагато нижче піку (57%), відзначеного в 2007 році. Таким чином, країни, що розвиваються, як і раніше випереджають розвинені країни за обсягом ввезення ПІІ при розриві в більш ніж 200 млрд. дол. США.

Таблиця 1

Динаміка потоків ПІІ та їх регіональна структура в 2011-2013 рр. [1]

Регіон	Притік ПІІ						Відтік ПІІ					
	2011	%	2012	%	2013	%	2011	%	2012	%	2013	%
ВЕСЬ СВІТ	1700	100	1330	100	1452	100	1712	100	1347	100	1411	100
Розвинуті країни	880	51,8	517	38,8	566	39	1216	71,0	853	63,3	857	60,8
Європейський союз	490	28,8	216	16,2	246	17,0	585	34,2	238	17,7	250	17,8
Північна Америка	263	15,5	204	15,3	250	17,2	439	25,6	422	31,4	381	27,0
Країни, що розвиваються	725	42,6	729	54,8	778	53,6	423	24,7	440	32,7	454	32,2
Африка	48	2,8	55	4,1	57	3,9	7	0,4	12	0,9	12	0,9
Азія	431	25,3	415	31,2	426	29,4	304	17,8	302	22,4	326	23,1
Латинська Америка і Карибський басейн	244	14,3	256	19,2	292	20,1	111	6,5	124	9,2	115	8,1
Океанія	2	0,1	3	0,2	3	0,2	1	0,1	2	0,1	1	0,1
Країни з перехідною економікою (Пд.-східна Європа, СНД, Грузія)	95	5,6	84	6,3	108	7,4	73	4,3	54	4,0	99	7,0

У двадцятці країн з найбільшим притоком ПІІ половину складають країни, що розвиваються і країни з перехідною економікою. У цьому списку на десяте місце перемістилась Мексика, а в Китаї відзначений рекордно високий притік капіталу і він, як і раніше, займає друге місце серед найбільших реципієнтів ПІІ в світі.

ПІІ транснаціональних корпорацій з країн, що розвиваються досягли нової пікової позначки в 454 млрд. дол. США. Разом з ПІІ з країн з перехідною економікою їх частка склала 39% від світового обсягу вивозу ПІІ у порівнянні з лише 12% на початку 2000-х років. Найвищі обсяги експорту капіталу помічено в США, Японії, Китаї, Росії, Гонконзі. Серед 20 країн з найбільшим обсягом вивезення ПІІ в 2013 році налічувалося 6 країн, що розвиваються та країн з перехідною економікою. Все частіше ТНК країн, що розвиваються поглинають закордонні філії ТНК розвинених країн, що знаходяться в регіонах їх локації.

Література

1. Инвестиции в достижения ЦУР. Доклад о мировых инвестициях за

2014 год [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2014_overview_ru.pdf.

2. Global Investment Trends Monitor. 2015. – №18 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/webdiaeia2015d1_en.pdf.

Христина Заривенна
*Тернопільський національний
економічний університет*

ТРАНСФОРМАЦІЯ СВІТОВОГО ПОРЯДКУ ТА МІСЦЕ В НЬОМУ УКРАЇНИ

Формування світового порядку супроводжується певними змінами політичної карти світу. Перший період розподілу почався наприкінці Першої світової війни. Руйнувалися великі багатонаціональні імперії: Російська і Австро-Угорська, натомість були створені Союз Радянських Соціалістичних Республік (СРСР); втратила свої колонії в Африці Німеччина, яка програла війну; розширилися колоніальні володіння Великої Британії, Бельгії, Франції та Японії.

Другий період новітнього етапу творення політичної карти світу почався після завершення Другої світової війни. Окупація деяких країн Європи і Азії радянськими та американськими військами призвела до поділу світу на два ворожі табори. Крім того, СРСР і США захопили різні частини одних і тих самих країн. Це призвело до утворення «двох» Німеччин, «двох» Корей, «двох» В'єтнамів. Утворилося і «два» Китаї (КНР і Тайвань). Одні й ті самі нації, але тепер уже в різних країнах, почали одночасно будувати різні системи – комуністичну і ринкову (капіталістичну). Окрім зазначених подій, які знаменували завершення другого періоду новітнього етапу формування політичної карти світу, в цей час відбувалося й багато інших важливих подій, зокрема розпад колоніальної системи та утворення великої кількості незалежних держав у Африці, Азії, Океанії, Латинській Америці.

Третій період ознаменувався крахом комуністичної системи і розпочався з 90-х років ХХ ст. Спочатку в єдину державу об'єдналися Федеративна Республіка Німеччина (ФРН) і Німецька Демократична Республіка (НДР). Потім розпалися соціалістичні країни – СРСР, Югославія і Чехословаччина. В результаті цього докорінно змінилася політична карта Європи і Азії. Загалом, у 90-х роках ХХ ст. виникло понад 20 нових країн, які отримали членство в ООН і почали здійснювати власну внутрішню та зовнішню політику [1].

Особливу роль у формуванні світового порядку відіграють непрямі фактори впливу, які є досить ефективними. Серед них: наслідки теорії змови (Сіоністський окупаційний уряд, Більдерберзький клуб, ілюмінати), події світового масштабу, які сприяли трансформаціям (наприклад, деякі з них у ХХІ ст.: 2001 р. – Терористичний акт на Всесвітній торговий центр і Пентагон, 1

січня 2002 р. – введення в готівковий обіг євро; Оксамитова революція в Грузії – 2003 р.; Тероризм «Аль-Каїди»: Ер-Ріяд, Москва, Стамбул – 2003 р.; Помаранчева революція в Україні – 2004 р.; 2007 р. – розширення ЄС; 2007 р. – прецедент Косово; Російсько-грузинська війна – 2008 р.; глобальна фінансова криза 2008-2009 років, 2009 р. – обрання 42 президента США Б. Обами; 2009 р. – революція в Молдові; 2009 р. – епідемія свинячого грипу; 2010 р. – загибель президента Польщі у катастрофі під Смоленськом, 2011 р. – ліквідація Усами бен Ладена; 2011 р. – виведення військ США із Іраку; 2011 р. – смерть М. Кадафі та Кім Чен Іра; 2012 р. – президентські вибори в Росії та США; 2012 р. – КНДР оголосила себе ядерною державою; 2013 р. – хімічна атака в Сирії, шпигунській скандал в США; 2014-2015 рр. – анексія Криму та Севастополя Росією, воєнний конфлікт на сході України; падіння цін на нафту) [1].

Аналізуючи сучасну ситуацію в Євразійському регіоні, можна говорити про наростання цивілізаційного протистояння, парадигму якого понад півтора десятиліття тому докладно обґрунтував відомий американський політолог С. Хантінгтон. Саме він спрогнозував протистояння в Україні, котра географічно розташована на зламі Східної (православної) та Західної (католицької) цивілізацій. І саме такі держави, на його думку, є найбільш піддатливі конфліктному протистоянню потужних міжнародних суб'єктів. Виходячи з цього, С. Хантінгтон більшою мірою прогнозував внутрідержавний конфлікт в Україні, аніж пряме зіткнення з російською державою [2, с.39]. Утім, як бачимо, навіть таким міжнародним експертам досить складно спрогнозувати реальну поведінку Росії щодо одного з найбільших об'єктів геополітичної уваги в сучасному світі. Виявилось, що причиною внутрішнього соціокультурного протистояння в українській державі став, передовсім, зовнішній фактор. Через низку міжнародних обставин Україна опинилася в епіцентрі геополітичної турбулентності – між двома потужними центрами впливу, котрими є РФ та ЄС, тобто, наша держава знаходиться у центрі зіткнення великодержавних інтересів, геополітичних гравітацій та цивілізаційних розломів.

Росія постає беззаперечним лідером євразійських інтеграційних структур, зокрема ЄврАзЕС. Для Росії Євразійська співдружність є засобом утвердження регіонального лідерства та імперського ренесансу. Разом з тим, сама ідея приєднання до ЄврАзЕС була тривалий час популярна серед значної частини української еліти. Останнє здебільшого можна пояснити тим, що ЄврАзЕС за своєю сутністю учасників був типовим союзом пострадянських диктатур, які відрізнялися своїм небажанням до прогресивних змін та прагнули зберегти сировинний, заснований на корупційних схемах, економічний уклад [3]. Останніми роками у окремих меседжах експертів йшлося навіть про капітуляцію України як євроатлантичного проекту і остаточний вибір на користь російського євразійства. Подібний політичний песимізм був підсилений у 2013 р. відмовою тодішнього президента В. Януковича підписати Угоду про асоціацію України з ЄС після серії обіцянок кредитної підтримки з боку Росії.

Зазнаючи обоюсторонніх цивілізаційних впливів, Україна перетворилася на

геополітичний плацдарм боротьби євроатлантичної і євразійської парадигм побудови нового світового порядку та системи безпеки. Перегляд і зміна кордонів суверенної української держави шляхом анексії Кримського півострова із подальшим розпалюванням конфлікту у південно-східних регіонах стали справжнім викликом, який Росія кинула Західному світові. Ряд аналітиків у таких діях Росії не випадково вбачають розв'язання Четвертої світової війни (вважаючи при цьому, що Третьою світовою війною була холодна війна). Можна погодитися із подібною оцінкою міжнародної ситуації, адже світовий конфлікт фактично розпочався ще до кримських подій, а інкорпорація частини української території лише підтвердила наміри РФ «рухати» кордони на захід силовим шляхом. Перемоги Росії у локальних конфліктах, на думку експертів, необхідні їй для збереження існуючого політичного режиму, зокрема, прикладом є різке підвищення рейтингу російського президента (понад 80%) після приєднання Криму.

У міру того, як США і країни ЄС посилюють продиктовані ситуацією в Україні санкції проти Росії, учені, політики й аналітики все частіше говорять про нову «холодну війну». Багато з них переконані, що у випадку наростання конфлікту, до нього будуть втягнуті інші країни, і світова система опиниться на межі абсолютно реальної війни. Звичайно, такі обставини приховують у собі як небезпеки, так і сприятливі можливості. Особливо це справедливо щодо стратегічного шансу Китаю. Адже очевидним є той факт, що чим напруженіші відносини Америки та Росії, тим більше можливостей для маневру з'являється у Китаю. Останніми роками Вашингтон переніс тиск своєї зовнішньої політики в Азію, став поступово витісняти КНР. Проте дії Росії в Україні відвернули увагу Білого дому, і стратегічний тиск на Китай значно послабшав. Фактично, те згуртування, яке спостерігається останніми роками в китайсько-російських відносинах, якраз продиктоване загальною необхідністю у створенні противаги впливу США. Імовірна поява «триполюсності» світу: Китай, США і Росія, які у майбутньому формуватимуть нову структуру світового порядку [4].

Розглянувши в цілому важливі питання трансформації міжнародного порядку та ролі України в ньому, вважаємо за необхідне зробити такі висновки. Можемо констатувати, що ані Росія, ані Сполучені Штати як великі гравці у глобальному просторі не відмовилися від своїх стратегічних цілей, а змінили лише тактику щодо їх досягнення. У майбутньому їхні стратегічні цілі щодо України можуть вплинути на трансформацію світового порядку.

Література

1. Грущинська Н. Розвиток сучасного світового господарства у процесах формування нового світового економічного порядку / Н. Грущинська // Вісник СумДУ «Економіка». – 2014. – С. 28-34.
2. Хантингтон С. Столкновение цивилизаций / С. Хантингтон. – М.: Астрель, 2011. – 571 с.
3. Лісничук О., Сушко О. ЄврАзЕС: економічний сир у політичній мишоловці. Вступ до ЄврАзЕС означатиме політичну капітуляцію України як європейської держави [Електронний ресурс]. – Режим доступу:

<http://www.zn.kiev.ua/ie/show/414/36411/>.

4. Цзинли Ч. Россия, США и Китай – новое «Троецарствие» / Чэнь Цзинли [Електронний ресурс] // Дунфан Жибао, Китай. – 18.09.2014. – Режим доступу: <http://inosmi.ru/world/20140918/223083622.html>.

Ірина Зорій
*Тернопільський національний
економічний університет*

ОСОБЛИВОСТІ РОЗРОБКИ СТРАТЕГІЙ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

У сучасних умовах глобалізації та стрімкого розвитку міжнародного ринку товарів та послуг, надзвичайно актуальними є правильна розробка стратегії розвитку просування продукту фірми на міждержавній арені та його позиціонування на національних ринках інших країн, утримання конкурентоспроможності власного виробу та ріст попиту на нього. Для виконання такого складного завдання варто враховувати безліч факторів, серед яких: економічні особливості певної країни, її митна та податкова політика, відкритість економіки; вікова, соціальна та гендерна структура населення; соціокультурні фактори; рівень розвитку науково-технічної бази, освіченості населення, доступність новітніх технологій; природні фактори.

Розробка стратегії ЗЕД є завданням нелегким. Воно вимагає детального вивчення ринку, конкурентів та глобального аналізу доцільності просування свого товару на територію певної держави чи території. Для ефективного управління ЗЕД на підприємстві необхідна дієва структура управління, тобто мережа служб і підрозділів, які безпосередньо розроблятимуть відповідні стратегії виходу на нові ринки [3].

Поширення діяльності на нові території має дві основних причини: максимізація прибутковості та мінімізація витрат. Саме на цьому твердженні формується стратегія виходу підприємства на інтернаціональний ринок, розробка якої складається з певних, чітко визначених етапів (див. рис. 1).

З погляду маркетингу, використання інструментів якого є вирішальними при виході підприємства на зовнішній ринок, стратегія ЗЕД належить до стратегій інтернаціоналізації, яка являє собою освоєння нових, закордонних ринків, використовуючи не тільки розширення експорту товарів, але й експорту капіталів. Стратегія інтернаціоналізації може бути реалізована у формі експорту, спільного підприємства та прямого інвестування. У науковій літературі досить часто згадується класифікація стратегій інтернаціоналізації, яку запропонував Дж. Леонтіадіс [1].

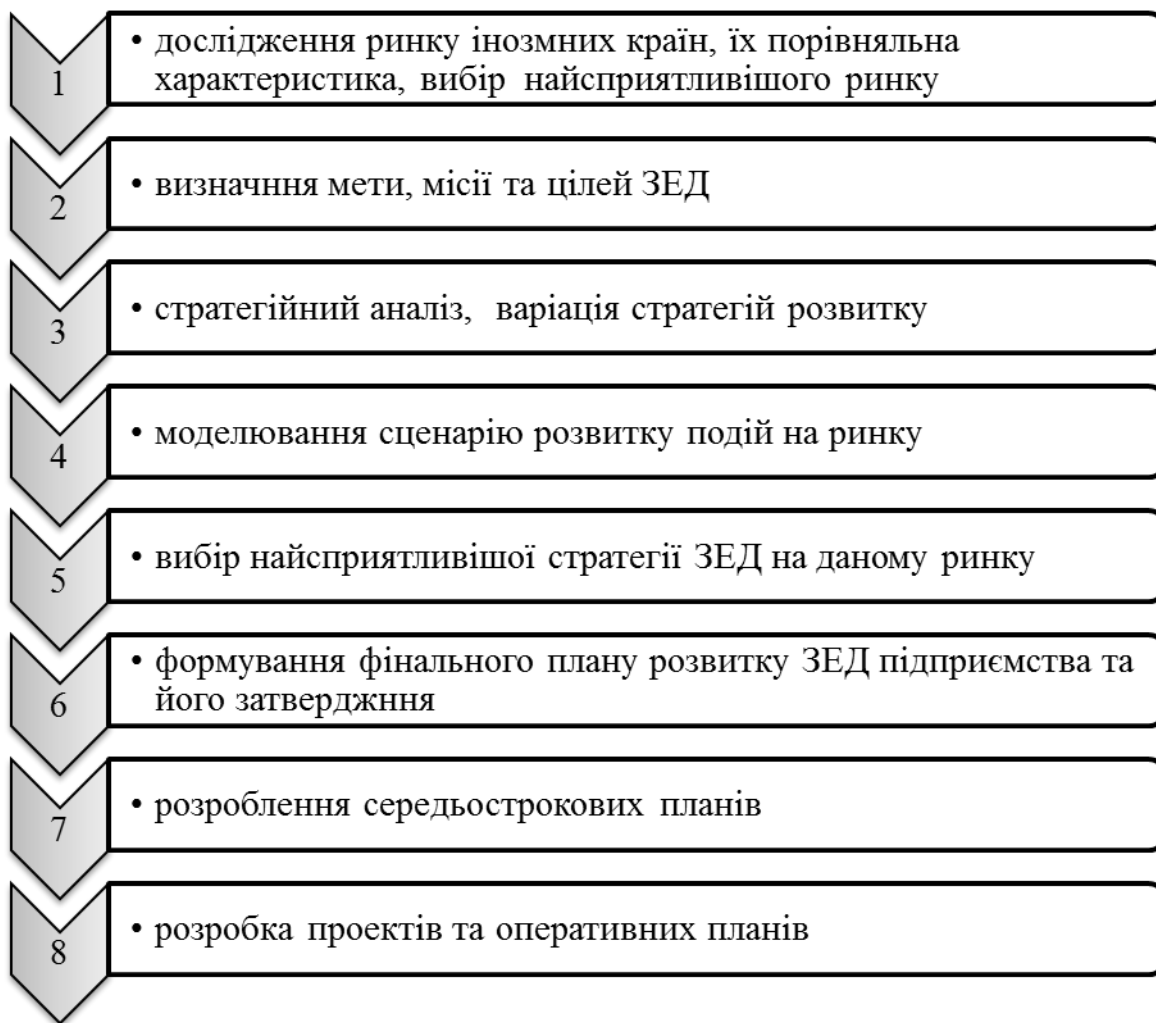


Рис. 1. Етапи формування стратегії ЗЕД [2]

Отже, виходячи з вище висвітленого, можна зробити наступні висновки:

- розробка стратегії виходу підприємств на зовнішній ринок потребує низки досліджень і висновків;
- лише у єдності ефективного менеджменту, фінансової політики та маркетингу можна розробити дієву стратегію зовнішньоекономічної діяльності;
- стратегія виходу на новий ринок розробляється на довгострокову перспективу.

Стратегія зовнішньоекономічної діяльності підприємства є сукупністю перспективних планів і завдань, які необхідно виконати, щоб досягти поставлених цілей. Послідовність процесу вироблення стратегій не є детермінованою і відрізняється за кожною окремою економічною системою. Проте, для окремого суб'єкта господарювання її можна відобразити у вигляді ланцюга, основними ланками якого є: аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища; розробка місій і цілей підприємства; вибір стратегії розвитку; реалізація підприємством вибраної стратегії.

Література

1. Баука О.В. Особливості розробки стратегій та організацій ЗЕД підприємства в сучасних глобалізаційних умовах господарювання / О. Баука,

А. Савчук [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?I21DBN=LINK&P21DBN=UJRN&Z21ID=&S21REF=10&S21CNR=20&S21STN=1&S21FMT=ASP_meta&C21COM=S&2_S21P03=FILE=&2_S21STR=ecnof_2013_10%282%29__4.

2. Соколовська В.М. Формування експортного потенціалу підприємства в сучасних умовах господарювання / В.М. Соколовська [Електронний ресурс] // Ефективна економіка. – 2009. – №2. – Режим доступу: www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=1092.

3. Стефаненко М.М. Методологічні заходи організації зовнішньоекономічної діяльності підприємства / М. Стефаненко [Електронний ресурс] // Економіка фінанси, право. – 2012. – №8. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Efp/2012_8/1.pdf.

Марія Зятюк
*Тернопільський національний
економічний університет*

ОСОБЛИВОСТІ ТА ПЕРЕВАГИ ВИКОРИСТАННЯ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА

На початку ХХІ століття стало очевидним, що державно-приватне партнерство (ДПП) є однією із найбільш ефективних форм співробітництва між публічним та приватним секторами. Ця співпраця заснована на визнанні того факту, що обидві сторони отримують вигоди від об'єднання фінансових ресурсів, технологій та управлінських знань заради підвищення рівня послуг громадянам. Окрім того, ДПП є альтернативою приватизації об'єктів державної та комунальної власності, оскільки об'єднує переваги публічного та приватного секторів, зокрема: а) соціальну відповідальність, громадську підзвітність та пріоритетність екологічних стандартів у діяльності, що є притаманним державним та комунальним організаціям; б) фінансові ресурси, технології, управлінську ефективність та підприємницький дух приватного інвестора.

Механізм державно-приватних партнерств дозволяє перекласти ризик із платників податків на приватний сектор [3]. Окрім того, ДПП сприяють підвищенню якості надання послуг внаслідок запровадження інновацій. Залучення приватного сектора на конкурентних конкурсних засадах сприяє виробленню ним творчих рішень у сфері створення інфраструктури, планування, будівництва та управління активами. ДПП дають змогу виділити наступні основні риси державно-приватного партнерства, що відрізняють його від інших форм відносин держави і приватного інвестора:

– тривалі терміни дії угод про партнерство: від 10-15 до 20 і більше років, у разі концесій – до 50 років;

– особливі форми фінансування проектів: за рахунок приватних інвестицій і державних фінансових ресурсів, або ж сумісне інвестування

декількома учасниками;

- формування партнерських відносин і умов конкурентного середовища, коли кожен контракт або концесія забезпечуються конкурентними умовами змагання між декількома потенційними учасниками;

- певними повноваженнями форми розподілу відповідальності між партнерами: держава встановлює цілі проекту, вартісні і якісні параметри, здійснює моніторинг за реалізацією проектів, а інвестор, крім залучення фінансових ресурсів, бере на себе оперативну діяльність на різних стадіях проекту – розробку, будівництво і експлуатацію, управління, реалізацію послуг споживачам;

- розподіл ризиків між учасниками угоди на основі відповідних домовленостей сторін [2].

Звідси, виокремлюють основні характеристики державно-приватного партнерства:

- відносно довга тривалість відносин між публічним та приватним партнером в рамках проекту, який здійснюється на засадах ДПП;

- незважаючи на існуючу різноманітність форм, найбільш поширеним типом партнерства є виконання приватним партнером повного переліку стадій проекту: «проектування – будівництво – фінансування – експлуатація» [1];

- збереження публічної форми власності: форма власності на об'єкт, споруджений в рамках ДПП, при одночасному створенні механізмів залучення приватного партнера до управління цим об'єктом;

- держава чи орган місцевого самоврядування, як правило, виконує функції просування та захисту суспільних інтересів у переговорах з приватним партнером, приймає участь у визначенні цінової політики щодо надання платних послуг з використанням об'єкту інфраструктури ДПП та здійснює контроль за якістю цих послуг, забезпечує моніторинг проекту;

- якщо держава чи місцеве самоврядування претендує на частку доходів з інвестиційного проекту ДПП, то, як правило, вони виконують функції співінвестора, надаючи ресурси у формі так званого «спеціального цільового механізму»;

- приватний сектор має можливість залучити до інвестування ресурси з різних фінансових джерел, однак, як правило, використовується «спеціальний цільовий механізм», який передбачає поєднання ресурсів декількох фінансових інститутів, інколи під державні або муніципальні гарантії;

- для ефективного функціонування державно-приватного партнерства важливим є чітке визначення функцій та зобов'язань обох сторін (держави/муніципалітету та приватного сектору) в контракті;

- успішні проекти ДПП надають більш якісні послуги і за нижчою ціною, ніж якби вони були створені за рахунок лише публічних (державних) капіталовкладень і за публічного (державного) менеджменту [1];

- прозорість та підзвітність діяльності урядових структур, зокрема відсутність корупції у відборі приватних партнерів, є однією з важливих передумов успішного функціонування державно-приватного партнерства; у багатьох країнах для створення схем ДПП, які були б привабливими для

бізнесу, є необхідним внесення змін в нормативно-правову базу, зокрема, що регулює концесійне право та проведення державних конкурсів; можливим варіантом є розробка спеціального законодавства про державно-приватні партнерства;

– виникає необхідність у забезпеченні відповідного рівня знань і навичок державних та муніципальних службовців, які братимуть участь у створенні та управлінні ДПП.

Основною перевагою ДПП у порівнянні з іншими видами договірних відносин між органами влади та приватним сектором є найбільш оптимальний розподіл повноважень щодо контролю над спільною діяльністю щодо надання послуг населенню, в результаті якої буде досягнутий бажаний результат для обох сторін. Це досягається шляхом договірного узгодження ролей, ризиків та винагород, з метою отримання стимулів для якісного надання послуг і, одночасно, використання гнучких підходів для досягнення бажаних результатів.

Окрім того, узагальнюючи, можна виділити цілий ряд переваг державно-приватного партнерства:

1. Дозволяє підвищити якість державних послуг населенню.
2. Допомогає успішно здійснювати великі інфраструктурні проекти, які навряд чи могли бути реалізовані в майбутньому.
3. Сприяє ефективному розвитку об'єктів державного майна.
4. Знижує фінансове навантаження на платників податків і надає можливість доведення коштів до кінцевих споживачів.
5. Дозволяє успішно використовувати досвід і професіоналізм приватного сектора при збереженні державного контролю над активами.
6. Сприяє розвитку новаторських форм проектного фінансування.
7. Стимулює підприємницьке мислення і сприяє впровадженню передових методів управління в органах влади.
8. Сприяє розвитку діалогу між бізнесом і владою в різних сферах [3, с.103].

Державно-приватне партнерство створює переваги для органів влади у досягненні публічних цілей, тобто завдань, які стоять перед урядами завдяки: можливості зменшення бюджетних видатків на розвиток та запровадження нової інфраструктури; прискоренню будівництва необхідного об'єкту, у порівнянні з термінами, якби інвестиції були винятково публічними (державними); можливості використання управлінської експертизи приватного сектору щодо менеджменту великих проектів; отриманню доступу до запровадження передових технологій, розроблених чи придбаних приватними компаніями; залученню різноманітних фінансових ресурсів для реалізації проекту через посередництво бізнес-структур [4].

Отже, основною перевагою ДПП для приватних організацій є те, що вони отримують можливість для інвестицій у ті галузі соціально-економічного життя країни, які раніше вважалися сферою державних капіталовкладень і, таким чином, розширюють свої інвестиційні можливості.

Через механізми розвитку ДПП держава реалізує стимулювання

інноваційної діяльності, залучення інвестицій у розвиток інфраструктури і соціальну сферу. Приватний капітал забезпечує підприємницьку ініціативу, управління комерційними ризиками, економію витрат і більш короткі строки реалізації проекту; реалізуються взаємні права і обов'язки – в процесі взаємодії партнери реалізують «ексклюзивні», притаманні за своєю природою лише кожному з партнерів, права, маючи при цьому договірні зобов'язання один по відношенню до одного й досягаючи реалізації загальної цілі – надання населенню публічних благ.

Література

1. Ляхович О.О. Підвищення рівня відповідальності держави за впровадження інноваційних проектів ДПП / О. Ляхович // Проблеми раціонального використання соціально-економічного та природно-ресурсного потенціалу регіону: фінансова політика та інвестиції. – 2013. – Вип. 19, № 1. – С. 39-46.

2. Музиченко А.С. Державно-приватне партнерство як інститут взаємодії влади та бізнесу / А. Музиченко, А. Бержанір // Економічний простір. – 2013. – № 75. – С. 100-108.

3. Петрова І.П. Поняття державно-приватного партнерства: оцінка зарубіжних і вітчизняних визначень / І. Петрова // Вісник економічної науки України. – 2014. – № 3. – С. 88-99.

4. Тринчук С.В. Державно-приватне партнерство – теоретичне осмислення феномену / С. Тринчук // Економіка та держава. – 2009. – №11. – С. 208-211.

Євгенія Ісевич

Ужгородський національний університет

ВПЛИВ СУЧАСНИХ ПРОЦЕСІВ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ НА БЕЗПЕКУ В УКРАЇНІ

Сучасна ситуація у світі характеризується багатьма взаємопов'язаними процесами, що прямо або опосередковано впливають на стан Української держави та суспільства в цілому. Серед них домінуючу роль відіграють процеси глобалізації.

Глобалізація сприяє перебудові міжнародної політичної системи – ставка виключно на жорстку силу виявляється далеко не завжди ефективною. Більшу продуктивність виявляє розбудова широкої мережі політичних, економічних, інформаційних, гуманітарних, культурних та багатьох інших зв'язків, що дозволяє говорити про налагодження цивілізаційної взаємодії на основі певних цінностей [1]. Успіх трансформацій, досягнутий країнами Центральної і Східної Європи у процесі розширення Євросоюзу, засвідчив – «м'яка» сила цивілізаційного впливу може ефективно спрямовувати процеси у національних

політичних і соціально-економічних системах.

Змінюється світова роль великих держав і співвідношення їх політичних, економічних і військових можливостей. Розширюється список країн, які реально претендують на глобальну роль у світі. Внаслідок цього все чіткіше виявляються переваги переходу від односторонньої політики до кооперативної моделі відповідальності за розвиток ситуації. Дискусії про нову роль ООН, розширення складу постійних членів її Ради Безпеки є віддзеркаленням цього процесу.

Глобалізація формує світовий інформаційний простір, який дедалі більше впливає на держави і суспільства. Традиційним і навіть модерним суспільствам все важче зберігати свою політичну і культурну ідентичність, протистояти уніфікації.

Важливим є те, що успіхи процесів глобалізації мають зворотний бік. Вони призводять до виникнення нових загроз глобального, регіонального та національного характеру. У таких умовах для сучасних країн важливим є підтримання та встановлення безпеки та миру.

Виходячи із загроз, що виникають або загострюються у сучасних умовах, для України, яка перебуває на стику глобальних та регіональних інтересів багатьох країн світу, найважливішими є питання наявності або відсутності надійних союзників, потенціал яких можна було б залучити у разі потреби для вирішення проблем у сфері національної безпеки [2].

Загрозою для України, як для суверенної держави, є діяльність міжнародних злочинних угруповань. Небезпеку становить і їхня кримінальна діяльність (торгівля людьми, зброєю, небезпечними матеріалами, наркотичними речовинами), і методи, що її супроводжують – корупція, «відмивання» брудних грошей, дестабілізуюче проникнення до банківської та фінансової систем тощо. Проте варто відзначити, що на сьогоднішній день для України не характерні прояви тероризму на релігійній основі, які притаманні країнам Близького та Середнього Сходу.

Небезпеку для держав, регіонів і для всієї системи світового порядку становить розповсюдження зброї масового ураження та засобів її доставки. На Україну впливає світова активізація боротьби за природні ресурси, насамперед за контроль над джерелами енергоносіїв та шляхами їх доставки. Унаочнення цієї боротьби є ситуація навколо формування нових транспортно-енергетичних коридорів з Каспійського регіону, надзвичайно важливих для зміцнення стратегічних позицій України [2].

Наявні глобальні загрози вимагають розуміння їхньої природи, аналізу можливостей України і пошуку адекватної протидії. Сьогодні жодна держава не може протистояти глобальним загрозам самотужки. Українська держава відповідно до національних інтересів послідовно спрямовує зусилля на реалізацію пріоритетних завдань міжнародної спільноти.

Отже, сучасна стратегія міжнародної безпеки має вирішувати глобальні проблеми уважно та послідовно, приділяючи належну увагу зваженому балансу у своїй діяльності. Вона не може собі дозволити зосереджуватись на одних проблемах за рахунок інших чи настільки фокусуватися на сучасних

проблемах, щоб забувати про майбутні, що можуть сильно від них відрізнятися.

Література

1. Кислова Л.А. Вплив глобалізації товарних ринків на економічний розвиток та безпеку країни / Л.А. Кислова // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2013. – Вип. 1(3). – С. 325-329.

2. Потехін О. Глобалізація систем безпеки: навчальний посібник / О. Потехін, І. Тодоров. – Донецьк. – 2011. – 248 с.

3. Черкасенко Є. Розвиток зовнішньоекономічних відносин в ядерно-енергетичній галузі в умовах глобалізації / Є.Черкасенко // Проблеми сучасної економіки. – 2006. – № 1. – С. 19-22.

Ірина Калин

*Тернопільський національний
економічний університет*

МАРКЕТИНГОВА СТРАТЕГІЯ ЯК СКЛАДОВА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

На сьогоднішній день ринок насичений великою кількістю підприємств, які пропонують практично однаковий спектр товарів і послуг. Однією із складових забезпечення конкурентоспроможності підприємства є розробка маркетингової стратегії. Для того, щоб залишитись конкурентоспроможним, не втратити свої позиції на ринку і свою клієнтську базу, підприємствам необхідно розробити найбільш оптимальну маркетингову стратегію, яка б максимально задовольняла запити підприємства і водночас ефективно популяризувала унікальність та переваги товарів, які надає саме те чи інше підприємство.

Маркетингова стратегія – це принципові середньо- та довгострокові рішення з відповідними способами та засобами, які визначають орієнтири та спрямовують окремі заходи маркетингу на досягнення поставлених цілей, які охоплюють елементи комплексу маркетингу (продукт, ціну, місце та просування) [1]. Вони є глобальними напрямками діяльності, які потребують конкретизації через планування заходів маркетингу, і є своєрідним планом, згідно якого підприємство формалізує, яким чином воно досягне успіху, тобто реалізації продукції на конкретному ринку. В міру функціонування підприємства маркетингова стратегія може видозмінюватися залежно від результатів діяльності.

По перше: на етапі створення маркетингової стратегії іноді дуже важко, або навіть неможливо, врахувати, яким чином ринок відреагує на попередні рішення фірми, тому логічно, що для того, щоб досягати найкращих результатів можна підкоригувати стратегію або деякі її пункти.

По друге: існують ряд зовнішніх факторів, які не підконтрольні фірмі але впливають на її діяльність, зокрема: нові законодавчі акти, кризові явища,

війни, стихійні лиха тощо – ці фактори можуть бути не тільки перешкодами для існування фірми, але й своєрідними каталізаторами в залежності від ситуації і від успішності діяльності менеджерів та маркетологів компанії. Менеджери в свою чергу мають відчувати, коли слід прийняти рішення щодо стратегії, для того щоб втручатися з метою попередження або уникнення негативних результатів для діяльності фірми.

Під час формування маркетингової стратегії необхідно враховувати не якийсь окремих фактор, а цілу їх систему [2]:

1. Ринкове сегментування. Виробнику необхідно розробити підхід до сегментування ринку і вибору сегментів, що залежатиме від бажаних цілей росту, особливостей конкуренції та підходу керівництва до управління конкурентоспроможністю.

2. Товарне позиціонування. Вибравши цільові ринки, необхідно визначити, скільки і яких товарів пропонувати на кожному з них та як позиціонувати власні товари щодо товарів-конкурентів. Основною при цьому буде специфіка кожного сегмента.

3. Формування комплексу маркетингу. Для кожного товару розробляється комплекс маркетингу, і роль комплексу маркетингу для маркетингової стратегії й тактики відрізняється. У маркетинговій стратегії необхідно визначити, як використовуватимуть елементи комплексу, якою буде роль кожного з них під час діяльності підприємства на цільовому ринку. У маркетинговій тактиці необхідно виділити детальні особливості кожного елемента комплексу – властивості товару, марки, іміджу, ціноутворення тощо.

4. Вихід на ринок. Аналізують, як компанія планує виходити на ринок, позиціонувати себе.

5. Фактор часу. Аналізується узгодження в часі, послідовність реалізації всіх компонентів маркетингової стратегії, тактики. Один із підходів – пов'язувати власну стратегію зі стратегією конкурентів (можливі стратегії першопрохідця, послідовника, того, хто відстає, тощо). Інший підхід – стежити за зовнішніми індикаторами – економічними, галузевими, сезонними тощо.

Маркетингова стратегія підприємства повинна відповідати на питання:

1. Який товар виводиться на ринок, в якому асортименті та за якими цінами? 2. На якого споживача (тобто на який сегмент ринку) він розрахований та увагу яких споживачів може привернути? 3. Які умови необхідно створити для продажу товару на запланованому рівні? 4. Через які канали і в яких обсягах буде організовано постачання? 5. Яким має бути післяпродажне обслуговування і хто його буде здійснювати? 6. Яких економічних результатів очікують учасники ринку і які витрати для цього потрібні?

Для того, щоб відповісти на ці питання, маркетингова стратегія підприємства сфери послуг повинна виробити певні правила та прийоми [3]:

– дослідження умов формування конкурентних переваг та виявлення головних цілей діяльності підприємства;

– дослідження ринків потенційних товарів та послуг, що відповідають інтересам підприємства, вибору таких стратегічних зон діяльності, які здатні в довгостроковій перспективі забезпечити зовнішню гнучкість підприємства;

– формування товарного асортименту, який в найбільшій мірі задовольняє актуальні потреби потенційних споживачів і який забезпечує на цій основі систематичне одержання підприємством прибутку, що дозволяв би реалізовувати програму розширеного відтворення капіталу;

– розподіл власних та залучених ресурсів між різними напрямками діяльності підприємства так, щоб забезпечити максимальну продуктивність (рентабельність) використання цих ресурсів;

– взаємодія з ринками факторів виробництва, цінних паперів, валютними ринками, яка забезпечує ефективну підтримку стратегічного потенціалу підприємства на рівні, достатньому для забезпечення конкурентної переваги на різних етапах життєвого циклу підприємства сфери послуг [4];

– формування ефективної цінової політики, яка забезпечувала б у довгостроковій перспективі стійке становище підприємства на традиційних та нових сегментах ринку;

– раннє визначення кризових тенденцій та запобігання банкрутства.

Розробляючи правила та засоби ефективної реалізації цих напрямків діяльності, маркетингова стратегія підприємств, з моменту визначення його місії, формування його торгівельно-виробничого профілю протягом усього періоду функціонування, повинна орієнтуватись на створення та підтримку стійкої конкурентної переваги, забезпечення довгострокового процвітання в динамічно мінливому економічному просторі.

Література

1. Должанський І.З., Загорна Т.О. Конкурентоспроможність підприємства. Навчальний посібник. – Київ: Центр навчальної літератури, 2011.

2. Гаркавенко С.С. Маркетинг. Навч. посібник [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://pidruchniki.com/1800070841708/marketing/marketing>.

3. Дем'яненко С.І. Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2010. – 347 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://buklib.net/books/21904/>.

4. Маркетинг і менеджмент інновацій. Науковий журнал. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://mmi.fem.sumdu.edu.ua/>.

Назар Калита

*Тернопільський національний
економічний університет*

ВПЛИВ ФІСКАЛЬНОГО РЕГУЛЮВАННЯ НА МІЖНАРОДНУ ТОРГІВЛЮ

Міжнародна торгівля є однією з найбільш розвинених і традиційних форм сучасних зовнішньоекономічних відносин. Проблеми державного регулювання світових торгівельних процесів за допомогою фіскальних знарядь завжди були

у центрі уваги економістів. У вітчизняній та зарубіжній літературі їм присвячено чимало ґрунтовних праць. Вагомий внесок у теорію державного регулювання та його фіскальних інструментів зроблено А. Смітом, Д.С. Мілем, Д. Рікардо, М. Туган-Барановським, Д.М. Кейнсом, Е. Хансеном, Р. Гарродом, Д. Хіксом, П. Семюелсоном, П. Кругманом та ін. На межі ХХ – ХХІ ст. економічна наука приділяє значну увагу проблематиці фіскального регулювання міжнародних торгівельних відносин. Серед вітчизняних дослідників цієї проблеми слід назвати А. Барановського, В. Вишневського, А. Гребельника, Т. Кальченко, Ю. Козака, Д. Лук'яненка, Ю. Макогона, Є. Панченка, А. Поручника, О. Рогача, В. Сіденка, В. Чужикова, І. Школи, О. Шниркова та ін. В їхніх працях досліджено вплив окремих важелів фіскального регулювання на торгівлю і економічний розвиток країни в цілому; вплив податків на структуру і обсяги зовнішньої торгівлі; аналіз факторів, що впливають на ефективність використання податків у міжнародній торгівлі.

Сучасне фіскальне регулювання виступає ефективним економічним регулятором. В умовах розвитку економіки вплив регулюючої функції податків різко зростає. Так, за допомогою податків можна стимулювати окремі види економічної діяльності і, навпаки, справляти стримуючий вплив на економічну активність суб'єктів економіки. Стимулювання і дестимулювання економічних процесів реалізується як за введення нових податків, так і зміни їх основних елементів, наприклад, підвищення (зниження) податкових ставок, їх диференціації для різних категорій платників податків, зміни порядку і строків сплати податків, запровадження (скасування) податкових пільг ін.

У міжнародній економіці існують два основних підходи до використання фіскального регулювання у зовнішній торгівлі. Перший, ґрунтуючись на ідеях представників класичної економічної науки, розвиває принцип вільної торгівлі (*laissez-faire*) – ситуації, при якій відсутні штучні перешкоди, такі як тарифи та нетарифні бар'єри [1]. Другий підхід стосується обґрунтування державного втручання в міжнародний товарообіг, у тому числі з використанням фіскального регулювання зовнішньоторговельної політики. Широке визнання в цьому відношенні отримали ідеї Дж. Кейнса [2].

Загалом, розгляд ринкової рівноваги на основі моделі «попит-пропозиція» дає змогу стверджувати, що розвиток міжнародної торгівлі може надавати вигаш всім країнам. Однак якщо в країні-експортері чистий вигаш утворюється шляхом перевищення вигод виробників над втратами покупців, то в країні-імпортері, навпаки, загальний приріст добробуту забезпечується за рахунок більшого вигашу споживачів, а виробник, що конкурує з імпортом товаром, несе втрати. Такі міркування є ключовими для пояснення необхідності державного втручання у сферу зовнішньої торгівлі.

Одним з центральних аргументів політики протекціонізму є критика теорії зовнішньої торгівлі з позицій захисту національних економічних інтересів, що впливає безпосередньо з аналізу вигод та втрат. Вигода від використання експортного й імпортного мит може бути протиставлена виробничим і споживчим втратам, що виникають від викривлення мотивів поведінки виробників і споживачів. Втім часто вигода від поліпшення умов

торгівлі після введення зовнішньоторговельних податків може перевищити втрати від неї.

Головна передумова поліпшення умов торгівлі внаслідок запровадження фіскальних обмежень – наявність у країні ринкових умов, тобто здатності одного або групи продавців (покупців) впливати на ціни експорту та / або ціни імпорту у країні. Окрім цього, критика вільної торгівлі ґрунтується на тому, що поняття виграшу для виробника і виграшу для споживача використовуються в теоретичній моделі вільної торгівлі та не дозволяють визначити їх точні розміри. Причинами цього є недосконалість ринків праці і капіталу, які унеможливають швидке перетікання ресурсів у галузі, які приносять найбільшу віддачу, і стримують перетікання технологій з нових галузей або тих, які активно розвиваються.

Таким чином, існують аргументи на користь відмови від принципів фрітрейдерства. Поліпшення умов торгівлі та усунення дефектів ринкового регулювання теоретично виправдовує використання зовнішньоторговельних податків як інструменту збільшення національного добробуту. Однак реалізація протекціоністської фіскальної політики частіше стикається з проблемами застосування єдиних і диференційованих ставок зовнішньоторговельних податків. Фінансовій науці відомі два основних підходи до розгляду цієї проблеми [3]. Представники політичної економії вважають, що заміна диференційованих ставок зовнішньоторговельних податків на єдину ставку є найбільш ефективним інструментом мінімізації диспропорцій торгової політики. До прихильників цього принципу відносяться економісти МВФ і Світового банку. Навпаки, представники академічної науки, спираючись на теорію оптимальності з позицій захисту національного добробуту, не розглядають єдину тарифну ставку як дієвий інструмент зовнішньоторговельної політики уряду.

Вибір типу фіскального регулювання у зовнішній торгівлі залежить від сформованих економічних та інституційних умов, а також цілей, якими керується уряд країни. Зокрема, використання уніфікованого митного тарифу може призвести до зниження витрат адміністрування, зниження тиску лобі, дотримання горизонтальної рівності, зниження обсягів контрабанди та рівня корупції. Використання диференційованого митного тарифу може ефективно захищати галузі промисловості країн, поліпшити умови торгівлі при наявності моносонного стану в галузі, надати стратегічну перевагу в галузях з надприбутками тощо.

Таким чином, сучасні дослідження підтверджують відсутність однозначних висновків щодо оптимального фіскального регулювання міжнародної торгівлі, оскільки на практиці переваги, властиві окремим типам фіскального регулювання, виникають при певних інституційних та економічних умовах. Отже, напрямком подальших досліджень щодо лібералізації зовнішньої торгівлі країни повинен стати поглиблений аналіз особливостей фіскального регулювання міжнародної торгівлі з урахуванням національної специфіки.

Література

1. Panagariya A. The economics and politics of uniform tariffs / A. Panagariya // College Park. – University of Maryland, 1996. – 17 p.
2. Keynes J.M. The end of laissez-faire / J. M. Keynes. – London: L. & Virginia Woolf, 1927. – 53 p.
3. Лук'яненко О. В. Теоретичні основи податкового регулювання міжнародної торгівлі товарами / О. В. Лук'яненко // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Сер. : Економіка. – 2009. – Вип. 11. – С. 102-108.

Олександр Капелюх
*Тернопільський національний
економічний університет*

СУЧАСНІ ПРИНЦИПИ ТА ЗАСАДИ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

На сьогоднішній день економічна безпека є однією із найбільш важливих складових частин національної безпеки держави. У цілому ж, безпека – це ширше поняття, яке не обмежується лише концепцією воєнної безпеки. Величезне значення мають також економічні і соціальні аспекти цієї проблеми. Діапазон чинників, спроможних збільшити загрозу безпеці, а також їхня відносна серйозність, не статичні, вони активно еволюціонують.

Жодна держава не здатна вести справи ізольовано, піклуватися лише про власні національні інтереси, ігноруючи інтереси інших учасників світового співтовариства. Оскільки вона залежна від впливу зовнішніх чинників, то потрібно продумати шляхи забезпечення стабільності її функціонування та діяльності, тобто забезпечити її безпеку. До основних принципів міжнародної економічної безпеки (МЕБ) відносять:

- стабільність (створення зовнішніх умов для оптимального економічного розвитку кожної країни, неухильного зростання добробуту її населення);
- надійність (безумовне виконання взаємних зобов'язань, дотримання норм міжнародного права, Статуту ООН і загальновизнаних правил економічних взаємовідносин);
- передбачення (можливість своєчасно враховувати у національній економічній політиці кожної держави тенденції і перспективи розвитку світової економіки, використовуючи їх в інтересах власного розвитку, але без збитку для міжнародного співтовариства в цілому);
- рівноправність (повага до законних інтересів партнерів і забезпечення взаємовигідного характеру зв'язків);
- готовність до дійсного партнерства й об'єднання зусиль для вирішення глобальних і міждержавних економічних проблем.

Концепція міжнародної економічної безпеки базується на чотирьох положеннях:

1. Економічна безпека держави є важливою невід'ємною частиною загальної національної безпеки.

2. В основі системи безпеки економічної сфери лежать: блокади і санкції, якщо це прямо не пов'язано з рекомендаціями світового співтовариства; спільний пошук шляхів справедливого врегулювання проблеми боргів; встановлення нового економічного порядку, що гарантує рівну економічну безпеку для всіх країн; розробка принципів використання на благо всього людства, і, насамперед, слаборозвинених країн, частини коштів, що можуть бути звільнені в результаті зменшення витрат на військові програми; об'єднання зусиль у мирному використанні космосу, вирішенні глобальних проблем сучасності, від яких залежить доля цивілізації.

3. Забезпечення міжнародної економічної безпеки залежить від вирішення питань у військових, політичних, гуманітарній сферах.

4. Дотримання принципу економічної недискримінації у справі забезпечення економічної безпеки держав світу.

Підвалини забезпечення економічної безпеки закладені відповідними документами, що прийняті і впроваджені в державі. Правовою базою, що регламентує забезпечення економічної безпеки України, є:

– Конституція України – у ст. 17 Конституції України захист суверенітету і територіальної цілісності України, забезпечення її економічної та інформаційної безпеки є найважливішими функціями держави, справою всього українського народу.

– Закони України: «Про національну безпеку України», «Про Раду національної безпеки і оборони України», «Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом»; податкове та валютне законодавство; законодавство України про приватизацію, банкрутство, зовнішньоекономічну діяльність; Кримінальний, Кримінально-процесуальний, Цивільний, Цивільно-процесуальний, Митний, Бюджетний, Господарський кодекси України тощо, які мають безпосереднє відношення до регулювання відносин в економічній сфері.

– Укази та Розпорядження Президента України;

– Постанови та Розпорядження Кабінету міністрів України.

Отже, економічна безпека – це складна багатофакторна категорія, яка дозволяє зберігати стійкість до зовнішніх та внутрішніх загроз, характеризує здатність національної економіки до розширеного самовідтворення для задоволення потреб громадян, суспільства і держави на якомусь визначеному рівні. На жаль, Україна не є економічно захищеною державою, але для нашої держави важливо досягти такого стану економіки, при якому забезпечувалося б досить високе і стійке економічне зростання, ефективне задоволення економічних потреб, контроль держави за рухом і використанням національних ресурсів, захист економічних інтересів країни на національному і міжнародному рівнях.

Література

1. Шевченко Л.С. Економічна безпека держави: сутність та напрями формування: монографія / Л.С. Шевченко, О.А. Гриценко, С.М. Макуха та ін. / за ред. д-ра екон. наук, проф. Л.С. Шевченко. – Х.: Право, 2009. – 312 с.
2. Геєць В.М. Моделювання економічної безпеки: держава, регіон, підприємство / В.М. Геєць, М.О. Кизим, Т.С. Клебанова, О.І. Черняк. –Х.: ВД «Інжек», 2006. – 240 с.
3. Тумакова М.С. Экономическая безопасность государства в разрезе привлечения иностранных инвестиций / М.С. Тумакова // Економіка та фінанси в умовах глобалізації: досвід, тенденції та перспективи розвитку: зб. тез II Міжнародної наук.-практ. конф. – Макіївка, 2010. – Том III. – 164 с.
4. Реверчук Н.Й. Управління економічною безпекою підприємницьких структур: [монографія] / Н.Й. Реверчук. – Львів: ЛБІ НБУ, 2004. – 195 с.

Анастасія Келеш
*Тернопільський національний
економічний університет*

МІЖНАРОДНІ МЕТОДИКИ ВИКОРИСТАННЯ КОУЧИНГУ У ПРОФЕСІЙНОМУ РОЗВИТКУ ТА НАВЧАННІ ПЕРСОНАЛУ

Сучасний період становлення ринкових відносин в Україні зумовлює необхідність постійного професійного розвитку та навчання персоналу організацій, які намагаються ефективно працювати та залишатись конкурентоспроможними. Будь-якому підприємству для досягнення власних стратегічних цілей потрібен персонал, який володіє певним рівнем компетентності, що дозволяє йому ефективно виконувати покладені на них функції та залучатись до прийняття рішень. На сучасному етапі розвитку економіки основним шляхом підвищення компетенції є професійне навчання, зокрема один з його методів – коучинг.

Коучинг – це форма взаємодії керівника і підлеглого, процес передачі знань і умінь від більш досвідченого і компетентного працівника менш досвідченому, методом співбесіди, консультації, порад і методом ускладнюючих завдань, спрямована на найбільш ефективне виконання поставленого завдання. Коучинг, як безперервне співробітництво, допомагає досягти реальних результатів в особистому та професійному житті, створює умови для професійного зростання. Результатом коучингу є поглиблення знань, самовдосконалення працівника, розкриття і максимізація компетенції персоналу [2].

Серед найчастіше використовуваних методів коучингу слід виділити:

– активне слухання – вид спілкування, під час якого людина проявляє пошану до співрозмовника, його слів та емоцій, показує йому свою зацікавленість. Техніки активного слухання включають: з'ясування, дослівне

повторення, перефразування, інтерпретацію;

– техніки побудови запитань – вміння ставити питання таким чином, щоб отримати якнайповнішу інформацію, яка вас цікавить;

– бенчмаркінг – використання методів управління, які успішно використовуються підприємницькими організаціями після того, як у результаті порівняння з іншими сферами підприємницької або діяльності конкурента були виявлені слабкі сторони своєї організації [3].

Якщо стисло схарактеризувати зміст, підходи, методи і технології роботи коуча з точки зору психологічної науки, можна виділити декілька основних спрямувань:

1. Коуч (тренер) створює специфічну атмосферу взаємної довіри та ініціативної амбітної готовності (з боку працівників) прийняти виклик для перемоги над собою та успіху в досягненні своєї мети. Це досягається за допомогою, зокрема, технологій ефективного слухання, фокусування уваги, цілеспрямованого альянсу тощо.

2. Коуч виявляє сильні та слабкі сторони своїх підлеглих за допомогою всіх видів спостереження, діагностичних питань, опитувальників та тестових методик (наприклад, «Колеса Життя» чи «Реєстру оцінювання повсякденних звичок» або «Компасу для коучів»).

3. Коуч сприяє тому, щоб люди чи команди працювали більш ефективно для досягнення поставлених цілей. Він вміє допомогти працівнику чітко структурувати алгоритми встановлення цілей, прийняття рішень, планування чи мотивації за допомогою методик і технологій моделювання (GROW, SMART, «сходи росту» Френка Пьюселіка тощо) [1].

4. Коуч допомагає розкритися творчому потенціалу персоналу для доступу до ідей, що відкривають інноваційні можливості.

Процес коучингу може бути представлений у вигляді моделі, яка включає в себе чотири стадії. Досягнення поставлених цілей в процесі коучингу обумовлено успішним завершенням кожної стадії його виконання.

Стадія 1. Аналіз ситуації та збір необхідної інформації. Коучинг може починатися тільки тоді, коли учень приходить до усвідомлення потреби у поліпшенні своєї професійної діяльності або в зміні підходу до виконання будь-якої діяльності. Не усвідомивши потребу щиро, майже неможливо змінити поведінку.

Стадія 2. Планування системи відповідальності. Навчання і розвиток будуть ефективними тільки тоді, коли індивід бере на себе відповідальність за результати. Першим етапом вироблення відповідальності є планування процесу коучингу. Коучі не можуть нав'язувати навчальні програми. Учень виконує активну роль у процесі прийняття рішення. Однак досвід показує, що узгодження з менеджером деякого плану особистого розвитку (ПОР) дозволяє краще визначити необхідний час та місце проведення занять протягом робочого дня. Вже зараз багато організацій вимагають від своїх співробітників складання планів особистого розвитку.

Для того щоб ПОР, що реалізується за допомогою коучингу, був найбільш ефективним, він повинен базуватися на одній або двох специфічних

цілях розвитку, яких необхідно досягти в порівняно короткі терміни. Крім того, дуже важливо, щоб кожна мета розвитку, що стоїть в ПОР, була конкретною, вимірною, досяжною, доречною в даних умовах і розрахованою за термінами.

Стадія 3. Реалізація плану з використанням стилів, технік і навичок. При реалізації програми навчання коучі мають використовувати лише ті стилі та техніки, які відповідають ситуації навчання. Застосовані стилі і методики навчання, крім адекватності того, що вивчається, повинні відповідати особистим навичкам коуча. Можливо, найбільш важливими з цих навичок є навички надання зворотного зв'язку.

Стадія 4. Оцінка результативності. Слід розрізняти моніторинг та оцінку. Моніторинг – це регулярна перевірка процесу реалізації плану особистого розвитку співробітника. Оцінка – це аналіз і висновки по плану особистого розвитку відразу ж після його остаточного виконання. Це одноразова діяльність, яку коуч і його учень здійснюють спільно.

Впровадження коучингу принесе організації не тільки збільшення доходу, а й можливість зміцнити зв'язки з постачальниками, клієнтами, потенційними інвесторами. Проведення професійного навчання персоналу за принципами коучингу підвищить кваліфікацію персоналу, дасть можливість пристосовуватись до змін, знаходити рішення в складних ситуаціях та діяти злагоджено персоналу підприємства.

Література

1. Дауни М. Эффективный коучинг: уроки коуча коучей / пер. с англ. – М.: Издательство «Добрая книга», 2008. – 288 с.

2. Савченко В.А. Управління розвитком персоналу: навчальний посібник. / В.А. Савченко – К.: КНЕУ, 2002. – 351 с.

3. Уитворт Л. Коактивный коучинг. Новые методы коучинга, помогающие людям достичь успеха на работе и в жизни: учебное пособие / Л. Уитворт, Г. Химен-Хаус, Ф. Сандал. – М.: Международная академия коучинга, 2004. – 357 с.

Октавія Кислиця

Валентина Лета

*Тернопільський національний
економічний університет*

ГЛОБАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЛЮДСТВА ТА ЗАГРОЗИ ДЛЯ КРАЇН У ХХІ СТОЛІТТІ

Глобальні проблеми людства у ХХІ ст. набули ознак глобальності не лише за силою впливу, але й за необхідністю вирішення, оскільки їх розв'язання потребує значної консолідації сил та інституційного забезпечення, адже зусиль однієї чи кількох країн, незважаючи на рівень їхнього розвитку,

недостатньо. Окрім того, проблеми такого масштабу не вирішуються природнім шляхом, а потребують колективної координації. Тобто, глобальними є проблеми, котрі мають планетарний характер; становлять загрозу усьому людству або загибеллю, або серйозним регресом розвитку; вимагають невідкладного вирішення зусиллями всього світового співтовариства [1; 2]. На сьогодні класифікація глобальних проблем є дискусійною, оскільки виділяють різні критерії. Разом з тим, до таких проблем можна віднести забезпечення миру для всіх народів, демографічну проблему, подолання розриву рівнів соціально-економічного розвитку країн, подолання голоду, бідності і неграмотності, регулювання стрімкого росту населення в країнах, збереження навколишнього середовища, забезпечення населення природними ресурсами, продовольчими товарами, питною водою, доступом до джерел енергії та ін. [3].

На вирішення глобальних проблем спрямовують зусилля і міжнародні організації, зокрема ООН, проголосивши на Саміті Тисячоліття у 2000 р. Декларацію Тисячоліття, яку прийняли 189 країн світу [4]. Основні цілі для досягнення до 2015 р. були наступні (проте усіх їх в повному обсязі не вдалося вирішити): подолання крайньої бідності та голоду, забезпечення загального доступу до освіти, забезпечення гендерної рівності та прав і можливостей жінок, зменшення дитячої смертності, поліпшення системи охорони здоров'я матерів, обмеження поширення ВІЛ-інфекції/СНІДу та туберкульозу і започаткування тенденції до скорочення їх масштабів, забезпечення сталого розвитку довкілля, розвиток глобальної співпраці задля розвитку.

Проблема бідності залишається основною загрозою людського розвитку, адже під впливом глобалізації зростає нерівність в доходах, наприклад, навіть деференційовано рівень бідності для країн із різним рівнем економічного розвитку. У Доповіді ООН «Забезпечення сталого прогресу людства: зменшення уразливості та формування життєстійкості» зазначається, що 1,2 млрд. осіб живуть на 1,25 дол. США або менше на день [5], сповільнюються темпи людського розвитку під впливом таких загроз, як фінансові кризи, коливання цін на продовольство, стихійні лиха і жорстокі конфлікти.

Серед глобальних проблем питання забезпечення продовольчої безпеки країн набуває першочергового значення. Причинами їх поглиблення є: вичерпання природних ресурсів, зростання чисельності населення планети, особливо в країнах з низьким рівнем економічного розвитку, нерівномірність розподілу суспільних благ між країнами, асиметричність доступу населення до продуктів харчування та питної води, низька продовольча самозабезпеченість країн та ін. В останні десятиліття через погіршення екологічної та економічної ситуації у світі питання продовольчої безпеки загострюються, оскільки завдання, спрямовані на підтримання життєвої діяльності людини, досягаються поступово. Так, частка населення світу, що недоїдає, скоротилася з 18,9% у 1990-1992 рр. до 12% у 2011-2013 рр., а у 2014 р. вона становила 11,3% [6]. Разом з тим, у світі кожна дев'ята людина планети голодує, більше 2 млрд. осіб харчуються неповноцінно. У регіональному розрізі найактуальнішою ця проблема є для країн, що розвиваються, зокрема, в країнах Африки на південь від Сахари недоїдає 23,8% населення.

Глобальна демографічна проблема тісно пов'язана із продовольчою, адже за дослідженнями Продовольчої та сільськогосподарської організації Об'єднаних Націй (ФАО) темпи зростання чисельності населення не підкріплюються зростанням виробництва продовольчих товарів, відтак, проблема голоду залишиться невирішеною. Можливим шляхом розв'язання цієї проблеми є запровадження нових технологій у аграрному секторі, особливо в найменш розвинених країнах. Разом з тим, саме в цих країнах спостерігається приріст населення, незважаючи на високий рівень смертності та міграцію. Для багатьох країн міжнародна трудова міграція визначається як фактор розвитку національних економік та покращення добробуту населення, адже підвищення їх міжнародної трудової мобільності сприяє як обміну людськими ресурсами між країнами, так і фінансовими.

Разом з тим, зазначені проблеми не є вичерпними з огляду на глобальність багатьох явищ і процесів, проте їх вирішення можливе за умови подолання протистояння між країнами. Глобальні проблеми мають глибоке історичне коріння, а розвиток продуктивних сил, інтернаціоналізація виробництва та науково-технічний прогрес перетворили їх із локальних на загальнопланетарні.

Література

1. Єршова О.В. Глобальні проблеми світового господарства / О. Єршова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [kneu.at.ua/НАУСНКИ/ Global.pdf](http://kneu.at.ua/НАУСНКИ/Global.pdf).
2. Чумаков А.Н. Глобализация и глобальные проблемы / А. Н. Чумаков // «Философия» : учебник / Под ред. С.А. Лебедева. – М. : Эксмо, 2011. – 528 с.
3. Володін П.В. Глобальні проблеми сучасного світу / П.В. Володін // Гуманітарний вісник ЗДІА. – 2010. – Випуск 40. – С. 95-103.
4. Декларация тысячелетия ООН [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.un.org/ru/.../declarations/summitdecl.sht.
5. Human Development Report 2014. Sustaining Human Progress: Reducing Vulnerabilities and Building Resilience [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://hdr.undp.org/en/2014-report>.
6. Герман Л. Новітні тенденції забезпечення людського розвитку в умовах глобалізації / Л. Герман, Д. Остапчук // Схід. – 2014. – №6. – С. 9-14.

Юрій Клапків

*Тернопільський національний
економічний університет*

ОСОБЛИВОСТІ СУЧАСНОГО ЗАНЕПАДУ БАНКОСТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

Головними тенденціями сучасного фінансового ринку є інтеграційна, яка проявляється у поєднанні фінансових діяльностей для найбільш повного

задоволення потреб клієнтів, та дезінтеграційна, що виражається у спеціалізації фінансових посередників на суто своїх специфічних виконуваних функціях. Але, на жаль, більшість вчених зупиняється на розгляді першої з цих тенденцій, хоча дезінтеграція фінансових посередників має не менш важливе значення, особливо у час фінансової кризи, коли багато потужних банкострахових груп були вимушені продати деякі зі своїх банківських та страхових бізнесів і прийняти стратегію до повернення класичного надання фінансових послуг.

Стратегія банкострахування стала дійсно новим словом у вжитку фінансових спеціалістів та одержала багато позитивних аргументів щодо її впровадження на розвинутих ринках [2]. Водночас, нестабільність фінансового ринку України та курсові коливання роблять надзвичайно вразливими могутні фінансові групи, що працюють на території України. Всесвітньо відоме лондонське рейтингове агентство Standard&Poor's [4] зазначає, що фінансова криза стала каталізатором вже існуючої тенденції зменшення уваги до банкострахування як бізнес-моделі, хоча занепад банківсько-страхових груп є більше результатом фінансових проблем, ніж їх причиною.

У вітчизняних реаліях, де криза значно відчутніша, має місце занепад страхового бізнесу, але в меншій мірі – через значно скромніші обсяги залучення короткочасних іноземних грошових засобів. Основною причиною занепаду страхового бізнесу в Україні можна вважати зубожіння населення, та інтерес до ризиків, які майже не перестраховуються, прикладом можуть бути втрата майна через військовий конфлікт чи антитерористичну операцію.

У банківській системі причиною занепаду є, насамперед, знецінення гривні, адже основні кошти були залучені в іноземних валютах на зовнішніх ринках, а громадяни, в більшості кредитувались в гривні, або ж вимагають переведення їх зобов'язань в іноземній валюті у національну за значно нижчим курсом, ніж реальний на момент переведення. Без урахування, що це принесе значні збитки для фінансової установи. На сьогодні актуальною є проблема реструктуризації проблемних активів банків України, продовження процесів реорганізації та ліквідації неплатоспроможних установ, подальшої капіталізації банків, що в теорії може зміцнити ринок банківських послуг, однак принести значні збитки вкладникам тих банківських установ, що покинуть ринок.

З метою зниження впливу потенційних ризиків фінансові установи реалізують ряд заходів. Головними пріоритетами стало підвищення стабільності, повернення довіри серед клієнтів. Так, значна частина фінансових інституцій реалізують стратегію «повернення до початку» (Back to Basics), що представляє собою ряд заходів для зменшення витрат та зниження ризиків. Компанії спрощують управлінську структуру шляхом операційного розділення банківської та страхової діяльності в межах однієї групи, та водночас зацікавленні у майбутніх продажах.

Як уже зазначалось, головною ідеєю нової стратегії було зниження складності у структурі групи шляхом розділення страхової та банківської діяльності під однією оболонкою групи. Часто причиною розділення групи, поєднаною спільним капіталом, є слабкий фінансовий стан банківської установи, процес повного розділення банківських і страхових операцій та

кінцевого усунення подвійної переваги групи, обумовлений спробою акціонерів врятувати більш стабільний страховий бізнес.

Безперечно, рішення про розмежування операцій найчастіше є короткочасним та обумовлене низкою причин:

- банківська і страхова діяльність мають не тільки різні рушійні фактори в бізнес-моделях, але вони також зіштовхуються з різними проблемами в управлінні та оцінці ризиків, балансом та потреб у капіталі;

- в минулому диверсифікація активів давала можливість використовувати подвійну перевагу у холдингу, але фінансова криза призвела до зменшення ефективності такої переваги;

- недостатнє зацікавлення клієнтів у придбанні страхових послуг через банківські відділення та скорочення мережі останніх;

- умови ринку вимагають більшої простоти, надійності та прозорості.

У розвинених країнах світу альянси банківських установ та страхових компаній почали створюватися, коли і банківська, і страхова галузі твердо стояли на ногах. Висока конкуренція на фінансовому ринку змусила банківські установи шукати способи захисту, збільшення і диверсифікації своїх доходів. Страхування життя і пенсійні продукти стали ефективним доповненням до традиційних ощадних продуктів банків, які були тісно пов'язані з пропонованими ними фінансовими послугами для фізичних осіб. Банки стали скуповувати акції страхових компаній з метою виходу на ринок довгострокових заощаджень по накопичувальному страхуванню життя [3, с.25].

Банкострахування є головною складовою глобальної конкуренції. Воно дозволяє швидко досягти стратегічних цілей і ефекту синергізму з невеликими операційними витратами, меншими потребами в інвестиціях і високим потенціалом успіху. Стратегічні альянси між підприємствами різних напрямків діяльності – ключовий елемент стратегічного передбачення.

Процес розвитку інтеграційних форм співробітництва зумовлює необхідність напрацювання та впровадження цілісного механізму взаємодії, а відтак, враховуючи останні світові тенденції у цій галузі, вітчизняним страховим компаніям, банкам, іншим фінансовим установам варто працювати над пошуком нових моделей співробітництва із урахування кризових явищ, що притаманні сьогоденню.

Література

1. Дудченко В.Ю. Етапи формування та сучасні проблеми розвитку банківської системи України // В.Ю. Дудченко / Збірник наукових праць «Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України». – 2014. – Вип. 40. – С. 99-109.

2. Клапків Ю. Фінансовий механізм консолідації банківсько-страхового бізнесу України // Юрій Клапків / Наука й економіка. Науково-теоретичний журнал Хмельницького економічного університету. – 2009. – № 4(16). – Том 1. – С. 57-64.

3. Шевченко В.І. Дослідження глобалізаційних процесів у сфері страхового та банківського бізнесу через створення стратегічних альянсів //

В.І. Шевченко / Международный научный журнал. – 2014. – №11. – С.23-26.

4. Bancassurer Model To Survive As Distribution-Only Strategy // Says Report, S&P Credit Research, Nov 11, 2009.

Владислав Костур
*Тернопільський національний
економічний університет*

СТАН ІНОЗЕМНОГО ІНВЕСТУВАННЯ В ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ

На сьогоднішній день успішне функціонування вітчизняної економіки значною мірою залежить від інвестицій як важливого елементу розвитку держави. Залучення інвестицій забезпечує науково-технологічний прогрес, стрімке економічне зростання, підвищення показників господарської діяльності як країни в цілому, її регіонів, так і окремих підприємств.

Надходження іноземних інвестицій життєво важливе для виходу з сучасної економічної кризи, подолання спаду виробництва та для поліпшення якості життя українців. Національні підприємства зацікавлені у відновленні свого виробничого потенціалу та оволодінні західною культурою управління, а іноземні інвестори, в свою чергу, зацікавлені в отриманні прибутку за рахунок великого внутрішнього ринку України, кваліфікованої і дешевої робочої сили. Тому дане завдання потрібно вирішувати шляхом створення привабливих умов, тобто прийняттого інвестиційного клімату.

Питання іноземного інвестування є досить актуальним, про що свідчать численні публікації. Йому присвячені праці як вітчизняних, так і зарубіжних вчених. Зокрема, дана проблематика розглядалась в працях таких авторів, як І. Бланк, В. Федоренко та А. Гойко, Д. Дайкер, Т. Білоус, А. Пересада, А. Шакіна, Е. Язовских, А. Гальчинський та С. Львовчкін. Так, І. Крейдич вважає, що «до основних завдань інвестиційної політики можна віднести ... залучення іноземних інвестицій» [1, с. 18]. Г. Харламова стверджує, що «надходження і використання іноземного капіталу визначає умови економічного розвитку» [2, с. 23].

Обсяг прямих іноземних інвестицій в економіку України (акціонерний капітал нерезидентів) на 1 січня 2015 року становив 45,916 млрд. дол., що на 11,140 млрд. дол., або на 19,5% менше показника на початок року. За інформацією Державної служби статистики, зниження обсягу інвестицій переважно зумовлене курсовою різницею, за рахунок чого акціонерний капітал знизився на 12,247 млрд. дол., тоді як вплив акціонерного капіталу за рік був незначним і становив 1,167 млрд. дол. за одночасного надходження 2,452 млрд. дол. нових інвестицій.

Інвестиції надходили зі 131 країни світу. Основними інвесторами України, на яких припадає 83% від загального обсягу інвестицій, залишалися Кіпр – 13,711 млрд. дол., Німеччина – 5,721 млрд. дол., Нідерланди – 5,112

млрд. дол., Російська Федерація – 2,724 млрд. дол., Австрія – 2,526 млрд. дол., Велика Британія – 2,146 млрд. дол., Британські Віргінські острови – 1,998 млрд. дол., Франція – 1,615 млрд. дол., Швейцарія – 1,391 млрд. дол. і Італія – 999,1 млн. дол.

Більша частина інвестицій припадає на українську промисловість – 14,817 млрд. дол., або 32,3% прямих інвестицій, а також на установи фінансової і страхової діяльності – 11,537 млрд. дол., або 25,1%, підприємства оптової і роздрібною торгівлі, ремонту автотранспортних засобів і мотоциклів – 6,019 млрд. дол., або 13,1%, організації з роботи з нерухомістю – 3,804 млрд. дол., або 8,3%, наукові і технічні організації – 2,837 млрд. дол., або 6,2%. Заборгованість українських підприємств за кредитами і позиками, торговими кредитами та іншими зобов'язаннями перед прямими іноземними інвесторами на кінець року становила 8,568 млрд. дол., загальний обсяг прямих інвестицій, включаючи акціонерний капітал і боргові інструменти, – 54,484 млрд. дол. [3].

Характеризуючи сучасний стан інвестиційних операцій в Україні, можна зазначити, що на даний момент наша держава не здобула серйозних досягнень у забезпеченні національної конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості. За розрахунками індексів глобальної конкурентоспроможності України, беручи до уваги розвиток таких економічних параметрів, як інституції, інфраструктура, макроекономіка, охорона здоров'я, освіта, ефективність ринків, технологічне оснащення, бізнесове середовище та інноваційну сферу, наша держава, згідно з оцінкою Всесвітнього економічного форуму, за останній час зазнає значного падіння рейтингових позицій в порівнянні з іншими країнами світу. Такі показники спричинені низкою лімітуючих факторів торговельних бар'єрів в основі інвестиційного законодавства, прозорості державної політики, надійності банківської системи, митних процедур. Водночас експерти ООН відносять Україну до двадцятки найпривабливіших для прямих іноземних інвестицій країн.

Інвестиції із країн ЄС є дуже важливими для української економіки. Компанії Євросоюзу в рамках реалізації стратегій розвитку розглядатимуть можливості подальшого розширення діяльності, нових ринків та факторів продуктивності. Цим може скористатися Україна, яка має порівняно нижчі витрати на кваліфіковану робочу силу, місткий внутрішній ринок та розташування на кордоні розширеного ЄС [4].

У найближчому майбутньому Україна може стати для Європи рентабельним виробничим цехом, а також лідером у залученні інвестицій в електронну промисловість. В Україні вже функціонують заводи «Flextronics International» (Сінгапур) і «Jabil Circuit» (США) – компаній, що виробляють продукцію для «Ericson», «Nokia», «Philips» тощо. Інші мультинаціональні компанії, такі як «Intel» і «Foxconn», також планують налагодження виробництва в Україні.

Прагнення Росії до збільшення експорту енергоносіїв, а Європи – до диверсифікації джерел поставок призводять до високих обсягів замовлень на продукцію українських трубних компаній та підвищення інтересу інвесторів до їх цінних паперів. Тому особливу увагу привертають об'єкти нафтогазової,

трубно́ї та енергетично́ї промисловості, а також споживчо́го сектору.

Однак в Україні дотепер не створено обґрунтовано́ї системи державно́ї підтримки інвестиційно́ї діяльності підприємств. Як наслідок цього, в інвестиційно́ї діяльності країни утворилося замкнуте коло, коли недоінвестування національної економіки посилює спад виробництва, що, в свою чергу, спричиняє зниження інвестиційних можливостей суб'єктів господарювання та держави.

Серед основних факторів, що стримують активність інвестиційних процесів, виділяють наступні: зниження фінансових можливостей бюджетів усіх рівнів, а також господарюючих суб'єктів та населення; недосконалість і часті зміни законодавчої і нормативно-правової бази; слабка розвиненість фондового ринку і ринку капіталів; відсутність системи страхування ризику інвесторів; нестабільна політична ситуація в країні.

Отже, можна вважати, що інвестори із розвинених країн традиційно є додатковими гарантами збереження приватної власності та постачальниками новітніх технологій, виробництв, а також підприємницької етики й традицій. Потік інвестицій із розвинених країн є гарантією цивілізованого та демократичного розвитку інвестованої країни, фінансової, інституціональної та законодавчої стабільності.

Література

1. Крейдич І.М. Проблеми формування та реалізації інвестиційної політики / І.М. Крейдич // Економіка та держава. – 2007. – № 10-11. – С. 17.

2. Харламова Г.О. Економіко-математичне дослідження можливостей впливу прямого іноземного інвестування на економічний розвиток країни / Г.О. Харламова // Економіка та держава. – 2007. – № 11. – С. 23-26.

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

4. Івахненко І.С. Інвестиційна діяльність в Україні: сучасний стан та можливості її активізації / І.С. Івахненко // Інвестиції: практика та досвід. – 2013. – № 2. – С.7-9.

Марія Коханська

*Тернопільський національний
економічний університет*

ПОЛІТИКО-ЕКОНОМІЧНИЙ ДІАЛОГ УКРАЇНИ ТА ГРУЗІЇ

Сучасний стан в багатьох сферах української економіки потребує реформ. Із завершенням Революції гідності українська держава стала на шлях реформ, хоча цей процес багато в чому болісний і вистражданий. Неодноразово український уряд тісно працював з представниками уряду Грузії, враховуючи її історію економічного успіху. А у 2014 році офіційно було запрошено

грузинських фахівців для консультування уряду новообраного президента України П. Порошенка – Каху Бендукідзе, Еку Згуладзе, Хатію Деканоїдзе, Міхеїла Саакашвілі та ін.

Реформування багатьох галузей грузинської економіки, а поряд з цим і державного апарату, інституційного середовища, правоохоронних органів – дозволило країні підвищити свій рейтинг Doing Business у 2014 р. до 14 місця (згідно нової методології розрахунку), поступово підійнявшись з 37 місця у 2007 р. Починаючи з 2005 р., країна продемонструвала найкращі результати з точки зору реалізації реформ у світовому масштабі. В цілому було здійснено 36 інституційних і регулюючих реформ, і країна просунулась у всіх аспектах, які закладено у розрахунок рейтингу.

Грузія стала успішною за багатьма економічними показниками. Рівень електрифікації найвіддаленіших гірських районів становить 90%, динаміка економічного зростання (за даними МВФ) становила у 2007 р. 12%, у 2011 р. – 6,5%. Протягом 6 років – з 2003 до 2009 року держбюджет Грузії зріс у 10 разів – з 400 мільйонів до 4 млрд. доларів, а середня зарплатня зросла у понад 4 рази і за даними Національної статистичної служби Грузії вже після війни серпня 2008 року і в розпал світової кризи – наприкінці 2009 року – становила 377 доларів. Протягом 2003-2007 років зовнішній борг Грузії зменшився з 46,3% ВВП до 18,1% (хоча в номінальному вираженні його сума практично не змінилася – з 1 млрд. 849 млн. до 1 млрд. 838 млн. доларів США) [1].

Проте, аналізуючи передумови для економічного розвитку Грузії, очевидно, що своїх успіхів вона досягла завдяки стимулюванню реального сектору економіки. Це – двигун для усіх інших секторів, в тому числі і для бюджетного. Досвід багатьох країн доводить, що класичні правила макроекономічного регулювання діють: стимулювання попиту повинно відбуватись одночасно із збільшенням «ін'єкцій» в реальний сектор, в той же час контролюються державні видатки та кількість грошей в обігу. Відтак, «грузинське диво» зобов'язане десяткам тисяч громадян, що, опинившись у дерегульованому і декорумпованому середовищі, з ліберальним податковим контролем, вклали свої скромні заощадження у розвиток власної справи, і, активізувавши підприємницьку діяльність, капітальне будівництво та сферу послуг, створили першу хвилю позитивної динаміки в економіці країни. Подальшому поступу сприяли «запуск» механізму споживання, залучення іноземних інвестицій та стабільність законодавчих «правил гри».

На думку авторів «грузинського дива», на перше місце серед потреб, які перешкоджають ефективному розвитку економіки, а відтак і чинять опір на шляху просування реформ, слід вивести такі дієві механізми, що спрямовані на:

- 1) подолання корупції, усунення надмірного бюрократизму;
- 2) усвідомлення і готовність до реформ на всіх рівнях, тобто готовність певний час відчувати незручності, терпіти складності в роботі, побуті (що, по суті, для кожного громадянина означає «вихід за зону комфорту»);
- 3) розбудову громадянського суспільства, готовність здійснювати безперервний громадський контроль над роботою державних інститутів, уряду, недержавних галузевих установ [2].

На думку М. Саакашвілі, президента Грузії в період 2004-2013 рр., Україні слід вкрай швидко впровадити т.зв. правило п'яти «де»: 1) де-регуляція, 2) де-олігархізація, 3) де-бюрократизація, 4) де-централізація, 5) де-окупація [3]. На нашу думку, ця рекомендація є цілком виправданою та актуальною.

В той же час, німецькі ЗМІ також дають пораду Україні щодо її подальшого розвитку: 1) полюбити реформи, 2) зненавидіти корупцію, 3) серйозно сприйняти побудову громадянського суспільства, 4) не поступатись у протистоянні Сходом України, 5) виважено транслювати імідж країни світовій спільноті [4].

Отже, Україна має здійснити багато нових реформ, щоб вийти з кризи. Якщо українське суспільство прийме ці реформи, вони будуть успішними. Крім того, український уряд не тільки почав реалізовувати непопулярні реформи, але також популярні, що у найближчій перспективі дозволить українцям відчувати зміни на краще.

Література

1. Лекція Кахи Бендукідзе «Радикальні реформи: досвід Грузії для України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ua.korrespondent.net/business/economics/3319953-lektsiia-kakhy-bendukidze-radykalni-reformy-dosvid-hruzii-dlia-ukrainy>.

2. Die «georgische Spur» der ukrainischen Reformen [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukraine-nachrichten.de/georgische-spur-ukrainischen-reformen_4037_wirtschaft.

3. Лекція-дискусія Президента Грузії М. Саакашвілі: «Боротьба з корупцією в контексті економічних реформ» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.knteu.kiev.ua/blog/read/?pid=8451&uk>.

4. Fünf Schritte, die Kiew nun dringend gehen muss [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.welt.de/debatte/kommentare/article135396656/Fuenf-Schritte-die-Kiew-nun-dringend-gehen-muss.html>.

Катерина Кравець
*Тернопільський національний
економічний університет*

РОЛЬ МИТНИХ РЕЖИМІВ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ МИТНОГО ІНТЕРЕСУ ДЕРЖАВИ

Одним із головних питань інституціоналізації у глобальному розвитку є спрощення митних процедур водночас із захистом національних інтересів держави. Для формування ефективної митної політики необхідно досягти балансу у взаємодії держави та підприємців, в процесі якої кожна сторона матиме можливість реалізувати свій інтерес.

У Митному кодексі України категорію «митні інтереси» визначено як

таку, забезпечення та реалізація якої досягається шляхом здійснення державної митної справи [1]. Регуляторна діяльність державних органів у митній політиці спрямована на забезпечення митного інтересу.

Громадянин, суспільство та держава є об'єктами митних інтересів. 24 грудня 2014 р. через «реорганізацію шляхом перетворення» Державної служби України з питань регуляторної політики та розвитку підприємництва була утворена Державна регуляторна служба України. ДРС займається узгодженням регуляторних актів та не володіє достатніми повноваженнями для забезпечення митного інтересу. Відповідальним інститутом доцільно було б призначити Міністерство економічного розвитку і торгівлі, яке буде формувати складові митної справи залежно від чинників, що впливають на митні інтереси: потреби суспільства, вимоги держави, а також міжнародних організацій. Проте, основним фактором впливу є збалансування інтересів держави і бізнесу.

Усі суб'єкти, що реалізують митні інтереси, перебувають у чіткому взаємозв'язку. На одних покладено здійснення таких інтересів, на інших – аналіз та оцінка результатів з подальшим поданням пропозицій (рис. 1).

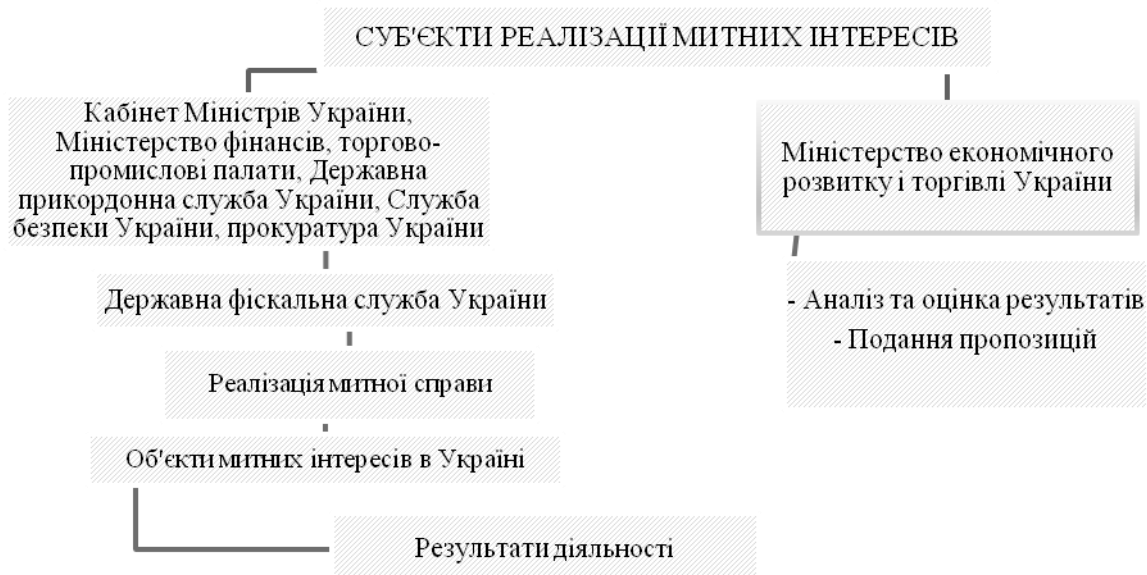


Рис. 1. Схема реалізації митних інтересів [2]

Окрему нішу в реалізації митних інтересів займає якість надання митних послуг. Прослідковується чітка різниця у поглядах України та інших європейських держав на митну систему. Останні вбачають в ній таку, що надає послуги. Система управління якістю надання митних послуг не є теоретично та практично досліджена в Україні. З метою застосування міжнародного досвіду в митній справі доцільно таку систему запровадити. Відповідальність за її формування та застосування покласти на Державну фіскальну службу України, як орган, що реалізує митну справу.

В процесі роботи можна виділити наступні принципи системи управління якістю надання митних послуг: збалансування інтересів суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності; аналіз висновків роботи та постійне її покращення; вдосконалення методів, що застосовуються при наданні митних послуг; стимулювання і підвищення кваліфікації працівників.

Ефективність системи управління якістю безпосередньо пов'язана із документообігом. Важливо контролювати кожен етап митних операцій, які здійснюють інспектори: митний огляд та контроль, декларування товарів.

Досягнення митних інтересів залежить від ефективності дії того чи іншого митного режиму. Існує необхідність формування такого митного режиму, при якому інтереси усіх суб'єктів будуть задоволені, щоб держава задовольняла свої економічні інтереси, а бізнес, при цьому, отримував вигоду від сприятливих умов реалізації усіх митних режимів. Вирішенням є пошук взаємовигоди між усіма суб'єктами реалізації митних інтересів. Уряд може регулювати митні режими, шляхом зміни механізму та складу їх застосування.

Європейські країни постійно працюють над законодавчою базою для спрощення митних процедур та усунення усіх бар'єрів при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності. Підписана 27 червня 2014 р. економічна частина Угоди про асоціацію України та Європейського союзу зобов'язує змінити чинне законодавство та зробити його максимально відповідним до вимог країн-членів ЄС та зовнішнього середовища [2].

Для досягнення державою митних інтересів варто забезпечити: балансу між суб'єктами держава-бізнес, приведення норм чинного законодавства до міжнародних вимог, зміну структури та механізму застосування митних режимів, розробку законодавчої бази у сфері митної безпеки країни.

Система здійснення митної справи постійно змінюється залежно від інтересів держави та підприємців, а також напрямів інтеграції. Митний режим виступає регуляторним інститутом, який збалансовує інтереси бізнесу і держави, мінімізує ризики та стимулює розвиток економіки.

Література

1. Митний кодекс від 13.03.2012 № 4495-VI зі змінами та доповненнями / Офіційний веб-сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4495%D0%B0-17>.

2. Осадча Н.В. Митне регулювання взаємовідносин держави та підприємців в межах митних режимів / В.І. Ляшенко, Н.В. Осадча // Стратегічні напрями розвитку підприємницького сектору економіки України: монографія; за заг. ред. А.І. Бутенко. – Одеса: ІПРЕЕД НАН України, 2010. – С. 126-173.

Марина Круглова
Оксана Збиранник

*Кременчуцький національний університет
імені Михайла Остроградського*

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ВЕКТОР РОЗВИТКУ КРАЇН В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ

Сучасний етап розвитку світового господарства характеризується інтенсивним формуванням єдиного економічного простору. Процеси

економічної глобалізації, що досягли високих темпів протягом 1990-х і 2000-х років, створили умови для прискорення зростання світового господарства і поліпшення його структурних характеристик. Дія ринкових сил в умовах зниження торгівельних бар'єрів в більшості держав та активізації транснаціональної міграції капіталу, технологій і робочої сили, підвищила глобальну ефективність розміщення продуктивних сил, прискорила темпи зростання продуктивності та дозволила багатьом країнам успішно реалізувати національні стратегії розвитку.

Дослідженню якісних і кількісних змін, що відбуваються у світовій економіці в умовах глобалізації, присвячені роботи таких науковців як Базилевич В.Д., Варналій З.С., Геєць В.М., Зянько В.В., Кінах А.К., Крупка М.І., Мазур І.І., Мельниченко О.А., Пахомов Ю.М., Павлов К.В., Панасюк Б., Шевченко С.Ю. та інші.

Світовий досвід свідчить, що ті країни, які за темпами і якістю економічного зростання, рівнем добробуту громадян прагнуть увійти в число лідерів, повинні бути спроможними сприймати новітні досягнення науково-технічного прогресу, ефективно та своєчасно трансформуватися, використовуючи таке багатофакторне соціально-економічне явище ринкової економіки, як підприємництво, зокрема, його специфічний різновид – інноваційне-інвестиційне підприємництво. Сучасна світова економіка дедалі інтенсивніше глобалізується. Це всеохоплюючий процес, жодна країна не може уникнути його впливу на ті чи інші сфери суспільного життя. Цю новітню тенденцію розвитку суспільства досліджують різні наукові школи, хоч єдиного визначення терміна "глобалізація" поки ще немає. Усе ж узагальнюючи відомі підходи, можна сказати, що глобалізація становить комплексне геополітичне, геоекономічне і геокультурне явище, яке справляє потужний вплив на всі сторони життєдіяльності суспільства [2]. В основі глобалізації лежить розвиток світових ринків товарів, послуг, праці і капіталу [3].

Інноваційний процес включає в себе реалізацію інвестицій, у ході якої поєднується наука, техніка, економіка, підприємництво й управління [1]. Глобалізація, стимулюючи розвиток засобів комунікації та інформаційних технологій, сприяє націленості інвестицій на освоєння нововведень та активізує інноваційне підприємництво. Тенденція до глобалізації проявляється, зокрема, у зростанні частки іноземного фінансування наукових досліджень у більшості розвинутих та нових індустріальних країн, масованому створенні дослідницьких підрозділів транснаціональних корпорацій у сприятливих для такої діяльності регіонах. На думку Пахомова Ю.М., інвестиції пов'язані з глобалізацією настільки тісно, що нині під її впливом інвестиційні проекти виходять на новий рівень щодо структурної будови, територіальної ознаки поширення основного масиву та окремих видів інвестицій, природи їх здійснення, мотиваційних критеріїв і звичайно, економічних та соціальних наслідків [4]. У праці О.М. Коротких [5] інноваційний розвиток розглядається як процес, спрямований на стійке зростання і являє собою сукупність операцій, етапів, що реалізують інноваційний цикл.

Інноваційно-інвестиційна діяльність в підприємстві – одне із слабких

місць сучасної економіки. Це пов'язано з багатьма причинами: неефективним податковим регулюванням, станом основних фондів підприємств, складністю фінансування за рахунок власних коштів економічних суб'єктів.

При Кабінеті Міністрів України з метою підвищення ефективності реалізації державної інноваційної політики, посилення міжвідомчого контролю за реалізацією інноваційних інвестиційних проектів, сприяння ефективній діяльності технологічних парків та інноваційних структур інших типів створено постійно діючий орган – Комісію з організації діяльності технологічних парків та інноваційних структур інших типів. Згідно з Положенням (затверджено Постановою Кабінету Міністрів України від 6 серпня 2003 р. № 1219) основними завданнями Комісії є: удосконалення системи державного регулювання інноваційної діяльності; забезпечення формування пріоритетних напрямів інноваційної діяльності загальнодержавного, галузевого та регіонального рівнів; координація діяльності центральних і місцевих органів виконавчої влади, академій наук щодо створення і функціонування технологічних парків та інноваційних структур інших типів; формування державних інноваційних програм та державного замовлення на інноваційну продукцію; підвищення ефективності діяльності технологічних парків та інноваційних структур інших типів.

Як показав досвід багатьох країн, успішний перехід до інноваційної моделі функціонування національної економіки можливий лише за умови докорінної перебудови регуляторних механізмів та позитивного сприйняття інновацій широким загалом. З огляду на це можна зробити висновки: збереження наявної ситуації чи будь-які інші невдалі реформи призведуть до остаточної втрати Україною можливості стати розвинутою європейською країною, а її населення – мати гідний рівень та якість життя; продовження наукових розвідок за даною проблематикою сприятиме подальшому зростанню ресурсного потенціалу економіки, зміцненню національної безпеки, підвищенню рівня та якості життя.

Література

1. Крупка М.І. Фінансово-кредитний механізм інноваційного розвитку економіки України / Львівський нац. ун-т ім. І. Франка. – Л.: Видавн. центр Львівського нац. ун-ту ім. І. Франка, 2001. – 607 с.

2. Стукало Н.В. Глобалізація та розвиток фінансової системи України / Н. Стукало // Фінанси України. – 2005. – №5. – С. 29 – 35.

3. Лукашевич В.М. Глоба листика. – Львів: «Новий світ – 2000» – 2004. – С.13-16.

4. Пахомов Ю.Н. Глобализация в контексте новых инвестиционных возможностей и новых рисков / Ю. Пахомов // Глобалізація інвестиційних процесів та фінансова безпека України: Матер. міжн. наук. практ. конф. Київ, 27 червня 2001. / Міжвідом. коміс. з питань фін. безпеки при Раді нац. безпеки і оборони України – К., 2001. – 144 с.

5. Коротких О.Н. Особенности инновационного развития промышленных предприятий, методы и модели учета финансовых рисков / О.Н. Коротких //

Наталія Крук
*Тернопільський національний
економічний університет*

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ПРОВІДНИХ КОМПАНІЙ СВІТУ

На практиці дуже складно оцінити корпоративну соціальну відповідальність бізнесу як на національному так і на світовому рівні. Саме тому, для аналізу світового досвіду корпоративної соціальної відповідальності використано результати оцінки корпоративної соціальної відповідальності провідних компаній світу – EIRIS GlobalSustainabilityRatings та Global CSR RepTrak 100. На основі вище зазначених оцінок (станом на 2014 р.) та на основі рейтингу 50-ти найбільших компаній світу за капіталізацією (станом на грудень 2013 р.) нами отримано таблицю (табл. 1), яка частково представлена нижче.

Таблиця 1

Порівняльний аналіз рівня корпоративної соціальної відповідальності провідних компаній світу[2, 3]

№	Назва компанії	Країна	Сектор	Оцінка EIRIS	Оцінка CSR RepTrak, (рейтинг)
1	Exxon Mobil	США	Нафтогазовий бізнес	E	-
2	Apple	США	Технологічне устаткування та обладнання	D	73,23 (5)
3	Royal Dutch Shell	ВБ	Нафтогазовий бізнес	B	-
4	Microsoft	США	Програмне забезпечення та комп'ютерні послуги	C	74,48 (1)
5	International Business Machines	США	Програмне забезпечення та комп'ютерні послуги	C	70,26 (11)
6	Chevron Corporation	США	Нафтогазовий бізнес	E	-
7	Nestle	Швейцарія	Харчова промисловість	C	69,57 (16)
8	General Electric	США	Промислове виробництво	C	66,43 (54)
9	Procter&Gamble	США	Господарські товари	C	67,30 (42)
10	Johnson&Johnson	США	Фармацевтика та біотехнології	C	69,84 (13)

П р и м і т к а : А – найвища оцінка, В – висока оцінка, С – середня оцінка, D – низька оцінка, E – найнижча оцінка.

Як видно з таблиці 1, світові представники нафтогазового бізнесу, такі як: Exxon Mobil (E), Royal Dutch Shell (B), Chevron Corporation (E), BP (B), Total (B), Conoco Phillips (E), Occidental Petroleum (E), BG Group (B) та банківського бізнесу навіть не увійшли у рейтинг 100 світових корпоративних соціально відповідальних компаній (Global CSR RepTrak 100). Одночасно, ми визначили,

що за оцінками EIRIS, американські нафтогазові корпорації мають найнижчі оцінки, у той час як європейські, а саме корпорації Великобританії та Франції – високі. Потрібно наголосити, що з розглянутих нами 50-ти компаній лише 22 компанії увійшли у рейтинг 100 корпоративних соціально відповідальних компаній Global CSR RepTrak 100, це як правило компанії, що працюють в ІТ-сфері та харчовій промисловості.

Щодо рейтингу Global CSR RepTrak 100, то варто зазначити, що у 2014 році до нього не увійшов жоден представник нафтогазового та банківського бізнесу. Якщо поглянути на першу десятку рейтингу з 2011 по 2014 роки, то можна побачити, що перші місця займають компанії ІТ-сфери (табл. 2). Так, компанія Microsoft у 2013 році надала більше ніж 900 млн. дол. США готівкою та програмним забезпеченням неприбутковим організаціям по всьому світу, зменшила викиди вуглецю та здійснила найбільше за свою історію інвестування у компенсації працівникам [4].

Таблиця 2

Компанії-лідери рейтингу Global CSR RepTrak 100 [4]

2014		2013		2012		2011	
1	Microsoft	1	Microsoft	1	Google	1	Google
2	The WaltDisneyCompany	2	Google	2	Apple	2	Vodafone
3	Google	3	The WaltDisneyCompany	3	The WaltDisneyCompany	3	Microsoft
4	BMW	4	BMW	4	Microsoft	4	Apple
5	Daimler	5	Apple	5	Daimler	5	BMW
6	Sony	6	Daimler	6	Sony	6	Sony
7	Intel	7	VW (Volkswagen)	7	Lego	7	IKEA
8	VW (Volkswagen)	8	Sony	8	BMW	8	VW (Volkswagen)
9	Apple	9	Colgate-Palmolive Company	9	VW (Volkswagen)	9	UPS
10	Nestle	10	Lego	10	Intel	10	Intel

Одночасно потрібно зазначити, що низка компаній, що увійшли до рейтингу Global CSR RepTrak 100, а саме Disney (2), Daimler (5), Nestlé (10), AdidasGroup (22), Samsung (26), The Coca-Cola company (27), Procter&Gamble (29) та інші згадуються в книзі К. Вернера та Г. Вайса «Черна книга корпорацій» [5]. В даній книзі представлено список корпорацій, що були особливо відмічені у порушенні прав людини, експлуатації працівників та обмані споживача.

Отже, підсумовуючи проведений аналіз потрібно виділити наступне:

- провідні світові компанії (за капіталізацією) характеризуються невисоким рівнем корпоративної відповідальності (за оцінками EIRIS);
- жодна нафтогазова чи фінансова корпорація не увійшли до рейтингу соціальної відповідальності – Global CSR RepTrak 100;
- 19 компаній з рейтингу Global CSR RepTrak 100 увійшли до списку компаній із заплямованою репутацією.

Підсумувати вище викладене можна за допомогою риторичного питання:

якщо лідери світового бізнесу характеризуються таким низьким рівнем соціальної відповідальності, то чого можна очікувати від менш потужних компаній? Залишається лише сподіватися, що під тиском громадськості та вчених ситуація в світовій економіці зміниться на краще і роль та значення соціальної відповідальності бізнесу у глобальному розвитку буде переглянута.

Література

1. EIRIS global sustainability ratings [Електронний ресурс] / EIRIS. – Режим доступу: <http://www.eiris.org/wp-content/uploads/2014/04/EIRIS-GlobalSustainability-Ratings.pdf>.

2. Reputation Institute. Global CSR Reo Trak 100 [Електронний ресурс] / Reputation Institute. – 2014. – Режим доступу: <http://www.rankingthebrands.com/The-Brand-Rankings.aspx?rankingID=331&year=701>.

3. EIRIS. On track for Rio +20? How are global companies responding to sustainability? [Електронний ресурс] / EIRIS // EIRIS Sustainability Report, April 2013. – Режим доступу: <http://www.eiris.org/files/research%20publications/EIRISGlobalSustainabilityReport2012.pdf>.

4. Microsoft has best global CSR reputation [Електронний ресурс] / Marketing Week. – 2014. – Режим доступу: <http://www.marketingweek.co.uk/news/microsoft-has-best-global-csr-reputation/4008108.article>.

5. Вернер К. Черная книга корпорацій / К. Вернер, Г. Вайс; [пер. с. нем. О. Колосовой, А. Шавердяна]. – Екатеринбург.: Ультра. Культура, 2007. – 416 с.

Ірина Круп'як

*Тернопільський національний
економічний університет*

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО РИНКУ АКЦІЙ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ

В умовах глобальних економічних трансформацій важливим інструментом забезпечення обороту фінансових ресурсів на міжнародному фондовому ринку є акції. Розвиток міжнародного ринку акцій дозволяє акумулювати капітал для інвестицій в економіку країн, сприяє зростанню її реального сектору та пожвавлює відтворювальний процес інших інфраструктур. Механізм такого ринку забезпечує перерозподіл коштів на користь найбільш перспективних міжнародних компаній, що стимулює структурні перетворення. Однак, в періоди циклічних спадів, згортання економічної активності та песимістичних очікувань ринкових суб'єктів обсяги торгів на зазначеному ринку скорочуються через зниження попиту. Зменшена таким чином ринкова капіталізація компаній провокує хвилю банкрутств серед підприємств корпоративного сектору, що ще більше пригнічує ринкову кон'юнктуру.

Компанії розміщують акції на ринках різних країн з метою залучення інвесторів, освоєння нових ринків збуту, популяризації власного імені на міжнародному ринку. Емісія іноземних акцій знижує валютний ризик, ризик ліквідності, дозволяє уникнути певних податків та обмежень. Випуск євроакцій позитивно впливає на діяльність компанії, яка планує експорт на іноземні ринки, а також покращує кредитну репутацію емітента. При цьому, інвестор купуючи акції компанії стає частковим співвласником її бізнесу. За умов процвітання компанії він отримує дохід від зростання ринкових цін на акції, підвищення дивідендних виплат. Водночас, утримувач акцій бере на себе ризик, пов'язаний із можливими фінансовими проблемами компанії.

У 2007-2014 роках збільшення кількості міжнародних компаній, зменшення дохідності державних цінних паперів та невисокі процентні ставки на банківські депозити призвели до зростання пропозиції акцій на міжнародному фондовому ринку та попиту на них з боку приватних інвесторів. За цей період сукупна курсова вартість акцій (капіталізація) зросла у 4 рази, а валовий внутрішній продукт лише у 1,5 раз. При цьому, значну частку світової капіталізації (понад 60%) забезпечували США, Китай, Японія і Великобританія. Водночас, у 2014 році капіталізація ринку США у 10 разів перевищила цей показник ринку Німеччини, а капіталізація ринку Японії у 30 разів була більшою, ніж ринку Італії. Сукупна вартість акцій у США та Японії сягала понад 100% від ВВП і близько 40% ВВП у Канаді, Австралії, Швейцарії [4].

Відношення капіталізації до ВВП характеризує не лише рівень розвитку національного ринку акцій, але й підхід компаній певної країни до мобілізації ресурсів на фінансовому ринку. Так, компанії Італії, Німеччини і Франції традиційно віддають перевагу не емісії акцій, а залученню банківських кредитів. Рівень сукупної вартості акцій цих країн визначається зміною валютних курсів, розширенням окремих ринків за рахунок допуску на фондові біржі цінних паперів нових фірм; лістингом акцій приватизованих фірм; збільшенням ціни місцевих валют.

Альтернативним банківському кредитуванню способом ведення бізнесу є залучення капіталу шляхом публічного розміщення акцій на міжнародних фондових біржах. У 2014 році загальний рівень капіталізації акцій, що обертаються на біржах – членах Міжнародної федерації фондових бірж зріс до 80 трлн. дол. США, що на 18 % вище аналогічного показника у 2013 році. За підсумками торгів у 2013 році Лондонська біржа втратила 6% від свого головного індексу, Франкфуртська – 12%, Паризька – 14%, Міланська – 20%, Мадридська – 13,1%, Брюссельська – 11,87%, та ін. Абсолютним лідером залишалася лише Нью-йоркська фондова біржа, головний індекс якої (Dow Jones) додав за рік 4%. Однак основний індекс альтернативної високотехнологічної нью-йоркської біржі Nasdaq втратив за рік 2 % [3].

Найбільших втрат у 2007-2014 роках зазнали інвестори, які мали акції банків. Водночас, значні прибутки отримали власники акції нафтових компаній, що зробили їх лідерами зростання міжнародного фондового ринку. Причиною цього став стрімкий ріст цін на нафту. Так, за 12 місяців 2014 року ціни на нафту на Лондонській біржі збільшилися на 35%, на Нью-йоркській – на

28% [3].

Прикметною рисою відновлювальних процесів на міжнародному ринку акцій є нерівномірний характер докризової та посткризової його динаміки в розвинених країнах. Серед розвинених країн спостерігалась помірна від'ємна динаміка як реальної економіки, так і ринку акцій у кризових 2008-2009 роках. При цьому, країнам, що демонстрували високу динаміку розвитку напередодні кризи (Індія, Китай), була притаманна незначна волатильність реального сектору, зумовлена стійкістю внутрішньої економіки, здатністю її нівелювати зовнішні макроекономічні шоки. Так, Китай, зумівши значною мірою переключити сукупний попит на внутрішнього споживача, уникнув від'ємної динаміки реального ВВП, обмежившись лише уповільненням темпів економічного зростання. Натомість його ринок акцій зазнав різких падінь у 2009 та 2012 роках. Пожвавлення в розвинених країнах у 2010-2012 роках було дуже незначним, зокрема обсяги торгів на ринку акцій не вдалося довести до передкризового рівня. На загальному тлі вирізнялась лише Італія, де нарощування вартості акцій виявилось найвищим серед країн Великої сімки і становило 65% за три посткризові роки [4]. Проте починаючи з 2013 року виражалась відновлювальна динаміка зростання економік розвинутих країн.

Таким чином, розвиток міжнародного фондового ринку в умовах глобальних економічних передбачає: поглиблення консолідації та інтеграції у світовий простір, зростання рівня його організованості; емісію підприємствами, банками та іншими інституціями акцій, забезпечених активами; пошук найбільш ефективних бізнес-рішень, спрямування потоку інвестицій на національний ринок з вищою продуктивністю та нижчими витратами. Відтак, для забезпечення стабільного розвитку міжнародного фондового ринку доцільно: удосконалити національні ринки; мобілізувати внутрішні накопичення; сформувані національних інституційних інвесторів; забезпечити прозорість операцій на ринку, підвищення якості його інструментів та захист прав інвесторів.

Література

1. Джусов О. Інвестування на міжнародному ринку акцій: аспект управління: монографія / О. Джусов. – Д. : Вид-во Дніпропетр. нац. ун-ту, 2013. – 324 с.
2. Кириленко В. Тенденції розвитку ринку IPO як одного з пріоритетних джерел економічного зростання / В. Кириленко // Вісник ТНЕУ. – № 3. – 2009. – С. 27-35.
3. Статистичні дані Світової федерації бірж [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.world-exchanges.org>.
4. Статистичні дані Світового банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD/countries/1W?page=4&display=default>.
5. Чемодуров О. Капіталізація фондового ринку та економічне зростання / О. Чемодуров // Економіка України. – 2011. – № 9 (598). – С. 53-60.

ІДЕНТИФІКАЦІЯ РИЗИКІВ БОРГОВОГО ПОРТФЕЛЯ ДЕРЖАВИ ТА МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ НИМИ

Важливим етапом процесу управління ризиками боргового портфеля держави є ідентифікація ризикових факторів та їх поділ на групи за певними ознаками. У науковій та аналітичній літературі існує безліч підходів до класифікації ризиків боргового портфеля держави, з їх базовим поділом на:

– ризики боргового портфеля держави макрорівня, що мають несистематичний характер, опосередковано пов'язані зі сферою боргових запозичень держави, проте впливають: на умови нових державних запозичень; на грошові потоки держави в цілому; на темпи змін обсягів боргового портфеля держави і рівень боргового навантаження на економіку;

– ризиками макрорівня, що мають систематичний характер і безпосередньо пов'язані зі сферою боргових запозичень держави, зумовлюючи коливання вартісних характеристик боргового портфеля держави (табл. 1).

Таблиця 1

Класифікація ризиків боргового портфеля держави [1]

Види	Класифікація
Ризики боргового портфеля держави макрорівня	<ul style="list-style-type: none">– політичний ризик;– ризик монетарної політики;– ризик економічного зростання та розвитку;– стратегічний ризик;– загальноринковий ризик.
Ризики боргового портфеля держави мікрорівня	<ul style="list-style-type: none">– ринковий ризик;– кредитний ризик;– ризик ліквідності;– операційно-технологічний ризик.

Зазначимо, що управління цими ризиками є складним і багатостадійним процесом. Ідентифікація ризиків здійснюється переважно на стадії формування боргового портфеля, залежить від якості перспективного фінансового планування, бюджетного фінансування, ефективності роботи щодо надання державних гарантій, ефективності юридичного забезпечення боргового менеджменту, механізмів контролю за діяльністю боргових менеджерів в процесі стратегічного та оперативного управління борговим портфелем держави.

Домінантну роль в процесі управління ризиком боргового портфеля держави на цій стадії відіграє зниження (мінімізація) негативного впливу ринкових факторів ризику переважно способом оптимального структурування боргових зобов'язань. Необхідно вказати, що, власне, визначення оптимальної структури боргового портфеля держави є, як правило, завершальним етапом боргового планування, що реалізується після «розгляду і вивчення боргових сценаріїв запозичення через призму державних потреб із урахуванням

реального та перспективного стану боргової залежності» [1].

Серед основних методів впливу на ризик боргового портфеля варто відмітити суттєве поширення практики збереження ризиків, особливо в разі низького використання можливостей оперативного управління борговим портфелем держави. Убезпечення від ризиків може відбутися через дотримання певних лімітів та обмежень на проведення операцій у рамках боргового менеджменту та шляхом свідомого передбачення додаткових резервів для компенсації зростання боргових виплат. Варто також відзначити, що в умовах низької якості контролю за процесом боргового планування збереження ризиків завуальовано може відбуватися шляхом завищення планових показників.

Практика боргового менеджменту свідчить про те, що особливого значення збалансування бюджетних та боргових потоків набуває для країн з низьким рівнем виконання державного бюджету протягом року, з одного боку, та, з іншого, – для країн, що мають додатково низку стримуючих негативних факторів безпосередньо в борговій сфері, у тому числі досить обмежений доступ до ринків капіталу, нестійкі зв'язки з кредиторами та низькі можливості фінансування потреб економіки держави за рахунок внутрішніх джерел тощо. Зазначимо, що оскільки така ситуація є типовою для економіки нашої держави, на нашу думку, досить доречним є поступове запровадження в українську практику найбільш традиційних та дієвих методів у рамках підходу урахування бюджетних потоків, а саме:

– збалансування основних видатків та доходів у часі та за пропорціями (зокрема, при плануванні щорічного державного запозичення необхідно намагатися гармонізувати час надходження основних обсягів запланованого фінансування та інших доходів бюджету зі здійсненням основних бюджетних виплат, в тому числі витрат з обслуговування урядових боргових зобов'язань; те саме стосується й окупності проектів, під які були запозичені кошти);

– координація графіків залучення позик центральним урядом і органами нижчого підпорядкування з метою забезпечення необхідних інтервалів між аукціонами нових випусків облігацій, що має позитивно позначитися на вартості такого запозичення.

Важливою складовою механізму управління портфелем боргових зобов'язань на макроекономічному рівні (з огляду на фактори ризику) є використання показників боргового навантаження на економіку (табл. 2).

Таблиця 2

Основні загальноприйняті показники боргової безпеки країни [3]

Показник	Критичне значення, %
Відношення обсягу державного боргу до ВВП	60
Відношення обсягу державного зовнішнього боргу до ВВП	40
Відношення обсягу державного боргу до доходів Державного бюджету	300
Відношення платежів за державним боргом до доходів Держбюджету	45
Відношення платежів за державним боргом до ВВП	7
Відношення платежів обслуговування державного боргу до експорту	20-25
Відношення платежів обслуговування державного боргу до доходів бюджету	25-30
Відношення платежів за зовнішнім державним боргом до ВВП	5

Таким чином, управління ризиками боргового портфеля держави є складним багатостадійним процесом, важливими етапами якого є ідентифікація та класифікація основних ризикових факторів, їх оцінка та аналіз, а також безпосереднє управління ними із застосуванням загальноприйнятих у міжнародній практиці методів та фінансових технологій.

Література

1. Богдан Т. Сучасні підходи до управління ризиками державного боргу / Т. Богдан // Вісник НБУ. – 2011. – № 11. – С. 10 – 17.
2. Вахненко Т. Держаний борг України: оптимізація структури та управління ризиками / Т. Вахненко // Світ фінансів. – Вип. 1. – 2008. – С. 10-28.
3. Заруцька О. П. Управління ризиками – провідний чинник фінансової стійкості вітчизняних банків / О. П. Заруцька // Фінанси України. – 2006. – № 3. – С. 94 – 105.
4. Колот О.А. Фінансові ризики, пов'язані з державним боргом / О. Колот // Ринок цінних паперів України. – 2003. – №3-4. – С.39-42.
5. Малерик М.М. Особливості управління борговим портфелем України / М. Малерик // Світова економічна криза: причини, наслідки та перспективи подолання : матер. Міжнар. наук. студентсько-аспірантської конф. 14-15 травня 2010 р. / Львівський нац. ун-т ім. Івана Франка.

Марія Кузик
*Тернопільський національний
економічний університет*

ІННОВАЦІЙНА АКТИВНІСТЬ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА: ЗАРУБІЖНА ПРАКТИКА ТА ВІТЧИЗНЯНІ РЕАЛІЇ

За останнє десятиріччя малий та середній бізнес відіграв головну роль у становленні відносин підприємницької діяльності, формуванні класу підприємців, здатних за власною ініціативою започаткувати життєстійкі структури – малі підприємства, забезпечувати нові робочі місця, задовольняти потреби споживачів у товарах і послугах, формувати конкурентне середовище в країні в цілому та в кожному окремому регіоні зокрема. Як свідчить світовий досвід, активізація підприємництва є суттєвим чинником успішного розвитку ринкових відносин і стабільності економіки. Тому практично в усіх країнах світу держава бере активну участь у формуванні та розвитку підприємницької діяльності й підтримці найбільш доцільних і ефективних її напрямів, насамперед малого та середнього бізнесу. Успішне функціонування промислових підприємств на сучасному рівні розвитку економіки безпосередньо залежить від активної інноваційної діяльності, яка максимально використовує умови, створені зовнішнім середовищем, та можливості, що

існують у внутрішньому середовищі підприємства.

Безпосередньо інноваційно-активних підприємств в Україні небагато. У 2000-х рр. спостерігалося погіршення фінансового стану вітчизняних підприємств за рахунок зменшення обсягів виробництва та високих темпів інфляції. Це призвело до катастрофічного зниження інноваційної активності промислових підприємств. Якщо питома вага підприємств, що займалися і впроваджували нову чи вдосконалювали існуючу продукцію у промисловості досягала майже 20%, то цей показник вже протягом наступних 5 років значно скоротився, що свідчить про значну втрату позицій України серед інших країн світу [1, с.143]. Протягом 2013 року інноваційною діяльністю займалися 16,5 % загальної кількості промислових підприємств (ще в 2000 р. – 18 %), а впроваджували інновації – 13,3 % (в 2000 р. – 14,8 %) (рис. 1). Слід зауважити, що після значного падіння в 2008-2009 роках дані показники дещо покращилися.

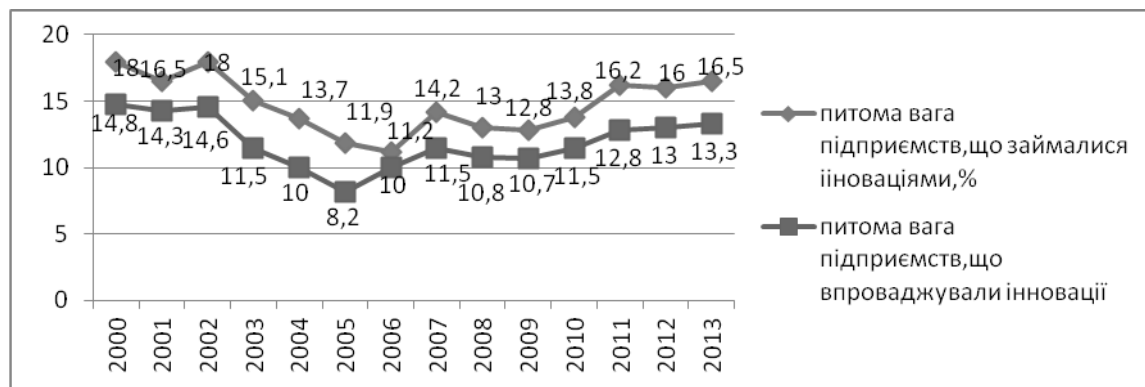


Рис. 1. Динаміка питомої ваги інноваційно-активних промислових підприємств України [2]

На сучасному етапі розвитку національної економіки участь малих підприємств у формуванні інноваційних процесів набуває особливого значення, що визначається загальним економічним спадом, незадовільним фінансовим станом суб'єктів господарювання, обмеженістю фінансових ресурсів тощо, тому головним завданням України є перехід на інноваційну модель розвитку і прискорення темпів її росту, досягнення високої конкурентоспроможності на світовому ринку шляхом збільшення частки експорту високотехнологічної продукції, поступове забезпечення необхідних темпів імпортозаміщення, розумного використання всіх ресурсів. Тобто, виникає потреба розвитку інноваційної діяльності, яку будуть здійснювати малі та середні підприємства.

Слід запозичувати досвід у цій сфері як країн з розвинутою економікою, де мале підприємництво є найбільшим сектором економічної діяльності, так і країн з перехідною економікою, де малий бізнес тільки сформувався як окремий сегмент національної економічної системи та почав динамічно розвиватися.

Швидкому поширенню нововведень сприяють різноманітні форми контактів і співпраці між малими фірмами-інноваторами та великими

корпораціями. Орієнтація на підтримку малих та середніх інноваційних фірм є цікавою ознакою інноваційних моделей Європи, особливо Франції та Німеччини. Частка таких фірм у країнах Європи коливається від 60% до 90%. Перевагою середніх та малих інноваційних фірм є те, що вони мають виробничу гнучкість та підвищену адаптацію до мінливих запитів споживачів [3].

Дуже важливу роль у підтримці інноваційних малих та середніх підприємств відіграє сприяння активному використанню електронної торгівлі. Інтернет-технології є ще одним прикладом застосування досягнень науково-технічного прогресу для розвитку малого і середнього бізнесу. Електронна торгівля за схемою «підприємство – споживач» надає малим і середнім підприємствам можливості для збільшення своєї присутності на національних і світовому ринках за рахунок усунення бар'єрів місця і часу.

Особливо необхідною є державна підтримка при збереженні кадрового потенціалу, який для інноваційної діяльності має особливе значення: він є підґрунтям, основою для формування всіх інших необхідних ресурсів. Науково-інноваційна діяльність – це один із небагатьох видів діяльності, що здійснюються навіть в умовах відсутності власних матеріальних, фінансових або інших ресурсів, крім, звичайно, кадрових [3].

Кожен інноваційний проект, кожен інноваційний захід тісно пов'язані з витратами капіталу. При цьому інноваційні проекти можуть фінансуватись як за рахунок власного, так і за рахунок залученого капіталу, до якого, зокрема, належить венчурне фінансування та банківські кредити. Вибір джерела фінансування багато в чому залежить від розміру фірми, і оскільки мова йде про мале та середнє підприємництво, то тут на перший план виходить, звичайно, залучення джерел фінансування. Обернення капіталу в інноваційній сфері потребує тривалого часу. Інноваційні структури не є конкурентоспроможними за нормою прибутковості з промисловими і торгівельними підприємствами, оскільки тривалість інноваційного циклу майже завжди перевищує один рік. Тому для інноваційного підприємництва, особливо малого та середнього, надзвичайно важливими є компенсаційні заходи з боку держави – пільги з податків, можливості отримання безвідсоткових позичок або кредитів на пільгових умовах, отримання державних замовлень [4].

Отже, розвиток і впровадження інновацій має стати не лише умовою збереження конкурентоспроможності, а й технологічною необхідністю підприємств малого та середнього бізнесу, оскільки саме малі та середні інноваційні підприємства виступають важливим мірилом розвиненості економіки держави.

Література

1. Бубенко П. Т. Інституційна динаміка просторової організації економічного розвитку. Монографія / П. Т. Бубенко. – Харків : ХНАМГ, 2008. – 295 с.
2. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний

ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat>.

3. Роль малого і середнього інноваційного бізнесу в розвитку перехідної економіки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/CCN/Economics/14_zilganova.doc.htm.

4. Оцінка інноваційного розвитку економіки України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://old.niss.gov.ua/Table/Zhalilo21/003.htm>.

Тетяна Кухар
*Тернопільський національний
економічний університет*

МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД РЕГУЛЮВАННЯ ВПЛИВУ ТНК НА ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ПРОЦЕС

Економічна потреба України в іноземних інвестиціях є дуже значною і залучений їх обсяг не задовольняє її економічного потенціалу. Більшість науковців пропонують використовувати досвід країн Центральної Європи та Південно-Східної Азії, які залучили значні обсяги іноземних інвестицій транснаціональних корпорацій (ТНК). У промислово розвинутих країнах, а також «нових індустріальних країнах», саме ТНК є основою їхньої економіки. В Україні вони також можуть стати ефективною формою організації господарської діяльності, яка забезпечить взаємозв'язок промислового й фінансового капіталу. Незважаючи на істотні негативні аспекти присутності ТНК на національних ринках, зовнішньоекономічна політика багатьох країн є відкритою щодо прямих іноземних інвестицій. Багато країн намагаються поліпшити свій інвестиційний клімат з метою залучення більших обсягів іноземних інвестицій. Глобальні ринки капіталу завдяки лібералізації й технічному прогресу все більш інтегруються, а інвестиції диверсифікуються в міжнародних масштабах. Внаслідок цього обсяг глобальних транскордонних потоків упродовж останнього часу збільшився в декілька разів, однак поряд із цим спостерігаються окремі випадки посилення політики протекціонізму і введення обмежень у залученні іноземного капіталу.

Для України на теперішній час є актуальним якісний розвиток інфраструктурних секторів: залізничного транспорту, автомобільних шляхів, електроенергетики, виробництва і транспортування газу, водопостачання. Інвестиційна потреба країни у сфері інфраструктури є набагато більшою за її реальне фінансування. Рівень амортизації основних фондів у виробництві й розподілі електроенергії, газу, води становить 60,7 %, що спричиняє додаткові невиробничі витрати і сповільнює зростання ВВП. Тому сьогодні для України є важливим залучення капіталів ТНК для забезпечення її інвестиційного розвитку. При цьому держава повинна залишатися основним регулятором діяльності інвесторів у цих інфраструктурних секторах, що є стратегічно важливим з погляду національної економічної безпеки країни.

Водночас потрібно сприяти створенню власних ТНК у пріоритетних галузях української економіки: металургії, алюмінієвій промисловості, телекомунікаціях, нафтопереробці. Досвід багатьох країн свідчить, що лише в такий спосіб національний капітал здатний витримувати конкуренцію з мультинаціональними корпораціями. Оцінюючи інвестиційну діяльність ТНК в умовах посилення глобалізаційних процесів, слід зазначити, що вона характеризується сприянням розвитку міжнародних відносин, стабільністю зовнішньоекономічних і зовнішньополітичних зв'язків, що є необхідною умовою розвитку будь-якої економіки, відіграє вирішальну роль у створенні єдиної світової економічної системи.

Особливістю прямих іноземних інвестицій в економіку країн світу є те, що переважний обсяг капіталу надходить від ТНК. Загалом існують п'ять причин для здійснення мультинаціональними корпораціями капіталовкладень за кордон: пошук ресурсів, інноваційні технології, нові ринки збуту, диверсифікація своєї діяльності й придбання стратегічних активів іноземних компаній. Тому надання податкових пільг для ТНК не є стимулом залучення їхніх капіталів, а спричиняє лише втрати для державних бюджетів.

Вплив інвестицій ТНК на економічні процеси у країні може мати як позитивні, так і негативні наслідки. Тому співробітництво з ними – складний процес, що потребує визначення національних пріоритетів держави й формування ефективного механізму регулювання діяльності корпорацій. Україна повинна виробити довгострокову стратегію стосовно ТНК, які відіграють значну роль у системі відносин з міжнародними фінансовими організаціями. Захисту національних інтересів, подальшому розвитку господарських структур, інтернаціоналізації виробництва, інтеграції країни у світову економіку сприятиме створення українських ТНК, які перебувають на початковому етапі становлення. Між тим капіталовкладення національних ТНК в іноземну економіку є стимулятором попиту на вітчизняну продукцію.

Україні потрібно визначити межу безпеки присутності ТНК у тій чи іншій галузі економіки, розробити політику узгодженості національних інтересів з глобальними інтересами корпорацій, виробити шляхи мінімізації економічної й технологічної залежності окремих вітчизняних компаній у структурі ТНК. Важливими є оптимізація структури економіки, створення механізму антидискримінації національних ТНК на зовнішніх ринках, наближення національного законодавства до міжнародних стандартів [4].

Для України є важливим залучення інвестицій ТНК, оскільки саме вони акумулюють великі обсяги капіталу. Водночас приплив капіталу ставить складні завдання перед директивними органами, оскільки великий його обсяг може спричинити втрату конкурентоспроможності й підвищення ймовірності виникнення фінансової кризи.

Література

1. Гайдучький І.П. Розвиток транснаціональних корпорацій (ТНК) та їхній вплив на економіку країн [Текст] / І.П. Гайдучький // Економіка АПК. – 2008. – № 1. – С.53-58.

2. Михайловська О.В. Світова фінансова криза: роль транснаціональних корпорацій [Текст] / О.В. Михайловська // Фінанси України. – 2009. – № 6. – С. 93-104.

3. Федулова Л.І. Інтеграційні процеси корпоративних структур: можливості для інноваційного розвитку економіки України [Текст] / Л.І. Федулова // Економіка і прогнозування. – 2007. – № 3. – С.9-32.

4. Transnational corporations and international production concepts, theories, and effects [Електронний ресурс]: Grazia Ietto-Gillies. Cheltenham, UK; Northampton, MA Edward Elgar. – 2005. – Режим доступу: <http://www.environmental-expert.com/articles>.

Оксана Лазурко
*Тернопільський національний
економічний університет*

ІНСТИТУЦІЙНІ ТА СОЦІОКУЛЬТУРНІ ВИМІРИ ТРАНСФОРМАЦІЇ ФІНАНСОВИХ СИСТЕМ В УМОВАХ ДИВЕРГЕНЦІЇ ГЕОФІНАНСОВОГО ПРОСТОРУ

Формування новітньої моделі світової цивілізації зумовлює об'єктивну необхідність врахування «дифузійного» проникнення у геофінансовий простір тих глибинних і масштабних зрушень, які відбулися в світі впродовж останніх десятиліть і призвели до трансформації системи взаємовідносин національних фінансових систем із зовнішнім (глобальним) середовищем їх функціонування. Разом з тим ці процеси не відбуваються за уніфікованим сценарієм у всіх регіонах світу. Адже розвиток монетарної культури в конкретному суспільстві має локальні тенденції, які визначаються його інституційними та соціокультурними особливостями. Відтак на сучасному витку глобальних трансформацій конструювання геофінансового простору підпорядковується логіці дивергенції, в умовах якої економічний розвиток країни значною мірою визначається характером, структурою і особливостями організації та функціонування її фінансової системи.

У результаті сформованих історичних та соціокультурних особливостей, динаміки та масштабів розвитку банківського сектору й фондового ринку, особливостей інвестиційного й корпоративного права сформувалися три моделі фінансових систем – ринково-орієнтована фінансова система американського (англосаксонського) типу, традиційна банківсько-орієнтована фінансова система європейського (континентального) типу і нетрадиційні моделі банківсько-орієнтованої фінансової системи ісламського типу (табл. 1).

У ринково-орієнтованій фінансовій системі американського типу (США і Великобританія) ключовими складовими фінансової системи є фондовий ринок і цінні папери. Капітал компаній формується через розміщення акцій на фондовому ринку. Особливістю даної моделі є те, що капітал компанії

збільшується через емісію цінних паперів у першу чергу, і банківських кредитів – у другу.

Таблиця 1

Узагальнення характерних рис та ідентифікаційних ознак американської, європейської та ісламської фінансових систем

Ідентифікаційна ознака класифікації фінансових систем	Характерні риси фінансових систем		
	<i>Американський тип</i>	<i>Європейський тип</i>	<i>Ісламський тип</i>
<i>Базові умови функціонування і ключові відмінності в соціально-економічних моделях</i>	Базується на індивідуалізмі учасників і канонах лібералізму	Базується на корпоративізмі та комуналізмі учасників, гармонізацію інтересів яких забезпечує економічно-сильна держава	Базується на законах шаріату і Корану, що формують релігійну совість і моральні цінності мусульман
<i>Характер фінансової системи</i>	Ринково-орієнтована фінансова система	Банківсько-орієнтована фінансова система	Банківсько-орієнтована фінансова система
<i>Основний ресурсний потенціал забезпечення потреб економіки</i>	Цінні папери	Банківські активи	Банківські активи, інвестування, всі фінансові операції пов'язані із трансакціями матеріальних активів
<i>Рівень державного захисту прав інвесторів</i>	Англосаксонське (загальне) право забезпечує правовий захист дрібних інвесторів	Романо-германське (континентальне) право в меншій мірі забезпечує захист прав інвесторів	Жорсткі релігійні обмеження щодо позичкового процента, що базуються на принципах шаріату, які забороняють кредиторам укладати ризикові угоди і вкладати кошти у віртуальні активи
<i>Механізм формування і поповнення капіталу компаніями</i>	Компанії для розширення свого фінансового потенціалу звертаються не стільки до свого власного прибутку (він використовується на виплату дивідендів), скільки до емісії цінних паперів	Фінансові ресурси залучаються у формі банківських кредитів або шляхом випуску облігацій, що дозволяє власникам контрольних пакетів зберігати контроль за компаніями. Значна частина акцій не обертається на фондових ринках, а випуск акцій не розглядається як спосіб залучення капіталу	Компанії для акумуляції ресурсів використовують контракти на пайових довірчих засадах, тобто інструменти, виплати за якими наперед не фіксуються. Банки підтримують високий рівень резервів та беруть участь в особливому кооперативному страхуванні
<i>Інституційна та ринкова інфраструктура</i>	Створюються ринкові умови для розвитку інвестиційного посередництва (насамперед інвестиційних фондів)	Створює умови для діяльності банків і договірних ощадних інститутів	Відсутність традиційної нормативної бази, відсутність єдиних органів для управління ісламськими фінансовими інститутами

Модель, побудована на основі використання переваг ринку капіталу з «широкою участю» (broad based capital market) і вирізняється такими особливостями:

- ринок акцій віддалений від банків, а доступ до фінансування визначається ринковими цінами на фінансові активи;
- власники заощаджень (фізичні та юридичні особи) здійснюють інвестування за допомогою фінансових посередників;
- залучення широкого кола інвесторів (різних за рівнем доходу, на довго- та короткостроковій основі) [1].

У США і Великобританії з їх індивідуалізмом власність корпорацій дуже розпорошена, а права інвесторів, які передають власні фінансові ресурси в обмін на акції компаній, надійно захищені законодавством. У зв'язку з цим існує значна кількість висококваліфікованих фахівців у сфері проведення операцій з цінними паперами.

На відміну від США та Великобританії, фінансова система в ЄС і Японії – з їх корпоративністю і комуналізмом – характеризується домінуванням банків, концентрацією власності та прямим володінням контрольними пакетами акцій корпорацій. Капітал збільшується за допомогою власних коштів, банківських кредитів та через випуск облігацій. Дана система не створює умов для розвитку інвестицій, але сприяє діяльності банківських установ.

Банкоцентрична модель характеризується такими ознаками:

- банківські установи зберігають основну частину заощаджень, що створюються в економіці у формі депозитів юридичних і фізичних осіб;
- відсутнє пряме інвестування з боку юридичних та фізичних осіб (прийняття рішень про інвестування передоручають банківським установам);
- банки є основними покупцями акцій та облігацій підприємств, а також домінують на ринку капіталу;
- для даної моделі характерна консервативна структура фінансових продуктів [1].

Зовсім інший підхід до організації системи фінансових відносин має ісламська модель. Останнім часом ісламська модель організації фінансової системи дедалі більше привертає увагу наукових кіл. Ісламський банкінг базується на законах шаріату, які закріплені в Корані. Шаріат – це комплекс норм, які визначають переконання, світогляд, а також формують релігійну совість і моральні цінності мусульман.

В економічній сфері іслам на перше місце ставить підприємницькі якості, а не капітал. Основна особливість фінансової діяльності в ісламських країнах полягає в тому, що при контрактації угод має місце заборона отримання відсоткової винагороди за проведення фінансових операцій, – доходи здебільшого виплачуються як результат участі у прибутках, а не як процентні нарахування [2].

Особливостями даної системи є:

- принципи шаріату забороняють кредиторам укладати ризикові угоди, тобто вкладати кошти у «віртуальні» активи. Всі фінансові операції пов'язані із транзакціями матеріальних активів, тому ймовірність «мильних бульбашок»

мінімальна;

- банки вирізняються високою ліквідністю та високим коефіцієнтом адекватності капіталу;

- для акумуляції ресурсів замість традиційних депозитних рахунків використовуються контракти на пайових довірчих засадах, тобто інструменти, виплати за якими наперед не фіксуються і здійснюються на основі розподілу перспективного прибутку з фінансовою установою;

- ісламські банки повинні уникати ситуації невизначеності – «гарара», що загрожує великими збитками, тому вони підтримують високий рівень резервів та беруть участь в особливому кооперативному страхуванні;

- низький рівень капіталізації – середній розмір капіталу переважної частини ісламських банків не перевищує 25 млн. дол. США – порівняно із західними банками;

- відсутність належної нормативної бази, яка повинна враховувати вимоги діяльності в рамках фінансової системи іншої країни й водночас відповідати нормам шаріату;

- відсутність єдиних органів для керування ісламськими фінансовими інститутами [3].

Не зважаючи на те, що ісламська фінансова індустрія концентрує активи на суму 1,8 трлн. дол. США, що складає лише 0,64% глобальних фінансових активів, ісламський банкінг, на який припадає 4/5 ісламської фінансової системи, наразі є найбільш динамічним сектором ісламських фінансів із середньорічними темпами зростання понад 20%. Позитивна динаміка ісламського банкінгу пов'язана із його розвитком не лише в мусульманських країнах, а й серед країн із традиційними банківськими системами. Зокрема, за рівнем імплементації принципів ісламського банкінгу у національних банківських системах країн світу їх можна класифікувати на: країни, банківські системи яких є повністю ісламізованими (Судан, Іран); країни, в яких функціонують змішані банківські системи зі значною часткою (понад 20%) ісламських активів (Саудівська Аравія, Кувейт, Ємен, Бруней, Катар); країни, в яких функціонують змішані банківські системи з відносно незначною часткою (до 20%) ісламських активів (Малайзія, ОАЕ, Бангладеш, Пакистан); країни, в яких функціонують традиційні банківські системи, де ісламські банківські установи відсутні або частка їх активів не перевищує 1% (Австралія, Великобританія, США, Сінгапур, Філіппіни та ін.) [4, с.8; 11].

У підсумку можна зазначити, що моделі фінансових систем формуються під впливом інституційних та соціокультурних чинників. Проведення фінансової, інвестиційної та підприємницької політики мають також не менший вплив. Проте доводиться констатувати, що в умовах глобалізації відбувається тенденція до поглиблення взаємозв'язків між країнами, а отже і втрати ними індивідуалізованих ознак фінансової системи, коли відмінності між ними нівелюються.

Література

1. Міжнародні фінанси: навч. посіб. / [І.І. Д'яконова, М.І. Макаренко,

Ф.О. Журавка та ін.] ; за ред. М.І. Макаренка та І.І. Д'яконової. – К.: ЦУЛ, 2013. – 548 с.

2. Корнєєв В.В. Ісламська фінансова модель: особливості розвитку / В. Корнєєв. // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2012. – С. 312–318.

3. Чередниченко А.В. Ісламський банкінг та його фінансові інструменти в контексті концепції потенційної моделі фінансової системи / А. Чередниченко // Економічний часопис ХХІ. – 2011. – №3. – С. 13–15.

4. Гасанов М.М. Імплементация принципів ісламського банкінгу як напрям низькоризикового функціонування традиційних банківських систем: [автореф. дисертації к.е.н.: 08.00.02] / М. Гасанов / Маріупольський державний ун-т. – Маріуполь, 2014. – 24 с.

Олександр Лозинський
*Тернопільський національний
економічний університет*

СУЧАСНІ ДОКТРИНИ І КОНЦЕПЦІЇ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ТА ІНФОРМАЦІЙНОЇ БЕЗПЕКИ

Проблеми економічної та інформаційної безпеки України в сучасних умовах є надзвичайно актуальними і вимагають поглибленого вивчення. Ця робота здійснюється в межах вивчення загальних проблем національної безпеки. Поняття інформаційної безпеки, залежно від його використання, розглядається у декількох ракурсах.

Концепція інформаційної безпеки держави – це систематизована сукупність відомостей про інформаційну безпеку держави та шляхи її забезпечення [3, с.40]. В концепції інформаційної безпеки держави: проводиться системна класифікація дестабілізуючих факторів та інформаційних загроз безпеці особистості, суспільства і держави; обґрунтовуються основні положення з організації забезпечення інформаційної безпеки держави; розробляються пропозиції по способах і формах забезпечення інформаційної безпеки [1, с.24-25].

Феномен міжнародної інформаційної безпеки обумовлюється стратегічною спрямованістю інформаційних озброєнь проти критично важливих структур життєдіяльності і функціонування міжнародного співтовариства, визнання інформаційної зброї як нового виду зброї масового ураження, катастрофічного за наслідками свого застосування, необхідністю створення міжнародного механізму протидії і попередження глобальних інформаційних війн в рамках політичної компетенції ООН, регіональних міжнародних організацій з питань безпеки і оборони, політичних рішень на національному рівні.

Стосовно ключових глобальних проблем розвитку людства слід зазначити, що на сучасному етапі найбільш актуальними з них є такі [2, с.241]:

1) проблема економічної відсталості; 2) проблема негативних ефектів глобалізації; 3) демографічна проблема; 4) проблеми продовольства і ресурсів. Англійський економіст Т. Мальтус (1766-1834 рр.) висунув ідею існування суворого «закону народонаселення» [3, с.40]; 5) глобальна економічна проблема. Перехід до нових екологічних і природоохоронних технологій, формування у людей екологічного світогляду [4]; 6) глобальні проблеми розбродження і конверсії. Економічне і політичне значення конверсії проявляється у зменшенні загрози війни [5, с.227].

На фоні цих проблем актуалізується значення економічної безпеки держави, під якою розуміють стан рівноваги і соціально-орієнтованого розвитку національної економічної системи, що досягається реалізацією сукупності форм та методів економічної політики [4, с.17].

З точки зору національної економіки економічна безпека описує такий її стан, за якого забезпечується захист національних інтересів, стійкість до внутрішніх та зовнішніх загроз, здатність до розвитку та захищеність життєво важливих інтересів людей, суспільства, держави. Під життєво важливими інтересами в даному контексті розуміють сукупність потреб, які забезпечують існування і прогресивний розвиток особистості, суспільства, держави. При аналізі економічної безпеки виділяються передусім три основні складові: економічна незалежність, стійкість і стабільність національної економіки, здатність до саморозвитку і прогресу.

Забезпеченням економічної безпеки національної економіки має перейматися комплексна система, яка має досить велику кількість напрямів. Для національної економіки України розрізняють наступні складові: макроекономічна, фінансова, зовнішньоекономічна, інвестиційна, науково-технологічна, енергетична, виробнича, демографічна, соціальна, продовольча безпека [2, с.233].

Концепція національної безпеки України пропонує лише один національний інтерес, що прямо стосується економічної безпеки України, а саме – створення самодостатньої соціально орієнтованої ринкової економіки. Саме такий напрямок передбачає втілення в життя пріоритетів, що запропоновані вище.

Гарантом захисту національних економічних інтересів повинна виступати держава. Однак в Україні ще відсутні чітко визначені національні економічні інтереси, не сформовано їхньої цілісної системи. Це дає змогу урядовцям різних рівнів виправдовувати свої дії, запевняючи, що вони повністю відповідають національним економічним інтересам [5, с.219].

Правовою базою, що регламентує забезпечення економічної безпеки України, є [4, с.15]: Конституція України; Закони України: «Про національну безпеку України», «Про Раду національної безпеки і оборони України», «Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом»; Укази та Розпорядження Президента України; Постанови та Розпорядження Кабінету Міністрів України.

Отже, інформаційна та економічна безпека відіграє надзвичайно важливу роль у сьгоднішніх умовах. У даний час є велика кількість проблем, які

економічна та інформаційна безпека покликана розв'язати. Для цього держава повинна виявляти усі дестабілізуючі фактори та інформаційні загрози та, по можливості, усувати їх, розробляти пропозиції для забезпечення інформаційної безпеки. Також держава повинна протидіяти інформаційній зброї, оскільки вона є на даний момент зброєю масового ураження. Що стосується економічної безпеки, то держава повинна захищати національні інтереси, безпосередньо інтереси людей та суспільства. Основне завдання України у сфері економічної безпеки, на нашу думку, полягає у створенні самодостатньої соціально орієнтованої ринкової економіки.

Література

1. Кормич Б. Інформаційна безпека: організаційно-правові основи: Навчальний посібник / Б. Кормич. – К.: Кондор, 2005. – 382 с.
2. Братімов О.В. Практика глобалізації: ігри та правила нової епохи / Братімов О.В., Горський Ю.М., Делягін М.Г., Коваленко О.А. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 344 с.
3. Крутских А. Про міжнародну інформаційну безпеку / Крутских А., Федоров А. // Міжнародне життя. – 2000. – № 2. – С.37-48.
4. Лебедева М.М. Світова політика: проблеми і тенденції розвитку. – М.: МОНФ, ТОВ «Видавничий центр наукових і навчальних програм», 2000. – С.10-28.
5. Малінецькій Г.Г. Теорія ризику і безпеки з точки зору нелінійної динаміки і системного аналізу / Міжнародна конференція «Глобальні проблеми як джерело надзвичайних ситуацій». Доповіді та виступи / За ред. Ю.Л. Воробйова. – М.: УРСС, 2000. – С.216-241.

Мар'яна Ліфанова
*Тернопільський національний
економічний університет*

ФІНАНСОВІ ЦЕНТРИ ТА ЇХ РОЛЬ У СВІТОВІЙ ЕКОНОМІЦІ

Економічна політика будь-якої держави значною мірою реалізується через сферу валютних та фінансово-кредитних відносин. Вона нерозривно пов'язана із національною та міжнародною економікою, розвиток яких тісно переплітається. У зв'язку з інтернаціоналізацією національних економік зростають міжнародні потоки товарів, послуг та капіталу. В останній час намітилася тенденція тяжіння фінансового капіталу до світових фінансових центрів.

Світові фінансові центри – центри зосередження банків і спеціалізованих кредитно-фінансових установ, що здійснюють міжнародні валютні, фінансово-кредитні операції, операції з похідними цінними паперами, дорогоцінними металами. Світовий фінансовий центр відрізняється від національного центру

відкритістю та орієнтацією на клієнтів за межами країни, в юрисдикції якої він знаходиться [1, с. 109].

Формування в країні світового фінансового центру є стратегічним завданням кожної держави. Основною метою створення в тій чи іншій країні фінансового центру є залучення капіталу, що забезпечить глобальну конкурентоспроможність фінансового ринку даної країни. Успішне досягнення поставленої мети також сприяє зростанню ролі держави у світовому співтоваристві. Світові фінансові центри співпрацюють із провідними міжнародними організаціями та разом встановлюють «правила гри» на фінансовому ринку. Крім того, світові фінансові центри виробляють новий механізм міжнародного кредитування, проводять реструктуризації зовнішніх державних запозичень з метою уникнення країнами дефолту та надходження максимального обсягу платежів. При переході від національного до світового фінансового центру можливі два варіанти розвитку:

1. В країні створюється конкурентоспроможний фінансовий ринок, який має переваги над всіма іншими, але він не завжди може досягнути рівня міжнародного.

2. Фінансовий центр, який формується, але має більш впливового сусіда, стає частиною іншого фінансового центру, більш потужного.

Усі створені фінансові центри надають перевагу першому варіанту розвитку, оскільки він сприяє більшому притоку інвестицій [4, с. 58].

Другою, не менш важливою ціллю створення фінансового центру, є забезпечення інноваційного розвитку економіки. Саме інновації слугують основою випуску конкурентоспроможної продукції, а також сприяють ефективному проникненню на світові ринки товарів і послуг. Крім того, формування світового фінансового центру посилює його інтеграцію в глобальний фінансовий ринок, що стимулює ріст міжнародної торгівлі та зміцнює економіку [1, с. 121].

Сучасні світові центри є двох видів. Перші виникли на базі національного ринку капіталу. До них належать Нью-Йорк, Франкфурт-на-Майні, Гонконг, Токіо. Другу групу складають фінансові центри, які утворилися на основі міжнародного руху капіталу, так званого єврокапіталу. До другої групи належать такі світові фінансові центри, як Лондон, Люксембург, Цюрих.

Нестабільність світових фінансових ринків та ослаблення позицій провідних валют може призвести до концентрації різних країн навколо регіональних фінансових центрів, таких як Шанхай, Пекін, Дубай, Варшава, Вільнюс, Алмати та ін. В контексті цих процесів посилюється прагнення країн перехідного типу до інтеграції з певними центрами з метою захисту від фінансових криз та стабілізації потоків капіталу. Після світової фінансової кризи 2008-2009 рр. пострадянські країни почали задумуватися про формування самостійного регіонального фінансового центру. Проект створення регіонального фінансового центру Алмати був розроблений ще у 1997 році, в дію вступив у 2006 році, але фактично регіональний центр запрацював після фінансової кризи у 2009 р. Згідно даних The Global Financial Centres Index (GFCI) у 2014 р. Алмати значно покращила свої результати, випередивши

Прагу і Москву та зайняла 43 місце серед 83 світових фінансових центрів [2, с.47].

Отже, фінансові центри стимулюють приплив інвестицій як у внутрішній розвиток країни, так і на міжнародному рівні. Конкурентні фінансові центри надають країнам базування економічні переваги у вигляді інформації та доступу до капіталу. Сильний фінансовий центр (світовий чи регіональний) з'єднує економіку зі світовою фінансовою системою. Міста-столиці, які є частиною світової фінансової системи та одночасно фінансовими центрами, отримують перевагу у вигляді збільшення обсягу зовнішньої торгівлі, стабільного економічного розвитку, зменшення боргової залежності. Інвестиції, які надходять до фінансового центру, позитивно впливають на ділову активність країни та розкривають нові горизонти можливостей.

Література

1. Красавин Л.Н. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения / Л.Н. Красавин. – 4-е изд., перераб. и доп. – М. :Финансы и статистика, 2010. – 576 с.

2. Макогон Ю.В. Місце міжнародних фінансових центрів у сучасній глобалізованій світовій економіці / Ю.В. Макогон, Г.Г. Музиченко // Економічний часопис. – 2014. – №11. – С.45-49.

3. Малкина М.Ю. Анализ позиционирования мировых финансовых центров в международной финансовой системе / М. Малкина // Финансы и кредит. – 2012. – № 4. – С. 31-40.

4. Шпак Л.О. Особливості розвитку світових фінансових центрів / Л.О. Шпак // Вісник Східноєвропейського університету економіки і менеджменту. – Випуск 1 (14). – 2013. – С. 51-61.

Олена Мажула

*Київська міська митниця ДФС
Академія митної служби України*

КРИТЕРІЇ ОЦІНКИ РІВНЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

Загострення політичної ситуації, економічна криза, конфліктність інтересів у соціальному просторі, падіння макроекономічних показників країни, виробництво неконкурентоспроможної продукції, переважно сировинна орієнтація експорту становлять собою сукупність негативних факторів впливу на механізм захисту національних економічних інтересів держави.

Подальше використання витратної економічної моделі сприяє лише розбалансуванню національної економіки та зростання імовірності появи загроз економічній безпеці держави. У результаті перед державою постає важливе завдання – розробка ефективної системи оцінки реального рівня економічної безпеки держави з метою упередження негативних тенденцій в національній

економіці.

Україною на законодавчому рівні розроблено та затверджено методику оцінки рівня економічної безпеки держави. Вона ґрунтується безпосередньо на статистичних даних та може використовуватися органами державної влади з метою прогнозування тенденцій розвитку майбутнього та можливого оперативного реагування на загрози зовнішнього середовища. Дана методика надає змогу охарактеризувати усі основні сфери життєдіяльності суспільства та важливі складові національної економічної безпеки.

Зважаючи на вищезазначене, виникає потреба у визначенні таких критеріїв, котрі змогли б оцінити стан економіки з погляду найважливіших процесів, що відображають сутність економічної безпеки [1].

Під критеріями економічної безпеки розуміють реальні статистичні показники, за якими здійснюється оцінка стану економіки країни з точки зору забезпечення її сталого розвитку [2].

Критерії повинні охоплювати усі сфери економічної безпеки та визначати головні напрями удосконалення системи управління безпекою. При цьому значної уваги потребують не тільки стратегічно важливі сфери економіки, але й галузі, які знаходяться на початковому етапі розвитку та потребують значних капіталовкладень.

За допомогою критеріїв проводять аналіз та оцінку існуючих загроз, визначають їх пріоритетність у порядку оперативності реагування. При цьому все більшого значення вони набувають в умовах нестабільності національної економіки, проявах деструктивних процесів у суспільстві, життєздатності стратегічно важливих сферах промисловості та ін.

Критерії є основою для формування системи показників (і їх граничних значень) визначають загрози економічній безпеці. Комплексна система показників економічної безпеки, досить повно описує стан економіки, служить важливою передумовою реалізації державної стратегії економічної безпеки. Така система показників економічної безпеки необхідна для виявлення відхилень фактичних і прогнозованих параметрів економічного розвитку і виявлення перевищення граничних значень параметрів економічної безпеки, наслідком чого повинні стати заходи щодо виходу економіки країни із зони, де починається руйнація держави [3, с. 143].

Критерізація є суб'єктивним явищем, оскільки у будь-якому випадку визначається власне суб'єктивна оцінка пріоритетності. Крім того, критерізація підпадає безпосередньо під вплив існуючих на даний момент часу тенденцій та безпосереднього сегменту безпеки, на якому зосереджена увага держави.

При цьому, на думку вчених [1; 3, с.143], до головних тенденцій варто віднести:

- економічну незалежність держави;
- стійкість національних економічних систем до кризових ситуацій;
- суверенітет, незалежність та можливість протистояти зовнішнім загрозам;
- соціальна стабільність та можливість упередження соціальних конфліктів;

- рівень тінізації національної економіки;
- оптимальна структура зовнішньої торгівлі;
- рівень втручання у внутрішньодержавне управління та суверенітет;
- та ін.

Отже, як бачимо, при вивченні критеріїв вчені керуються першочергово захистом конституційних засад функціонування держави. При цьому здійснюється аналіз отриманих реальних показників та їх порівняння із нормативно встановленими або ж із математично розрахованими. Встановлення таких граничних значень критеріїв дозволяє дослідити відхилення факту від допустимих показників, визначити причини, що їх зумовили, та дозволяє обмежити довільні оцінки економічної ситуації в державі.

Дані значення потребують постійного аналізу та перегляду. Це першочергово пов'язано із розвитком міжнародних економічних зв'язків, впливом зовнішніх чинників на внутрішні економічні процеси. Дія зовнішніх факторів і визначає вектор розвитку економічної системи, її переорієнтацію із однієї сфери в іншу, визначення тактичних та стратегічних векторів її розвитку. Вихід за гранично дозволени межі може сигналізувати про необхідність введення в дію заходів із упередження руйнації державної економічної системи.

Водночас вихід за гранично допустимі межі може навпаки свідчити не про кризу та потребу в захисті, а навпаки про перехід на новий рівень економічного розвитку та потребу в перегляді пріоритетних напрямів захисту національної безпеки.

Для України ж такими критеріями на даному етапі можуть бути: рівень тінізації економіки, обсяги іноземних інвестицій, дефіцит державного бюджету, співвідношення між обсягами імпорту та експорту, рівень безробіття, темпи зростання заробітної плати тощо.

За даними критеріями Україна перебуває у активній фазі економічної кризи. Дані процеси призводять до зростання обсягів «тіньового» сектору економіки, зuboжіння та невдоволеності населення, пошуку нових шляхів ухилення від сплати податків та ін.

Таким чином для держави постає головне завдання – захист національних економічних інтересів та розроблення нових методик оцінки рівня економічної безпеки держави. При цьому варто звернути увагу, що використання середньостатистичних міжнародних показників не виступає гарантом ефективності оцінки критеріїв економічної безпеки держави. У даному випадку доцільним буде використання досвіду країн, які досягли позитивних результатів та мають схожі передумови розвитку.

Література

1. Економічна безпека: Навчальний посібник [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://pidruchniki.com/15970122/ekonomika/kriteriy_indikator_ekonomichnoyi_bezpeki, вільний – Заголовок з екрану.

2. Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі від 29.10.2013 №1277 «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України» [Електронний ресурс] / Режим доступу:

<http://document.ua/pro-zatverdzhennja-metodichnih-rekomendacii-shodo-rozrahunku-doc168080.htm>, вільний – Заголовок з екрану.

3. Подмазко О. Стратегічні напрями забезпечення економічної безпеки країни: національний та регіональний аспект / О. Подмазко // Економіка: реалії часу. – 2014 – 4(14) – с. 142-151 – [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://economics.opu.ua/files/archive/2014/No4/142-151.pdf>, вільний. – Заголовок з екрану.

Богдан Матюк
*Тернопільський національний
економічний університет*

СУВЕРЕНІ КРЕДИТНІ РЕЙТИНГИ ТА КРИТЕРІЇ ЇХ ВИЗНАЧЕННЯ

Міжнародна кредитна позиція держави, що відображається у суверенному кредитному рейтингу, є дуже важливою для економічного розвитку країни. На кредитний рейтинг орієнтуються інвестори та кредитори при прийнятті своїх рішень – чим вищим він є, тим більше довіри до позичальника і тим нижчою є ставка, під яку власник коштів готовий їх позичити. Деякі експерти піддають сумнівам об'єктивність та незалежність таких оцінок, проте лєвова частка міжнародних інвесторів при прийнятті фінансових рішень розраховують виключно на кредитні рейтинги. У будь-якому випадку не викликає сумнівів той факт, що кредитні рейтинги держав ніколи не залишаються поза увагою міжнародної спільноти. Саме тому аналіз сутності суверенних кредитних рейтингів, а, зокрема, оцінка України з позиції кредитних ризиків та загрози неплатоспроможності є особливо актуальними на сьогодні.

Суверенні кредитні рейтинги відображають інтегровану оцінку рейтингових служб (зараз їх більше 120), найбільшими з яких є Standard and Poor's Corporation («S&P»), Moody's Investors Service, Inc. («Moody's») та Fitch Ratings Ltd. («Fitch») (за різними оцінками, охоплюють 85% світового ринку). Основна мета існування даних компаній – визначення рейтингу майбутньої здатності і готовності суверенних урядів своєчасно і в повному обсязі виконувати свої боргові зобов'язання [1].

Суверенні кредитні рейтинги саме цих трьох компаній є основними орієнтирами для більшості міжнародних інвесторів та кредиторів, що бажають оцінити ризики своїх вкладень з урахуванням ймовірності дефолту тієї чи іншої країни. Адже дана трійка рейтингових агентств має для якісної оцінки суверенних ризиків необхідну кваліфікацію та ресурси: глобальну присутність (агентства співпрацюють з великою кількістю країн); відпрацьовані десятиріччями методики (уточнені в ході багаточисленних економічних криз в різних регіонах); доступ до всієї фінансової та іншої внутрішньої інформації уряду, а також багатолітній досвід спостереження за тим, як поведуть себе

уряди різних країн в різних економічних умовах [2].

Відповідно до методології присвоєння кредитного рейтингу найнадійнішим країнам присвоюється рейтинг «AAA» («Aaa»), а найгіршу фінансову ситуацію (дефолт) відображає рейтинг «D» (див. табл. 1). Також до рейтингів можуть додаватися знаки «+/-» або цифрова модифікація (1, 2, 3) для демонстрації відносної позиції всередині основної категорії і прогноз (позитивний/негативний) щодо підвищення або відповідно зниження рейтингу у короткостроковому періоді.

Таблиця 1

Порівняльні значення кредитних рейтингів різних агентств [3; 4]

Ознака рейтингу	S&P	Fitch	Moody's
Найвищий рівень кредитоспроможності	AAA	AAA	Aaa
Дуже висока кредитоспроможність	AA	AA	Aa
Висока кредитоспроможність	A	A	A
Хороша кредитоспроможність	BBB	BBB	Baa
Спекулятивний рейтинг	BB	BB	Ba
Наявність значних кредитних ризиків	B	B	B
Дефолт видається реальною можливістю	CCC	CCC	Ca
Ймовірний дефолт	CC	CC	Ca
Дефолт неминучий	C	C	C
Дефолт	D	D	

Структура критеріїв, в рамках яких Standard & Poor's проводить аналіз платоспроможності національних урядів, складається з дев'яти категорій (див. табл. 2). У процесі роботи Рейтингового комітету Standard & Poor's кожен національний уряд оцінюється за шкалою від одного (найвищий результат) до шести балів по кожній з дев'яти категорій аналізу. При цьому не існує точної формули агрегування виставлених таким чином балів для визначення рейтингів. У більшості випадків оцінка Рейтинговим комітетом тієї чи іншої категорії залежить від інших категорій і тенденцій, а також від абсолютних значень багатьох показників. Зокрема, зростання реального ВВП на рівні 4% оцінюватиметься як високий для Німеччини, але як досить низький для Китаю, враховуючи різношвидкісну динаміку розвитку цих країн. Деякі національні уряди Західної Європи з вищими рейтингами, з високим рівнем боргу, схильні до менш значного ризику внаслідок того, що економіки цих країн характеризуються більш високими показниками добробуту та диверсифікації, а також завдяки гнучкості, яку вони мають в результаті можливості здійснювати довгострокові запозичення у національній валюті на внутрішніх фінансових ринках за обґрунтованими ринковими ставками [5].

Першим з дев'яти аналітичних критеріїв в методології присвоєння суверенних рейтингів (див. табл.2) є політичний ризик, який охоплює політичні інститути, системи і процеси. Стабільність, передбачуваність і прозорість політичних інститутів країни – важливі фактори при аналізі параметрів розробки економічної політики, в тому числі з урахуванням таких, як швидкість виявлення та виправлення помилок в економічній політиці.

Методологія присвоєння суверенних кредитних рейтингів [5]

Критерій	Ознаки
Політичний ризик	<ul style="list-style-type: none"> – Стабільність і легітимність політичних інститутів – Участь громадськості у політичному процесі – Політична наступність у керівництві країни – Прозорість економічної політики, її рішень і цілей – Громадська безпека – Геополітичний ризик
Структура економіки	<ul style="list-style-type: none"> – Рівень розвитку та диверсифікації, ступінь ринкової орієнтованості – Економічна нерівність – Ефективність фінансового сектора в наданні кредитів; наявність кредитів – Конкурентоспроможність і рентабельність нефінансового приватного сектора – Ефективність державного сектора – Протекціонізм та інші неринкові чинники – Гнучкість ринку робочої сили
Перспективи економічного зростання	<ul style="list-style-type: none"> – Розмір і структура накопичень та інвестицій – Ступінь і модель економічного зростання
Фінансова гнучкість	<ul style="list-style-type: none"> – Доходи, видатки розширеного уряду, тенденції профіциту / дефіциту – Відповідність податково-бюджетної політики грошово-кредитним і зовнішнім факторам – Підвищення гнучкості та ефективності доходів – Своєчасність, обсяг і прозорість звітності – Пенсійні зобов'язання
Борговий тягар розширеного уряду	<ul style="list-style-type: none"> – Борг розширеного уряду (брутто та нетто) – Обслуговування боргу (частка доходів) – Структура боргу (по валюті і строками погашення) – Ємність національних ринків капіталу
Позабюджетні і умовні зобов'язання	<ul style="list-style-type: none"> – Розмір і стан нефінансових підприємств громадського сектору – Стійкість фінансового сектору
Гнучкість грошово-кредитної політики	<ul style="list-style-type: none"> – Цінова політика в залежності від економічних циклів – Кредитно-грошова політика – Відповідність валютного режиму цілям грошово-кредитної політики – Інституціональні фактори, зокрема незалежність центрального банку – Структура та ефективність інструментів грошово-кредитної політики, зокрема, у світлі податково-бюджетної політики і особливостей фінансового ринку – Індексація і доларизація
Показники зовнішньої ліквідності	<ul style="list-style-type: none"> – Вплив податково-бюджетної і грошово-кредитної політики на зовнішні рахунки – Структура рахунку поточних операцій – Структура потоків капіталу – Адекватність резервів
Зовнішній борг	<ul style="list-style-type: none"> – Зовнішній борг (брутто та нетто), включаючи депозити нерезидентів і структурований борг – Структура погашення зобов'язань, структура боргу по валюті, чутливість до змін в процентній ставці – Доступ до концесійного фінансування – Обслуговування боргу

Другий і третій з дев'яти аналітичних категорій в методології присвоєння суверенних рейтингів – це структурна організація і зростання економіки. Як відомо, ринкова економіка, в якій процес прийняття політичних та економічних рішень децентралізований, а вимоги про захист прав власності повністю забезпечені правовою системою, менше схильна до впливу політичних помилок і більшою мірою забезпечує повагу інтересів кредиторів, ніж економіка, в якій провідна роль відводиться державі.

Наступні три критерії в методології присвоєння суверенних рейтингів Standard & Poor's стосуються гнучкості податково-бюджетної політики, яка визначається такими факторами:

- динаміка показників доходів, витрат і балансу бюджету розширеного уряду, узгодженість податково-бюджетної політики з цілями грошово-кредитної політики і зовнішніми чинниками;

- тенденції зміни боргового навантаження і процентних виплат з урахуванням таких характеристик боргу, як валюта і строки погашення;

- позабюджетні і умовні зобов'язання [6].

Бали за першою категорією, пов'язаною з податково-бюджетною політикою, знаходяться у функціональній залежності не тільки від показників профіциту і дефіциту, але також від гнучкості доходів і витрат, ефективності програм витрат і доцільності комплексу заходів економічної політики.

Підсумовуючи вище зазначене, приходимо до таких висновків і узагальнень:

1. Суверенні кредитні рейтинги необхідні для оцінки платоспроможності країни-боржника та визначення ймовірності дефолту в перспективі. Попри звинувачення рейтингових агентств у необ'єктивності та упередженості, значення суверенного кредитного рейтингу, як для окремої країни чи кредитора, так і для світової фінансової системи в цілому, важко переоцінити, оскільки вони є своєрідними ідентифікаторами надійності боржників, на які миттєво реагує фінансовий ринок.

2. Рейтинги даних служб не слід сприймати як повністю достовірне джерело, а лише як першооснову визначення платоспроможності країн, оскільки провідні суверенні рейтингові служби для якісної оцінки суверенних ризиків мають необхідну кваліфікацію та ресурси: глобальну присутність; відпрацьовані десятиріччями методики; доступ до фінансової та іншої внутрішньої інформації уряду; а також безцінний досвід спостереження за тим, як поведуть себе уряди різних країн в різних економічних умовах.

Література

1. Дані Wikipedia (Кредитний рейтинг) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://uk.wikipedia.org/wiki/Кредитний_рейтинг.

2. Дубко С. Кто оценит кредитоспособность стран [Електронний ресурс] / С. Дубко. – Режим доступу: <http://minfin.com.ua/blogs/dubko/15516/>.

3. Дані Wikipedia (Fitch) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://uk.wikipedia.org/wiki/Fitch_Ratings.

4. Беляков Е. Как придумывают экономические рейтинги стран

[Електронний ресурс] / Е. Беляков. – Режим доступу: <http://usa.kp.ru/daily/25736/2726039/>.

5. Standard & Poor's Financial Services [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.standardandpoors.com/ratings/articles_.

6. Рейтингове агентство «Кредит-Рейтинг» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.credit-rating.com.ua_.

7. BBC Україна [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.bbc.co.uk/ukrainian/news_in_brief.

Оксана Мелих
*Тернопільський національний
економічний університет*

КОЛИВАННЯ КУРСУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ВАЛЮТИ ТА ЇХ ВПЛИВ НА РІВЕНЬ ЗОВНІШНЬОБОРГОВОЇ СТІЙКОСТІ УКРАЇНИ

Міжнародній фінансовій системі, що розвивається в умовах фінансової глобалізації, притаманне зростання обсягів зовнішньої заборгованості більшості країн світу [1] до яких належить і Україна. За умов стрімкого зростання зовнішньої заборгованості України, й особливо – сектору загального державного управління (див. табл. 1), девальвація національної валюти, яка спостерігається з 2014 року, негативно позначається на борговій стійкості країни, призводить до зростання витрат на погашення й обслуговування боргових зобов'язань, бюджетного дефіциту й створює загрозу розгортання боргової кризи, що може завдати сильного удару по економічному розвитку.

З 2008 року в Україні спостерігається пряма залежність між рівнем зовнішньоборгової стійкості держави та динамікою валютного курсу (див. табл. 1). Якщо, у докризовий період значення індикаторів зовнішньоборгової стійкості України не перевищували порогового рівня, то дві кризові хвилі поспіль сформували високоризикове боргове середовище.

Аналіз показників ліквідності свідчить про те, що в Україні офіційних золотовалютних резервів недостатньо для покриття короткострокового зовнішнього боргу. В результаті проведення НБУ з 2008 року активної політики інтервенцій на міжбанківському валютному ринку, спрямованої на недопущення девальвації національної валюти, та, як наслідок – виснаження міжнародних резервів, значення показника А. Грінспена за підсумками третього кварталу 2014 року знизилось до 28%, що на 57 в.п. нижче порівняно з 2007 роком (див. табл. 1).

Оскільки відношення золотовалютних резервів до короткострокового зовнішнього боргу є меншим від 1, імовірною є ситуація, за якої уряд чи резиденти України у разі несприятливих змін на міжнародному ринку капіталів порушуватимуть графік зовнішньоборгових виплат [3].

Динаміка валового зовнішнього боргу України, офіційного курсу гривні та показників боргової стійкості у 2005–2014 рр.

Показники	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	1.10.14
Валовий зовнішній борг, млрд. дол. США	39,6	54,5	80,0	101,7	103,4	117,3	126,2	134,6	142,1	135,9
Державний зовнішній борг, млрд. дол. США	11,8	11,8	12,3	16,7	24,0	32,5	33,4	32,2	31,7	34,7
Офіційний курс гривні до долара США	5,12	5,05	5,05	7,7	7,98	7,96	7,99	7,99	7,99	15,77
Девальвація (ревальвація) номінального обмінного курсу гривні до долара США, у % до попереднього року	+3,8	+1,4	0	-52,5	-3,6	+0,25	-0,38	0	0	-97,3
Покриття міжнародними резервами короткострокового зовнішнього боргу, %	98,4	83,0	84,7	68,0	67,3	70,7	53,6	37,2	29,6	28,0
Відношення валового зовнішнього боргу до ВВП, %	45,9	50,6	56,0	55,9	88,3	86,0	77,3	76,6	78,3	88,3

Аналогічні тенденції спостерігаються і в динаміці індикаторів, що характеризують платоспроможність України (див. табл. 1). У 2014 році, за умов девальвації гривні та скорочення темпів економічного зростання, обсяг валового зовнішнього боргу України по відношенню до ВВП зріс до 88%, перевищивши граничне значення на 58%.

В умовах подальшого знецінення національної грошової одиниці, яка менш ніж за два місяці, станом на 19.02.2015 року втратила 73,5% своєї вартості щодо долара США та 61,8% – щодо євро, спостерігається не лише чергове погіршення показників ліквідності та платоспроможності України, але й посилення боргового навантаження на державний бюджет. Щодо витрат Державного бюджету України з обслуговування та погашення зовнішнього державного боргу, то вони за період із 1996 року по 01.10.2014 року перевищили 207,3 млрд. грн.

У період першої світової фінансово-економічної кризи 2008 – 2009 рр. депреціація офіційного курсу гривні щодо американського долара на 56% призвела до підвищення вартості обслуговування й погашення боргових зобов'язань сектору загального державного управління на 3,02 млрд. грн.

Після досягнення у 2010 році зовнішньої стійкості національної валюти, незначні курсові коливання, які спостерігалися у 2010 – 2013 роках не мали суттєвого впливу на вартісні обсяги державних видатків, пов'язаних з обслуговуванням та погашенням зовнішніх боргових зобов'язань.

Проте, уже у 2014 році внаслідок 97% - ї девальвації гривні відносно долара США, втрати Державного бюджету України з обслуговування та погашення зовнішньої заборгованості становили 13,9 млрд. грн. Та знецінення гривні і, як наслідок, втрати Державного бюджету України пов'язані із

зростанням вартості обслуговування й погашення зовнішніх боргових зобов'язань могли бути ще більшими, якби НБУ, реалізуючи валютну політику, не використовував як економічні, так і адміністративні інструменти валютного регулювання, зведені до прямих обмежень на операції з іноземною валютою.

Відповідно до проведеного аналізу стану боргової сфери України та оцінки рівня її зовнішньоборгової стійкості, об'єктивним є твердження, що, за міжнародними стандартами, боргове навантаження в Україні є загрозливим для економіки, а процес подальшого залучення зовнішніх позик в умовах знецінення національної валюти значно посилює тиск на державний бюджет.

На сьогодні немає впевненості в тому, що напруга на валютному ринку України може зменшитися, принаймні до кінця 2015 року, оскільки як негативне сальдо поточного рахунку платіжного балансу, так і величина валового зовнішнього боргу залишаються досить високими за незначного обсягу офіційних золотовалютних резервів країни. Одним із чинників стійкого зростання попиту на іноземну валюту, що й формує значний девальваційний тиск на курс національної грошової одиниці є надмірний короткостроковий зовнішній борг, який майже у п'ятнадцять разів перевищує рівень міжнародних резервів держави. Наростання девальваційного потенціалу й девальваційних очікувань, яке має місце в Україні за надмірної боргової залежності країни, лише посилює загрозу дефолту і виникнення системної фінансової кризи.

Тому, розв'язання проблеми обслуговування і погашення зовнішнього боргу виступає одним із основних факторів забезпечення макроекономічної стабільності. Від характеру врегулювання боргової проблеми залежить бюджетна дієздатність країни, стан її валютних резервів, а, відповідно, – і стабільність національної валюти, рівень відсоткових ставок, інвестиційний клімат, характер поведінки всіх сегментів вітчизняного фінансового ринку.

Найбільша проблема боргового навантаження в Україні – це борги корпоративного сектору, гарантовані державою, і власне механізм їх обслуговування. Адже у вітчизняній практиці є специфічна риса – зарахування до планових витрат держави з обслуговування державного боргу витрат, пов'язаних з обслуговуванням іноземних, гарантованих урядом кредитів, зокрема корпоративного сектору, що зумовлює, відповідно, додаткові валютні інтервенції.

Література

1. Дернова І.А. Державний борг та динаміка курсу національної валюти: статистична оцінка [Електронний ресурс] / І.А. Дернова // Ефективна економіка. – 2011. – №2. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=468>.

2. Платіжний баланс і зовнішній борг України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=58128.

3. Федорович І.М. Економічна оцінка боргової стійкості України / І.М. Федорович // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка» : збірник наукових праць / ред. кол. :

І.Д. Пасічник, О.І. Дем'янчук. – Острог : Видавництво Національного університету «Острозька академія», 2014. – Випуск 25. – С. 146 – 151.

Ірина Мигас
*Тернопільський національний
економічний університет*

ТРАНСФОРМАЦІЯ ФОНДОВОГО РИНКУ ЯК ФАКТОРА РОСТУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

На сьогоднішній день актуальною є проблема глобалізації та інтернаціоналізації фондових ринків країн світу. Міжнародна практика свідчить, що все більшу увагу вчені та представники публічної влади приділяють біржам, торговельним домам, банкам та іншим інститутам, які регулюють потоки капіталу як в національних, так і в міжнародних масштабах. Фондовий ринок є абстрактним поняттям, яке служить для позначення сукупності дій і механізмів, що роблять можливими торгівлю цінними паперами.

Ринок цінних паперів в Україні розпочав своє становлення у 1991 році з прийняттям Закону України «Про цінні папери і фондову біржу». Тоді Україна на законодавчому рівні отримала інструменти та професійних учасників ринку цінних паперів, які брали активну участь у створенні вітчизняного фінансового сектору економіки. Динаміка показників економічного розвитку України протягом останніх років, зокрема і ринку цінних паперів, свідчить про закріплення позитивних тенденцій. Серед головних позитивних змін, які були характерні для фондового ринку в цей період та сформували надійну основу для подальшого зміцнення ринку цінних паперів, а також сприяли відновленню його інвестиційної функції – збільшення обсягу торгів, зростання показника співвідношення капіталізації до ВВП, залучення інвестицій та ін.

За даними Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку, показник обсягу залучених інвестицій в економіку України через інструменти фондового ринку протягом 2014 року становив 217,25 млрд. грн. Порівняно з аналогічним періодом 2013 року даний показник збільшився на 76,06 млрд. грн. Протягом 2014 року Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку було зареєстровано 156 випусків акцій на суму 145,21 млрд. грн. Порівняно з аналогічним періодом 2013 року обсяг зареєстрованих випусків акцій збільшився на 81,51 млрд. грн. Обсяг біржових контрактів (договорів) з цінними паперами в Україні за останні 5 років значно зріс – із 131,1 млрд. грн. до 629,4 млрд. грн., що свідчить про ефективне функціонування вітчизняного фондового ринку та про можливість його подальшого росту (див. рис.1).

Найбільший обсяг торгів за фінансовими інструментами на організаторах торгівлі в Україні протягом 2012 – 2014 рр. було зафіксовано державними облігаціями та облігаціями підприємств (див. табл. 1).

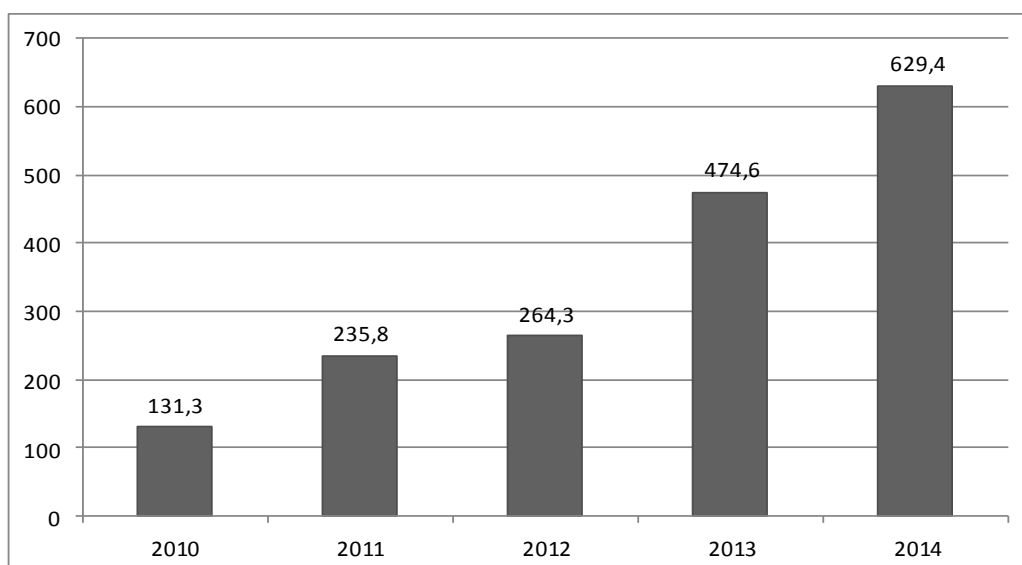


Рис. 1. Обсяг біржових контрактів (договорів) з цінними паперами на організаторах торгівлі в 2010–2014 роках, млрд. грн. [1]

На вітчизняному ринку цінних паперів не вистачає фінансових інструментів із високим інвестиційним потенціалом, відзначається низька капіталізація, недостатня прозорість, обмежена ліквідність. До основних проблем фондового ринку України можна віднести його недостатню розвиненість, слабку законодавчу базу, низький рівень ліквідності цінних паперів, недостатню технічну оснащеність та інформованість громадян про фондовий ринок та його інструменти.

Таблиця 1

Обсяг біржових контрактів з фінансовими інструментами на організаторах торгівлі (з розподілом за видом фінансового інструменту) протягом 2012-2014 року, млрд. грн. [1]

Роки	Акції	Облігації підприємств	Державні облігації України	Інвестиційні сертифікати
2012	23,44	26,36	179,13	3,99
2013	45,32	49,41	351,33	6,26
2014	26,59	33,80	553,29	1,00

Суттєвою проблемою, що гальмує залучення інвесторів на вітчизняний фондовий ринок, є некоректна корпоративна звітність емітентів, яка не відбиває реального стану справ на підприємстві. Адже розкриття інформації емітентами та систематичне її оновлення сприяє поглибленню інформаційної прозорості ринку, що дає інвестору впевненість у правильності власного вибору.

Однак, впродовж останніх років на національному фондовому ринку відбулися позитивні зміни. З'явилися нові інвестиційні продукти, фондовий ринок представлений практично всіма секторами економіки, а акції українських емітентів мають стійкий попит у нерезидентів і є «повноцінними представниками» ринку акцій країн, що розвиваються.

Однією із умов досягнення та збереження конкурентоспроможності біржового сегменту фондового ринку є забезпечення фондовою біржею

високого рівня ліквідності інструментів, надання інвесторам максимально доступної кількості фінансових інструментів для диверсифікації напрямів інвестування, створення можливості реалізації учасниками ринку та інвесторами різноманітних стратегій на біржовому ринку.

У цілому фондовий ринок країни потребує подальшого реформування та удосконалення механізмів функціонування. Незважаючи на досить високу динаміку трансформації, фондовий ринок досі знаходиться на стадії формування та розвитку. Подальша активізація інвестування внутрішнього інвестора (в т.ч. і фізичних осіб) у вітчизняні цінні папери надасть можливість отримати фінансовому ринку країни додаткові ресурси, багатократно збільшить його ліквідність, сприятиме розвитку вітчизняної економіки.

Література

1. Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nssmc.gov.ua/fund/analytics_.

2. Бутенко Д.С. Розвиток інструментів біржового фондового ринку як необхідна умова забезпечення конкурентоспроможності торгівельної інфраструктури національного фондового ринку / Д.С. Бутенко // Фінансова інфраструктура України: проблеми та напрямки розвитку: зб. тез Всеукр. наук.-практ. конф. – К. : Криниця, 2013. – С. 117–120.

3. Яцюк Г.В. Модернізація торгівельної інфраструктури ринку цінних паперів / Г. Яцюк // Фінансова інфраструктура України: проблеми та напрямки розвитку: зб. тез Всеукр. наук.-практ. конф. – К. : Криниця, 2013. – С. 170 – 172.

4. Котова М.В. Трансформація фондового ринку України в умовах світової глобалізації / М.В. Котова // Економіка: реалії часу. – 2013. – № 1(6).

5. Краснова І.В. Фондовий ринок в Україні: стан та перспективи розвитку/ І.В. Краснова // Економіка та управління національним господарством. – 2014. – №1.

Василь Мигович

Іван Болюх

*Тернопільський національний
економічний університет*

СПІВРОБІТНИЦТВО УКРАЇНИ З ЄС У КОНТЕКСТІ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Стратегія інтеграції країн до Європейського Союзу є прикладом переформатування національних економік під уніфіковані правила та принципи з метою досягнення збалансованого соціально-економічного розвитку та зростання. Європейський Союз як інтеграційне об'єднання став прикладом синергійного ефекту для країн, але як позитивних, так і негативних наслідків інтеграції. Як зазначають дослідники, ЄС є феноменом об'єднання держав

протягом усіх етапів не лише економічного, але й зовнішньополітичного процесу [1]. На сьогодні ЄС – єдине повноцінно та ефективно діюче регіональне об'єднання, яке позиціонує себе на світовій арені як монолітне утворення, незважаючи на численні проблеми останніх років в економіці окремих країн-членів, адже не можна не погодитися з тезою, що Європа залишається спільнотою країн «різних швидкостей» [2].

Поглиблення інтеграційних процесів на європейському континенті відкриває нові програми співробітництва, адже поза інтеграцією тривалий час залишалися країни, які становили для ЄС практичний інтерес. Європейська інтеграція як процес усунення обмежень для переміщення товарів, капіталу, робочої сили, підприємницької діяльності набуває для України все більшої актуальності з огляду на її геополітичну позицію. Початком реалізації вектору співробітництва стало підписання Угоди про партнерство та співробітництво (УПС) від 16.06.1994 р. [3]. Пройшовши тривалий період законодавчих та інституційних змін, Україна уклала низку правових документів, що підтверджують її європейський вектор розвитку. У 2007 р. Європейським Союзом було запроваджено Європейський інструмент партнерства та сусідства для співробітництва з країнами-сусідами. Для Європи Україна – це не лише економічний партнер, але й зона безпеки для ЄС. У 2014 р. була підписана Угода про асоціацію між ЄС та Україною, яка містить ряд питань співробітництва, в тому числі й забезпечення функціонування поглибленої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі [4].

Практика формування єврорегіонів розпочалася щодо європейських країн, адже більшість прикордонних територій є периферійними за розвитком порівняно з іншими центральними територіями, а згодом до неї долучилася й Україна, адже 19 її регіонів із 25 є прикордонними [5]. Транскордонне співробітництво приносить для країн багато вигод: підвищення конкурентоспроможності прикордонних територій, активізація інвестиційної активності, підвищення життєвого рівня населення. На сьогодні у кожному регіоні України розробляються довгострокові стратегії розвитку, тому такий інструмент партнерства за європейської підтримки дає можливість використати новий ресурс регіонального розвитку. Транскордонне співробітництво важливим для України є з тих позицій, що до нього залучаються як владні структури, так і представники громадськості, науки; відбувається розробка спільних стратегій із прикордонними територіями ЄС; залучення додаткових фінансових інструментів розвитку.

Зважаючи на соціально-економічні та політичні зміни, які відбуваються в Україні впродовж останнього року, важливою є переорієнтація зовнішньоекономічних інтересів із східного напрямку співробітництва на європейський, що, відповідно, потребує поетапної інтеграції. Нині Україна прагне використати потенціал європейського партнерства у всіх сферах: політичній, економічній, культурній. У 2014 р. для України ЄС був основним торговельним партнером: обсяг торгівлі товарами та послугами між ними склав 44 297,4 млн. дол. США (35,8% від загального обсягу торгівлі України). Експорт товарів та послуг до країн ЄС відповідно становив 20 302,1 млн. дол.

США (31,8% від загального обсягу експорту товарів та послуг), імпорт з країн ЄС – 23 995,3 млн. дол. США (40,0% від загального обсягу імпорту) [6].

Незважаючи на проголошені ідеї поглиблення економічної інтеграції України у європейський простір, слід визнати, що вони не означають набуття членства у ЄС, не несуть фінансових зобов'язань щодо забезпечення економічного розвитку країни, визначаються політичними чинниками та питаннями безпеки. Тому для нашої країни розширення європейського співробітництва – це інструмент забезпечення власного розвитку та економічного зростання, переформатування структури економіки відповідно до потреб європейського ринку, але збереження при цьому національних інтересів та конкурентних переваг.

Література

1. Барановський Ф.В. Європейський союз у міжнародних відносинах на сучасному етапі / Ф.В. Барановський // Політологічні записки. – 2013. – № 7 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Polzap_2013_7_7.pdf.

2. Грицяк І. Основні концепції диференційованої європейської інтеграції / І. Грицяк, О. Хоменко // Вісник Національної академії державного управління при Президенті України. – 2009. – Вип. 2. – С. 200–210 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Vnadu_2009_2_26.pdf.

3. Угода про партнерство і співробітництво між Україною і Європейськими Співтовариствами та їх державами-членами від 16.06.1994 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/998_012.

4. Угода про асоціацію між Україною та ЄС [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/kmu/control/uk/publish/article?art_id=246581344&cat_id=223223535.

5. Ільченко Н. М. Транскордонне співробітництво в Україні: перспективи розвитку єврорегіонів / Н. Ільченко // Державне будівництво. – 2012. – № 2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/DeBu_2012_2_37.pdf.

6. Торговельно-економічне співробітництво Україна-ЄС [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukraine-eu.mfa.gov.ua/ua/ukraine-eu/trade-and-economic/ukraine-eu-trade#>.

Анастасія Мізгерова

Уманський національний університет садівництва

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ МОЛОЧНОГО СКОТАРСТВА В УКРАЇНІ

Молочне скотарство України характеризують низькі темпи розвитку. Особливо це стосується господарств населення, оскільки вони не відповідають

вимогам досвіду розвинених країн. Поряд з цим наявне скорочення матеріально-технічного забезпечення, звідси, не завантаження переробних підприємств, а подекуди, і їх закриття. Саме тому ця проблема повинна вирішуватись як на загальнодержавному, так і на регіональному рівнях.

Молоко споживає майже все населення світу, тому його виробляють у 191 країнах. Цікаво, що більшу частина виробленого молока в світі сконцентрована в 11 країнах. Так, у 2005 році ними було вироблено 304,8 млн. т молока, або 57,5% від загального його обсягу. Україна у 1990 році займала досить високі позиції в світі щодо обсягів виробленого молока, її частка тоді становила – 5,1% від загального обсягу проти 2,5% у 2005 році [1-4]. В послідуєчі 5 років (2005-2010 рр.) світове виробництво молока (в т.ч. коров'ячого) має тенденцію росту.

В Україні розвиток ринку молока та молокопродуктів формується в складних умовах під впливом попиту і пропозиції. Одним з вагомих чинників, що впливає на пропозицію, є поголів'я корів. За останнє століття в Україні поголів'я корів має стійку тенденцію спаду, починаючи з 1980 р. Проте, зменшення поголів'я корів сприяло підвищенню їх продуктивності. Фермери країн Євросоюзу приділяють цьому значну увагу: вдосконалюються системи годівлі, кормовиробництва, ведеться посилена селекційно-племінна робота. Значні зусилля були спрямовані на підвищення системи утримання худоби. Для забезпечення виробництва високоякісної молочної сировини запроваджуються новітні системи доїння, сучасні доїльні зали, основними завданнями яких є мінімізація контакту молока з повітрям.

У країнах Східної Європи в міру економічного зростання підвищується попит на молоко та молочні продукти. В Польщі й Угорщині вступ до ЄС зумовив поліпшення якості та зміну стандартів на всю молочну продукцію. В Румунії та Болгарії за фінансової підтримки держави були створені спеціальні фонди для стимулювання поліпшення якості продукції. Крім того, було заявлено про закриття ферм і переробних підприємств, що виробляють молочну продукцію, яка не відповідає нормам ЄС. Внаслідок цього різко зменшилася кількість дрібних товаровиробників, які не в змозі були забезпечити нові високі вимоги до якості продукції.

У країнах СНД на початку реформ (1990 р.) виробництво різко скоротилося, а ситуація залишалася нестабільною. На заміну командній економіці прийшла економіка вільного ринку. Країни переживають важку економічну кризу, що зумовила спад виробництва в усіх секторах сільського господарства, особливо в тваринництві. Якщо раніше основною базою для виробництва молока були великі господарства (колгоспи, радгоспи), то нині це значна кількість дрібних товаровиробників, які неспроможні за браком коштів обслуговувати дану галузь.

В Європейському Союзі значно збільшилась кількість ферм з поголів'ям молочних корів 100 голів і більше, однак незважаючи на це, середній розмір ферми становить близько 22 корів. Зазначимо, що в Нідерландах, Данії, Чехії та Естонії молоко виробляють на великотоварних фермах, водночас в Австрії й Польщі більшу частину молока виробляють великою кількістю дрібних

господарств. Зокрема в Польщі в 2002 році кількість господарств з поголів'ям корів від 1 до 9 становила 94% [5].

Поголів'я ВРХ в Україні за останні 25 років зменшилось більш як на 80%. При чому поголів'я корів – на 70%, а виробництво молока – на 50%. Те, що темпи спаду виробництва молока нижчі від темпів спаду поголів'я пояснюється підвищенням за цей же період середнього удою від однієї корови на 55%. Якщо в 1990 р. основне стадо ВРХ в сільськогосподарських підприємствах склало 85,6% від загальної кількості по Україні, і лише 14,4% - в господарствах населення. То в 2013 р. поголів'я ВРХ в сільськогосподарських підприємствах склало лише 31,7%, а в господарствах населення, відповідно, 68,3%. Так само розподіляється і виробництво молока: сільськогосподарські підприємства – 75,9%, господарства населення – 24,1% в 1990 р. і, відповідно, 22,6% та 77,4% в 2013 р.

Дослідження показали, що в 2013 р. лєвова частка в молочнотоварному виробництві припадає на господарства населення і лише четверта частина – на сільськогосподарські підприємства. Разом з цим доцільно розглянути і канали збуту молока та молочних продуктів сільськогосподарськими підприємствами. Структура реалізації молока та молочних продуктів за останні 25 років значно не змінилась. Основна частка молока та молочних продуктів сільськогосподарськими підприємствами вивозиться на переробні підприємства (99,1% у 1990 р. і 94% – у 2013 р.). Незначна частина даної продукції направляється на ринок, населенню в рахунок оплати праці та пайовикам в рахунок орендної плати і за іншими напрямками. Тут слід відмітити наступне: якщо в 1990 р. частка реалізації населенню в рахунок оплати праці та пайовикам в рахунок орендної плати складала 0,8%, а на ринку 0,1%, то в 2013 р. частка реалізації населенню і пайовикам складає вже лише 0,2%, а на ринку – збільшилась до 1,5%, що пояснюється зростанням попиту населення на молочну продукцію.

Як результат, розглянемо основні показники ефективності виробництва молока у сільськогосподарських підприємствах України в таблиці 1.

Таблиця 1

Основні показники ефективності виробництва молока у сільськогосподарських підприємствах України [7]

Показники	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	Відхилення 2013 р. від 2010 р., +/-
Рентабельність виробництва молока, %	17,9	18,5	2,3	13,6	- 4,3
Середня ціна реалізації молока та молочних продуктів, грн/т	2938,7	3041,6	2662,2	3364,0	+ 425,3
Частка молока у продукції сільського господарства, %	14,6	12,1	12,9	11,5	- 3,1
Виробництво молока на 1 особу, кг	245	243	250	253	+ 8
Частка молока у загальному обсязі продукції, виробленої у господарствах населення, %	80,3	79,7	77,7	77,5	- 2,8

Дані таблиці 1 свідчать, що за останні чотири роки рівень рентабельності виробництва молока знизився на 4,3 відсоткових пункти, а ціна реалізації 1 т

зросла на 14%. І хоча частка молока у виробництві продукції сільського господарства знизилась на 3,1 відсоткових пункти, проте виробництво молока на 1 особу в Україні збільшилось на 3,3%. Позитивним є той факт, що частка виробництва молока у господарствах населення за останні чотири роки отримало тенденцію до зниження. Це, в свою чергу, говорить про відродження даної галузі у сільськогосподарських підприємствах.

Таким чином, Україна має прекрасні умови, за яких молочна продукція може бути дуже і дуже конкурентоспроможною. Але виробникам потрібний безперешкодний експорт. Вони могли б робити недешеву, але екологічно безпечну продукцію, те, що цінується у Європі. І саме тому, що протягом багатьох років у нас добрива до ґрунту не вносилися в повному обсязі, ми маємо таку перевагу.

Наразі нагальним питанням в Україні залишається право на квотоване ввезення нашої продукції в країни Євросоюзу. Це для України – питання виживання. Необхідним також є державна підтримка розвитку молочного скотарства та виробників молока, перехід взаємовідносин із виробниками молока на якісно новий рівень, створення та обладнання в населених пунктах молокоприймальних пунктів, поліпшення системи взаєморозрахунків, залучення інноваційних проектів.

Література

1. Солошонок А.Л. Національні та світові тенденції розвитку ринку молока і молочних продуктів // А. Л. Солошонок, К. М. Куліш. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Pav_2013_24_19.pdf.

2. Дідур С.В., Молочна галузь України: тенденції та перспективи розвитку // С. В. Дідур, Д. Б. Лозовик. Вісник КрНУ імені Михайла Остроградського. – Випуск 3/2012 (74). – С. 148 - 151. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.kdu.edu.ua/statti/2012-3-1\(74\)/148.pdf](http://www.kdu.edu.ua/statti/2012-3-1(74)/148.pdf).

3. Ніценко В.С. Розвиток молочного скотарства в умовах інтеграції // В.С. Ніценко. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/6.1/199.pdf>.

4. Микитюк В.М. Стратегічні напрями розвитку скотарства в Україні // В.М. Микитюк. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.znau.edu.ua/visnik/2011_2_2/3.pdf.

5. Федорук Р.С. Тенденції розвитку і виробництва продукції молочного скотарства // Р. С. Федорук, М. Д. Камбур, І. І. Ковальчук, О. П. Далайчук. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.inenbiol.com/ntb/ntb5/pdf/9/2.pdf>.

6. Терещенко І.О. Формування стратегічних напрямів підвищення конкурентоспроможності молочного скотарства / І.О. Терещенко // Вісник Полтавської державної аграрної академії . – 2013. – № 3. – С. 163-167.

7. Статистичний щорічник України за 2013 рік. Державна служба статистики України. – За ред. О. Г. Осауленка. ISBN 978-966-8459-36-8. – Київ, 2014. – 534 с.

ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ЄС: УРОКИ ДЛЯ УКРАЇНИ

Кінець ХХ – початок ХХІ століття характеризується формуванням сучасної фази глобальної економічної системи, яка базується на новій парадигмі науково-технічного розвитку. Перехід країн – ключових інноваторів до нової моделі сучасної економіки – інноваційної системи – в умовах загострення глобальних проблем і викликів зумовлюють зміни національного економічного розвитку усіх країн світу. З огляду на зазначене, особливої актуальності набуває дослідження інноваційної складової розвитку ЄС в умовах ЗВТ+, а надто в контексті підписання Угоди про асоціацію України з ЄС, оскільки сприятиме адаптації української економіки до євростандартів.

ЄС – це могутнє інтеграційне об'єднання, яке в процесі свого розвитку досягло високого рівня політичної інтеграції, уніфікації права, економічного співробітництва, соціального забезпечення та культурного розвитку. Запровадження Рамкових програм з 1984 року дало поштовх до широкомасштабного процесу конвергенції національних науково-технічних політик в Європі. Створена усередині 1990-х років мережа інноваційних регіонів Європи започаткувала процес обміну досвідом у сфері інноваційної діяльності. Це в свою чергу сприяло зростанню конкурентоспроможності європейських регіонів в рамках реалізації інноваційних стратегій. Завершення процесів формування єдиного наукового простору в ЄС та єдиної системи управління інноваційним розвитком відбулося в 2000 році. Одночасно з цим проголошена концепція створення єдиного дослідницького простору в Європі з метою об'єднання зусиль вчених різних країн.

Згідно Лісабонської стратегії розвитку економіки ЄС, що охоплювала період з 2000 по 2010 роки, ЄС мав стати найбільш конкурентоспроможною, динамічною і наукомісткою економікою у світі, здатною на стале економічне зростання, з наявністю кращих робочих місць і великою соціальною згуртованістю [1].

У березні 2010 року прийнята в ЄС стратегія «Європа 2020», яка базується на посиленні інноваційної складової економічного розвитку. Проект «Інноваційний Союз» в рамках цієї стратегії має намір підвищити конкурентоспроможність ЄС на світовому рівні шляхом інвестування 3% від ВВП в НДДКР, що до 2020 року може створити 3,7 млн. робочих місць і збільшити річний ВВП на 795 млрд. євро до 2025 року. Проект «Інноваційний Союз» містить 34 ініціативи [2]. Фінансування цього проекту здійснюється у рамках спеціального фінансового інструменту «Горизонт 2020». Його бюджет становить понад 700 млрд. євро, з яких на зміцнення позицій ЄС в галузі науки та фінансування Європейської дослідницької ради передбачено 24,3 млрд. євро, 17 млрд. євро – на зміцнення позицій ЄС в галузі промислових інновацій, розширення доступу до фінансування інноваційних проектів, фінансування

малих та середніх інноваційних компаній, особливо в галузях перспективних технологій, таких як мікро- та нанотехнології, біотехнології, сучасні матеріали; на проблеми зміни клімату, розвиток екологічно чистого транспорту, відновлюваних джерел енергії, продовольчої безпеки, охорони здоров'я та проблеми старіння населення заплановано 31 млрд. євро [3]

Сприяння передовому розвитку освіти та науки в ЄС, пріоритетне фінансування інноваційних проектів, просування моделі Європейського інституту інновацій та технологій, розширення доступу до фінансування інноваційних компаній, створення єдиного ринку інновацій на теренах Європи сприяє поширенню позитивних ефектів інновацій на всій території ЄС. Разом з тим, за рівнем економічного та інноваційного розвитку серед країн-членів ЄС спостерігається значна диференціація (табл. 1).

Таблиця 1

Дивергенція країн ЄС за темпами інноваційного розвитку [4]

Група	Приріст за 2008-2012 рр.	Країни-лідери за зростанням	Країни з помірними темпами зростання	Країни з низькими темпами зростання
Інноваційні лідери	1,8%	Данія (2,7%)	Фінляндія (1,9%) Німеччина (1,8%)	Швеція (0,6%)
Інноваційні послідовники	1,9%	Естонія (7,1%) Словенія (4,1%)	Нідерланди (2,7%) Франція (1,8%) Великобританія (1,2%) Бельгія (1,1%) Люксембург (0,7%) Австрія (0,7%) Ірландія (0,7%)	Кіпр (-0,7%)
Помірні інноватори	2,1%	Литва (5,0%)	Мальта (3,3%) Словаччина (3,3%) Італія (2,7%) Чехія (2,6%) Португалія (1,7%) Угорщина (1,4%) Іспанія (0,9%)	Греція (-1,7%)
Слабкі інноватори	1,7%	Латвія (4,4%)	Румунія (1,2%) Болгарія (0,6%)	Польща (0,4%)

Країни-лідери за зростанням стали основними продуцентами високотехнологічних виробів і наукомісткої продукції та сконцентрували практично всі інноваційні галузі. Вони формують центри базових та проривних технологій. Водночас помірні та слабкі інноватори лише імітують інноваційні процеси в ЄС та через запозичення нових технологій досягають певних успіхів в інноваційному розвитку. Разом з тим, в рамках ЄС країни-аутсайтери мають можливість за рахунок скорочення інноваційних циклів досягнути певних результатів економічного зростання та стати привабливими для іноземних інвесторів, залучити науковців з інших країн з метою створення ними проривних технологій та забезпечення конкурентоспроможності як на ринку ЄС, так і світових ринках.

Таким чином, щоб адаптуватись до вимог Угоди про асоціацію з ЄС, Україні необхідно:

- глибоко і всеосяжно вивчити досвід ЄС у сфері інноваційного розвитку;
- створити фонди для акумулювання коштів на розвиток нових технологій в різних сферах виробництва та послуг;
- активізувати роботу із формування інноваційної системи в Україні, максимально наблизивши її до країн-членів ЄС;
- сформувати власний кадровий потенціал у сфері науки, техніки та бізнес-структур для забезпечення інноваційних трансформацій у державі;
- за рахунок скорочення інноваційних циклів досягнути певних результатів економічного зростання держави та привабливості для іноземних інвесторів;
- залучити іноземних науковців з метою створення ними проривних технологій для забезпечення конкурентоспроможності України на міжнародних ринках.

Література

1. The Lisbon strategy 2000-2010: an analysis and evaluation of the methods used and results achieved [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.europarl.europa.eu/document/activities/cont/201107/20110718ATT24270/20110718ATT24270OEN.pdf>).
2. Офіційний портал проекту «Інноваційний Союз» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ec.europa.eu/research/innovation-union/indexen.cfm>).
3. Офіційний портал фонду «Горизонт 2020» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ec.europa.eu/research/horizon2020/indexen.cfm>).
4. Innovation union score board 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ec.europa.eu/enterprise/policies/innovation/files/ius-2013enpdf>).

Юлія Місюк
*Тернопільський національний
економічний університет*

РОЛЬ ФОНДІВ СУВЕРЕННОГО БАГАТСТВА В СИСТЕМІ РЕГУЛЮВАННЯ КРИЗОВИХ ЯВИЩ

Сучасна глобальна фінансова система характеризується появою нового активного компонента, який демонструє все більший потенціал в сфері інвестування окремих країн, – фонди суверенного багатства (ФСБ). Основними завданнями таких фінансових інститутів є підтримка стабільності економіки, запобігання негативним проявам кон'юнктури ринку та акумулювання коштів для наступних поколінь, гарантуючи додаткові стимули розвитку національним підприємствам та високий ступінь соціальної захищеності населення сьогодні та в майбутньому [1].

Стрімкі темпи розвитку контрольованих державою фондів протягом п'яти років до початку світової фінансової кризи в значній мірі створювали тривожні настрої, адже мотиви і роль ФСБ у світовій фінансовій системі були незрозумілими, в той час як їхня активність в цій системі розгорталась все ширше і масштабніше. Попри ризикованість для стабільності у сфері міжнародних фінансів та потенційні загрози ринковому капіталізму наприкінці 2007 року суверенні фонди розглядаються як «білі лицарі» в момент краху банківського сектору США [2].

Падіння цін на нафту та скорочення експортних доходів істотно знизили прогнозовані темпи зростання ФСБ, а також зменшили проблемність питання щодо їх впливу і ролі в майбутньому [3]. Як і багато інших інвесторів, фонди суверенного багатства понесли значні фінансові втрати через обвал фондових ринків і банкрутство кількох банківських і фінансових установ, в яких вони брали найактивнішу участь. Так як внутрішні ринки країн базування фондів постраждали від наслідків глобального економічного спаду, активність по наданню фінансової підтримки власній державі неминуче зростає [2].

Незважаючи на негативні наслідки, нанесені глобальною кризою самим фондам суверенного багатства, останні відіграли активну роль в системі регулювання кризових явищ. Наприклад, у 2007 році ФСБ в ході здійснення інвестиційної діяльності провели 186 трансакцій з цінними паперами на суму 96 млрд. дол. США, у 2008 – 192 операції з обсягом капіталовкладень у 109 млрд. дол. США, в той час як у 2006 – 146 трансакції на суму інвестицій у 43 млрд. дол. США (рис. 1). Отже, в порівнянні з докризовим періодом ФСБ під час світової фінансової кризи підвищують власну інвестиційну активність та сприяють регулюванню глобальних фінансових дисбалансів.

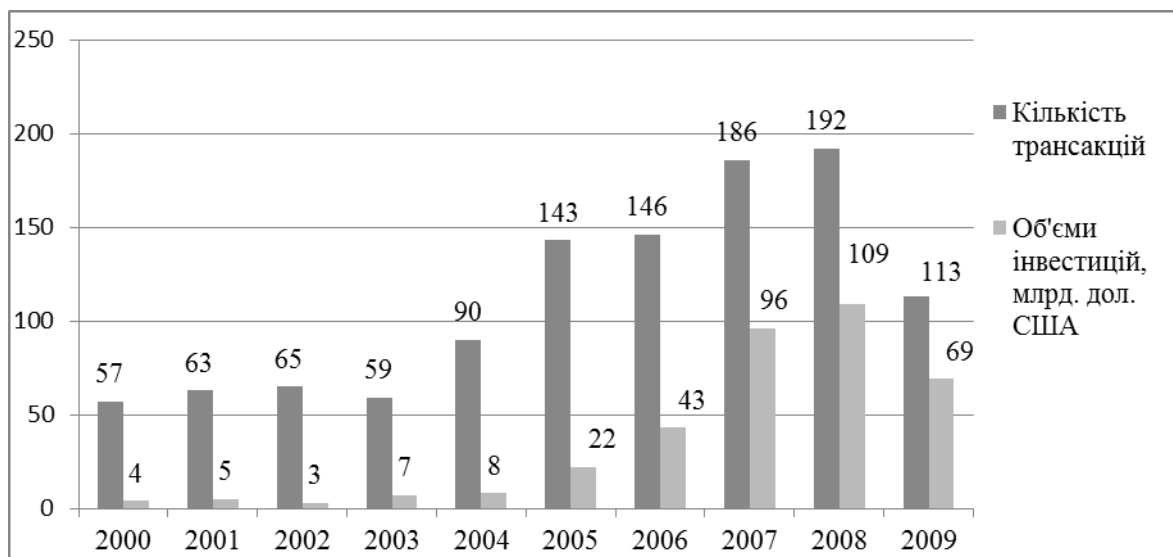


Рис. 1. Операції з цінними паперами ФСБ за кількістю трансакцій та обсягами інвестицій [2]

В умовах глобальної фінансової кризи деякі суверенні фонди підтримували головні фінансові інституції Швейцарії, Великобританії та США,

інвестувавши в ці структури з листопада 2007 по жовтень 2008 років приблизно 58 млрд. дол. США. В загальному суверенні фонди інвестували більше капіталу у світові фінансові інститути в цей час, ніж будь-які інші організації, за винятком уряду США.

Не дивлячись на зниження ділової активності у всьому світі, сектор фінансових послуг продовжував бути важливою складовою в інвестуванні для ФСБ. У 2008 році у цій сфері було проведено 28% від усіх операцій за рік, що становило 75% від загальної вартості (96,2 млрд. дол. США) [4].

Оскільки найбільш відчутно від глобальної фінансової кризи постраждали такі регіони, як Північна Америка та Європа, то в цей період більшою мірою спостерігалась підтримка саме цих геоелектричних полюсів. Таким чином за 2007-2009 рр. від суверенних фондів у формі інвестицій до них надійшло 73,7 та 81 млрд. дол. США відповідно. Активну фінансову підтримку надавали ФСБ і країнам Азіатсько-Тихоокеанського регіону – 78,3 млрд. дол. США за період кризи (рис. 2).

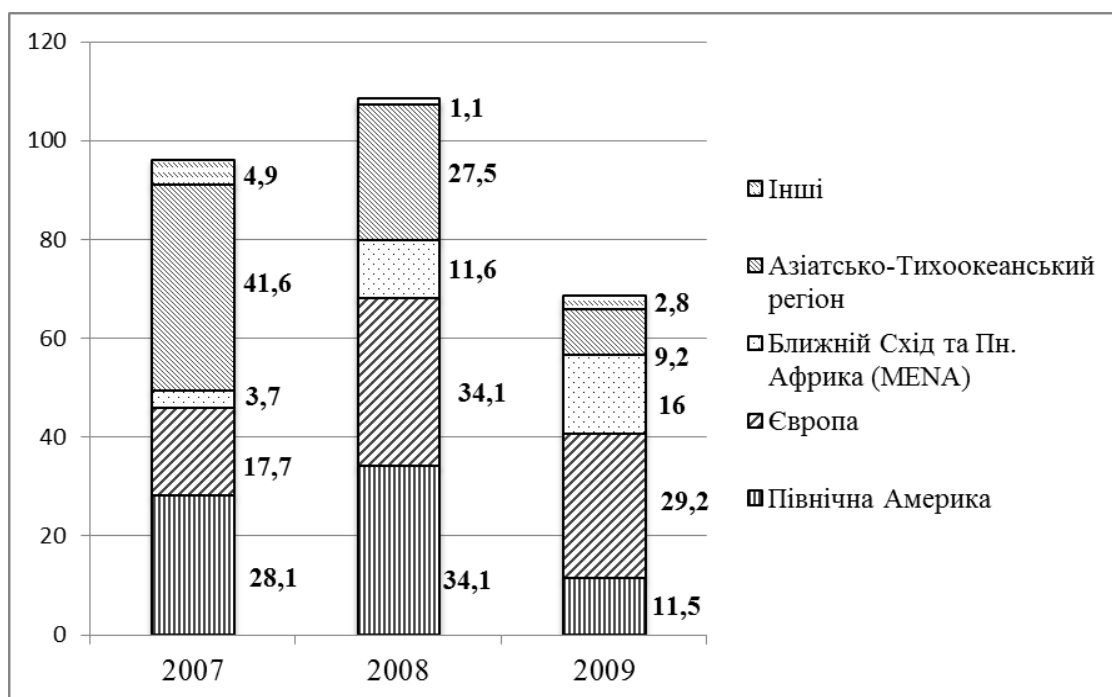


Рис. 2. Інвестиції ФСБ у регіони за 2007-2009 рр., млрд. дол. США [2]

Якщо в докризовий період інвестиції фондів переважали у секторах з високим рівнем ризику – фінансовому та нерухомості, то через значні втрати під час світової фінансової кризи було скорочено капіталовкладення в дані сектори економіки. Наприклад, до 2008 р. частка ризикових цінних паперів в активах Державного пенсійного фонду Норвегії складала 40%, сингапурського Tamasek – 57%, Інвестиційного управління Абу-Дабі (ОАЕ) – до 60% [5]. Сьогодні інвестиції ФСБ представлені в більш широкому діапазоні секторів: предмети першої необхідності, інформаційні технології, інфраструктура, сфера послуг тощо.

У посткризовий період фонди суверенного багатства воліють вкладати

кошти в цілях забезпечення стійкості та на довгострокову перспективу, а не задля високоризикованих доходів від акцій в країнах з розвинутою ринковою економікою.

Отже, фонди суверенного багатства відіграють неабияку роль у формуванні глобальних потоків капіталу, в тому числі у момент виникнення кризових явищ, і створюють нові можливості й загрози. Їх роль у системі регулювання останньої глобальної фінансової кризи показала, що ФСБ здатні і покликані виконувати стабілізаційні функції як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. Це робить такі дослідження актуальними для сучасної теорії і практики міжнародних фінансів.

Література

1. Козарезенко Л. В. Використання суверенних фондів накопичення в підвищенні рівня людського розвитку / Л. В. Козарезенко // Економіка. Менеджмент. Підприємництво. – 2013. – № 25 (2). – С. 69-80.

2. Sovereign Wealth Fund Activity 2009 [Електронний ресурс]: BAFFI Center on International Markets, Money and Regulations. – Режим доступу: <http://www.baffi.unibocconi.it>.

3. Paola Subacchi, SWF's and the Crisis: Putting a Brake on Growth [Електронний ресурс]: Chatham House. – Режим доступу: <http://www.chathamhouse.org>.

4. Weathering the storm: Sovereign Wealth Funds in the global economic crisis of 2008 [Електронний ресурс]: BAFFI Center on International Markets, Money and Regulations. – Режим доступу: <http://www.baffi.unibocconi.it>.

5. Дрозд Н. Фонди суверенного добробуту як особливі міжнародні інвестори в умовах глобального фінансового спаду / Н. Дрозд // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – Економіка. – Вип. 144. – 2013. – С. 7-10.

Вікторія Назарук

*Тернопільський національний
економічний університет*

ФІНАНСОВЕ ПОСЕРЕДНИЦТВО НА РИНКУ ЦІННИХ ПАПЕРІВ

Різноманіття видів та інструментів фондового ринку породжує і відповідне різноманіття фінансових посередників та різновидів їх діяльності на ринку. Вони формують сектор професійних учасників фондового ринку, юридичних і фізичних осіб, які значною мірою визначають тенденції його розвитку. Особливостям діяльності фінансових посередників на ринку цінних паперів приділяється недостатня увага, про що свідчать зауваження вчених. Так, В.М. Федосов та В.М. Опарін справедливо зазначають, що «на жаль, фінансовій інфраструктурі ринкової економіки на сьогодні не приділяється

належної уваги в науковій літературі» [8, с.7]. Водночас, дослідники відзначають, що фінансові посередники є важливою складовою ринкової економіки та сучасної фінансової системи.

Фондовий ринок та діяльність фінансових посередників на ньому постійно розвиваються і змінюються, що викликає необхідність проведення подальших розробок у даному напрямку, де доцільно врахувати чинне законодавче та нормативне забезпечення, напрацювання теоретиків і практиків. Фінансовий посередник являє собою суб'єкт фінансового ринку, який повинен мати інституційні виражені права та повноваження. Водночас, фінансовий посередник може бути і фізичною особою, яка реалізує окремі функції та повноваження фінансового посередництва, зокрема, агентські.

Серед ознак, притаманних фінансовому посереднику, зазначимо: юридичну реєстрацію; законодавчо встановлені права та повноваження; цілеспрямованість на забезпечення фінансовими ресурсами суб'єктів господарювання або інших установ фінансового ринку; бажання отримати дохід у вигляді проценту, комісійних. Основними видами фінансових інститутів (фінансових посередників) є банки, страхові компанії, інвестиційні фонди та інвестиційні компанії, пенсійні фонди, з певними обмовками – торгівці цінними паперами.

Уточнимо різновиди діяльності фінансових посередників. У Законі України «Про цінні папери і фондовий ринок» [3], подана дефініція «професійна діяльність на фондовому ринку», згідно з якою це є діяльність юридичних осіб з надання фінансових та інших послуг у сфері розміщення та обігу цінних паперів, обліку прав за цінними паперами, управління активами інституційних інвесторів. Встановлено, що на фондовому ринку можуть здійснюватись такі види професійної діяльності, як діяльність з торгівлі цінними паперами, діяльність з управління активами інституційних інвесторів, депозитарна діяльність, діяльність з організації торгівлі на фондовому ринку.

Професійна діяльність з торгівлі цінними паперами, в свою чергу, включає брокерську діяльність, дилерську діяльність, андерайтинг, діяльність з управління цінними паперами. Під брокерською діяльністю розуміють укладення торговцем цінними паперами цивільно-правових договорів (зокрема договорів комісії, доручення) щодо цінних паперів від свого імені (від імені іншої особи), за дорученням і за рахунок іншої особи.

Дилерська діяльність – укладення торговцем цінними паперами цивільно-правових договорів щодо цінних паперів від свого імені та за свій рахунок з метою перепродажу, тобто, дилери, на відміну від брокерів, вкладають свої активи в купівлю цінних паперів, при цьому права власності на них переходять до дилерів, а потім при вигідній ситуації придбані цінні папери продаються.

Андерайтинг – розміщення (підписка, продаж) цінних паперів торговцем цінними паперами за дорученням, від імені та за рахунок емітента [3]. Комерційні банки можуть здійснювати андерайтерську діяльність, тобто купувати на первинному фондовому ринку цінні папери з наступним їх перепродажем інвесторам; укладати договори про гарантування повного або часткового продажу цінних паперів емітента інвесторам, про повний чи

частковий їх викуп за фіксованою ціною з наступним перепродажем або про накладання на покупця обов'язку робити все можливе, щоб продати якомога більше цінних паперів, не беручи зобов'язання придбати будь-які цінні папери, що не були продані.

Діяльність з управління цінними паперами – діяльність, яка провадиться торговцем цінними паперами від свого імені за винагороду протягом визначеного строку на підставі договору про управління переданими йому цінними паперами та грошовими коштами, призначеними для інвестування в цінні папери, а також отриманими в процесі цього управління цінними паперами та грошовими коштами, які належать на праві власності установнику управління, в його інтересах або в інтересах визначених ним третіх осіб [3]. Діяльність з управління активами інституційних інвесторів – професійна діяльність учасника фондового ринку – компанії з управління активами, що провадиться нею за винагороду від свого імені або на підставі відповідного договору про управління активами інституційних інвесторів [3].

Відповідно до Закону України «Про Національну депозитарну систему та особливості електронного обігу цінних паперів в Україні» [4] депозитарною діяльністю, яка є одним із видів професійної діяльності на фондовому ринку, є, насамперед, надання послуг щодо зберігання цінних паперів в документарній чи без документарній формах, по-друге, відкриття та ведення рахунків у цінних паперах, обслуговування операцій на таких рахунках, по-третє, обслуговування операцій емітента щодо випущених ним цінних паперів.

Діяльність з організації торгівлі на фондовому ринку – діяльність професійного учасника фондового ринку (організатора торгівлі) зі створення організаційних, технологічних, інформаційних, правових та інших умов для збирання та поширення інформації стосовно попиту і пропозицій, проведення регулярних торгів фінансовими інструментами за встановленими правилами, централізованого укладення і виконання договорів щодо фінансових інструментів, у тому числі здійснення клірингу та розрахунків за ними, та розв'язання спорів між членами організатора торгівлі [3].

Відносно новим видом діяльності на фондовому ринку є кастодіанська діяльність, яку виконують кастодіани. Кастодіан (від англійського Custodian) – фінансовий агент, зазвичай банк, який здійснює зберігання цінних паперів та інших фінансових активів клієнтів, а також управління цими цінними паперами. Крім того, кастодіан може надавати такі послуги, як кліринг і розрахунки, валютні операції, операції позики цінних паперів [2].

До особливостей діяльності фінансових посередників на ринку України належать наступні:

- високий рівень комісійних;
- обмеження операцій, що виконуються ними. Наприклад, в середньому ліонським фінансовим посередником виконується близько 300 операцій;
- розвиток фінансових посередників на фондовому ринку гальмується низкою проблем, які зумовлені в основному недосконалістю законодавства;
- більшість операцій зберігача виконують банки з іноземною участю.

Саме тому постає завдання удосконалення діяльності фінансових

посередників таким чином, щоб вона відповідала найкращим практикам, прийнятим розвинутими країнами.

Отже, можна стверджувати, що ринок цінних паперів, який є важливою складовою фінансового ринку, сприяє обміну фінансовими активами, акумулюванню вільних фінансових ресурсів та спрямуванню інвестицій в реальний сектор економіки. При системному підході до удосконалення діяльності фінансових посередників на ринку цінних паперів слід передбачити їх взаємоузгоджений розвиток, особливості державного регулювання, саморегулювання та громадського впливу, застосування інституціонально-регуляторних та економічних методів.

Література

1. Берлач А.І. та ін. Організаційно-правові основи біржової діяльності: Навч. посібник / А.І. Берлач, Н.А. Берлач, Ю.В. Ілларіонов. – К. : Фенікс, 2000. – 336 с.

2. Герасимова С.В. Роль фінансових посередників в організації інвестиційної діяльності акціонерних товариств / С. В. Герасимова // Фінанси України. – 2007. – № 4. – С. 104.

3. Закон України «Про цінні папери і фондовий ринок» від 23 лютого 2006 р. №3480-ІУ. [Електронний ресурс]. – Режим доступу://www.liga.kiev.ua.

4. Закон України «Про Національну депозитарну систему та особливості електронного обігу цінних паперів в Україні» від 10 грудня 1997 р. № 710/97-ВР // Відомості Верховної Ради. – 1998. – № 15. – С. 67.

5. Інформаційна довідка щодо розвитку фондового ринку України протягом січня – травня 2014 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ssmsc.gov.ua/fund/analytics>.

6. Калач Г.М. Вплив фінансової глобалізації на фондовий ринок України / Г.М. Калач // Фінанси України. – 2009. – № 1. – С. 115-121.

7. Мозговий О.М. Фондовий ринок: навч. посібник. / О.М. Мозговий – К.: КНЕУ, 1999. – 316 с.

8. Федосов В.М. Інституційна фінансова інфраструктура України: сучасний стан та проблеми розвитку / В.М. Федосов, В.М. Опарін // Фінанси України. – 2008. – № 12. – С. 3-21.

Уляна Ніконенко

Українська академія друкарства

НОВІ РЕАЛІЇ КРАЇН-ЕКСПОРТЕРІВ НАФТИ

Суттєве і, можливо, довготривале зниження нафтових цін, і повільніше, ніж прогнозувалось, економічне зростання в зоні Євро, Китаї, Росії та Японії істотно змінили економічний контекст для країн-експортерів нафти в регіонах Близького Сходу, Північної Африки, Афганістану і Пакистану (БСПАП),

Кавказу і Центральної Азії (КЦА).

Країни-експортери нафти БСПАП і КЦА зазнали значних втрат державних доходів та надходжень від експорту внаслідок обвалу цін на нафту, оскільки більшість цих країн суттєво залежать від нафти (експорт нафти складає в середньому дві третини від загального обсягу експорту). Очікувані втрати надходжень від експорту нафти повинні скласти в 2015 р. в країнах – членах РСАДПЗ приблизно 300 млрд. дол. США, в т.ч. орієнтовно 90 млрд. дол. США в країнах, що не входять в РСАДПЗ та приблизно 35 млрд. дол. США – в країнах-експортерах нафти КЦА. Найбільшою мірою це стосується таких країн, як Ірак, Катар, Кувейт, Оман, Лівія та Саудівська Аравія [1].

Внаслідок цього, профіцит рахунку поточних операцій, як прогнозується, скоротиться в 2015 р. на 1,6% від ВВП в країнах – членах РСАДПЗ, а в країнах-експортерах, що не входять в РСАДПЗ та в країнах-експортерах КЦА, ймовірно спостерігатиметься дефіцит в розмірі приблизно 5% і 2,7% від ВВП відповідно [1]. Бюджетні доходи також скоротяться, оскільки в країнах БСПАП і КЦА доходи від експорту нафти майже цілком контролюються органами державного управління.

Більшості країн-експортерів нафти необхідно, щоб ціна на нафту була вищою за позначку 57 дол. США – рівня, прогнозованого на 2015 рік, для покриття державних видатків, котрі зросли за останні роки як реакція на підвищення соціального тиску. Таким чином, зниження нафтових цін може значно погіршити бюджетні позиції цих регіонів.

При існуючій економічній політиці і виходячи з прогнозів щодо можливого відновлення зростання нафтових цін, відповідно до оцінок ф'ючерсних ринків, бюджетні сальдо можуть поступово покращуватися в середньостроковій перспективі, проте все ще залишатимуться дефіцитними в більшості країн у регіонах БСПАП і КЦА (табл. 1).

Слід зауважити, що навіть після зниження цін на нафту, ціни на енергоносії, що сплачуються споживачами, залишаються набагато нижчими від міжнародних цін більшості країн-експортерів нафти. Такі «енергетичні субсидії» не відображаються в бюджеті, а залишаються значними втраченими надходженнями і однією з причин швидкого збільшення споживання енергоносіїв в цих країнах. Отже, нові бюджетні реалії більшості країн-експортерів нафти регіонів БСПАП і КЦА, свідчать про необхідність безвідкладного вирішення проблеми занижених цін на енергоносії.

Варто зазначити, що більшість країн-експортерів нафти мають значні бюджетні буферні резерви у вигляді іноземних активів, які дозволять їм уникнути різкого скорочення видатків у відповідь на зниження нафтових доходів та обмежать уповільнення економічного росту.

Для країн Кавказу і Центральної Азії вплив зниження нафтових цін посилюється рецесією в Російській Федерації, з якою вони тісно пов'язані через торгівлю, грошові перекази та прямі іноземні інвестиції, а також уповільненням росту ще одного важливого торговельного партнера – Китаю. Проте, наслідки для економічного росту в цих країнах ймовірно, пом'якшуватимуться контрциклічною політикою щодо видатків.

**Окремі економічні показники країн-експортерів нафти
в регіонах БСПАП і КЦА [2]**

Країни	Реальний ВВП			Сальдо рахунку поточних операцій, % від ВВП		
	2014	прогноз		2014	прогноз	
		2015	2016		2015	2016
БСПАП¹						
Саудівська Аравія	3,6	3,0	2,7	14,1	-1,0	3,7
Ісламська республіка Іран	3,0	0,6	1,3	3,8	0,8	1,2
Об'єднані Арабські Емірати	3,6	3,2	3,2	12,1	5,3	7,2
Алжир	4,1	2,6	3,9	-4,3	-15,7	-13,2
Ірак	-2,4	1,3	7,6	-3,5	-9,6	-3,6
Катар	6,1	7,1	6,5	25,1	8,4	5,0
Кувейт	1,3	1,7	1,8	35,3	15,7	19,3
Країни Магрибу ²	1,0	3,3	5,6	-8,1	-14,6	-11,6
Країни Машреку ³	2,2	3,9	4,2	-4,7	-6,2	-6,8
КЦА						
Азербайджан	2,8	0,6	2,5	15,3	5,3	8,2
Казахстан	4,3	2,0	3,1	1,6	-4,1	-3,1
Туркменістан	10,3	9,0	9,2	-5,9	-11,1	-6,7
Узбекистан	8,1	6,2	6,5	0,1	0,2	0,2

Примітки:

¹включаючи Бахрейн, Лівію Оман та Ємен.

²до країн Магрибу входять Алжир, Лівія, Мавританія, Марокко та Туніс.

³до країн Машреку входять Єгипет, Йорданія, Ліван. Сирія виключена через невизначену політичну ситуацію.

В обох регіонах, враховуючи той факт, що буферні резерви будуть скорочуватися з різною швидкістю, більшості країн необхідно переглянути середньострокові плани видатків і, якщо низькі ціни на нафту будуть зберігатися ще довгий період часу, поступово адаптовуватися до нових реалій на світовому ринку нафти. Окремим країнам, які не володіють значними буферними резервами чи потенціалом запозичення, потрібно буде адаптовуватися швидше, що може призвести до небажаних наслідків для економічного росту. Так, зокрема, Ємен (хоча зниження нафтових цін не суттєво впливає на його економіку в плані отримання доходів від нафти порівняно з іншими експортерами) планує збільшити збір доходів від ненафтового сектора, обмежити витрати на заробітну плату державного сектора і продовжувати реформи паливних субсидій. В Лівії бюджетне коригування відбувається за рахунок капітальних видатків через політичну нестабільність. В Алжирі бюджетне коригування у відповідь на зниження цін повинне визначатися більш низькими поточними трансфертами і додатковими податковими доходами.

Вплив зниження цін на інфляцію в країнах-експортерах нафти БСПАП і КЦА ймовірно буде помірним, оскільки в більшості цих країн діють регульовані ціни на паливні продукти. Країни з більш гнучким обмінним

курсом (наприклад, Іран) повинні проявляти пильність і здійснювати жорстку монетарну політику, якщо низькі доходи від продажу нафти призведуть до різкого зниження обмінного курсу і зростання інфляції.

Країни КЦА, котрі зазнають впливу зовнішніх шоків, можуть допустити більшу гнучкість обмінних курсів. Їм необхідно підтримувати адекватні буферні резерви в іноземній валюті з метою вирішення потенційних проблем фінансової стабільності, а також скоригувати монетарну політику як для усунення ознак інфляційного тиску, так і для обмеження тиску на валютний курс.

Видобуток нафти і прогресуючі конфлікти в даному регіоні складають суттєву загрозу майбутньому. Регіональні виробники нафти, котрі входять до складу ОПЕК, не планують скорочувати видобуток нафти, згідно прогнозів, проте очевидний надлишок пропозиції на світовому нафтовому ринку дозволяє припустити, що ризики для видобутку нафти зміщені в сторону погіршення ситуації. Крім того, країни, які знаходяться в стані конфлікту або складної ситуації з точки зору безпеки (Ірак, Ємен, Лівія) чи зіштовхуються зі складними зовнішніми умовами (Іран), також можуть зазнати втрат від скорочення видобутку нафти і/або зіштовхнутися з загрозою погіршення економічної ситуації в нафтовому секторі [3].

Література

1. Regional Economic Outlook: Middle East and Central Asia. (2015) Available at: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/reo/2015/mcd/eng/mreo0115.htm> (Accessed January 2015).

2. World Economic Outlook Uneven Growth Short- and Long-Term Factors. (2015) Available at: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2015/01/pdf/text.pdf> (Accessed April 2015).

3. Arezki R., Blanchard O. (2014) Seven Questions About The Recent Oil Price Slump Available at: <http://www.imf.org/external/2014/122214r.pdf> (Accessed 22 December 2014).

Eyo Oyonumo

Ternopil national economic university

INTERNATIONAL RELATIONS (NIGERIA A CASE STUDY)

Nigeria had cordial relations with all its neighbors-Benin, Niger, Chad, Cameroon, and Equatorial Guinea – as well as with other countries in the West African sub region, with most of which it had bilateral agreements. There had been occasional border disputes with Chad and Cameroon, and military action against these neighbors was contemplated by the civilian government in 1982 and 1983. Another problem arose in the early 1980s, when Nigeria decided to expel many illegal immigrants, mainly Ghanaians, but this dispute also was resolved amicably.

The guiding principle of Nigeria's regional foreign policy was that of good neighbourliness and friendship. In this spirit, it helped to resolve conflicts between Liberia and Sierra Leone, Burkina Faso and Mali, and Togo and Ghana. Nigeria also tried to make its neighbors "safe" friends, partly to reinforce boundary claims and protect human rights of Nigerian citizens who were migrant workers and partly to stabilize relations between the immediate neighboring countries. For example, since 1988 it has established a strong presence in Equatorial Guinea.

To pursue the economic interests through of foreign relations within West Africa, Nigeria championed the formation of ECOWAS and, in spite of competing allegiances to rival organizations within the subcontinent, continued to support the organization's objectives. Strengthening ECOWAS promoted Nigeria's national interests through encouraging development of the region's economy and discouraging its neighbors' reliance on extra-African countries for military, political, and economic survival, thus serving such security interests as weakening colonial divisions within West Africa, ending border disputes, contributing to African unity, and strengthening West Africa's bargaining positions vis-à-vis the EEC.

Nigeria played active roles in various international organizations and vied for positions in them. For example, Joseph Garba, Nigeria's former permanent representative to the UN, was elected in 1989 to a one-year term as president of the UN General Assembly; Adebayo Adedji was executive secretary of the Economic Commission for Africa, a UN affiliate; and Emeka Anyaoku became secretary general of the Commonwealth of Nations in 1989. Former military head of state Obasanjo also had become a recognized world statesman and spokesman on African issues. Nigeria contributed personnel to many UN peacekeeping missions, including operations in Congo, Tanzania, and the UN India/Pakistan Observer Mission in the 1960s, the UN Interim Force in Lebanon in 1978, and UN forces observing the Iran-Iraq cease-fire and the Angola Namibian accords in 1988.

The importance that Nigeria placed on international organizations grew out of a striving for peace and international cooperation. In the cases of the OAU and ECOWAS, these organizations also served to increase African unity, another important Nigerian goal. Nigeria played an initiating role in the creation of both organizations and was active in both thereafter. Although Nigeria's positions on various issues have changed over the years, its level of activity in international organizations has increased.

In 1987 Nigeria initiated a Concert of Medium Powers, more widely known as the Lagos Forum, to facilitate multilateral cooperation and to enable member states to exert greater collective influence on world affairs. Forum members included Sweden, Austria, Zimbabwe, and Egypt. The initiative, which could be seen as an effort preceding the end of the Cold War, seemed to collapse, however, after its initiator, Boleji Akenyemi, was removed as minister for external affairs in 1987.

ВПЛИВ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ НА МІЖНАРОДНІ ФІНАНСОВІ ПОТОКИ ТА РУХ КАПІТАЛУ В БАНКІВСЬКОМУ СЕКТОРІ З КРАЇН ЄС В ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ

Нестабільність руху капіталу у банківському секторі негативно впливає на перспективи конкурентоспроможності української економіки. Вихід та скорочення діяльності іноземних банків стали суттєвими факторами зростання вартості кредитів на ринку України, привели до стагнації кредитної підтримки економіки, обмежили конкуренцію та можливості отримання прибутків банками. Переваги та можливості міжнародного руху капіталу повинні бути спрямовані на підвищення стабільності національної банківської системи, ефективного доступу підприємств та домогосподарств до фінансів [1, с.91].

За попередніми даними станом на 01 квітня 2015 року обсяг міжнародних резервів України становив 9 млрд. 969,9 млн. дол. США в еквіваленті. Їх динаміка в березні поточного була обумовлена насамперед отриманням коштів від Міжнародного валютного фонду в рамках Механізму розширеного фінансування (EFF) у сумі 4 млрд. 872,5 млн. дол. США, у тому числі на користь Уряду у сумі 2 млрд. 633,2 млн. дол. США.

Також збільшенню обсягу резервів у березні сприяло надходження коштів на користь Уряду у сумі 200 млн. канадських доларів. Крім того, на рівень міжнародних резервів вплинули інтервенції Національного банку з купівлі іноземної валюти на суму 581,4 млн. дол. США. Обсяг інтервенцій з продажу валюти становив 372,5 млн. дол. США, з яких 281,3 млн. дол. США було продано за адресними інтервенціями державним підприємствам НАК «Нафтогаз України» та ДП НАЕК «Енергоатом». Платежі Уряду та Національного банку України з погашення та обслуговування державного та гарантованого державою боргу в іноземній валюті становили 906,9 млн. дол. США в еквіваленті, у тому числі 221,9 млн. дол. США Міжнародному валютному фонду. Обсяг міжнародних резервів України на сьогодні є достатнім для виконання зобов'язань та поточних операцій Уряду і Національного банку України [3].

Обсяги прямих інвестицій з країн ЄС до України, представлені в табл. 1, вказують на збільшення руху капіталу в 2014 році за участю таких країн, як Велика Британія, Кіпр, Люксембург, Нідерланди, Німеччина, Польща, Угорщина, Франція [3]. Фактори та суперечливі наслідки міжнародного руху капіталу привертають увагу за значними ризиками вкладення іноземного капіталу до країн, що розвиваються, впливають на концентрацію фінансових потоків між індустріальними країнами, де ризики менші та розвинуті ринкові інститути.

Неокласичне трактування мотивів прямих та портфельних іноземних інвестицій на основі різниці прибутковості фінансових активів різних країн в

сучасних умовах необхідно доповнити виявленням складної взаємодії факторів руху капіталу за умов глобальної нестабільності. За 2012-2014 роки проаналізовано посткризові зміни державного впливу на рух капіталу. В остання два десятиліття особливу актуальність набули транскордонні злиття та поглинання фінансових інституцій, поширення іноземного капіталу у банківському секторі трансформаційних економік Центральної та Східної Європи та СНД [2, с.134].

Таблиця 1

**Прямі іноземні інвестиції (акціонерний капітал)
в економіці України з країн ЄС**

	Обсяги прямих іноземних інвестицій наростаючим підсумком з початку інвестування; млн. дол. США на				
	01.01.2014	01.01.2013	31.12.2013	01.01.2012	31.12.2012
<i>Всього з країн ЄС</i>	43900,0	43546,4	44423,0	40331,8	42979,3
Австрія	3200,0	3402,6	3257,5	3418,8	3401,4
Бельгія	-	73,3	73,8	85,3	73,2
Болгарія	-	24,0	22,9	23,1	22,9
Велика Британія	2800,0	2553,6	2714,1	2593,4	2556,5
Греція	-	466,3	338,2	467,7	466,1
Данія	-	197,2	174,0	199,5	200,5
Естонія	-	172,7	183,2	162,5	168,6
Ірландія	-	168,4	70,9	157,2	168,1
Іспанія	-	70,7	68,2	72,6	71,0
Італія	-	1027,6	1267,8	975,1	1015,9
Кіпр	19000,0	17748,6	19035,9	13355,2	17275,1
Латвія	-	80,6	87,4	71,4	77,3
Литва	-	344,5	354,0	82,9	96,9
Люксембург	800,0	566,1	680,5	495,2	558,8
Мальта	-	41,9	53,2	37,1	42,9
Нідерланди	5500,0	5188,5	5561,5	4898,0	5168,6
Німеччина	6200,0	6120,9	6291,8	7391,8	6317,0
Польща	800,0	917,0	845,4	854,1	916,4
Португалія	-	15,6	15,8	23,2	15,6
Румунія	-	24,4	25,0	21,9	24,2
Словаччина	-	70,4	103,0	71,3	70,2
Словенія	-	33,1	36,4	31,7	33,0
Угорщина	700,0	685,8	689,4	681,4	688,3
Фінляндія	-	100,4	118,2	67,5	105,9
Франція	1700,0	1766,6	1825,8	2260,4	1765,3
Чехія	-	81,0	80,8	76,7	79,5
Швеція	-	1602,2	445,7	1756,8	1600,1
<i>Всього в Україні</i>	<i>57100,0</i>	<i>55296,8</i>	<i>58156,9</i>	<i>50333,9</i>	<i>54462,4</i>

Таким чином, міжнародний рух капіталу спрямований на відновлення конкурентоспроможності економіки нашої країни та її банківського сектору. Подолання негативних тенденцій руху капіталу можливе на основі макроекономічної стабілізації, значного покращення інвестиційного клімату, проведення структурних реформ, поліпшення умов ведення бізнесу, фінансового забезпечення зростання конкурентоспроможності та продуктивності праці. Макроекономічна, фіскальна та зовнішня

збалансованості відіграють основну роль для стабільності банківської та фінансової систем. Ефективне врегулювання ринкового курсу національної валюти дозволить стабілізувати платіжний баланс і створити додаткові умови насамперед для притоку іноземних інвестицій.

Література

1. Златіна Н. Діяльність міжнародних організацій в сфері банківського нагляду та їх вплив на правове регулювання банківського нагляду в Україні та інших країнах Європи / Н. Златіна // Вісник КНУ ім. Т.Шевченка. Юридичні науки. – 2011. – №86. – С. 90–93.

2. Шевченко В.Ю. Риски и противоречивость международного движения капитала в банковском секторе / В. Шевченко // Теоретичні та прикладні питання економіки. – 2014. – №1 (28). – С. 134.

3. Щорічні дані Державної служби статистики України за 2014 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua/>.

Анастасія Павлюк
*Тернопільський національний
економічний університет*

ПРОБЛЕМИ ЗАЛУЧЕННЯ ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В УКРАЇНУ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

У сучасних умовах економіка країни не може розвиватись належним чином без залучення іноземних інвестицій. Саме вони є запорукою системного розвитку матеріально-технічної бази, стимулювання конкуренції на ринку, збільшення капіталу країни через введення нових технологій та підвищення рівня життя населення, тому дослідження проблем залучення іноземних інвестицій в економіку України є актуальним завданням.

Сьогодні можна спостерігати стійку тенденцію глобалізації світової економіки, і саме іноземні інвестиції можуть надати країні необхідного поштовху, але для України несприятлива ситуація із залучення інвестицій ускладнюється нестабільними політичними та економічними умовами.

Інвестиційний процес в Україні гальмується низкою суб'єктивних і об'єктивних факторів, серед яких: недосконалість правового поля, часті зміни законодавства, політична нестабільність, непередбачуваність і непрозорість державної політики, надмірна фіскальна активність держави, вузькість та неструктурованість внутрішнього ринку, обтяжлива митна політика, низька якість життя, повільні темпи приватизації, нерозв'язаність питань земельної власності тощо [4, с.29].

Україна потенційно може бути однією з провідних країн із залучення прямих і портфельних іноземних інвестицій. Цьому сприяє її величезний внутрішній ринок, порівняно кваліфікована і водночас відносно дешева робоча

сила, значний науково-технічний потенціал, великі природні ресурси та наявність інфраструктури, хоч і не надто розвиненої. Аналіз даних Державної служби статистики дозволив зробити висновки щодо зниження обсягів прямих іноземних інвестицій у 2014 в порівнянні з 2013 роком на 12,2 млрд. дол. З урахуванням зменшення інвестицій з Російської Федерації, які склали 1,5 млрд. дол., економіка України недоотримала близько 7 млрд. дол. Зниження обсягу інвестицій переважно зумовлене курсовою різницею, за рахунок чого акціонерний капітал знизився на 12,247 млрд. дол., тоді як вплив акціонерного капіталу за рік був незначним і становив 1,167 млрд. дол. за одночасного надходження 2,452 млрд. дол. нових інвестицій.

Обсяг прямих іноземних інвестицій в економіку України станом на 1 січня 2015 року становив 45,916 млрд. дол., що на 11,140 млрд. дол., або на 19,5% менше за показник на початок року (57,056 млрд. дол.). Дані про обсяг інвестицій, які надходили протягом року з країн ЄС в Україну, подані у табл. 1.

Таблиця 1

Прямі іноземні інвестиції в економіку України [2]

Країни - інвестори	Обсяги прямих інвестицій	
	01.01.2014	01.01.015
Кіпр	19,0	13,7
Німеччина	6,2	5,7
Нідерланди	5,5	5,1
Австрія	3,2	2,5
Велика Британія	2,8	2,1
Франція	1,7	1,6
Італія	1,2	1,0
Польща	0,8	0,8
Угорщина	0,7	0,6
Люксембург	0,6	0,4
Інші країни ЄС	2,2	2,1
Всього з країн ЄС	43,9	35,6
Всього в Україні	57,1	45,9

Більша частина інвестицій припадає на українську промисловість – 14,817 млрд. дол., або 32,3% прямих інвестицій, а також на установи фінансової і страхової сфери – 11,537 млрд. дол., або 25,1%, підприємства гуртової і роздрібною торгівлі, ремонту автотранспортних засобів – 6,019 млрд. дол., або 13,1%, організації з роботи з нерухомістю – 3,804 млрд. дол., або 8,3%, наукові і технічні організації – 2,837 млрд. дол., або 6,2% [2].

Якщо говорити про виведення української економіки з рецесії та її подальший розвиток, іншого джерела грошових коштів, ніж інвестиції, просто не існує. Тому уряд повинен негайно вжити усіх заходів, спрямованих на повернення іноземних інвесторів.

Для повернення інвестиційної привабливості України необхідно вирішити такі стратегічні завдання: припинення збройного конфлікту на Донбасі; проведення комплексної реформи судової та правоохоронної систем; реформа податкової системи; мінімізація рівня корупції.

Також необхідно визначити декілька пріоритетних для інвестування

галузей економіки. Найбільш перспективними галузями можуть стати агросектор та електронна комерція. Аграрний сектор був та залишається однією із найважливіших галузей економіки України, однак недостатність фінансування сільськогосподарських підприємств стримує розвиток аграрної сфери [7, с.181]. Основні умови привабливості аграрного інвестування в Україну в цілому, і регіонів зокрема, є: родючі ґрунти, сприятливі географічні умови, наявність кваліфікованої робочої сили та привабливе географічне розташування країни.

До тактичних цілей вирішення проблем іноземного інвестування можна віднести:

- покращення інвестиційного клімату шляхом удосконалення загального (податкового, земельного, корпоративного, митного) та спеціального законодавства, що регулює відносини при здійсненні інвестування відповідно до європейських норм [6, с.69];

- розвиток інвестиційного ринку та інвестиційної інфраструктури, а саме: становлення індустрії прямого інвестування та венчурного капіталу, створення умов для залучення інвестицій на ринках капіталу;

- запровадження економічного механізму страхування ризиків іноземного інвестування;

- створення сучасної системи державних гарантій захисту іноземних інвестицій та врегулювання комерційних спорів між суб'єктами інвестиційного процесу;

- посилення відповідальності за підробку продукції, а також за порушення прав інтелектуальної власності іноземних суб'єктів господарювання;

- створення та впровадження освітніх програм, що сприятимуть розвитку винахідницької діяльності та формуванню поваги до права інтелектуальної власності [3, с.65];

- розповсюдження найбільш привабливих та перспективних пропозицій серед потенційних інвесторів.

Невирішеність цих проблем призводить до негативних наслідків для іноземних інвесторів, які втрачають прибутки та змушені йти з українського ринку. Розглянуті проблеми іноземного інвестування в Україні потребують нагального прийняття відповідних рішень та реальних кроків від органів центральної та регіональної державної влади, які мають бути націлені на досягнення паритету між короткостроковими інтересами окремих приватних іноземних інвесторів та одержанням довгострокових ефектів для національного господарства і населення України в цілому.

Література

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс] Прямі іноземні інвестиції (акціонерний капітал) з країн світу в економіці України, 2015 р. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

2. Прямі іноземні інвестиції в Україну 2014 – 2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.megos.org.ua>.

3. Боднар І.Р. Проблеми залучення іноземних інвестицій в Україну на сучасному етапі / І.Р. Боднар // Регіональна економіка. – 2009. – №4. – С. 62-70.

4. Бутняров А. Сприятливий інвестиційний клімат країни – запорука залучення іноземних інвестицій / А. Бутняров // Ринок цінних паперів. – 2008. – №3-4. – С. 29-32.

5. Марцин В.С. Особливості залучення іноземних інвестицій за умов виходу з кризи / В.С. Марцин // Проблеми науки. – 2011. – №3. – С. 2-9.

6. Худавердієва В.А. Стратегія залучення іноземних інвестицій у економіку України / В.А. Худавердієва // Фінанси України. – 2010. – №6. – С. 62-71.

7. Буряк А.В. Інвестиційно-інноваційне прискорення розвитку аграрних підприємств : монографія / А. В. Буряк. – К. : ННЦ ІАЕ, 2011. – 204 с.

Галина Парій
Тернопільський національний
економічний університет

ІНСТИТУЦІЙНІ МЕХАНІЗМИ ПОДОЛАННЯ БІДНОСТІ В ГЛОБАЛЬНОМУ ПРОСТОРИ

Незважаючи на досягнення людства в галузі науково-технічного прогресу і сучасних технологій, а також на помітні останнім часом соціальні трансформації, що радикально змінили вигляд цивілізації в другій половині ХХ – на початку ХХІ століття, третина населення земної кулі живе в умовах злиднів за межею бідності (рис. 1).

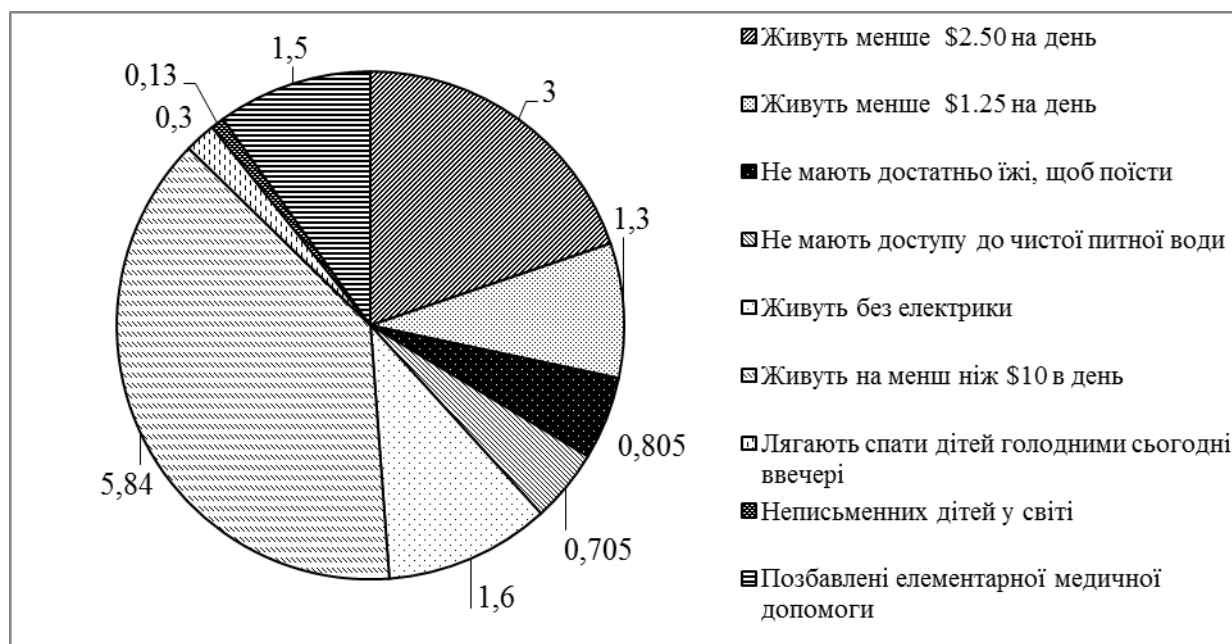


Рис. 1. Бідність у світі, млрд. чол.

У 2013 році в п'ятірку найбідніших країн світу ввійшли: Демократична Республіка Конго, в якій ВВП на душу населення становив менше 394 дол. США (це найнижчий рівень серед усіх країн і територій світу); Зімбабве з ВВП на душу населення близько 589 дол. США; Бурунді – з ВВП на душу населення у розмірі 648 дол. США; на четвертому місці у списку – Ліберія – з показником 716 дол. США, де понад половина населення країни живе нижче межі бідності; закриває п'ятірку Еритрея, де ВВП на душу населення в 2013 році склав 792 дол. США.

Останнім часом подолання бідності – пріоритетне завдання для багатьох держав і суспільств. Розробка заходів щодо її скорочення на міжнародному рівні пов'язана з діяльністю міжнародних, глобальних і регіональних організацій (ООН, Світового банку, Міжнародної організації праці, Світової організації торгівлі, Європейського Союзу, Організації економічного співробітництва і розвитку, «Oxfam Novib», «Medecins sans frontiers», «Amnesty International», «International Committee of the Red Cross» та ін.).

Одне з центральних завдань Організації Об'єднаних Націй полягає в сприянні забезпеченню вищих стандартів життя, повної зайнятості та умов для соціально-економічного прогресу і розвитку. З виконанням цього завдання пов'язано 70% діяльності системи ООН. Організація володіє унікальними перевагами щодо сприяння розвитку. Сфера її діяльності охоплює весь світ, а її всеосяжний мандат передбачає задоволення соціальних, економічних і надзвичайних потреб. У виробленні найважливіших стратегічних рішень беруть участь всі країни – і багаті, і бідні [2].

ООН проводила світові конференції та проекти з впровадження інституційних механізмів регулювання соціальних асиметрій, найвідомішими з яких є: Всесвітня зустріч на найвищому рівні в інтересах соціального розвитку; спеціальна сесія Генеральної Асамблеї, в рамках якої виникли спірні питання щодо впливу сучасних глобалізаційних процесів на якість життя населення і поглиблення соціальної поляризації у світі. Перша ціль в «Цілях розвитку тисячоліття» – скорочення до 2015 р. населення, яке проживає в умовах крайньої бідності; Глобальна стратегія сталого розвитку – найбільш розвинений у функціональному та організаційному плані глобальний інституційний механізм регулювання соціальних асиметрій на національному і субрегіональному рівнях; Декларація тисячоліття, ухвалена 189 країнами на Саміті тисячоліття ООН.

Європейський Союз 21 січня 2010 року офіційно відкрив Європейський рік боротьби з бідністю й соціальною ізоляваністю. Інструментом боротьби стала Європейська стратегія економічного розвитку «Європа 2020», ключовим елементом якої є Європейська платформа проти бідності (ЄППБ). Основними пріоритетами ЄППБ є розробка плану з розвитку нових здібностей та скорочення безробіття, збільшення кількості робочих місць; прагнення домогтися соціальної і територіальної взаємодії на всій території ЄС у сфері економічного розвитку і зайнятості населення, що допомогло б знизити рівень бідності у всьому інтеграційному регіоні.

Ціллю європейської політики проти бідності є:

- 75% населення у віці від 20 – 64 років мають бути працевлаштовані;
- кількість людей, які знаходяться в небезпеці опинитися за межею бідності, повинна бути скорочена на 20 млн. осіб [4].

Міжнародна організація праці (МОП) є професійною структурою ООН, що існує близько 90 років і займається вирішенням проблем соціально-економічного характеру. Метою МОП є підтримка соціальної справедливості, покращення умов праці й підвищення життєвого рівня, досягнення стабільності в економічній і соціальній сферах.

У сучасних умовах глобального розвитку МОП поставила перед собою питання з вирішення проблем зайнятості і подолання бідності. Передусім йдеться про розробку й впровадження концепції «Гідна праця для всіх» (1999р.) та створення Всесвітньої комісії із соціальних аспектів глобалізації. Важливим компонентом є боротьба з бідністю в різних країнах світу за допомогою поліпшення умов праці.

Група Світового банку приділяє значну увагу соціальній сфері. Світовий банк інвестує значні кошти в розвиток людського капіталу. Перед підрозділами Світового банку МБРР і МАР поставлено мету – сприяння соціальному і економічному розвитку в країнах, що розвиваються, через підвищення продуктивності праці і покращення умов життя. Банк, надаючи кредити країнам, які опинились в складних економічних умовах, сприяє запобіганню зниження рівня життя й забезпечення необхідного соціального захисту населення держави, яка потребує цього.

Разом з тим, недоліками діяльності міжнародних організацій є: нерівномірний розподіл ресурсів міжнародної допомоги; скорочення обсягів офіційної міжнародної допомоги для виконання Цілей розвитку тисячоліття; невідповідність між внутрішніми потребами у фінансуванні й обсягом міжнародної допомоги; відсутність у кредитних програмах антиінфляційних заходів; неадаптованість програм скорочення бідності, що пропонуються міжнародними організаціями, до умов розвитку певних країн.

Для підвищення ефективності діяльності міжнародних організацій щодо подолання бідності запропоновано такі заходи: створення незалежної системи контролю над використанням фінансової допомоги; удосконалення інституційного забезпечення реалізації програм подолання бідності; активізація зусиль щодо розробки кредитних програм з узгодженням економічних умов країн-донорів; надання кредитів на умовах антиінфляційних програм і виконання зобов'язань за їх дотриманням; удосконалення нормативної бази країн щодо залучення іноземних інвестицій; реалізація структурних перетворень і активізація найбільш вразливих верств населення з використанням допомоги міжнародних інститутів розвитку; розробка проектів і програм скорочення бідності відповідно до соціально-економічних умов розвитку країни; забезпечення адекватного фінансування процесу скорочення заборгованості країн, що розвиваються; активізація міжнародного соціального руху.

Отже, проблема подолання бідності на сучасному етапі не є ізольованою для міжнародного співтовариства, вона вписана в суперечливий та

багатоаспектний контекст процесу світового розвитку. З огляду на це, боротьба з бідністю повинна носити безперервний і глобальний характер. Міжнародні організації, намагаючись подолати проблему бідності, мають враховувати не лише глобальність цієї проблеми, але й її національний та інституційний вимір.

Література

1. Бажал Ю.М. Європейська платформа проти бідності (ЄППБ) у структурі стратегії «Європа 2020» / Ю.М.Бажал // Стратегія економічного зростання Європейського Союзу. – Київ, 2013. – С. 207.

2. Facts About Poverty [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.compassion.com/poverty/poverty-quick-facts.htm>.

3. Про ООН [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.un.org.ua/files/uninbriefukrainian.pdf>.

4. Кравчук Н.Я. Бідність в контексті асиметричних ефектів нерівномірності глобального розвитку / Н.Я. Кравчук // Фінансові важелі подолання бідності в Україні. – Тернопіль: Економічна думка, 2011. – С.40-42.

Інна Пенделюк

*Тернопільський національний
економічний університет*

ОСОБЛИВОСТІ МІЖНАРОДНОГО РУХУ КАПІТАЛУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

В умовах глобалізації світової економіки однією із основних форм міжнародних економічних відносин є міжнародний рух капіталу. Переміщення його за кордон у виробничій, грошовій чи товарній формі веде до утворення іноземної власності чи іншої форми зобов'язань, які дають право на систематичне отримання прибутків. Країна може приймати та інвестувати за кордон підприємницький капітал, давати і отримувати міжнародні позики. Водночас, іноземний капітал може спрямовуватись на фінансування імпорту.

Основою міжнародного руху капіталу є процеси інтернаціоналізації виробництва, розвиток і поглиблення міжнародних економічних, політичних, культурних та інших відносин між країнами. Серед інших причин вивезення капіталу виокремлюють відмінності у витратах виробництва, бажання обійти тарифні і нетарифні обмеження, захистити свій капітал від інфляції та забезпечити задоволення економічних, політичних та інших інтересів на території певної країни [1, с.103].

Однак, завжди є країни, в яких відчувається дефіцит інвестиційних ресурсів, капіталу в грошовій формі. Країни також можуть залучати іноземні технології в національне виробництво, підвищувати його науково-технічний і технологічний рівень, здійснювати структурну перебудову в напрямі експортоорієнтованих та високотехнологічних галузей. Причиною ввезення

капіталу є також потреба країн у вирішенні за його допомогою проблеми зайнятості населення.

Темпи зростання експорту капіталу випереджають темпи зростання ВВП та товарного експорту. За чверть століття (з середини 60-х років) закордонні капіталовкладення зросли в 4 рази, на початку 80-х років їх сума оцінювалась на рівні 450 млрд. дол. США, а на кінець 2014 року – 2,9 трлн. дол. США [2].

У процесі руху міжнародного капіталу діють такі основні закономірності:

- прискорене зростання іноземних капіталовкладень;
- постійне зростання частки прямих інвестицій;
- посилення процесів монополізації в експорті капіталу;
- зростаюча концентрація прямих інвестицій у розвинутих країнах;
- посилення інтернаціоналізації власності в процесі вивезення капіталу;
- випереджаючі масштаби обсягів обігу державних цінних паперів.

Серед форм руху міжнародного капіталу переважають недержавні. На їх частку припадає до 60% всього вивезення капіталу, а на державний капітал – 80% експорту капіталу, на міжнародні фінансові організації – до 10%.

За даними Державної служби статистики України обсяги прямих іноземних інвестицій на кінець 2014 року в економіку України (без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м. Севастополя) становили 45916,0 млн. дол. США, найбільша частка яких з Кіпру – 29,9%, з Німеччини – 12,5%, Нідерландів – 11,1%, Російської Федерації – 5,9%, Австрії – 5,5%, а найменша частка з Польщі – 1,8% та США – 1,9% [3].

Залежно від стану балансу ввезення і вивезення іноземних інвестицій виділяють групи країн, що переважно вивозять капітал (нетто-інвестори), приймають його та країни, в яких є приблизна рівновага в цьому процесі. До першої групи належать Японія, Франція, Німеччина; до другої – Ірландія, Португалія, Італія, Великобританія, Туреччина, більшість країн, що розвиваються і США; до третьої – решта країн Західної Європи, Канада. Цей поділ є дещо умовним, оскільки всі країни одночасно як приймають, так і експортують інвестиції [4, с.214].

Міжнародний рух капіталу має різні наслідки як для країн-експортерів, так і для країн-імпортерів капіталу. Позитивними наслідками для країн, які вивозять капітал, є розширення ринків збуту для вітчизняних товарів і послуг, отримання прибутків від інвестицій, вплив на зовнішню та внутрішню політику країн-експортерів, можливість використання дешевших ринків робочої сили та інші, а негативними наслідками цього процесу є погіршення платіжного балансу, звуження ринків праці і робочої сили в національній економіці, прогресивна модифікація економічної системи.

Позитивними наслідками міжнародного руху капіталу для країни-імпортера є запровадження досконаліших технологій і техніки, передових форм організації виробництва, зменшення рівня безробіття, приплив іноземної валюти, прискорений розвиток або удосконалення економічної системи. Негативними наслідками є поступова втрата контролю над частиною підприємств, галузей, посилення іноземного впливу у сфері військово-

стратегічних та політичних інтересів.

Таким чином, міжнародному руху капіталів у сучасних умовах сприяє ряд факторів, зокрема: зростаючий взаємозв'язок національних економік на основі поглиблення міжнародного поділу праці; економічна політика країн, що розвиваються, спрямована на створення сприятливих умов для залучення іноземних капіталів; загострення економічних проблем; відмивання «тіньових» або «брудних» капіталів.

Література

1. Герасимчук З.В. Міжнародні економічні відносини: навчальний посібник / З. В. Герасимчук, Л. М. Горбач. – 2001. – 328 с.

2. Мочерний С.В. Економічна теорія: Особливості міжнародного руху капіталу / С.В. Мочерний [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://westudents.com.ua/glavy/17257-zakonomrnost-ta-osoblivost-mjnarodno-go-ruhu-kapitalv-v-suchasnih-umovah-.html>.

3. Державна служба статистики України: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

4. Козник В.В. Міжнародний рух капіталу: навчальний посібник / В.В. Козник, Л.А. Пайкова. – 2002. – 406 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://buklib.net/books/26955/>.

Віталій Письменний
*Тернопільський національний
економічний університет*

ВПЛИВ ХРИСТІЯНСЬКОЇ МОРАЛІ НА ЕТИКУ ОПОДАТКУВАННЯ

Здавалося, що релігія та податки лежать у різних площинах і як їх пов'язати – дилема не з простих. Втім із давніх-давен християнське віросповідання чинило глибокий тиск на процес оподаткування, стимулюючи через загальнолюдські чесноти сплачувати десятю частину грошових доходів або майна в натуральній формі. У період широкого розповсюдження біблійного вчення вплив християнської моралі на етику оподаткування став предметом дискусії серед представників різних галузей знань – економіки, філософії, психології, історії та богослов'я.

Потрібно врахувати, що у вітчизняних наукових колах теолого-економічні дослідження майже не проводилися. Доробки В.Л. Андрущенка, О.Д. Василика, І.Б. Іванова, А.І. Крисоватого, А.М. Новицького, К.І. Швабія, С.І. Юрія та інших лише дотично зачіпають питання оподаткування і морально-етичних норм. Здебільшого їм увагу приділяли творці наукової думки Заходу – С. Вестон, А. Едершейм, Р. Масгрейв, Г. Норт, Дж. Торндайк, В. Фокке та інші. Фактично останні й обґрунтували зв'язок фіскальної ідеології з духовними і моральними цінностями, закладеними у Біблії.

Щоправда, головну пам'ятку християнства аж ніяк не можна назвати першоджерелом згадок про податки, хоча в її Старому та Новому Завітах неодноразово наголошувалося на зобов'язанні кожної особи безповоротно віддавати частину статків на користь держави. Причому почуття обов'язку наповнене змістом громадянської свідомості, дисципліни та покори. За тисячолітню історію розвитку людства воно еволюціонувало, а питання сплати податків чи ухилення від оподаткування й сьогодні лежать у корені добра і зла, зберігаючи свою риторичність.

В Україні впродовж останніх років податкові надходження у зведеному бюджеті становили близько 80% доходів, й інших таких же фіскально значимих джерел фінансових ресурсів просто немає. Справляючи податки, тим самим громадяни оплачують здійснення державою економічної, політичної, соціальної, правоохоронної та інших функцій. Це підтверджує гіпотезу, що оподаткування є чи не найважливішим етичним обов'язком, який має виконувати кожна особа не в силу фізичного або морального примусу, а виключно через суспільну необхідність.

У цьому сенсі Біблія дає відповідь на питання: чи потрібно сплачувати податки? В посланні Апостола Павла до Римлян слід звернути увагу на настанову Ісуса Христа: «Тому треба коритися не тільки ради кари, але й ради сумління. Через це бо платите й податки, бо то службовці Божі, що лише того й пильнують. Тож дайте кожному належне: кому податок – податок, кому мито – мито, кому острах – острах, кому честь – честь» [1, с.1058]. Тобто зобов'язання вчасно й у повному обсязі сплачувати податки можна розглядати як співставлення між особистими і загальнодержавними інтересами.

Конституційне положення про відокремлення церкви та релігійних організацій від держави [2, с.12] ще не означає практичну відстороненість цих інституцій. Навпаки – їх кооперація має бути прозорою та всеохоплюючою з тим, аби забезпечити прямий вплив на усі сторони суспільного життя. Адже церква була, є і завжди буде тим суб'єктом, який користується чи не найбільшим рівнем поваги та довіри серед різних верст населення. Держава ж через не завжди «популярні» дії й рішення у сфері оподаткування часто перебуває під спектром громадської критики.

Лише завдяки співпраці цих інституцій, знаходженні точок дотику в суміжних питаннях можна якнайліпше налагодити податковий механізм – забезпечити ефективну реалізацію податкових відносин між владою та платниками податків. Через відзначення релігійних свят, проведення богослужінь й участі в прощах священнослужителі спілкуються з людьми, доводять до їхньої свідомості настанови, що лежать у біблійному вченні. Як вже зазначалося, в християнстві податкові злочини вважаються проявом індивідуалістичної етики, тобто добровільним гріхом.

Тут необхідно пам'ятати слова Второзаконня, мораль умозаключення яких важко перевершити своєю істинністю та глибиною наслідків: «Кожний буде скараний за свій гріх» [1, с.203]. Утім великою проблемою українського суспільства є та, що гріх ухилення від оподаткування не усвідомлюється навіть ревними послідовниками християнського віросповідання. В цьому випадку

церква повинна бути задіяна у складний процес переформатування старої фіскальної ідеології на засадах сумління, свідомості й обов'язку сплачувати податки до бюджету.

Нині якраз слушний для цього момент. Адже за багатолітню історію становлення та розвитку української державності християнська релігія стала мірилом життя для багатьох наших співвітчизників. Зокрема, в Україні налічується понад 38 млн. християн, чисельність яких зростає, як і кількість релігійних громад й активно практикуючих у них віруючих. Цим повинна скористатися влада, розробляючи стратегію податкової політики із урахуванням морально-етичних цінностей, закладених у Біблії – одній з найвизначніших пам'яток духовної культури людства [3, с.92].

Література

1. Біблія або Книги Святого Письма Старого й Нового Заповіту / Переклад проф. І. Огієнка. – К.: Українське Біблійне Товариство, 2009. – 1152 с.
2. Конституція України: Прийнята на п'ятій сесії Верховної Ради України 28 червня 1996 р. – К.: «Феміна», 1996. – 64 с.
3. Письменний В.В. Питання загальності оподаткування в християнській догматиці / В.В. Письменний // Управління фінансами держави, регіону, підприємства та домогосподарства: погляди науковців і практиків: збірн. тез. доп. Першої інт.-конф. проф.-викл. складу каф. фін. ТНЕУ, м. Тернопіль, 14 квіт. 2015 р. – Тернопіль: Вектор, 2015. – С. 90–92.

Анастасія Питель
*Тернопільський національний
економічний університет*

МІЖНАРОДНІ ТОРГОВЕЛЬНІ КОНФЛІКТИ: ІСТОРІЯ ТА СУЧАСНІСТЬ

Стрімкий розвиток процесів глобалізації наприкінці ХХ – початку ХХІ століть має значний вплив на розвиток країн світу. Даний процес розвивається в економічній, політичній, соціальній та інших сферах, особливо відчутні зміни в міжнародній торгівлі. Оскільки за сучасних умов кожна країна прагне зберегти, а то й покращити свої позиції на ринку – з'являються проблеми загострення торговельних відносин між країнами. Тому кожна країна намагається захистити власного товаровиробника, розвиваючи протекціоністські тенденції. Дані явища проявляються, перш за все, у зростанні обсягів міжнародної торгівлі, зміні структури товарообороту. Учасники торговельних відносин прагнуть сформуванню найсприятливіше середовище для власної діяльності, дискримінуючи при цьому свого торговельного партнера, а уряди держав – сприятливі умови для безперешкодної діяльності вітчизняних виробників, шляхом захисту їх інтересів на зовнішньому ринку. Зважаючи на

багатолітню практику, ефективність програм міжнародних організацій щодо уникнення торговельних сутичок не підтверджується. Але незважаючи на високу частоту застосування торговельної війни, як ключової санкції у міжнародних відносинах, дана проблема не є достатньо вивченою.

Дискусійність та непередбачуваність феномену торговельних війн у сучасному світі та погляди на дане явище висвітлено у роботах таких вітчизняних та зарубіжних вчених, як О. Шнипко, О. Пуригіна, П. Дем'яненко, Т. Гордєєва, Е. Мансфілд, Б. Поллінс, І. де Сойса, Н. Гледич та інші.

Якщо ж розглядати передумови виникнення сутичок, то, на думку лібералів Е. Мансфілда та Б. Поллінса, високий рівень торгових відносин між країнами сприяє максимальному скороченню потенціалу конфліктності у їх відносинах. Натомість реалісти переконані у тому, що держави, навпаки, віддають перевагу максимізації ефекту, особливо у випадку асиметрії вигід від торгівлі – захопленню територій, а, в тому числі, і ринків, за допомогою агресивних (військових) методів. І. де Сойса та Н. Гледич вважають, що високий рівень торгових взаємовідносин попереджає війни між демократичними державами, проте, навпаки, сприяє розбіжності між ними та іншими країнами.

Вітчизняний науковець П. Дем'яненко торговельним війнам дає власне визначення: «Торгова війна – торгове суперництво двох або більше країн, що проводиться з метою захоплення зарубіжних ринків або запобігання торгової «окупації» національної економіки» [2]. А. Шнипко трактує торгові війни як ситуацію, при якій учасники міжнародної торгівлі намагаються знизити якісні характеристики конкуруючих товарів або взагалі усунути торгового опонента за допомогою системи митних, тарифних, квотних, та інших обмежувально-заборонних санкцій. Торгові війни також привертають пильну увагу засобів масової інформації, які трактують їх як спосіб економічного тиску на опонента [4].

П. Дем'яненко виділяє два класи війн за видом дій, а саме: оборонні та наступальні. Наступальні зосереджені на захопленні ринків зарубіжних країн, в той час як оборонні мають на меті захистити свої національні ринки від іноземних окупантів. Також можна виділити класифікацію О. Пуригіної, яка виділила дві групи торговельних війн: ті, що супроводжуються політичними мотивами (з метою підтримки національних товаровиробників) та ті, що сприяють захисту національних інтересів. Тому виникає заборона допуску товарів певної країни на внутрішній ринок, необґрунтоване підвищення експортних митних ставок, створення експортних квот, демпінгу чи ембарго. Відповідно до другої групи виділяються торгові війни, що викликані технічними чинниками. До них належать міжнародні конфлікти, що викликані серйозними протиріччями екологічних норм країн [3].

Однією з основних причин виникнення торговельної сутички між країнами є порушення двосторонніх, регіональних або глобальних домовленостей однією зі сторін, що спричиняє втрату або зменшення переваг іншої сторони торговельної угоди. Об'єктом міжнародної торговельної сутички є аспект торговельних стосунків, відносно якого інтереси сторін є несумісними,

та ситуація, що складається при цьому, не може одночасно задовольняти торговельних партнерів. Як правило, міжнародна торговельна сутичка виникає внаслідок застосування однією із сторін заходів своєї внутрішньої або зовнішньої економічної політики, що дискримінують іншу сторону торговельних відносин (компанії, держави, інтеграційного угруповання тощо) у конкретній галузі економіки.

Торговельні сутички відомі з давніх часів. Більшість з них переростали в торговельні війни та, таким чином, були засновані на просуванні національних інтересів і реалізації торговельних амбіцій. Найвідомішими епізодами були:

- Навігаційний акт 1651 р., прийнятий урядом Англії, який надавав право вивезення товарів зі своїх колоній тільки англійським судам і спричинив три англо-голландські війни;

- «бостонське чаювання» у 1773 р., коли уряд Великобританії скасував мито на ввезення чаю у свої колонії у Північній Америці англійською «Ост-Індською компанією», в результаті чого розпочалася антиколоніальна боротьба;

- опіумні війни XIX ст. у Китаї, розв'язані Великобританією, за підтримки Франції та США. Як наслідок Китаєм був підписаний Нанкінський договір (1842 р.), у результаті чого для англійської торгівлі відкривалися п'ять китайських портів, встановлювалося вигідне для Великобританії ввізне і вивізне мито, о. Сянган (Гонконг) переходив у владування Великобританії та інші [1].

При «Банановій війні», яка була однією з найбільш тривалих сутичок у світовій торгівлі, виробники з країн Латинської Америки звинувачували європейські держави в порушенні правил СОТ. У їхньому уявленні, європейці незаконно імпортували банани з країн Африки та Карибського басейну, не обкладаючи їх митом, тоді коли латиноамериканцям доводилося сплачувати відповідні збори [5].

Щодо бізнесу, то це друга найбільша сфера ведення торгових війн. Найяскравішим прикладом сучасності є патентне протистояння між компаніями Apple і Samsung, яке розгортається відразу на декількох фронтах, як в Європі, так і в США. Крім того, відомим є конфлікт двох корпорацій-виробників спортивного одягу та взуття Adidas та Puma, торговельні конфлікти Apple та Adobe, а також довготривалі дискусійні, рекламні та судові війни між Apple та Microsoft. Важливого значення набув торговельний конфлікт між BMW та автоконцерном VW.

На рівні окремих компаній, навіть дуже великих корпорацій, концернів, торгові війни мають бажаний, позитивний ефект:

- це сприяє форсованому розвитку технологій, що у свою чергу змушує виробників відкривати науково-технічні центри, винаходити нові енерго- та матеріалозберігаючі методи виробництва;

- збільшує обсяги вироблених товарів, чим збільшує ВВП кожної окремо взятої країни, де розміщено виробництво;

- сприяє зниженню цін на товари конкуруючих компаній [7].

Торговельні війни є результатом стрімких глобалізаційних процесів, які втягують у свій круговорот всі країни світу, винятком не стала й Україна. Варто

згадати нещодавно «шоколадну війну», яка розгорнулася між Україною та Росією. Заборона на ввезення продукції «Рошен» до Росії стала інструментом економічного та політичного тиску на Україну з боку Росії [6].

Торгівельні війни існували з моменту появи зовнішньої торгівлі, проте особливого розмаху вони набули під впливом інтернаціоналізації та глобалізації. Часто даний вид війни використовується урядами держав більш ефективно, ніж традиційні війни, не лише для досягнення економічних і політичних ефектів, а й для захисту національних товаровиробників.

Аналізуючи стан торговельно-економічних відносин між країнами, можна стверджувати, що даний феномен сучасності залишається сталим. При таких сутічках розвинуті країни та країни, що розвиваються користуються різноманітними інструментами торгових політик і створюють суперечливі ситуації на ринках різноманітної продукції. Тому, щоб запобігти такому виду економічних конфліктів, потрібно створити діючий апарат, який би сприяв вирішенню, а у майбутньому – вжиттю запобіжних заходів при виникненні перших ознак напруги.

Література

1. Асєєва О.В. Торговельні війни світу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://kdpu.edu.ua>.
2. Дем'яненко П.В. Економічні війни як засіб глобалізації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://library.kr.ua/orhus/dem.pdf>.
3. Пуригіна О.Г. Міжнародні економічні конфлікти: Навчальний посібник / О.Г. Пуригіна. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 280 с.
4. Шнипко О.С. Торговельні війни в глобалізації: Значення для України / О.С. Шнипко // Інвестиції: практика та досвід. – 2011. – №21. – С.8-16.
5. ЄС завершив «бананову війну» з Латинською Америкою [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://news.finance.ua>.
6. «Шоколадна війна» і похмурі прогнози: як Росія відмовляє Україну від укладення угод з ЄС [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://gazeta.ua>.
7. Як ведуться торгові війни? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://xvatit.com>.

Анастасія Пода
*Тернопільський національний
економічний університет*

ФОРМУВАННЯ КОМПЛЕКСУ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ УКРАЇНИ ЗГІДНО ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ

Концептуально програма забезпечення конкурентоспроможності економіки регіону і побудова дерева цілей, пріоритетів має спиратись на відомі в світовій економічній теорії та практиці підходи і моделі стратегій розвитку.

Підхід, що базується на експортоорієнтованій стратегії розвитку економіки виходить із залежності конкурентоспроможності від виробництва продукції з найменшими витратами і завоюванням лідируючих позицій на внутрішньому й зовнішньому ринках. Експортний потенціал виступає як основа визначення його конкурентних переваг та стратегічних напрямів господарювання. В такому випадку він є певним критерієм, що визначає місце регіону у внутрішньому та міжнародному поділі праці та спеціалізації економічної діяльності. Експортна орієнтація економіки потребує визначення існуючих та потенційних конкурентних переваг національних виробників.

Для українських реалій ця стратегія базується на використанні первинних порівняльних переваг. Конкурентоспроможність українського експорту на даному етапі сформована за рахунок інтенсивного використання багатих природних ресурсів з низьким ступенем переробки, дешевої робочої сили, недооцінених основних фондів та девальвації гривні з метою розширення експорту. Низький рівень оплати праці стримує підвищення стандартів життя в країні, звужує внутрішній ринок. Девальвація гривні підвищує колективну плату всього суспільства за здешевлення експорту окремих товарів, відносно підвищуючи ціну імпорту інших, вигоди ж від зростаючого експорту одержує обмежена частина населення.

До того ж, Україна іде в розріз із загальносвітовими тенденціями та постачає на міжнародні ринки товари, частка яких у світовій торгівлі скорочується. Частка високотехнологічної продукції, що визначає прогресивність світової економіки, в експорті українських регіонів мала. Тому, експортоорієнтована стратегія економічного розвитку націлена на підвищення в експорті частки високотехнологічних товарів з високим ступенем обробки і послуг. Вона потребує державної підтримки для розвитку ефективної диверсифікованої структури експорту. В цілому, така стратегія через швидке отримання конкурентних переваг виправдана, проте реалізує лише короткострокові цілі.

Як основу для економічного зростання та підвищення рівня конкурентоспроможності слід розглядати стратегію заміщення імпорту внутрішнім виробництвом. Можливість використання означеної регіональної стратегії, що базується на теорії індустріалізації (створення власного виробництва під захистом квот і тарифів) обумовлюється тим, що:

- по-перше, виробництво товарів вписується в наявну спеціалізацію регіонів;
- по-друге, розвиток галузей опирається на внутрішньогалузеві джерела інвестування з можливістю залучення економічних партнерів в рамках транскордонного співробітництва;
- по-третє, нормативно-правові аспекти є, певною мірою, компетенцією регіональних органів влади та управління.

Позитивним у використанні цієї стратегії є зміна структури виробництва та міжрегіональних зв'язків, покращення економічної результативності господарювання, зростання кількості робочих місць, доходів окремих регіонів регіону та розміру їх бюджетів.

У сучасних умовах використання цих двох стратегій розвитку є недостатнім. Якщо під економічним розвитком розуміти процес підвищення життєвого рівня населення, що підтверджується ростом доходу на душу населення, то його забезпечення досягається насамперед індустріалізацією виробництва з малою опорою на сільськогосподарський сектор і впровадженням інноваційноорієнтованої структурної та промислової політики, надання преференцій розвитку пріоритетних галузей і виробництв, де є стійка можливість отримання конкурентних переваг, використання активних фінансових важелів пільгового кредитування, субсидування та ін. В цьому випадку конкурентні переваги можуть реалізовуватись за рахунок впровадження новітніх макротехнологій та формування на їх основі інноваційних форм розвитку: спеціальних економічних зон, спільних підприємств, фінансово-промислових груп тощо.

Західні економісти ще в минулому столітті довели, що в якості полюсів зростання можна розглядати окремі території, що виконують в економіці функцію джерела прогресу та інновацій [1]. Теорія «полюсів зростання» визначає групи промислових виробництв, що інтенсивно розвиваються і формують центр росту, здатні ініціювати динамічний розвиток економічної діяльності у всій зоні свого впливу. Теорію використовують як інструмент моделювання економічного росту в слаборозвинених або депресивних регіонах.

Роль держави у реалізації стратегічних завдань підвищення конкурентоспроможності регіонів полягає в найефективнішому використанні потенціалу регіонів, що мають геоекономічні конкурентні переваги. Критерієм віднесення завдань територіального розвитку до державної економічної політики стає реалізація загальнодержавних міжнародних зобов'язань; доцільність змін в структурі експорту та імпорту, продиктованих підтримкою національної безпеки; використання коштів державного бюджету або урядових гарантій з метою залучення іноземних інвестицій в регіони.

Такий підхід до реалізації інвестиційно-інноваційної стратегії розвитку передбачає поетапне «витягування» потенційно конкурентоспроможних підприємств і галузей, що володіють необхідними умовами для досягнення конкурентних переваг спочатку на внутрішньому, а згодом – на зовнішньому ринку.

Механізм інвестиційно-інноваційної стратегії може бути реалізований через етапність формування економічної політики, виявлення і підтримку потенційно конкурентоспроможних суб'єктів (рис. 1).

Оцінка співставлення величини доданої вартості у валовому випуску продукції дає підставу стверджувати, що в Україні випереджальний розвиток мають лише галузі сільського господарства в західних регіонах, металургійного комплексу, будівництва, аерокосмічної та деяких інших галузей – в східних регіонах. На актуальному етапі це може забезпечити додаткові надходження для реалізації цілей конкурентної політики. В цьому випадку ефективним є «витягування» таких підприємств і галузей, оскільки вони досягли конкурентних переваг за рахунок ефективного використання наявних природних ресурсів, дешевої робочої сили, стійких смаків і уподобань агентів

внутрішнього ринку. На цьому етапі необхідно зберегти і наростити експортний потенціал визначених галузей, налагодити вигідні господарські зв'язки зі зміщенням акценту на готову продукцію з високим ступенем обробки. У певному розумінні цей етап є «товарно-кон'юнктурним», головним завданням якого є зміцнення позицій на традиційних ринках і просування на нові. Досягти цього можна за рахунок агресивного маркетингу товарних ринків, що змінить його кон'юнктуру, тим самим посилить існуючі конкурентні переваги.

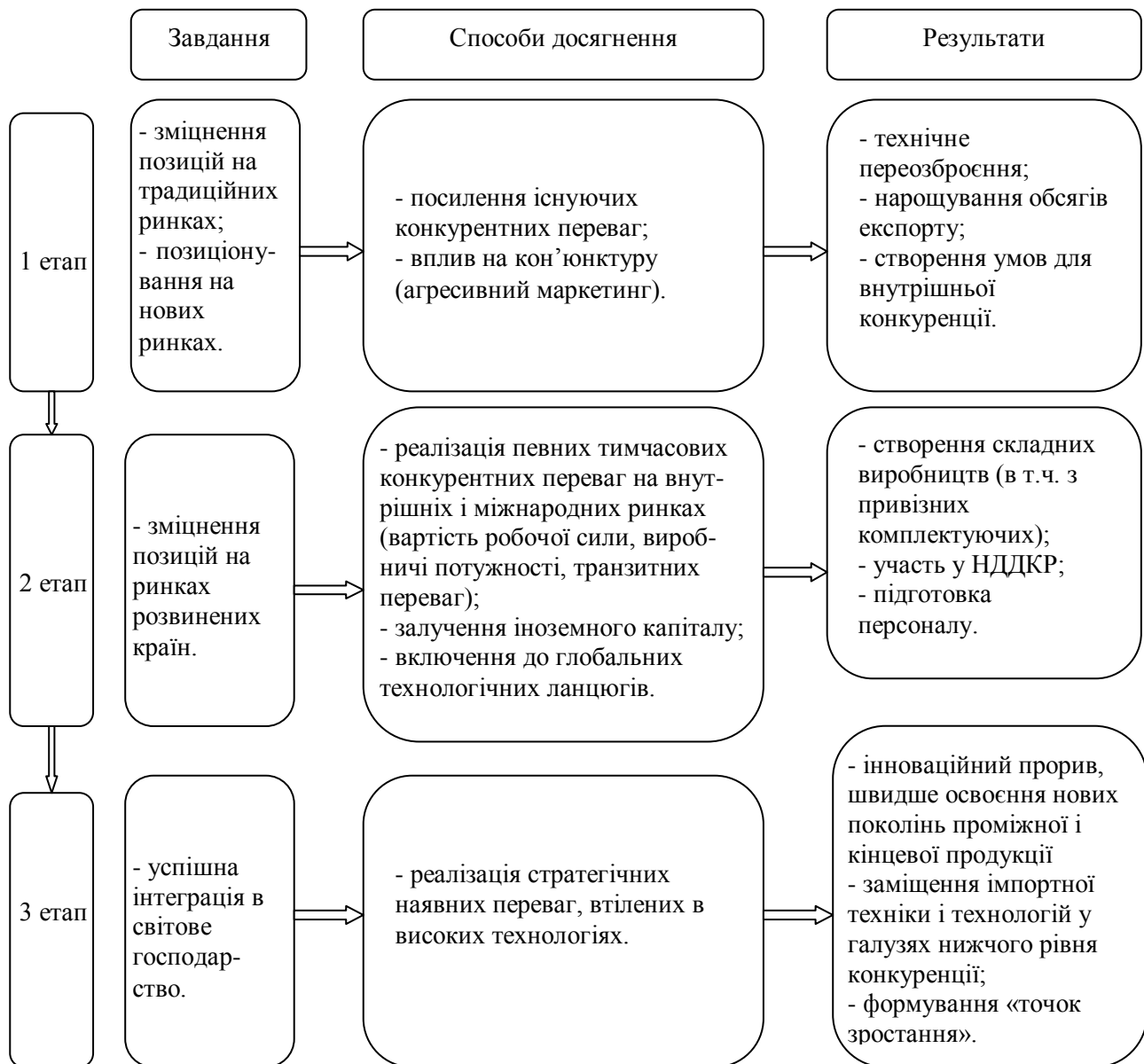


Рис. 1. Механізм формування конкурентних переваг України згідно інвестиційно-інноваційної стратегії розвитку

Міжнародний досвід свідчить, що для отримання прогресу поточну стадію розвитку потрібно пройти якнайскоріше, забезпечити відповідні соціальні та інституційні перетворення, а на їх основі сформувати передумови для інвестиційно-інноваційної моделі розвитку.

Література

1. Perroux F. A new concept of development: Basic tenets [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.google.com/books?hl=uk&lr=&id=BpgOAAAAQAAJ&oi=fnd&pg=PA1&dq=Perroux+F.+Economic+space:+theory+and+applications>.

Ольга Попович
*Тернопільський національний
економічний університет*

ІНФОРМАЦІЙНА БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ: ПОТЕНЦІЙНІ ЗАГРОЗИ ТА АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ

На сучасному етапі формування суспільства та стрімкого розвитку технологій все більшої актуальності набуває питання інформаційної безпеки. Говорячи про дані поняття, варто визначити, що собою являє інформаційна безпека. Інформаційна безпека особистості (суспільства, держави) – це захищеність психіки і свідомості людини від небезпечних інформаційних впливів: маніпулювання свідомістю, дезінформування, спонукання до самогубства, образ тощо [1, с.41].

Проте зараз є актуальним питання, як саме в Україні відбувається процес інформаційного захисту і чи взагалі для нас на практиці існує таке поняття. В нашій країні одним з головних документів в даній сфері є Доктрина інформаційної безпеки України. Основною метою реалізації положень даної Доктрини є створення в Україні розвиненого національного інформаційного простору і захист її інформаційного суверенітету[2].

З глобальної точки зору головні заходи щодо інформаційної безпеки повинна забезпечувати саме держава. Головним чином діяльність органів виконавчої влади у даній сфері повинна зосереджуватися на ефективному поєднанні діяльності держави та громадського суспільства. Для кращого розуміння діяльність держави в сфері забезпечення інформаційної безпеки можна розділити на кілька головних напрямків:

– інформаційно-психологічний, який спеціалізується на забезпеченні саме конституційних прав і свобод людини і громадян, а також на процесі генерації сприятливого психологічного клімату безпосередньо в національному інформаційному просторі задля утвердження як загальнолюдських, так і моральних цінностей;

– технологічного розвитку, що спеціалізується на інноваційному оновленні та розбудові інформаційних національних ресурсів, впровадження сучасних новітніх технологій в процесі створення, обробки, розповсюдження, а також захисту інформаційних та інших систем;

– забезпечення конфіденційності, доступності та цілісності в базі національних інформаційних ресурсів від кібернетичних атак, шляхом

створення комплексних ефективних систем захисту;

– прискорення розвитку та впровадження інноваційних технологій, підвищення можливостей держави в питаннях захисту від інформаційних атак з боку третіх держав.

Говорячи саме про небезпеки, то на даний час основними з них є розповсюдження в світовому інформаційному просторі неправдивої чи викривленої інформації, що в свою чергу завдає певної шкоди національній безпеці, а її спростування чи заперечення потребує дійсно великих затрат як часу, зусиль, так і фінансів. Ще одним негативним чинником є комп'ютерний тероризм та злочинність, що загрожують належному функціонуванню інформаційно-телекомунікаційних систем держави, а також сприяють негативному зовнішньому впливу на суспільство та його свідомість за допомогою ЗМІ, а також глобальної мережі Інтернет.

Також ми можемо зіткнутися з деякими загрозами в сфері державної безпеки, які включають в себе як згубний інформаційний вплив, спрямований на підриг конституційного ладу, суверенітету, недоторканості кордонів держави, а також суверенітету шляхом використання всіх можливостей ЗМІ та глобальної мережі Інтернет, а також задля пропаганди підривної діяльності, яка включає в себе сепаратизм за мовною, етнічною, чи релігійною ознаками.

Пропаганда – це систематичне, цілеспрямоване розповсюдження за допомогою різних засобів зв'язку та передачі інформації певних ідей з метою здійснення впливу на думки, переконання, почуття, відношення та поведінку на об'єкти пропаганди з метою отримання переваг, прямих чи непрямих [3].

На сучасному етапі розвитку технологій є велика імовірність несанкціонованого доступу до закритих файлів та документів органів державної влади, що тягне за собою розголошення певних фактів, що є державною чи іншою таємницею, а також власністю держави.

На фоні останніх подій, які відбуваються в державі, актуальним є розгляд загроз в розрізі військової сфери, які насамперед полягають в порушенні усталеного регламенту процесу збирання чи обробки, в також зберігання та передачі інформації, яка має обмежений доступ у визначених органах військового управління та на визначених підприємствах оборонно-промислового комплексу. Несанкціонований доступ до певних інформаційних ресурсів, незаконне використання інформації з питань оборони може мати фатальні наслідки для держави в цілому. Можна також спостерігати загрозу перехоплення інформації, перешкоджання роботі засобів зв'язку чи реалізації певних заходів з метою погіршення комунікаційних систем в оборонній сфері.

Найбільш підступною небезпекою та такою, з якою найважче боротися, є саме інформаційно-психологічний вплив на саме населення держави, в тому числі на особовий склад певних військових формувань, метою якого є погіршення самого іміджу військової служби чи послаблення готовності військ до оборони держави.

Розглянувши поняття інформаційної безпеки в цілому, а також потенційні загрози, можна стверджувати, що з боку держави потрібно сформувати комплексний підхід, який би забезпечив належний інформаційний захист її

населення та мінімізував наслідки негативних чинників інформаційного впливу, як на громадянина зокрема, так і на державу в цілому. В Доктрині інформаційної безпеки України чітко прописані всі норми, заходи, напрямки та правила поведінки держави у випадку виникнення тих чи інших загроз у сфері інформаційної безпеки. Проте основним завданням є їхня ефективна практична реалізація та уникнення надмірного формалізму у даному напрямку.

Література

1. Богуш В. М. Інформаційна безпека держави / В.М. Богуш, О.К. Юдін. – К.: «МК-Прес», 2011. – 431 с.
2. Доктрина «Інформаційної безпеки України» [Електронний ресурс] // Офіційна веб-сторінка Верховної Ради України: Законодавство. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
3. Литвиненко О.В. Спеціальні інформаційні операції та пропагандистські кампанії [Електронний ресурс] / Литвиненко О.В. // Національний інститут стратегічних досліджень: Книги. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua>.

Наталія Попіль
*Тернопільський національний
економічний університет*

НАПРЯМИ АКТИВІЗАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В УКРАЇНІ

Сучасний стан розвитку економіки України характеризується багатьма суперечливими процесами, однак все частіше на перший план виступає проблема всебічної переорієнтації та адаптації підприємств до складних умов функціонування на основі активізації їх інвестиційної та інноваційної діяльності. Саме від цих сфер функціонування підприємств залежать ефективність їх діяльності в середньо- і довгостроковій перспективі, забезпечення високих темпів їх розвитку та підвищення конкурентоспроможності на світовому ринку, що, в свою чергу, є гарантією подолання економічного спаду і забезпечення сталого зростання української економіки в цілому.

На необхідності формування чіткої державної політики у сфері інновацій та інвестицій наголошують зарубіжні та вітчизняні вчені. Питання науково-методичних основ державного регулювання інвестиційної та інноваційної діяльності досліджується в роботах В. Гейця, М. Данько, Л. Жаліло, А. Кінаха, В. Мартиненка, А. Музиченка, М. Крупки, Б. Санто, О. Уткіна та інших.

Стратегічною метою інноваційно-інвестиційної політики України повинно стати забезпечення позитивної економічної динаміки за рахунок використання комплексу «інвестиції-інновації», формування внутрішніх інноваційно-інвестиційних механізмів саморозвитку національної економіки.

На сучасному етапі трансформації економіки України перехід на інноваційний шлях розвитку стає нагальною необхідністю. Виходячи з проголошеної Україною орієнтації на інтеграцію до світової економіки, особливої актуальності набуває питання залучення інвестицій у підприємства промисловості України, що займаються інноваційною діяльністю. Досвід країн з розвинутою економікою свідчить про те, що відмова від активного інвестування інноваційної сфери виробництва ставить під загрозу саме існування підприємства в конкурентному ринковому середовищі.

Українська економіка потребує значних інвестицій для структурної перебудови та оновлення виробництва. Існуючі пропорції ВВП свідчать про досить високий рівень валового нагромадження основного капіталу, який відповідає рівню розвинених країн. Але майже половина цього нагромадження припадає на капітальний ремонт і дуже мала частка – на інноваційні заходи. Незначна кількість промислових підприємств впроваджують інновації. Проблеми залучення інвестицій в інноваційну сферу економіки досліджувались багатьма вченими, серед яких слід виділити таких фахівців, як Б. Маліцький, Л. Безчасний, Ю. Шкворець, В. Соловйов, І. Єгоров, Л. Федулова, Ю. Клюка, А. Пересада, С. Ілляшенко, Д. Черваньов, А. Шеремет, Р. Сайфулін, А. Садеков, В. Карпов, Н. Лисова, А. Янковой, А. Чупіс та інші.

Інноваційний розвиток вимагає необхідного інвестування, в той час як стимулювання інвестиційної діяльності має розглядатися в контексті загального інноваційного вектора стратегічного розвитку держави. Активізація інвестиційно-інноваційних процесів на макроекономічному рівні повинна супроводжуватися створенням сприятливого інвестиційного клімату та прозорості відносин в інвестиційно-інноваційній сфері, створенням умов для нарощування внутрішніх інвестиційних ресурсів, стимулюванням припливу іноземних інвестицій, стимулюванням розвитку науки і освіти. Виконання цих завдань створить умови для вирішення і перспективних завдань: створення нових робочих місць та підвищення технологічного рівня існуючих; удосконалення галузевої структури господарства в напрямку розвитку інноваційних виробництв; зміна структури зайнятості населення; забезпечення стійких темпів економічного зростання; перехід до інноваційно-інвестиційної моделі розвитку.

Реалізація завдань державної інноваційно-інвестиційної політики на практиці залежить перш за все від чіткості та зрозумілості її принципів. Обґрунтування принципів ефективної інвестиційно-інноваційної політики держави представлено на рисунку 1.

В сьогоденних умовах інвестиційно-інноваційна політика держави повинна бути спрямована на поступове формування дієздатного інноваційно-інвестиційного комплексу, розширення його меж на все більше число галузей господарства України. Складність реалізації інноваційно-інвестиційної політики держави полягає в тому, що швидких та узгоджених змін потребують фактично усі механізми державного управління інноваційно-інвестиційним комплексом. Важливість формування та реалізації механізмів державної інноваційно-інвестиційної політики зумовлюється посиленням інтеграційних

інтересів України. Високий рівень інвестиційно-інноваційної активності господарюючих суб'єктів, наукових установ, держави в цілому має забезпечити досягнення стану саморозвитку інвестиційно-інноваційної системи України.



Рис. 1. Принципи ефективної інвестиційно-інноваційної політики держави

Дослідження проблем інноваційного розвитку може бути сконцентроване як на тенденціях макроекономічної динаміки, так і на доскональному вивченні найбільш вагомих типів інновацій. Перехід економіки України на інноваційну модель розвитку потребує вдосконалення системи державного регулювання інвестиційно-інноваційних процесів за напрямками планування, виробництво товарів та послуг, пільгове стимулювання, законодавче забезпечення, міжнародне співробітництво, управління наукою і освітою, кадрове забезпечення, фінансування і моніторинг. На наш погляд, актуальними заходами з активізації інвестиційно-інноваційних процесів є:

– запровадження державного замовлення з цільовим бюджетним

фінансуванням на впровадження пріоритетних інновацій;

– перехід від залишкового до програмно-цільового принципу фінансування і планування науково-технічної сфери, безпосередньо пов'язаного з можливостями бюджету і дотриманням запланованих лімітів;

– зменшення залежності від імпорту за допомогою створення вітчизняних аналогічних зразків продукції і виробництв;

– адаптація вітчизняного інноваційного законодавства до кращих світових нормативів і правил;

– розширення міжнародного співробітництва в науково-технічній сфері;

– законодавче забезпечення державного страхування інноваційних ризиків та механізму компенсації витрат, пов'язаних з патентуванням об'єктів інтелектуальної власності;

– податкове стимулювання інновацій через зниження податкових ставок, впровадження податкових канікул, запровадження пільгового оподаткування як установ і організацій, так і фізичних осіб, що займаються інноваційною діяльністю;

– проведення постійного моніторингу інноваційних процесів та оперативного реагування держави на особливості їх зміни.

Як бачимо, для сучасної України питання інноваційного розвитку на макро- і мікроекономічному рівнях стають усе більш актуальними. Це обумовлено головним чином розумінням позитивної ролі інновацій для виходу України зі складної економічної ситуації. Для практичного підвищення рівня інноваційної активності та інвестиційної привабливості підприємств можна запропонувати ряд заходів, що дозволять підвищити ефективність інноваційно-інвестиційної діяльності:

– пільгове оподаткування коштів промислових підприємств, спрямованих на освоєння інновацій, а також витрат на наукові дослідження і розробки;

– ефективне використання власних коштів підприємства: реінвестування прибутку та інвестування за рахунок амортизаційних відрахувань;

– розширення форм інвестування: венчурне фінансування, інвестиційний лізинг, залучення коштів населення, активізація інноваційно-інвестиційної діяльності банків.

Література

1. Гриньов А.В. Інноваційний розвиток промислових підприємств: концепція, методологія, стратегічне управління. – Харків: ВД «ІНЖЕК», 2003. – 308с.

2. Данько М. Довгострокові пріоритети інноваційного розвитку економіки України в умовах глобалізації // Стратегія економічного розвитку України: Наук. зб. – Вип.5 / Відп. ред. О.П.Степанов. – К.:КНЕУ, 2001. – 334с.

3. Жаліло Л.А. Економічна стратегія держави: Теорія, методологія, практика: Монографія. – К.: НІСД, 2003. – 368 с.

4. Інноваційна стратегія українських реформ / Гальчинський А.С., Геєць В.М., Кінах А.К., Семиноженко В.П. – К.: Знання України, 2002. – 336с.

НОВІТНІ ПІДХОДИ В ОРГАНІЗАЦІЇ БАНКІВСЬКОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

На сьогоднішній день банківська система України функціонує в надзвичайно складних умовах, пов'язаних із кризовими явищами в економіці, нестабільністю фінансових ринків, незадовільним фінансовим станом клієнтів, зростанням недовіри до банків та фінансового сектору, стрімким знеціненням національної валюти тощо. За таких обставин на перший план виходить гостра необхідність пошуку новітніх підходів до організації банківської діяльності та вдосконалення існуючих моделей обслуговування клієнтів.

Одним із важливих напрямків є розвиток і вдосконалення банківського обслуговування суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, оскільки активізація операцій з обслуговування таких клієнтів може суттєво позитивно вплинути на фінансовий стан банку. Для досягнення такої цілі важливо притримуватись певних принципів організації роботи, ключовими з яких є наступні:

- індивідуальний підхід у тарифній політиці: безкоштовне відкриття розрахункових рахунків, привабливі ставки комісійних при здійсненні зовнішньоекономічних розрахунків;

- інтелектуальна підтримка клієнтів банку: систематичне проведення семінарів з питань оподаткування та бухгалтерського обліку;

- комплексне обслуговування клієнтів на основі новітніх технологій.

У результаті світової фінансової кризи частка клієнтів-учасників зовнішньоекономічної діяльності має тенденцію зниження. Експортери змушені скорочувати обсяги виробництва і підвищувати ціни на товари та послуги, а, отже, рідше користуватися і в менших масштабах банківським обслуговуванням; імпортери через девальвацію гривні зменшують число та обсяги імпортних контрактів, що також знижує їхній попит на фінансові інструменти у зовнішньоекономічній сфері. Однак, може збільшитися частка компаній-посередників з проведення експортно-імпортних торговельних операцій, які обслуговуються в банках, позаяк саме вони беруть на себе численні ризики, пов'язані з кризовими тенденціями, полегшуючи роботу безпосередніх учасників зовнішньоекономічної діяльності – експортерів та імпортерів. Отож, у таких складних умовах загальна кількість клієнтів, що займаються зовнішньоекономічною торгівлею, має тенденцію до скорочення, крім цього, змінюється структура клієнтської бази у бік збільшення кількості клієнтів-посередників.

Серед головних напрямків для вдосконалення банківського обслуговування суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності можна виділити

наступні: 1. Заходи з реклами основних послуг з обслуговування зовнішньоекономічної діяльності. 2. Заходи щодо стимулювання продажів банківських продуктів шляхом впровадження лояльних умов по міжнародних розрахунках для постійних клієнтів. 3. Заходи щодо створення та впровадження нових банківських операцій з обслуговування суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності. Розглянемо більш докладно кожен з запропонованих рекомендацій.

Заходи з реклами основних послуг з обслуговування зовнішньоекономічної діяльності. Форми і засоби реклами досить різноманітні, однак банківські працівники починають усвідомлювати, що великі витрати на рекламу не забезпечують автоматично необхідної ефективності реклами по широті охоплення, ступеню впливу на аудиторію, точності досягнення поставлених цілей.

Для підвищення ефективності реклами необхідно розробити план рекламної кампанії, що враховує маркетингову стратегію банку, і, можливо, із залученням фахівців з рекламних агентств. Програма рекламних заходів несе в собі усе смислове навантаження, яке необхідно передати споживачеві. Виробництво друкованої реклами – це підготовка рекламних буклетів, роздаткових матеріалів, постерів та інших елементів візуальної реклами для розміщення їх у місцях продажів. Так само в процес виробництва друкованої реклами входить розробка реклами для розміщення в друкованих виданнях.

Заходи щодо стимулювання продажів банківських продуктів шляхом впровадження лояльних умов по міжнародних розрахунках для постійних клієнтів. До засобів стимулювання споживачів банківських продуктів можна віднести можливість користування якою-небудь послугою протягом певного часу на пільгових умовах, знижки постійним клієнтам, демонстрації банківських продуктів (проведення семінарів і презентацій), лотереї серед постійних клієнтів банку. Ці заходи спрямовані на стимулювання активнішого використання послуг, заохочення до використання окремих видів послуг.

Необхідно розробляти спеціальні програми, спрямовані на вдосконалення персонального обслуговування суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності корпоративного ринку, які повинні включати в себе також збільшення числа спеціально підготовлених консультантів для малих фірм, що працюють в місцевих відділеннях банку. Дана програма необхідна для стимулювання збуту банківських продуктів з обслуговування зовнішньоекономічної діяльності та допоміжних послуг, таких як страхування, гарантії, розробка зовнішньоекономічних контрактів, вибір і допомога в розробці платіжних інструментів, комплексний супровід зовнішньоторговельних операцій, надання компетентних консультацій з широкого кола фінансових питань.

Нові програми лояльності повинні бути спрямовані на підтримку своїх клієнтів у важкий кризовий період, пропонуючи широкий комплекс послуг з обслуговування зовнішньоекономічної діяльності клієнтів, починаючи зі стадії підготовки контракту, заповнення паспорта угоди і закінчуючи контролем за виконанням зобов'язань за контрактом. На стадії переговорів банк повинен проводити експертизу платіжних умов зовнішньоторговельного контракту (вибір найбільш вигідної форми розрахунків).

Після підписання контрактів клієнтам повинна надаватись безкоштовна допомога в складанні паспорта угоди за контрактами, що передбачає розрахунки в гривнях та іноземній валюті та інших документів валютного контролю. Повинна проводитись перевірка відповідності умов зовнішньоторговельного контракту валютному законодавству України. Також варто проводити навчання клієнтів основам документарних операцій; розробку індивідуальних схем розрахунків за зовнішньоторговельними контрактами, в тому числі фінансування імпорту за участю банків-нерезидентів на базі документарного акредитива; організацію відстрочки платежу до 1 року за експортними контрактами за рахунок коштів і під гарантії іноземних банків.

Заходи щодо створення та впровадження банківських продуктів з обслуговування суб'єктів ЗЕД. Основою даних заходів є задоволення будь-яких потреб клієнтів, тобто споживач купує не продукт як такий, що має певний набір властивостей, а його здатність задовольняти конкретну свою потребу. Таким чином, для банку велике значення має надання реальної вигоди клієнту, що купує даний банківський продукт. Одним із завдань банку є оптимізація структури існуючих банківських продуктів, яка повинна бути збалансована у відношенні як їх рентабельності, так і їх різноманітності, що дозволить швидко реагувати на зміну кон'юнктури ринку.

За нинішніх кризових умов у підприємств-учасників зовнішньоекономічної діяльності виникає необхідність у захисті від ризику і в альтернативних формах проведення розрахункових відносин. Враховуючи вплив інформаційних технологій на економічну сферу і способи ведення бізнесу, а також ті переваги, які вони надають підприємствам, варто пропонувати перспективний напрямок вдосконалення механізму здійснення міжнародних розрахунків, пов'язаний з використанням електронних акредитивів (особливо за умов, коли банк вже є членом системи міжнародних платежів SWIFT). Новий технологічний механізм дасть можливість банку і клієнту значно скоротити часові витрати (в 3-5 разів), отримати економічний ефект від економії на витратах (10-20%), а налагодження тісніших зв'язків між суб'єктами міжнародних розрахунків є запорукою подальшого розвитку систем електронної комерції.

Отже, враховуючи вищенаведене, можна підсумувати, що застосування новітніх підходів в організації банківського обслуговування суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності в Україні є вкрай необхідним. По-перше, це дасть можливість банкам залучити нових клієнтів, розширити асортимент пропонованих послуг, покращити фінансові результати своєї діяльності. По-друге, такий підхід дозволить суб'єктам господарювання – експортерам та імпортерам – вдосконалити процес бізнес-планування, активізувати виробничо-торговельну діяльність, а також покращити процес управління ризиками. І, нарешті, вдосконалення банківського обслуговування суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності може посприяти на макроекономічному рівні пожвавленню надходження валютної виручки експортерів, покращенню стану платіжного балансу і, в кінцевому підсумку – стабілізації курсу національної валюти.

VORSCHAU DER FÖRDERUNG ERNEUERBARER ENERGIEN IN DER UKRAINE, DEUTSCHLAND UND EU

Die Förderung des Einsatzes erneuerbarer Energiequellen in der Primärenergieversorgung ist heute in vielen Ländern – aus zum Teil unterschiedlichen Gründen – Gegenstand der staatlichen Energiepolitik. Dies gilt auch für die Ukraine, die über ein riesiges Potential erneuerbarer Energiequellen verfügt, das allerdings bisher in nur geringem Maß genutzt wird. Vor diesem Hintergrund analysiert dieser Artikel die derzeitige Situation der erneuerbaren Energien in der Ukraine und schlägt Änderungen in den gesetzlichen Rahmenbedingungen vor, die zu einer „Energiewende“ in der Ukraine beitragen.

Die Nutzung erneuerbarer Energiequellen hat im Zuge der in den letzten Jahren mit zunehmender Intensität geführten Diskussion über die globale Erderwärmung massiv an Bedeutung gewonnen. So soll beispielsweise in Deutschland der Anteil erneuerbarer Energien am Bruttostromverbrauch 35% bis 2020 und 80% bis 2050 betragen. Zusätzlich soll der Primärenergieverbrauch um 20% bis 2020 und um 50% bis 2050 gegenüber dem Jahr 2008 zurückgehen. Die CO₂-Emissionen sollen sich damit um 40% bis 2020 und um 80% bis 2050 gegenüber dem Jahr 1990 verringern. Auf die Nutzung der Kernenergie soll dabei in Deutschland mittelfristig ganz verzichtet werden. Deutschland geht es mit seiner Energiepolitik dabei um den Schutz des Klimas, aber auch um den Aufbau einer weltweit wettbewerbsfähigen Industrie im Bereich der Umwelttechnologien (vgl. Wiesmeth (2011) für weitere Details zur deutschen Energiewende) [1].

Ähnlich will die Europäische Union (EU) im 7. Umweltaktionsprogramm, das von der Kommission der EU Ende November 2012 verabschiedet wurde, ihr „Klima- und Energiepaket“ voll implementieren. Im Rahmen der „20-20-20-Ziele“ ist dabei vorgesehen, bis 2020 die Treibhausgasemissionen der EU um 20% gegenüber 1990 zu reduzieren, den Anteil der erneuerbaren Energien am Energieverbrauch der EU auf 20% zu erhöhen und zusätzlich die Energieeffizienz in der EU um 20% zu steigern. Es wird erwartet, dass diese Zielsetzungen neben der Eindämmung des Klimawandels auch zur Energieversorgungssicherheit in der EU beitragen sowie über „grünes Wachstum“ auch die internationale Wettbewerbsfähigkeit der europäischen Unternehmen stärken [2].

All dies sind ambitionierte Ziele, die nur über konkrete Maßnahmen und unterstützende Rahmenbedingungen zu erreichen sein werden. In Deutschland steht dabei das „Erneuerbare-Energien-Gesetz“ (EEG) mit seinen garantierten Einspeisevergütungen im Mittelpunkt [3].

Komplexer ist die Situation in der Ukraine, die im Folgenden genauer untersucht werden soll. Im Jahr 2010 war der Anteil der alternativen Energiequellen (Sonne, Wind, Biomasse, Erdwärme) in der Verbrauchstruktur der Ukraine weniger als 1%. Rechnet man die Energieerzeugung der großen Wasserkraftwerke hinzu, so

steigt der Anteil der erneuerbaren Energieträger auf immerhin fast 3 %. Dies wird als zu gering erachtet – gemessen am Potential des Landes, vor allem in Hinblick auf die verfügbare und für energetische Zwecke nutzbare Biomasse. Offenbar vermitteln die gegebenen gesetzlichen Rahmenbedingungen keine Anreize zur intensiveren Nutzung der alternativen Energiequellen.

Es stellt sich die Frage, wie die Ukraine die vorhandenen gesetzlichen Rahmenbedingungen ändern sollte, um diesen Anteil deutlich und rasch zu steigern. Dies gilt vor allem vor dem Hintergrund der vergleichsweise starken Abhängigkeit der Ukraine von Energieimporten, welche die Versorgungssicherheit in den vergangenen Jahren gelegentlich gefährdeten.

War die verstärkte Einführung erneuerbarer Energieträger – vor allem in den Mitgliedsstaaten der EU – ursprünglich in erster Linie durch den drohenden Klimawandel motiviert, so scheint dieses Ziel mittlerweile in den meisten Ländern mehr oder weniger in den Hintergrund gerückt zu sein. Seinen Platz hat die Versorgungssicherheit, insbesondere die Unabhängigkeit von zunehmend kostspieligeren Energieimporten, eingenommen. Energieeinsparungen sollen helfen, diesem Ziel schneller näherzukommen. In verschiedenen Ländern – so auch in Deutschland – kommen rein wirtschaftliche Aspekte hinzu: die Nutzung der Energiewende, um unter dem Deckmantel des Umweltschutzes einen international wettbewerbsfähigen Wirtschaftszweig aufzubauen und zu etablieren, meist mit nahezu direkter Finanzierung durch die Verbraucher.

Auch in der Ukraine haben heute Energieeinsparung und Energieeffizienz einen großen Stellenwert in der strategischen Entwicklungsplanung des Landes. Es ist das strategische Ziel der Regierung, die Importabhängigkeit zu verringern und die langfristige Versorgungssicherheit mit Energie zu gewährleisten. Die noch frische Mitgliedschaft in der Europäischen Energiegemeinschaft hat dazu ihren Teil beigetragen. So werden aktuell viele Projekte durchgeführt, um vor allem den Strommarkt zu liberalisieren und wettbewerbsfähiger zu machen. Dieser Prozess soll die höchsten technischen Normen und Regeln für das Stromverteilungsnetz festlegen, den Export von Strom in naher Zukunft ermöglichen sowie das Investitionsklima fördern. Damit wird der ukrainische Energiesektor intensiver in den Energiesektor der EU integriert, verbunden mit einer Erhöhung der Energiesicherheit. Weiter erleichtert die Mitgliedschaft in der Energiegemeinschaft auch den Zugang zu internationalen Kreditlinien und ermöglicht die technische Unterstützung beim Umbau des Verteilungsnetzes. Das ist ein sehr wichtiger Aspekt für die Ukraine, da das gesamte Netzsystem noch aus der Zeit der Mitgliedschaft in der UdSSR stammt.

Die Mitgliedschaft in der Europäischen Energiegemeinschaft verlangt von der Ukraine die Übernahme der folgenden Richtlinien aus dem Bereich der erneuerbaren Energien:

1) 2009/28/EG, demnach soll die Ukraine ihren National Aktionsplan ausarbeiten. Dieser Plan enthält die strategischen Ziele bis 2020 von EE-Ausnutzung in Verkehr- und Strombereiche, als auch für kalte und warme Erzeugnisse, mit der Berücksichtigung der Ergebnisse der anderen Energieeffizienzmaßnahmen bezüglich des Endenergieverbrauchs sowie nationaler Strategien zur Entwicklung der vorhandenen Biomasseressourcen [4];

2) 2001/77/EG, demnach soll die Ukraine notwendige Maßnahmen einsetzen um die Betreiber der Stromnetze in der Ukraine die Übertragung und Verteilung von Strom aus erneuerbaren Energiequellen zu sichern. Die Ukraine soll auch den vorrangigen Zugang zu den Netzen für Strom aus erneuerbaren Energiequellen bieten [5];

3) 2003/30/EG, demnach soll die Ukraine sicherstellen, dass ein Mindestanteil an Biokraftstoffen und anderen erneuerbaren Energien auf ihren Märkten platziert werden [6].

Die oben genannten Richtlinien sollten von der Ukraine bis zum 31. August 2011 grundsätzlich in nationales Recht übernommen werden. Offenbar ist dieser Prozess aber bis jetzt noch nicht abgeschlossen. Es gab öffentliche Diskussionen dazu, jedoch fehlt eine Roadmap mit konkreten Meilensteinen. Insofern ist es nicht verwunderlich, dass der Implementierungsprozess von den Experten als nicht zufriedenstellend bewertet wird. Nach wie vor mangelt es an der Harmonisierung der Rechtsvorschriften in der Ukraine in Übereinstimmung mit den Richtlinien der Energiegemeinschaft.

Die nachfolgende Bewertung der gesetzlichen Rahmenbedingungen für die Elektrizitätswirtschaft, insbesondere für die Nutzung erneuerbarer Energiequellen zeigt, dass es doch noch verschiedene gravierende Unstimmigkeiten gibt – mit entsprechend nachteiligen Wirkungen für den schnellen Aufbau der Energieversorgung aus alternativen Energieträgern.

Literatur:

1. Wiesmeth (2011): Energie und Umwelt: Perspektiven für Mitteldeutschland // Journal der Sächsischen Akademie der Wissenschaften zu Leipzig, Heft 6. – 2011. – S.191-204.

2. EU (2012): «European Commission proposes priority objectives for the environment and climate to 2020» [Elektronный ресурс]. – Режим доступа: http://ec.europa.eu/clima/news/articles/news_2012112901_en.htm. Zitiert Dezember 2014.

3. Deutschland (2004): Erneuerbare-Energien-Gesetz, novelliert 2010. Bundesanzeiger I, S. 1170 [Elektronный ресурс]. – Режим доступа: http://www.erneuerbare-energien.de/erneuerbare_energien/pv-novelle_2012/doc/48542.php. Zitiert Dezember 2014.

4. Richtlinie 2009/28/EG des Europäischen Parlaments und des Rates vom 23. April 2009 zur Förderung der Nutzung von Energie aus erneuerbaren Quellen und zur Änderung und anschließenden Aufhebung der Richtlinien 2001/77/EG und 2003/30/EG [Elektronный ресурс]. – Режим доступа: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2009:140:0016:0062:de:PDF>.

5. Richtlinie 2001/77/EG des Europäischen Parlaments und des Rates vom 27. September 2001 zur Förderung der Stromerzeugung aus erneuerbaren Energiequellen im Elektrizitätsbinnenmarkt [Elektronный ресурс]. – Режим доступа: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2001:283:0033:0033:DE:PDF>.

6. Richtlinie 2003/30/EG des Europäischen Parlaments und des Rates vom

06. Mai 2003 zur Förderung der Verwendung von Biokraftstoffen oder anderen erneuerbaren Kraftstoffen im Verkehrssektor [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2003:123:0042:0042:DE:PDF>

Ольга Рожнів
*Тернопільський національний
економічний університет*

УПРАВЛІННЯ СТІЙКИМ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

У сучасному жорсткому конкурентному середовищі вітчизняні підприємства можуть успішно діяти завдяки створенню механізму забезпечення стійкого стану на ринку. Більшість міжнародних організацій системи ООН включило у свою діяльність складову, орієнтовану на перехід до стійкого розвитку. Експерти Світового банку визначили стійкий розвиток як процес управління сукупністю (портфелем) активів, спрямований на збереження й розширення можливостей, наявних у людей. Активи в даному визначенні включають не тільки традиційно підраховуваний фізичний капітал, але також природний і людський капітал. Щоб бути стійким, розвиток повинен забезпечити ріст – або принаймні не зменшення – у часі всіх цих активів. Для раціонального управління розвитком країни застосовується та ж логіка, що використовується для раціонального управління кожною людиною.

Власне термін «стійкий розвиток» є не зовсім точним перекладом прийнятого у світі поняття, оскільки насправді мається на увазі не просто стійкий, постійний ріст. У європейських мовах поняття *sustainable development*, *nachhaltige Entwicklung*, *developement durable* означають розвиток «триваючий», у більш вузькому розумінні його можна інтерпретувати як розвиток самодостатній, тобто такий, котрий не суперечить подальшому існуванню людства й розвитку його визначеного напрямку.

Досліджуючи стійкість господарської діяльності підприємства, доцільно представити її як сукупність виробничої, маркетингової, соціально–економічної й екологічної стійкості. На основі відокремлених видів стійкості доцільно подати методіку оцінки рівня стійкості господарської діяльності підприємства.

Головним показником стійкості, розробленим Світовим банком, є заощадження ресурсів та інвестиції у розвиток. Особливостями управління в умовах стійкого розвитку є пріоритетна увага до використання ресурсів та інвестицій в людей. Для управління розвитком це, передусім, означає використання нових методологій при врахуванні показників ресурсів та інвестицій. На практиці звичайно управління концентрується на збереженні природного середовища як основної ресурсної бази та підвищеній увазі до системи освіти й медицини як основи зростання людського капіталу.

Основні принципи стійкого розвитку підприємства [1, с.126]

Принцип	Характеристика
Системності	При формуванні механізму стійкого розвитку підприємства необхідно розглядати об'єкт і суб'єкт управління як єдине ціле. При цьому кожний структурний підрозділ необхідно розглядати як систему, що також має свої складові елементи.
Встановлення цілей	Полягає у визначенні напрямку розвитку підприємства в деякій перспективі. Встановлення цілей виступає як якісне визначення мети і тому потребує конкретизації, для того, щоб була можливість передати встановлення мети функціональним елементам системи.
Компетентності	Цей принцип означає, що формування механізму стійкого розвитку повинно охоплювати всі сфери діяльності керованого об'єкта, тобто воно повинно реалізовувати всі функції управління і всі стадії життєвого циклу виготовлення та експлуатації продукції, що випускається керованим об'єктом.
Ієрархічності	Означає, що організаційна структура у формованому механізмі має бути багаторівневою з делегуванням певних повноважень прийняття управлінських рішень відповідним структурним підрозділам формованої структури управління.
Зворотного зв'язку	Цей принцип означає, що необхідна організація постійного і своєчасного надходження інформації в систему управління про стан керованого об'єкта.

Отже, стійкість підприємства – це здатність досягати поставлених цілей в результаті адаптації до змін внутрішнього та зовнішнього середовища, що дозволяє без докорінних змін виробничих потужностей забезпечувати безперервність процесу виробництва та реалізації продукції, а також забезпечувати розширення та модернізацію виробництва.

Література

1. Гончаренко О.М. Прогнозування стійкого розвитку підприємства [Електронний ресурс] / О.М. Гончаренко // Вісник національного університету «Львівська політехніка». 2013. – № 691. – Режим доступу: http://archive.nbu.gov.ua/portal/natural/Vnulp/Management/2010_691/21.pdf.

2. Прохорова В.В. Управління стійким розвитком підприємства як основа трансформаційних процесів / В. Прохорова // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2010. – № 29. – С. 364 – 370.

3. Ячменьова В.М. Ідентифікація стійкої діяльності промислових підприємств: монографія / В. Ячменьова. – Сімферополь: ДОЛЯ, 2012. – 384 с.

Маріанна Савин

*Буковинський державний
фінансово-економічний університет*

ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ УКРАЇНИ

Впродовж двох останніх десятиліть в економіці держави були здійснені відповідні перетворення, які призвели до підвищення рівня соціальних ризиків,

безробіття, збільшення кількості осіб, що потребують соціального захисту, підтримки та соціальних гарантій державою. Сьогодні в Україні питання, що стосуються удосконалення системи соціального захисту є досить актуальними.

Проблеми формування і розвитку системи соціального захисту досліджували такі науковці як С.І. Бандура, К.С. Батигіна, В.А. Гошовської, М.В. Кравченка, П.Д.Пилипенко, Б.І. Сташків.

Неефективність української системи соціальних пільг є проблемою системи соціального забезпечення населення. Дана проблема криється в тому, що пільги надаються особам, що належать до тієї чи іншої категорії пільговиків. Недоліком даної системи є те, що пільги надаються без перевірки величини доходу та матеріального статусу пільговика, та відповідно не здійснюється диференціація суми соціальних виплат окремо для кожної особи залежно від її рівня доходів.

В результаті таких неконтрольованих дій з боку влади частина населення, що не належить до категорії бідних, отримує соціальну допомогу від держави. При цьому значна сума соціальних пільг та виплат дістається громадянам з середнім рівнем доходів, більшим за прожитковий мінімум. Розміри допомоги, яку отримують «бідні» та «небідні» громадяни не відрізняються. Однак одні пільги не можуть забезпечити необхідний прожитковий мінімум бідному населенню. Нерівномірний доступ пільг по всій території України ще більше загострює цю проблему, адже частина міського населення, що користується пільгами на оплату транспортних послуг, втричі перевищує даний показник у сільській місцевості (30,9% та 12,6%) [3].

Відповідно до законодавчих актів право на пільги мають 19,5 млн. громадян, що складає понад третину населення України [2]. Крім того, одна особа може отримати декілька статусів, що дають їй право на пільги, доплати, преференції, допомоги тощо. Усього в населення нині близько 26 млн. таких посвідчень [1].

Досить значна частка осіб, що мають пільги та відповідно їх великі розміри стають причиною неспроможності державних фондів виплачувати їх в повному розмірі. Так, Міністерство соціальної політики повідомляє, що в цілому на виплати всіх державних соціальних допомог, пільг, компенсацій і преференцій у держбюджеті на 2015 рік закладено близько 86 млрд. грн. За оцінками експертів для обслуговування всіх пільг необхідна сума, яка дорівнює сумі приблизно половини державного бюджету – майже 280-290 млрд. гривень. Тобто, має місце збільшення зобов'язань за пільгами без наявності відповідних джерел їх фінансування [5].

Також в системі соціального забезпечення наявні наступні проблеми: низька адресність соціальних пільг; невідповідність між розмірами пільг та реальними можливостями їх забезпечити; залишкове фінансування медичного забезпечення, що не дозволяє підтримувати систему медичного захисту на належному рівні [3, с.286].

Отже, зрозуміло, що сучасна система пільг є неефективною і має велику кількість недоліків, саме тому вона потребує змін.

На нашу думку, систему соціального захисту можна вдосконалити

наступними шляхами:

1) створення системи моніторингу за доходом пільговика. Завдяки цьому ефективність системи соціального забезпечення значно підвищиться, а сума пільгових виплат знизиться, адже більшість пільговиків – це особи із доходами вище середнього;

2) оскільки існує невідповідність між виплатами по соціальним пільгам та їх реальною сумою, доцільно закріпити за кожним видом пільг нормативний документ та конкретне джерело його (виду пільг) фінансування. Наприклад, це можуть бути або кошти бюджетів різних рівнів чи кошти з фондів соціального страхування;

3) створення єдиної законодавчої бази, яка б містила в собі всі важливі питання та окремі нюанси що стосуються суті самого поняття соціального захисту населення та його фінансового забезпечення. Завдяки цьому система соціальних виплат стала б прозорою та зрозумілою для пересічних громадян.

Отже, можемо зробити висновок, що проблема системи соціального захисту населення криється в неефективності системи соціальних пільг в нашій державі. Відповідно наслідками цього є прогресивне зростання кількості пільговиків, соціальних виплат та неефективне використання коштів державного бюджету. Для удосконалення системи соціального захисту важливим є зростання адресності соціальної допомоги, зростання питомої ваги фінансування соціальної сфери з недержавних та позабюджетних фондів соціального страхування. Крім цього необхідно удосконалити законодавчо-правову базу, що стосуються соціального захисту та забезпечити контроль за доходами потенційних пільговиків.

Література

1. Гошовська В.А. Соціальна реальність у контексті розбудови демократичного суспільства: Навч. посіб. / В.А. Гошовська. – К.: НАДУ, 208. – 292 с.

2. Коваленко Н.В. Бідність як соціально-економічна категорія / Н.В.Коваленко // Державне будівництво : Електронне наукове фахове видання. – 2010. – № 2. – С. 1-10

3. Надання соціальної допомоги населенню в Україні: збірник законодавчих актів [Текст]. – Київ, 2012. – 406 с.

4. Романенко С. Україні необхідно сформувати систему соціального захисту ринкового типу [Текст] / С. Романенко // Соціальний захист. – 2012. – № 2. – С. 49 – 55.

5. Офіційний сайт Міністерства соціальної політики України [сайт <http://www.mlsp.gov.ua>].

ОЦІНКА ТА КОНТРОЛЬ МИТНОЇ ВАРТОСТІ ТОВАРІВ В УКРАЇНІ

Товари, що переміщуються через митний кордон України, підлягають митному оформленню, невід'ємною складовою якої виступає митна оцінка товарів. На сучасному етапі розвитку системи митного регулювання поняття митної оцінки товарів та контролю митної вартості розроблені недостатньо, що пояснюється нерозвиненістю правовідносин, які виникають у зв'язку з міжнародною торгівлею товарами. Актуальність дослідження контролю та оцінки митної вартості викликана практичною необхідністю. У силу взаємовідносин, що склалися між суб'єктами ЗЕД і митними органами, категорія суперечок, пов'язаних з визначенням і контролем митної вартості, є однією з найбільш розповсюджених.

Митна вартість як економічна категорія займає важливе місце в механізмі державного регулювання ЗЕД і в класифікації інструментів митного регулювання. Це зумовило віднесення митної вартості до основних регулюючих заходів економічного характеру. Однак, зважаючи на існування методів оцінки митної вартості, остання відіграє важливу регулюючу роль, що обумовлює її місце у застосуванні адміністративних заходів регулювання ЗЕД.

Митна оцінка – одна зі складних і конфліктних у митній справі процедур. В її межах стикаються інтереси учасників зовнішньоторговельної діяльності [1, с.57]. Для оцінки вартості товарів у митних цілях важливим виступає визначення правильної структури митної вартості відносно конкретних оцінюваних товарів і зміст кожної окремої її компоненти. Від цього залежить підсумок правильності розрахунку митної вартості товару.

Сучасна наука і практика доводять, що важливим інструментом митного регулювання та ефективною складовою адміністрування мита та митних платежів виступає митна вартість товарів. Тому митні органи активно проводять організаційну роботу по збільшенню бази оподаткування шляхом посилення контролю за її визначенням. Це обумовлює важливість правильного визначення митної вартості, а її недооцінка призводить до ухилення від сплати податків суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності.

У процесі діяльності фіскальні органи намагаються чітко контролювати факти ухилення від сплати митних платежів. Так, митними органами вживаються конкретні заходи щодо усунення фактів заниження митної вартості за допомогою розробленої методики оцінки та формування цінових показників по товарах, які попадають до групи ризику. Послідовне виконання дії із визначення (коригування) митної вартості та контролю кодування товарів, разом із митною експертизою, зумовлює значне зростання додаткових надходжень.

Так, у 2010 р. обсяг додаткових надходжень від митних платежів становив 5197,0 млн. грн., проте у 2011 р. цей показник знизився до рівня

3891,0 млн. грн. Упродовж 2012 р. такий показник зріс на 1725,2 млн. грн., що в абсолютному значенні становило 44,3 % аналогічного періоду попереднього року. Чітко пояснити таке різке падіння і зростання неможливо, але слід зазначити, що воно відбулось за рахунок коригування митної вартості товарів (табл. 1).

Таблиця 1

Додаткові надходження від митних платежів забезпеченні митними органами України протягом 2010-2014 рр. [2]

Назва показника	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.
Надходження від коригування заявленої митної вартості товарів, млн. грн.	5016,5	3675,5	5303,7	4737,5	4074,0
Надходження від контролю кодування товарів, млн. грн.	138,1	167,0	223,2	290,7	241,1
Надходження від перевірки країн походження товарів, млн. грн.	42,4	48,5	89,3	70,1	84,0
Всього, млн. грн.	5197,0	3891,0	5616,2	5098,3	4399,1

Протягом 2013 р. додаткові надходження від коригування митної вартості товарів зменшились на 566,2 млн. грн. Головним чинником, який вплинув на такий стан справ, є зменшення економічних показників імпорту товарів, а також рівня зниження світових цін. У більшості випадків митна вартість товарів, що імпортуються, оформляється за ціною договору (90 % від фізичного обсягу товарів, що імпортуються). Останні ж 10 % і є проблемними. Сума додаткових надходжень від коригування митної вартості за 2014 р. склала 4074,0 млн. грн., що на 663,50 млн. грн. або на 14 %, менше показника аналогічного періоду попереднього року.

Зменшення додаткових надходжень від коригування митної вартості, зумовлене загальним станом надходжень до державного бюджету митних платежів, зменшенням обсягів оподаткованого імпорту. Проте, основними причинами, які вплинули на такий стан справ, є ситуація у Східному регіоні, втрата від анексії Криму, зміна структури імпорту товарів – заміна дорогих товарів на дешеві аналоги.

Позитивним досягненням у проведенні контролю митної вартості товарів є встановлення обов'язкових вимог до митних органів щодо чіткого визначення причин, з яких митна вартість не може бути визначена за ціною договору. Реалізація таких повноважень дозволить забезпечити одноманітний підхід та дієвий контроль за правильністю визначення митної вартості товарів та забезпечить ефективність оцінки товарів у митних цілях.

Література

1. Годованець О.В. Теоретичні положення та роль митної вартості в системі митного регулювання / О.В. Годованець // Світ фінансів. – 2010. – №1. – С. 55-61.
2. Звіт про виконання Державного бюджету України за 2014 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.treasury.gov.ua/main/doccatalog/document?id=257807>.

ІМІДЖ УКРАЇНИ У ГЛОБАЛЬНОМУ ПРОСТОРИ

У сучасному глобалізованому світі спостерігаються процеси стирання культурних та національних кордонів між країнами, що призводить до необхідності формування власного іміджу. Це питання є актуальним не лише для кожної окремої компанії, але і для кожної окремої держави, адже вона пропонує себе як постачальник високоякісної продукції, як місце для ведення бізнесу, вкладання інвестицій тощо. Сьогодні на світовій політичній арені відбувається посилення боротьби брендів країн за довіру і повагу потенційних інвесторів, саме тому створення позитивного міжнародного іміджу є одним із головних пріоритетів, що ставить перед собою кожна країна.

Імідж країни – це комплекс об'єктивних взаємозалежних характеристик державної системи (економічних, географічних, національних, демографічних тощо), що сформувалися в процесі еволюційного розвитку державності, як складної багатофакторної підсистеми світового устрою, ефективність взаємодії ланок якої визначає тенденції соціально-економічних, суспільно-політичних, національно-конфесійних та інших процесів [2].

На імідж країни у глобальному просторі впливають численні фактори, серед яких слід виділити внутрішні (економічні, політико-правові, науково-технічні, соціокультурні) та зовнішні (участь у міжнародних організаціях та місце країни у міжнародних рейтингах). Так, до зовнішніх факторів, які формують імідж країни на міжнародних ринках, належать міжнародні рейтинги, які відображають позиції держави серед інших країн світу за загальними статистичними показниками, а також спеціальними соціальними, економічними, політичними індексами та рейтингами [3].

Одним з головних економічних показників є індекс глобальної конкурентоспроможності, оцінка якого дає можливість спрогнозувати перспективу економічного розвитку. Досліджуючи дані індексів, наведені у звіті Всесвітнього Економічного Форуму про глобальну конкурентоспроможність країн у 2012-2013рр., можемо відмітити, що даний рейтинг четвертий рік поспіль очолює Швейцарія. Сінгапур залишається на другій позиції, на третій – Фінляндія, яку наздоганяє Швеція.

За підсумками 2012-2013 років, Україна, демонструючи свої основні конкурентні переваги – освіту та ємність ринку, піднялась на 9 позицій в рейтингу глобальної конкурентоспроможності, посівши 73 місце [4]. Проте, уже у 2014 році дана тенденція змінилась на протилежну. Згідно звіту ВЕФ, Україна опустилась на 11 позицій в рейтингу глобальної конкурентоспроможності й, отримавши 4,05 бали з 7 можливих (див. рис. 1), зайняла 84 місце.

Міжнародний імідж країни, окрім індексу глобальної конкурентоспроможності, характеризує також індекс сприйняття корупції та

індекс людського розвитку. За підсумками 2014 року Україна залишається у списку найбільш корумпованих держав, що негативно позначається на її міжнародному іміджі. Станом на 1.01.2015 року, отримавши 26 балів зі 100, Україна разом з Угандою та Коморськими островами посіла 142 місце із 175 у рейтингу країн світу за рівнем корумпованості, що укладається неурядовою організацією Transparency International.

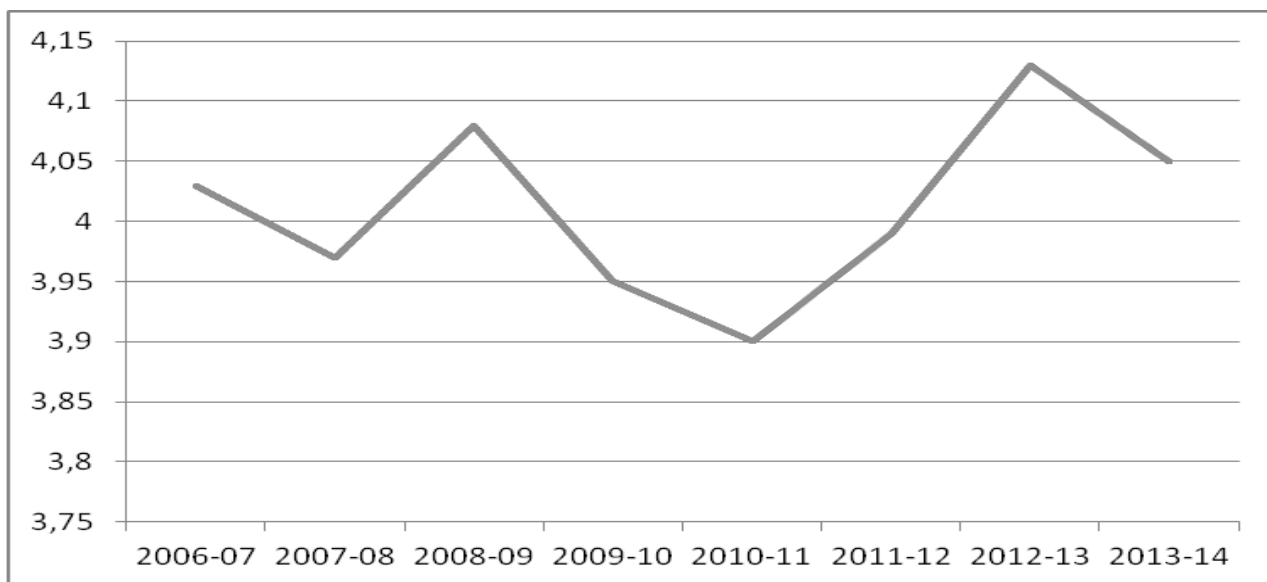


Рис. 1. Динаміка індексу конкурентоспроможності України у 2006–2014 рр.

В Україні негативні тенденції спостерігаються і в динаміці Індексу людського розвитку (ІЛР). За значенням даного індексу Україна у 2014 році посіла 83 місце серед 187 країн світу. За критеріями досліджуваного індексу в нашій країні найкращий стан справ з освітою та грамотністю, помірно гірший – зі здоров'ям та довголіттям, а найгірший стан справ з рівнем життя (економічним розвитком). Якщо порівняти показники України з різними групами країн, то слід зазначити, що серед європейських країн позаду залишається лише Молдова та Боснія і Герцеговина [1].

Особливої уваги у контексті проблеми міжнародного іміджу заслуговує позиція України в рейтингу здатності країни на втримання талантів, тобто високоосвічених кадрів та молодих кваліфікованих спеціалістів, у якому наша держава посідає 140 місце із 148. На фоні розвинутої Європи, держави якої займають лідируючі позиції в даному рейтингу, шансів на утримання кадрів, які могли б в перспективі допомогти нашій країні подолати труднощі сьогодення, практично не залишається.

Проведений аналіз світових рейтингів дає підстави зробити висновок про негативний міжнародний імідж України і неможливість трансформування його в бажаному для нас напрямку найближчим часом. Найбільше на це впливає владний фактор, оскільки Україна не змогла створити життєздатної моделі державного управління через відсутність ефективної системи реформування, усвідомлення необхідності якої не відбулось ні на рівні держави, ні на рівні населення, загалом через відсутність його поінформованості.

Література

1. Дорош О.І. Конкуреноспроможність національної економіки як чинник ефективності діяльності українських підприємств / О.І. Дорош, О.М. Скриньковський // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – №21.4. – С. 225-233.
2. Лавриненко Г. Формування міжнародного іміджу України в західному світі (на прикладі Польщі) / Г. Лавриненко // Політологія. – 2011. – №4 (111). – С. 149-154.
3. Личова Г. Імідж країни в глобальному просторі / Г. Личова // Вісник Київського національного університету ім. Тараса Шевченка. – 2006. – Вип. 85. – С.33-36.
4. Паламарчук О.М. Міжнародна конкурентоспроможність України: оцінка проблем та шляхи покращення конкурентних позицій [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?I21DBN=LINK&P21DBN=UJRN&Z21ID=&S21REF=10&S21CNR=20&S21STN=1&S21FMT=ASP_meta&C21COM=S&2_S21P03=FILA=&2_S21STR=ecvu_2013_20%281%29__24.

Марія Славич
*ДВНЗ «Ужгородський
національний університет»*

ШЛЯХИ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ ДО СВІТОВОГО ФІНАНСОВОГО ПРОСТОРУ

Інтеграція вітчизняного фінансового сектору до світового фінансового простору є винятково важливим фактором соціально – економічного розвитку країни і тому повинна відбуватися згідно концептуальних засад, визначених державою.

Входження України до глобальної фінансової системи передбачає максимальне врахування національних інтересів, існуючих загроз та сучасних тенденцій розвитку фінансових ринків. Діяльність фінансових установ відбуватиметься за правилами СОТ, Базельських Угод та європейських умов надання фінансових послуг, визначених відповідними директивами Європейського Союзу [2]. При цьому слід брати до уваги, що інтеграція країни до світового фінансового простору відкриває не тільки нові можливості розвитку фінансового сектору, але й породжує потенційні загрози, найсуттєвішими серед яких є втрата контролю над фінансовою системою та можливості підтримки розвитку стратегічно важливих галузей національної економіки, а отже втрату економічного суверенітету країни.

Щоб запобігти цьому доцільно на законодавчому рівні визначити граничну частку присутності іноземного капіталу в банківській системі та у інших сегментах вітчизняного фінансового ринку, яка не може на першому

етапі перевищувати 50%. Встановити додаткові вимоги щодо економічних нормативів діяльності філій іноземних банків та страхових компаній з метою уникнення масштабних спекулятивних операцій на українському ринку капіталу. Розробити та запровадити державні програми підтримки конкурентоспроможності вітчизняних фінансових установ.

Для запобігання та протидії переміщенню обігу цінних паперів українських емітентів, розрахунків за ними в офшорні зони та на інші іноземні ринки запроваджується збалансована заохочувальна економічна політика (реєстраційна, регуляторна, податкова) для емітентів, інвесторів та професійних учасників фондового ринку.

Унеможливити використання фінансової системи України для легалізації коштів, отриманих злочинним шляхом, та проникнення до українського фінансового сектору капіталу іноземних юридичних осіб, які мають нестійкий фінансовий стан і сумнівну ділову репутацію є досить таки складною процедурою. Держава починає встановлювати достатньо жорсткі критерії щодо надання дозволів на відкриття в Україні філій іноземних банків і страхових компаній та інфраструктурних інститутів фондового ринку (бірж, депозитаріїв та клірингових установ) [1].

Для забезпечення уникнення можливих ускладнень та порушень у сфері нагляду за діяльністю філій іноземних фінансових установ, укладанням відповідних міждержавних угод, які б передбачали зобов'язання наглядових органів країн місцезнаходження материнських компаній щодо здійснення належного нагляду за їх філіями на території України та обміну інформацією з відповідними регуляторними органами України.

Режим допуску іноземного капіталу у вітчизняний фінансовий сектор стає орієнтованим на розширення асортименту та поліпшення якості фінансових послуг, посиленні конкуренції на вітчизняному фінансовому ринку, забезпеченні його динамічного та суверенного розвитку.

Доступ до ринку капіталу пріоритет повинен надаватися вітчизняним компаніям. Істотно розширюється асортимент інструментів фінансового ринку і послуг, що надаються фінансовими установами громадянам і підприємницьким структурам. Торгівля переважною часткою активів українських компаній повинна здійснюватися в Україні.

Отже, однією з основних складових фінансової стратегії української держави має стати її подальша інтеграція в міжнародний фінансовий простір. Це створює передумови для більш широкого використання зовнішніх ресурсів, сприяє трансформаційним процесам. І хоча входження України у світову фінансову систему в цілому завершено, інтеграційні процеси повинні посилюватися і розширюватися.

Література

1. Тіпанов В.В. Розвиток світового ринку послуг в умовах глобалізації економіки: дис. канд. екон. наук: 08.05.01 / В.В. Тіпанов – НАН України; Інститут світової економіки і міжнародних відносин. – К., 2006.

2. Гоекономічна політика України: наук. розробка / авт. кол.:

Галина Слободян
*Тернопільський національний
економічний університет*

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА ДИНАМІКА ЗОВНІШНЬОГО БОРГУ УКРАЇНИ

Для будь-якої країни світу притаманно існування зовнішньої заборгованості, яка в сучасних умовах фінансової глобалізації характеризується швидкими темпами зростання. Причинами цього є нестача власних ресурсів для інвестування, покриття дефіциту державного бюджету, підтримки валютного курсу, виконання вимог по раніше накопиченим борговим зобов'язанням. Зовнішній борг є важливою складовою розвитку економік більшості країн світу, тому на даний час питання аналізу і управління ним є досить актуальним.

В умовах трансформації економіки України питання державного боргу є дуже поширеним, оскільки він тісно вплетений в економічну систему країни, пов'язаний з соціальними та політичними процесами. Наявність державного боргу, його розміри, розміщення і методи погашення прямо чи опосередковано впливають майже на всі сторони економічного життя держави, такі як дефіцит державного бюджету, розмір грошової маси в обігу, що визначає темпи інфляції, звуження чи розширення сукупного попиту і пропозиції та інші.

Валовий зовнішній борг України на кінець 2014 року становив 126,3 млрд. дол. США, скоротившись з початку року на 15,8 млрд. дол. США. Відносно ВВП обсяг боргу зріс за рік з 74,6% до 95,1% від ВВП. Фінансовий та корпоративний сектори економіки скоротили обсяги зобов'язань перед нерезидентами на 19,1 млрд. дол. США, натомість борг державного сектору зріс на 3,4 млрд. дол. США, внаслідок залучення позик від міжнародних фінансових організацій [1].

Аналізуючи структуру та особливості збільшення зовнішнього боргу України можна виділити такі основні причини його виникнення:

- дефіцит державного бюджету та постійний дефіцит платіжного балансу країни;
- перевищення темпів зростання державних видатків над темпами зростання державних доходів;
- значна залежність від імпорту енергоносіїв;
- необхідність збільшення валютних резервів для забезпечення стабільності національної грошової одиниці;
- циклічні спади в економіці, особливо якщо вони глибокі та тривалі;
- залучення коштів нерезидентів з метою підтримки стабільності національної валюти;

– вплив політичних бізнес-циклів (надмірне збільшення державних видатків напередодні виборів з метою завоювання популярності у виборців, в періоди соціальних конфліктів) тощо [2].

Загалом, рівень розвитку економіки та рівень платоспроможності країни визначають наступними показниками: валовий внутрішній продукт (ВВП), сальдо платіжного балансу, курс національної грошової одиниці до іноземних валют, валовий національний продукт, чистий внутрішній продукт, національний дохід та інші. Також до одних з найважливіших критеріїв економічного розвитку можна віднести і державний борг. На зміни у величині зовнішнього державного боргу можуть впливають й інші економічні показники.

Було проведено дослідження, до якого включені такі показники: валовий державний зовнішній борг, як залежний фактор та внутрішній валовий продукт (ВВП), сальдо платіжного балансу, валютний курс (згідно з кошиком валют, у яких надано борг Україні), як незалежні фактори (табл. 1).

Таблиця 1

Показники економічного розвитку України [1; 3; 4]

Рік	ВВП, млн.грн.	Сальдо платіжного балансу, млн.грн.	100 ЄВРО	100 доларів США	100 СПЗ	1000 японських єн	Валовий зовнішній борг, млрд. грн.
2008	948056	-67225,27	770,80	526,72	830,84	51,40	97,7
2009	913345	-13494,36	1086,79	779,12	1201,88	83,45	101,7
2010	1082569	-20670,23	1063,39	792,57	1203,06	84,85	103,4
2011	1316600	-71956,14	1029,81	798,98	1222,76	102,73	117,3
2012	1408889	-88478,17	1031,74	847,72	1458,17	104,77	134,4
2013	1454931	-109859,12	1093,76	799,91	1227,95	76,66	142,1
2014	1566728	-133074,24	1923,29	1576,86	2284,39	130,87	126,3

У МВФ прогнозують зростання зовнішнього боргу України до 102% ВВП і збереження цієї тенденції в 2015 році. Згідно із даними звіту, у 2015 році рівень валової зовнішньої заборгованості нашої країни становитиме 106,4% ВВП. При цьому прямий гарантований борг у 2015 р. становитиме 73,4%. Також рівень інфляції в 2015 році прогнозується на рівні 19%.

Україна має величезний економічний потенціал, але як країна з перехідною економікою відчуває гостру потребу у фінансових ресурсах, зокрема й зовнішніх кредитах міжнародних фінансових установ для трансформації економіки. Хоч уряд України й прагне зменшити залежність національної економіки від зовнішніх запозичень за допомогою активного залучення кредитних коштів на внутрішньому ринку, у найближчій перспективі зовнішні кредити відіграватимуть важливу роль у формуванні її фінансових ресурсів, оскільки можливості внутрішнього кредитного ринку обмежені.

Отже, ефективне управління державним боргом та його обслуговування є одним з пріоритетних завдань фінансової політики держави, важливою умовою стабільності її фінансової системи. Воно дозволяє уникнути кризових боргових ситуацій та перевантаження видаткової частини державного бюджету, сприяє забезпеченню стабілізації соціально-економічної ситуації та розвитку економіки України.

Література

1. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>.
2. Державний борг України: механізм управління та обслуговування [Електронний ресурс] / К.Л. Бабчук, Н.В. Мацедонська // – Режим доступу: <http://intkonf.org/>.
3. Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.minfin.gov.ua.
4. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.

Сергій Сорока

*Тернопільський національний
економічний університет*

ГЛОБАЛЬНІ МІСТА ТА ЇХ РОЛЬ У РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ ГЕОФІНАНСОВОГО ПРОСТОРУ

В умовах глобальних структурних зрушень у сучасному посткризовому світі особливий інтерес становлять міста, що мають глобальне значення й впливають на планетарну економіку й політику в системі міжнародних відносин. Глобальні міста стоять на чолі ієрархії планетарної фінансово-економічної піраміди, керуючи світовими фінансовими потоками. Перевагами глобальних міст, їхньою розвиненою інфраструктурою, доступністю до сфери послуг, а також вигідним транспортним, політичним й економічним становищем активно користуються транснаціональні корпорації (ТНК). У свою чергу, ТНК значною мірою впливають на світові економічні та політичні процеси, створюючи умови для глобалізації функцій того чи іншого міста, формують сприятливий інвестиційний клімат у глобальних містах. Відтак глобальні міста перетворюються на економіко-політичне ядро світової системи.

Під глобальними містами розуміють найбільші світові центри, які мають суттєву світополітичну, світоекономічну та внутрішньодержавну значущість і вплив у системі міжнародних відносин. Водночас, глобальне місто – це результат розвитку міського простору, де присутній аномально високий рівень економічної активності, великі потоки інформації, масова мобільність населення тощо [1].

Поняття «глобальне місто» було запроваджено у науковий обіг в 1991 році в роботах американського вченого і соціолога Саскії Сассен. На її думку, глобальні міста – це стратегічні центри концентрації господарської діяльності, управління транскордонними фінансовими потоками та надання високотехнологічних послуг, а сучасний розвиток світової економіки відводить найбільшим містам новітню стратегічну роль. Більшість таких міст здавна були центрами міжнародної торгівлі, проте зараз вони набули чотирьох нових

характеристик: вони перетворилися на «командні пункти» – центри управління та формування політики світової економіки; такі міста є головними центрами розміщення фінансових фірм та компаній із надання спеціалізованих послуг, які більше, ніж саме виробництво впливають на економічний розвиток; вони є полюсами інновацій у новостворених галузях; ці міста є ринками, на яких купуються, продаються та в різний спосіб обмінюються «продукти» фінансових та сервісних галузей [3].

Усі досліджувані міста оцінюються за 25 культурними, соціальними, політичними та економічними критеріями, які систематизовані у 5 основних груп:

1. Рівень ділової активності (30%) – кількість штаб-квартир компаній, які входять у список 500 найбільших компаній світу (Fortune Global 500); розміри фондових та товарних ринків; кількість пропонованих бізнес-послуг; обсяг зовнішньоторгових потоків товарів через місто; кількість галузевих та економічних конференцій, які проходять в місті.

2. Людський капітал (30%) – кількість університетів в місті, які входять в перелік найкращих ВНЗ світу; кількість іноземних студентів; кількість середніх шкіл початкового і середнього рівня; частка населення з вищою освітою; частка населення іноземного походження.

3. Обмін інформацією (15%) – кількість ЗМІ глобального значення, які базуються в цьому місті; обсяг міжнародних новин, які подаються місцевими ЗМІ; інформаційна і комунікаційна інфраструктура і т.д.

4. Культурний рівень (15%) – кількість іноземних туристів, яких приймає місто; кількість музеїв, театрів, виставкових та концертних залів, а також інших культурних закладів світового значення; кількість міжнародних спортивних змагань; кулінарне різноманіття в суспільному харчуванні.

5. Політичне значення (10%) – кількість іноземних консульств, посольств, представництв міжнародних організацій; кількість політологічних інститутів світового значення; оцінка участі міста в міжнародній політичній сфері через різні механізми (інститут міст-побратимів, проекти в сфері міжнародного співробітництва і т.д.). При цьому до глобальних міст відносять міста, які займають перші 20 позицій цього рейтингу (табл. 1).

Таблиця 1

Рейтинг міст світу в залежності від їх глобального впливу 2014 [5]

№	Індекс глобальних міст (у %)	Країна базування	Місто
1.	61,7	США	Нью-Йорк
2.	58,1	Велика Британія	Лондон
3.	52,3	Франція	Париж
4.	47,2	Японія	Токіо
5.	41,3	КНР	Гонконг
6.	38,0	США	Лос-Анджелес
7.	36,8	США	Чикаго
8.	35,1	КНР	Пекін
9.	34,3	Сінгапур	Сінгапур

10.	33,4	США	Вашингтон
11.	32,9	Бельгія	Брюссель
12.	32,6	Пд. Корея	Сеул
13.	32,4	Канада	Торонто
14.	32,3	Австралія	Сідней
15.	31,8	Іспанія	Мадрид
16.	30,3	Австрія	Відень
17.	29,5	Росія	Москва
18.	29,4	КНР	Шанхай
19.	29,4	ФРН	Берлін
20.	28,9	Аргентина	Буенос-Айрес

Водночас активно переливання фінансових ресурсів спостерігається й у інших світових фінансових центрах (фінансових центрах світу). До них належать: Нью-Йорк і Чикаго – в Америці; Лондон, Франкфурт, Париж, Цюрих, Женева, Люксембург – у Європі; Токіо, Сінгапур, Гонконг, Бахрейн – в Азії. У майбутньому світовими фінансовими центрами можуть стати і сьогоднішні регіональні центри – Кейптаун, Сан-Паулу, Шанхай. У світові фінансові центри вже перетворились деякі офшорні центри, насамперед, у басейні Карибського моря – Панама, Бермудські, Багамські, Кайманові, Антильські та інші острови. Деяке уявлення про роботу світових фінансових центрів дає табл. 2.

Таблиця 2

Топ-4 світових фінансових центри за рейтингом компанії Z/YEN [2]

Центр, місце рейтингу	Характеристика діяльності
1. Нью-Йорк	Спеціалізація: ринок акцій, операції з іноземними цінними паперами, злиття і поглинання. Темп приросту валютного ринку – 8%, дохідність хедж-фондів – 8%, вартість ЦП в управлінні – 2,4 трлн. дол. США. Капіталізація ринку акцій NYSE – 9 трлн. дол. США. Проблеми: імовірність судових переслідувань, закон Сарбейнса-Окслі.
2. Лондон	Спеціалізація: євровалютні операції, ф'ючерсні операції, фондові інструменти, ринок золота (спот), 1-е місце за кількістю іноземних банків. Частка місцевих бірж в обігу на вторинному ринку облігацій – 70%, ринку деривативів – близько 40–50%, 32% валютного ринку, 50% ринку іноземних акцій, 20% міжнародного кредитування, 90% ринку торгівлі металами. 80% європейських хедж-фондів. Вартість корпоративних цінних паперів в управлінні – 2,5 трлн. дол. США. Проблеми: більш високі витрати, висока ставка податку на прибуток.
3. Гонконг	Спеціалізація: синдиковане кредитування, операції з фондовими цінностями. 5-е місце за кількістю іноземних банків. 6-е за валютними операціями. Англо-саксонське фінансове законодавство, пільгові митні режими, низький рівень податків та регулювання.
4. Сінгапур	Спеціалізація: ринок фондових цінностей, банківські операції, валютні операції. Розвинена банківська система. Проблеми: низька конкурентоспроможність. У результаті поглинання Австралійської фондової біржі у 2011 р. став першим торговельним майданчиком в Азійському регіоні.

Таким чином, в умовах формування інформаційного суспільства з удосконаленою соціальною інфраструктурою, активним розвитком технологічного потенціалу, концентрацією інформаційних і фінансових потоків у мегаполісах відбувається становлення глобальної економіки. Основними структурними елементами такої економіки є фінансово-економічні центри. Важливою ознакою фінансового центру є наявність рамкових умов. Це насамперед законодавство, що сприяє припливові капіталу, а також розвинута інфраструктура, нерухомість, транспортна мережа та людські ресурси. Особливого значення в сучасних умовах набуває централізація каналів передачі й обробки інформації. Саме це дає змогу створювати віртуальні ринки. І, нарешті, у фінансовому центрі мають бути створені умови для високої ліквідності, тільки в цьому разі він буде привабливим для глобальних фінансових потоків.

Література

1. Рогач О.І. Міжнародні фінанси: Підручник / І.О. Рогач // навч. посібник. – К.: Либідь, 2003. – 784 с.
2. Globalization and World Cities [Electronic source]. – Mode of access: <http://www.lboro.ac.uk/gawc/>.
3. Sassen Saskia. The Global City: New York, London, Tokyo / S. Sassen // Princeton University Press, 1991. – 397 p.
4. Інтернет-сайт Міжнародної федерації бірж [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.world-exchanges.org>.
5. The Global Cities Index [Electronic source]. – Mode of access: <http://www.atkearney.com/documents/10192/4461492/Global+Cities+Present+and+Future-GCI+2014.pdf>.

Олена Сосульська
*Тернопільський національний
економічний університет*

КОНЦЕПТУАЛІЗАЦІЯ ЕКОЛОГІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ У ВИМІРАХ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ СТРАТЕГІЇ РЕСУРСОЕФЕКТИВНОЇ ЕКОНОМІКИ

На сучасному етапі розвитку глобалізаційних процесів, інтенсифікації міжнародних зв'язків, дедалі більшого впливу людської діяльності на екосистему національна безпека держави все більше залежить від екологічної складової та ефективною державної політики у сфері екології. Прийнято вважати, що екологія пов'язана лише з проблемами довкілля. Насправді, це не стільки боротьба із негативними наслідками споживацького ставлення людини до природи, скільки проблема забезпечення оптимальних умов для безпечного проживання та діяльності людства. Тому екологічна складова національної

безпеки тісно пов'язана з економікою країни та її соціальною сферою. Водночас міжнародна конкурентоспроможність країни залежить від екологічного фактору, адже будь-яка техногенна катастрофа призводить до підриву економічних досягнень країни та ускладнює подальший повноцінний розвиток нації. Нераціональне використання природних ресурсів та їх виснаження роблять країну залежною від зовнішніх сил, що, у свою чергу, призводить до втрати національного суверенітету. Відтак національна безпека та імідж кожної держави залежать від ефективної природоохоронної політики.

В основі політики екологічної безпеки має бути закладений загальноновизнаний у цивілізованому світі постулат про пріоритетність прав людини. Одним з таких безперечних прав є право громадян на здорове середовище свого існування. Законом України «Про основи національної безпеки України» від 19 червня 2003 р. до національної безпеки віднесено захищеність життєво важливих інтересів людини і громадянина, суспільства і держави, за якої забезпечуються сталий розвиток суспільства, своєчасне виявлення, запобігання і нейтралізація реальних та потенційних загроз, у тому числі у сфері захисту екології і навколишнього природного середовища [1]. Екологічна безпека є складовою безпеки національної. Під нею слід розуміти сукупність заходів, спрямованих на захист особистості, суспільства та держави від можливих та реальних загроз, які є результатом антропогенного впливу на оточуюче середовище, а також стихійних лих та катастроф.

Зовнішніми загрозами, які можуть бути предметом дипломатичного супроводу у сфері екологічної безпеки передусім є такі: неконтрольоване ввезення в Україну екологічно небезпечних технологій, речовин і трансгенних рослин, збудників хвороб, небезпечних для людей, рослин і організмів; екологічно необґрунтоване використання генетично змінених рослин, речовин та похідних продуктів; небезпека техногенного, у тому числі ядерного та біологічного, тероризму; посилення впливу шкідливих генетичних ефектів у популяціях живих організмів, зокрема генетично змінених організмів та біотехнологій [2].

Забезпечення екологічної безпеки нині залишається основним способом розв'язання екологічних проблем, що відкриє нові можливості для інших форм діяльності у сфері національної безпеки – політичної, економічної, соціальної тощо. Якщо провести паралелі між економічною та екологічною безпеками, то очевидно, що перша покликана захищати економіку держави від зовнішніх та внутрішніх загроз, забезпечувати можливості створення соціально-економічних умов стабільного функціонування та розвитку особи, суспільства та держави. Натомість питання екологічної безпеки неможливо розглядати окремо від економіки – вони нерозривно пов'язані. Так, причиною екологічної кризи в Україні є переважно економічні чинники, а саме: структурна деформація господарства з домінуванням сировинно-видобувного та ресурсоємного виробництва; екстенсивний розвиток сільського господарства, що не може у достатній кількості забезпечити населення екологічно чистими продуктами; відсутність екологічного обґрунтування планів і проектів економічного розвитку; майже відсутні адміністративно-економічні механізми захисту

навколишнього середовища; низький рівень екологічного мислення населення та керівної ланки [3].

Враховуючи пріоритетність інтеграції України в європейський простір з метою набуття членства в Європейському Союзі (що визначено у Законі України «Про основи національної безпеки України») [1], доцільним є пристосування українських екологічних стандартів до загальноєвропейських норм. Європейська стратегія «Європа 2020: стратегія розумного, сталого та всеохоплюючого зростання», прийнята Європейською Комісією у 2010 році є прикладом впровадження ресурсоефективної економіки в європейських країнах, що передбачає подолання негативних наслідків зміни клімату та підвищення енергетичної безпеки.

Заходи ЄС щодо уникнення екологічної кризи було розроблено згідно з інструментами, запропонованими в рамках Кіотського протоколу. Основними із таких заходів виступають наступні: торгівля викидами; ціноутворення; використання альтернативних джерел енергії. Щодо першого із вище перерахованих інструментів, то Європейська система торгівлі викидами є найпершою та найбільшою у світі. Її було запущено в 2005 р., і поки що цей механізм є ключовим елементом європейської політики щодо боротьби з негативними наслідками зміни клімату. Метою даної системи є стимулювання емітентів скорочувати емісію викидів і впроваджувати енергозберігаючі технології. Загалом до складу цієї системи входять чотири сектори економіки: енергетика (всі теплові електростанції, нафтопереробні підприємства та коксові печі); виробництво та оброблення чорних металів; видобувна промисловість, куди входять виробництво цементу, цегли, скла та кераміки; целюлозно-паперова промисловість.

Що стосується ціноутворення, то ЄС планує значно скоротити обсяг дозволеної емісії викидів парникових газів та удосконалити механізм торгівлі. Зокрема, планується декілька нововведень: розподілення прав на емісію встановлюватиметься централізованими органами ЄС, а не окремими країнами в рамках визначеного національного плану для кожної країни; розподілення переважної кількості прав на емісію проводитиметься шляхом аукціону, а не шляхом безкоштовного розподілення між існуючими емітентами; до системи також буде включено торгівлю такими викидами, як оксид азоту та фторвуглецю. Також згідно зі стратегією «Європа 2020» ЄС зобов'язується виробляти 20% енергії з таких відновлюваних джерел, як біомаса, вітрова, сонячна та гідроенергія. Країни ЄС використовують різні механізми та інструменти підтримання альтернативних джерел енергетики. Серед найпопулярніших є встановлення пільгових тарифів на виробництво енергії з альтернативних джерел, надання податкових пільг і державних інвестицій у даний сектор [4].

З огляду на вище зазначене, приходимо до висновку, що національна безпека України дедалі більше залежатиме від стану навколишнього середовища, раціонального використання природних ресурсів, пом'якшення наслідків надзвичайних ситуацій природного та техногенного характеру. Враховуючи тісний зв'язок між станом екології та економічним розвитком,

Україні слід підвищити екологічну культуру, запровадити ефективні заходи та інструменти щодо подолання негативних наслідків зміни клімату. А вибір європейського вектору розвитку змушує Україну привести екологічне законодавство у відповідність до європейських норм та стандартів.

Література

1. Закон України «Про основи національної безпеки України» від 19 червня 2003 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/964-15>.

2. Фліссак К.А. Економічна дипломатія. Навч. посіб. – Тернопіль: «Новий колір», 2013. – 440 с.

3. Єгоров Ю.В. Екологічна складова у структурі національної безпеки України: державно-управлінський аспект взаємодії [Текст] / Ю.В.Єгоров // Стратегічні пріоритети. – 2009. – №4 (13).

4. Стратегія економічного зростання Європейського Союзу: Навчальний посібник для вищих навчальних закладів / Авт.кол.: Ю.В. Бажал, І.В. Бураковський, Г.С. Григор'єв та ін./ За ред. д.е.н., проф. Ю.М. Бажала. – К.: Унів. вид-во ПУЛЬСАРИ, 2013. – 280 с.

Вікторія Стрільчук
*Тернопільський національний
економічний університет*

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ НА СВІТОВОМУ РИНКУ НАФТИ

Сучасний етап розвитку світового господарства характеризується формуванням відносин взаємозалежності економічного та політичного розвитку країн світу. З усього різноманіття напрямів таких залежностей найбільш показовими є обумовленості розвитку ринку нафти. За прогнозами ОПЕК, ще мінімум два десятиліття нафта, на яку припадає 33,1% від загального обсягу споживання енергоресурсів, залишиться головним енергетичним ресурсом у світовій економіці. У цьому контексті визначальний вплив на позицію країн-виробників та на розвиток національної й світової економіки загалом матимуть обсяг видобутку та ціни на вказаний вид ресурсів. Це актуалізує дослідження причин і факторів, які їх обумовлюють та вимагає застосування відповідного аналітичного інструментарію, зокрема проведення оцінки сучасних тенденцій ринку нафти.

З кінця II кварталу 2014 року на нафтовому ринку спостерігається падіння ціни від рівня 115 дол. за барель, який був стабільним впродовж останніх 4 років. Однією з причин падіння ціни є боротьба головних країн-експортерів нафти між собою з метою витіснення конкурентів. Ключовими виробниками на ринку нафти, за даними Міжнародної енергетичної асоціації, є США, на які припадає 12,6% світового денного видобутку, Росія (11,7%) та

Саудівська Аравія (10,2%), тому справедливо припустити, що боротьбу ведуть саме ці країни (табл. 1).

Таблиця 1

Обсяг нафтовидобутку та позиції країн-лідерів у 2014 році [2]

Місце	Країна	Видобуток нафти, млн. бар/ день	Місце	Країна	Видобуток нафти, млн. бар/ день
1	США	11,75	6	Ірак	3,33
2	Росія	10,93	7	Мексика	2,78
3	Саудівська Аравія	9,53	8	ОАЕ	2,75
4	Китай	4,2	9	Кувейт	2,61
5	Канада	4,16	10	Венесуела	2,46
<i>Сукупний видобуток нафти за день</i>					93,25

Початком загострення конфлікту між країнами-лідерами стала революція у нафтовій та газовій галузі, а саме видобування сланцевої нафти і газу в США, яка посприяла росту виробництва нафти з 5,5 млн. барелів щоденно у 2011 році до позначки 11 млн. барелів станом на кінець 2014 року. З 2011 року, відколи винайшли спосіб видобування нафти зі сланцю, її виробництво було вигідним, адже ринкова ціна коливалась у межах 100-115 дол. за барель аж до середини 2014 року, тоді як собівартість складала близько 75 дол. за один барель.

Однак існувала проблема, яка полягала у тому, що собівартість видобутку природної нафти не перевищувала 7 дол. за один барель. Це означає, що країни, які застосовували інший спосіб її видобутку (зі сланцю), наприклад США, не були б зацікавлені у розвитку даного напрямку нафтовидобування, якщо б ціна на нафту впала нижче її собівартості.

Натомість, за результатами 2014 року США посіли 1 місце з видобутку нафти на день, випередивши Саудівську Аравію та Росію. Нарощення добування нафти у США протягом 2011-2013 років викликало відповідну реакцію Саудівської Аравії, оскільки Америка покривала більшу частину власних потреб та майже на половину скоротила імпорту нафти із Саудівської Аравії – з 1,32 млн. барелів на день до 878 тисяч.

Нафтовий картель ОПЕК на чолі із Саудівською Аравією, побоюючись захоплення світового ринку нафти Сполученими Штатами, почав збільшувати видобуток природної нафти протягом березня-серпня 2014 року, внаслідок чого середня ринкова ціна на нафту впала до рівня менше 100 дол. У зв'язку з тенденцією падіння світової ціни на нафту (рис. 1), державний секретар США Джон Керрі, задля уникнення подальшого падіння ціни, що могло б зробити видобуток сланцевої нафти нерентабельним і посилити залежність США від імпортованих енергоносіїв, 11 вересня 2014 року здійснив візит до короля Саудівської Аравії.

Головною метою такого візиту було досягнення домовленості щодо зменшення рівня видобутку нафти Саудівською Аравією, задля утримання її ціни на попередньому рівні. Повністю досягти узгодження позиції не вдалося, однак було досягнуто компромісу, що ціна на ринку не опуститься нижче 80 дол. за барель. Для ОПЕК це було обачне рішення, оскільки такий рівень все ж не переводив видобуток сланцевої нафти у нерентабельний діапазон. А

Саудівська Аравія, натомість, отримала змогу витіснити сланцеву нафту зі світового ринку.

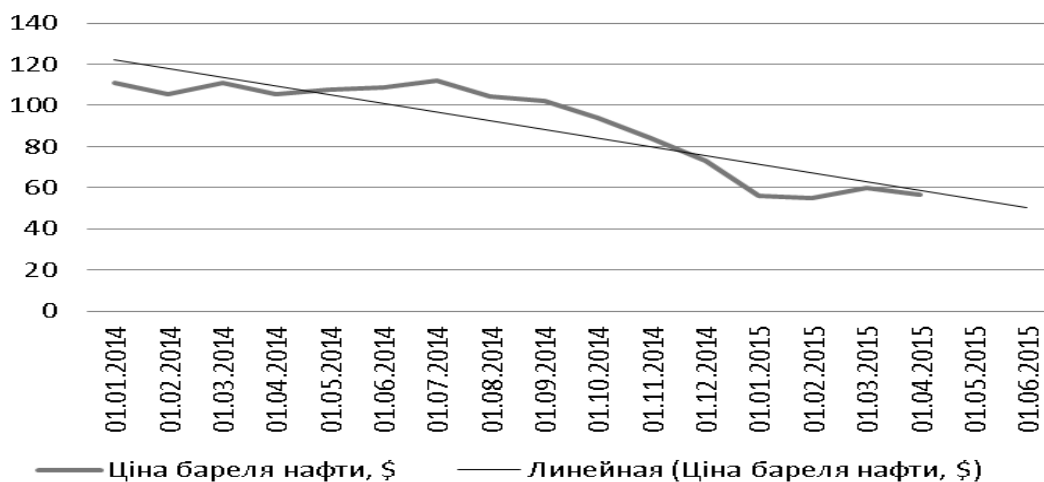


Рис.1. Динаміка цін на нафту у 2014-2015 рр. [3]

Однак ситуація склалася іншим чином. У листопаді 2014 року відбулось нарощення видобутку нафти більше ніж на 100 тис. барелів у день, яке спричинило пониження ціни на нафту марки «Arabic Light» до 45 дол. за барель. У результаті середньоринкова ціна станом на 13 листопада 2014 року склала менше 80 дол. за барель.

Відповідно, задля вирішення проблемної ситуації США почали шукати шляхи для утримання своїх позицій на ринку. Результатом цього став розвиток інноваційних технологій видобування сланцевої нафти, завдяки яким США вдалось зменшити собівартість її видобутку до рівня 40 дол. за барель. Таким чином, видобуток залишився рентабельним і США залишились домінуючим гравцем на ринку нафти, а Саудівській Аравії не вдалося втілити свій план, незважаючи на витрачені зусилля.

Іншим аспектом падіння цін на нафту можна вважати спільну гру США та країн ОПЕК проти Росії. Надходження до бюджету РФ на 40% залежить від видобування нафти, відповідно на 2014 рік було закладено надходження до бюджету цієї країни у розмірі 13,571 трлн. рублів. Однак через падіння ціни на нафту Росія недоотримала в бюджет 2,3 трлн. рублів. Можна вважати, що це санкції проти вторгнення Росії до України, але це одночасно й можливість витіснити з арени важливого конкурента.

Ключовим пунктом у динаміці цін нафти у 2014 – початку 2015 роках стала смерть короля Саудівської Аравії 23 січня 2014 року. Ціна досягла своєї нижньої межі протягом аналізованого періоду і станом на 26 січня становила 47,7 дол. за барель. Ринку нафти завмер в очікуванні змін, проте новий король підтримав вектор діяльності свого попередника.

У лютому 2015 року у цінах на нафту спостерігалось зростання, яке відбувалося за рахунок підвищення виробничої активності Китаю й гнучкої позиції ФРС в питанні підвищення процентних ставок і схвалення єврозоною планованих реформ в Греції. Вже 6 березня 2015 року вона зросла до 60 дол. за

барель. Одночасно, почали зростати і обсяги видобутку нафти. Проте постала нова проблема: відсутність сховищ для зберігання. Запаси сирової нафти в США досягли найбільшого за останні 80 років рівня, в результаті чого сховища нафти виявилися заповнені приблизно на 70%. Одночасно знизилась кількість нафтових свердловин, на тлі того, що загальний обсяг видобутку в США не зменшився. В інших країнах вільного місця в сховищах залишалось ще менше: в Японії – не більше 20%, а в європейських країнах – у кращому випадку 10%. Це призвело до нового стрибка цін в бік зниження від 60 до 53 дол. станом на 17 березня 2015 року.

У зв'язку зі здійсненням військової операції в Ємені ціна на нафту зросла до 59 дол. за барель, оскільки географічне розташування цієї країни близьке до країн ОПЕК, що призводить до певних ризиків. Зокрема, зростає ризик припинення роботи нафтовидобувної галузі, внаслідок чого ціна на нафту може підвищуватись.

Проведений аналіз засвідчує певні тенденції, зокрема спостерігаються 2 лінії тренду: падіння цін в період від червня 2014 до кінця січня 2015 року і відносна стабільність ціни на нафту, яка коливається в діапазоні 47-63 дол. за барель протягом лютого-березня 2015 року. Такій динаміці сприяли різні чинники, в тому числі не лише економічні, а й політичні та особистісні.

Література

1. ОПЕК – World Oil Outlook. – 2013. – С. 48. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.opec.org/opec_web/static_files_project/media/downloads/publications/woo_2013.pdf.

2. Rachovich D. World's Top 23 Proven Oil Reserves Holders [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://petroleuminsights.blogspot.com/2015/01/worlds-top-23-proven-oil-reserves_12.html#.VTNXFtL.

3. Котирування і графіки динаміки цін на нафту в реальному часі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.finanz.ru/birzhevyye-tovary/arhiv-torgov/neft-cena/10.2.2015_5.3.2015?type=Brent.

4. Global technology Roadmap for CCS in Industry. Refineries [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.iea.org/publications/freepublications/publication/CCS_Roadmap.pdf.

Степан Тераз

*Тернопільський національний
економічний університет*

ОСНОВНІ ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Необхідною передумовою розвитку економіки є висока інвестиційна активність. Все це зумовлює необхідність визначення сутності інвестицій, а

також визначення їх форм та видів, визначення умов створення сприятливого інвестиційного клімату, залучення інвестицій та їх ефективне використання [1, с.118]. Вагоме значення для економічного розвитку України відіграє інвестиційна діяльність, яка потребує пошуку шляхів та способів її оптимізації в умовах розвитку ринкових відносин в Україні, що є на сьогодні надзвичайно важливим завданням.

Проте, слід зазначити, що розвиток інвестиційної діяльності в умовах становлення ринкових відносин, а також всі створені умови для цього розвитку є недосконалими і потребують подальшого покращення. Україна хронічно відстає від більшості країн майже за усіма макроекономічними критеріями та оцінками і залишається на периферії інвестиційних потоків. Основними причинами виникнення проблеми низької інвестиційної активності є:

- несприятливий інвестиційний клімат, тобто несприятливі умови інвестування, зокрема недосконале законодавство щодо захисту прав власності, адміністрування податків, отримання у власність земельних ділянок, вимог до здійснення та контролю підприємницької діяльності;
- нерозвиненість інвестиційного ринку та інвестиційної інфраструктури;
- недостатня державна підтримка інвестиційної діяльності, неналежна система підготовки програм і проектів для державного інвестування;
- відсутність правових засад та дієвих механізмів державного-приватного партнерства в інвестуванні.

Виходячи з потреби поліпшення соціально-економічного становища країни, необхідно провести комплекс цілеспрямованих заходів для стабілізації виробництва і досягнення економічного зростання на якісно новій науково-технічній основі [2, с.50]. Тому акценти інвестиційної політики слід зосередити на сприянні реалізації основних пріоритетних напрямів реформування економіки країни і державного регулювання економічних процесів.

З метою забезпечення досягнення оптимального варіанту розвитку інвестиційної діяльності в Україні та її активізації визначаються такі шляхи та способи розв'язання проблем:

- удосконалення державної інвестиційної політики;
- удосконалення нормативно-правового забезпечення інвестиційної діяльності;
- розвиток інвестиційного ринку та інвестиційної структури;
- удосконалення методології розробки, оцінювання та відбору інвестиційних проектів;
- поліпшення інвестиційного клімату.

Виконання запропонованих шляхів дасть змогу: покращити основні макроекономічні показники розвитку держави та зміцнити її позиції на світових інвестиційних ринках; покращити інвестиційний клімат України, змінити відношення до неї стратегічних партнерів на позитивне.

Отже, можна зробити висновок, що розглянуті шляхи та способи розв'язання проблем розвитку інвестиційної діяльності в Україні позитивно впливатимуть на покращення основних макроекономічних показників розвитку держави та зміцнять її позиції на світових інвестиційних ринках. Слід

зазначити, що практична реалізація шляхів активізації інвестиційної діяльності зможе сприяти розвитку інвестиційної діяльності в ринкових умовах, а також підвищити активізацію інвестиційного процесу, що забезпечить реальні зрушення в економічній структурі суспільства.

Література

1. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент: Учебный курс / И. Бланк. – К.: Эльга-Н, 2002. – 448 с.
2. Захарін С. Оптимізація форм і методів державного регулювання іноземного інвестування / С. Захарін // Економіка України. – 2004. – № 4. – С. 54-58.

Анатолій Тибінь
*Тернопільський національний
економічний університет*

ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ В ТУРИСТИЧНОМУ БІЗНЕСІ

На сучасному етапі розвитку міжнародних економічних відносин глобалізаційні процеси охопили всі сфери світового господарства, в тому числі і світовий ринок туристичних послуг. Як наслідок, відбувається зростання рівнів інтегрованості туристичних галузей та окремих підприємств різних країн, з одного боку, та загострення конкурентної боротьби між країнами за розподіл туристичних потоків, з іншого. Водночас, сучасною тенденцією в економіці розвинених країн є зростання частки туристичних послуг як у структурі валового внутрішнього продукту, так і в структурі споживання. Також характерним є інтенсивний розвиток нових інформаційних технологій, електронної торгівлі у сфері туризму. Такі процеси створюють загрози туристичним галузям країн із більш низькою конкурентоспроможністю національних підприємств, несформованістю ринкових механізмів та недосконалою державною туристичною політикою.

Відповідно до перебігу суспільного розвитку країн, якому притаманна поляризація економічних та соціальних процесів, відбувається перехід від моделі життєзабезпечення до моделі урізноманітнення вільного часу, коли роль туризму зростає і розширюються його функції. За цими ознаками країни світу можна поділити на такі групи:

– країни, де туризм розвивається еволюційно, органічно вплітаючись у стиль життя, і забезпечений розвинутою індустрією туризму, яка здатна створювати інноваційний туристичний продукт (це переважно країни високорозвинуті);

– країни привнесеного туризму, де він розглядається тільки як сфера прикладання праці, а індустрія туризму формується зусиллями транснаціонального капіталу при державному сприянні (країни, що

розвиваються);

– країни, де туризм входив до стилю життя значного прошарку населення за умов його соціалізації і за умов стабілізації соціально-економічного розвитку і зростання рівня прибутків населення (постсоціалістичні країни).

За прогнозними показниками в найближчі роки погіршення ситуації на туристичному ринку може бути через:

– безробіття, криза якого ще не пройшла, надто в економічно розвинених країнах;

– повільні темпи росту економіки на основних направляючих ринках, особливо в Європі та США;

– скорочення заходів по стимулюванню ринку;

– постійне збільшення розміру оподаткування, яке призведе до додаткового тиску на сімейні бюджети;

– ціни на енергоносії, які продовжують збільшуватися.

Інновації в туризмі слід розглядати як системні заходи, що мають якісну новизну і призводять до позитивних зрушень, що забезпечують стійке функціонування і розвиток галузі в регіоні. Так, ідея створення і реалізації туристичних проектів, що навіть не приносить спочатку істотного прибутку, може дати поштовх для розвитку туризму і тим самим активно сприяти створенню додаткових робочих місць і зростанню доходів населення.

На сьогодні ситуація, що склалась в туристичній індустрії України, характеризується її практичною неконкурентоспроможна на світовому ринку, що спричинено такими факторами:

– застаріла матеріально-технічна база, яка потребує капітального ремонту, модернізації та функціональної реконструкції;

– нестача сучасних засобів розміщення туристів;

– недостатній розвиток важливих складових туристичної інфраструктури транспорту та зв'язку;

– недостатньо розвинена мережа закладів харчування та індустрії розваг;

– брак кваліфікованих спеціалістів з організації та розвитку внутрішнього і в'їзного туризму;

– орієнтування туристичних фірм на закордонні подорожі, відсутність активно функціонуючого туристично-інформаційного центру;

– екологічні проблеми.

Позитивне вирішення цих проблем в туристичній індустрії України є особливо актуальним. Пожвавлення розвитку туризму в Україні та подолання негативних тенденцій можливе шляхом впровадження нововведень. Активізація використання інноваційного чинника призведе до створення конкурентоспроможної туристичної індустрії країни.

Вивчення тенденцій і закономірностей комплексного освоєння інновацій, планування позитивних результатів і управління ними – складна методологічна проблема у сфері туризму, пов'язана перш за все з класифікацією нововведень. У якості значних для визначення суті інновацій в туризмі виділяють наступні класифікаційні ознаки:

– джерело ідеї (потреби туристів, відкриття, винаходи);

- вигляд інновацій (інфраструктура туризму, турпродукт, способи і засоби розподілу турпродукту, управління, чинники виробництва);
- міра новизни (поліпшуючі, проривні);
- широта дії, масштабність, зв'язність (локальні, глобальні, системні);
- інвестиційне наповнення (некапіталомісткі, мало-капіталомісткі, капіталомісткі).

До інновацій в туризмі слід відносити перш за все ті нововведення, які супроводжуються:

- відновленням і розвитком духовних та фізичних сил туристів;
- якісно новими змінами турпродукту;
- підвищенням ефективності функціонування інфраструктури туризму;
- підвищенням ефективності процесів формування, позиціонування та споживання туристичних послуг;
- прогресивними змінами факторів виробництва (наприклад, скорочення терміну транспортування за рахунок впровадження нових швидкісних видів транспорту, поліпшення умов праці працівників туріндустрії, впровадження нових прогресивних методів (механізмів) перетворення факторів виробництва в послуги).

Однак, зазначені напрями змін та трансформації бізнес-середовища знаходяться під дією зовнішніх факторів, які суттєво впливають на інтенсивність розвитку. До інерційних загальних факторів, що стримують запровадження інновацій в діяльності туристичних підприємств відносяться:

- недосконала національна туристична політика, яка пасивно реагує на захоплення ринку міжнародними консолідаторами, не спонукає до формування інвестиційної стратегії залучення коштів для пошуку та імплементації інновацій на внутрішньому ринку, нераціонально використовує і так обмежені державні кошти, спрямовуючи їх на просте відтворення туристичного процесу;
- національні виробники-продуценти туристичних послуг та турорганізатори не мають власних коштів на розвиток еволюційних, стратегічних, радикальних інновацій, тому і не можуть вийти на «зрілі» ринки економічно розвинених країн, не здатні конкурувати з міжнародними консорціумами, а отже змушені функціонувати в сегменті низькодохідного внутрішнього туризму;
- на результати економічних трансформацій суттєво впливають: кумулятивний характер інноваційних змін; низький рівень інноваційної культури; переважна більшість мікропідприємств з невеликими обсягами виробництва та фінансовими ресурсами.

Успішні інноватори туризму своїм досвідом доводять, що створення і впровадження нового – не просто бажано, але і необхідно в конкурентній боротьбі, а в період економічної нестабільності, – це повинно сприйматися як умова виживання.

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ КРАЇН В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

В останні десятиліття активізація глобалізаційних процесів супроводжується поглибленням взаємозалежності країн в економічному та соціальному вимірі, підвищенням їхньої зовнішньоторговельної та фінансової відкритості. Інтеграція країн у глобальний економічний простір супроводжується як позитивними, так і негативними ефектами. Саме тому актуалізуються питання забезпечення конкурентоспроможності країни та визначення чинників, які її формують.

Поняття «міжнародна конкурентоспроможність» є предметом наукової полеміки зарубіжних та вітчизняних вчених-дослідників, які не можуть прийти до спільної і єдиної думки щодо його сутності. Питанням міжнародної конкурентоспроможності країн присвячені роботи таких зарубіжних вчених, як П. Кругман, В. Леонтьєв, Ф. Ліст, А. Маршалл, М. Портер, Г. Азоев, С. Ємельянов, Р. Фатхутдінов та ін. Означені проблеми розкрито в роботах таких вітчизняних вчених, як О. Білорус, Б. Губський, Д. Лук'яненко, Ю. Пахомов, А. Поручник та ін. Разом з тим, сучасний етап розвитку глобалізації, який супроводжується такими суперечливими процесами як транснаціоналізація, інтеграція та дезінтеграція, породжує нові особливості та закономірності забезпечення конкурентних позицій, визначає фактори, які їх формують. Загалом, конкурентоспроможність країни – це сукупність властивостей, притаманних національній економіці, які визначають здатність країни конкурувати з іншими країнами [1].

Зважаючи на те, що конкурентоспроможність країни є вагомим інструментом як економічного розвитку країни, так і її позиціонування на світовому ринку, вона відображає не лише макроекономічні показники, а й економічні наслідки інших, значимих для розвитку явищ та процесів: якість політичних процесів і системи управління, рівень освіти, наукова база, верховенство закону, культура, система цінностей та інформаційна інфраструктура [2].

Основними чинниками, що визначають конкурентоспроможність країн в умовах глобалізації, є наступні: прогресивні організаційні форми виходу компаній на міжнародні ринки, науково-технічний прогрес, лібералізація фінансових ринків, зміна кон'юнктури світових товарних ринків, асиметрія глобальних інвестиційних потоків, інформаційний розвиток, втрата країнами частини національного економічного суверенітету у вирішенні питань регулювання міжнародної економічної діяльності, соціокультурна уніфікація.

Активну роль в процесах забезпечення конкурентоспроможності країн починає відігравати транснаціоналізація міжнародної економічної діяльності.

Формування глобальних стратегій економічного розвитку визначається зростаючою роллю ТНК. Кожна з них розробляє різні конкурентні стратегії виходу на ринки: обрання цінової політики як основної конкурентної переваги, проникнення на нові ринки або ж з новими товарами, розробка стратегій утримання позицій на вже освоєних ринках. До тенденцій забезпечення міжнародної конкурентоспроможності країн відносять інноваційну політику ТНК, яка ґрунтується на знаннях як фактору виробництва.

Оцінка міжнародної конкурентоспроможності країн ґрунтується на таких методах, як кількісні (hard data) та якісні (survey data) (експертні та соціологічні) [3]. На практиці достовірність оцінки забезпечується поєднанням кількісного та рейтингового аналізу. Серед міжнародних оцінок найчастіше використовуються індекс глобальної конкурентоспроможності, який складається з 2004 р. Всесвітнім економічним форумом. Лідуючі позиції посідають Швейцарія, Сінгапур, Фінляндія. Україна значно погіршила свій рейтинг, понизивши свої позиції з 73 до 84 місця [4]. Аналіз підтверджує низький рівень позицій України майже за усіма показниками [5].

Україна як суб'єкт міжнародних економічних відносин для забезпечення міжнародних конкурентних позицій має розробити національну стратегію її досягнення, зокрема, через проведення структурних реформ, стабілізацію національної валюти, перегляд товарної та географічної структури зовнішньої торгівлі, перегляд системи захисту національного ринку відповідно до вимог СОТ, розвиток транспортної інфраструктури, залучення іноземних інвестицій для модернізації економіки, підвищення якості послуг, що надаються.

Таким чином, тенденції глобального економічного розвитку ставлять нові виклики перед країнами та змушують їх шукати нові шляхи підвищення конкурентоспроможності, у тому числі й шляхом модернізації національних економік, впровадження новітніх технологій, активізації іноземного інвестування, оптимізації векторів міжнародного співробітництва.

Література

1. Шмігельська З.К. Оцінка ролі інновацій у забезпеченні конкурентоспроможності вітчизняної економіки / З.К. Шмігельська [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/7336/1/76.pdf>.

2. Антонюк Л.Л. Міжнародна конкурентоспроможність країн: регіональний аспект / Л.Л. Антонюк [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.kneu.kiev.ua/journal/ukr/article/2005_1_Antoniuk_ukr.pdf.

3. Антоненко К.В. Чинники формування міжнародної конкурентоспроможності країн в умовах глобалізації / К.В. Антоненко, А.О. Батюлева // Культура народів Причорномор'я. – 2011. – № 214. – С. 10-13.

4. The Global Competitiveness Report 2013–2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www3.weforum.org/.../WEF_GlobalCompetitivenessReport_2013–14.pdf.

5. Шкурупій О.В. Чинники динаміки економіки України та національної конкурентоспроможності / О.В. Шкурупій, Н.Г. Базавлук // Економіка та

Юлія Токарська
*Тернопільський національний
економічний університет*

СПІВПРАЦЯ УКРАЇНИ ІЗ ЄВРОПЕЙСЬКИМ БАНКОМ РЕКОНСТРУКЦІЇ ТА РОЗВИТКУ

З метою реалізації проектів економічного та соціального розвитку Україна співпрацює з Міжнародним банком реконструкції та розвитку (МБРР), Європейським банком реконструкції та розвитку (ЄБРР), Північним інвестиційним банком, Європейським інвестиційним банком та ін. Упродовж останніх років Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР) залишається одним із провідних інвесторів в економіку України, вкладення якого мають комплексний характер. ЄБРР посідає провідне місце серед міжнародних фінансових організацій, з якими Україна тісно співпрацює, у рамках реалізації інвестиційних проектів економічного і соціального розвитку.

Україна – друга за обсягами наданих кредитів серед партнерів ЄБРР. У рамках співробітництва з Україною ЄБРР працює у двох напрямках: надання міжнародних кредитів на пільгових умовах під державні гарантії та кредитування приватних підприємств України на комерційних умовах. Відповідно до Стандартних умов договору ЄБРР процентна ставка за кредитами Банку встановлюється з певною маржею над базовою ставкою (LIBOR / EURIBOR). Для кредитів, які надаються під державні гарантії країни-позичальника, ця ставка дорівнює LIBOR (EURIBOR) + 1% (маржа Банку). Кредити надаються під плаваючу або фіксовану ставку.

Для кредитів у приватній сфері розмір маржі відображає як політичні ризики, що притаманні даній країні, так і комерційні ризики та відповідає кон'юктурі ринку синдікованих кредитів; термін повернення кредиту становить 5-10 років в залежності від умов проекту. При наданні кредитів на реалізацію масштабних проектів розвитку інфраструктури строк погашення позики може становити до 15 років. Тривалість пільгового періоду підлягає узгодженню (як правило для масштабних проектів він досягає 4 років).

Європейський банк реконструкції та розвитку надає значну підтримку економічним реформам в країні, що створює умови для розвитку стосунків між Україною та Банком, про що свідчить портфель проектів ЄБРР в Україні. Галузева структура кредитного портфелю проектів ЄБРР в державному секторі економіки складається таким чином: 50% всього портфелю кредитів спрямовані на фінансування проектів розвитку транспортної інфраструктури, 39% – на підтримку проектів в енергетичній сфері, 8% – у фінансовій сфері, на зв'язок –

2% та розвиток муніципалітетів 1% (рис. 1).

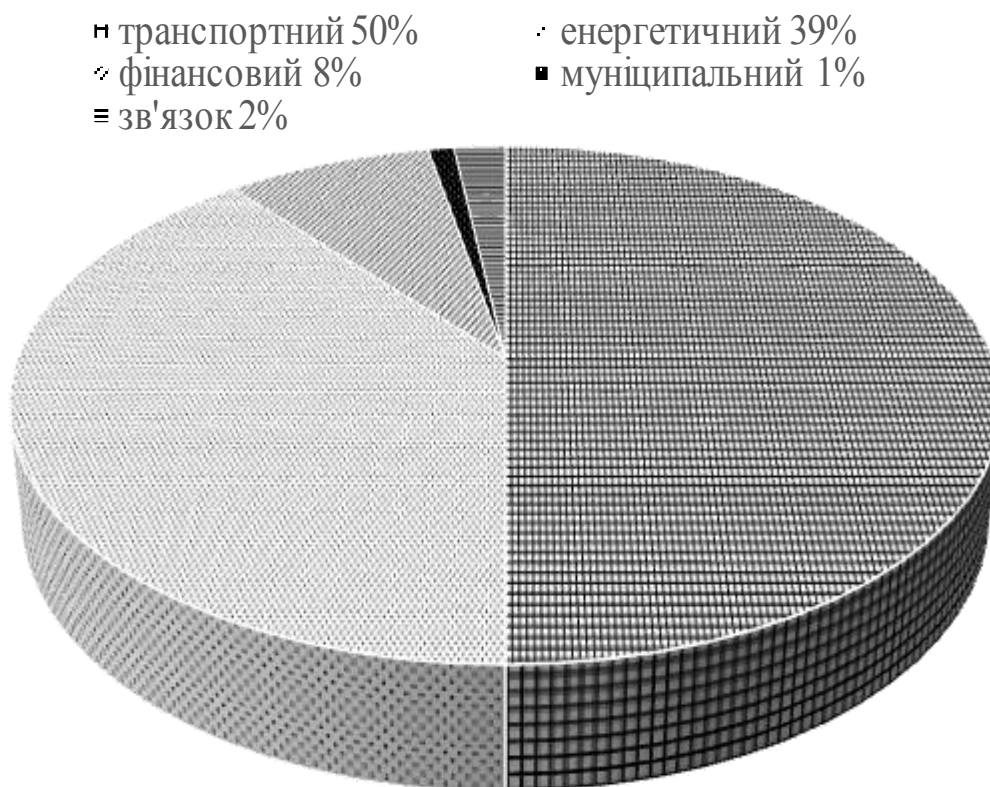


Рис. 1. Структура кредитного портфеля ЄБРР в державному секторі економіки України [2]

З самого початку відносин між Україною та ЄБРР значна увага приділялась фінансуванню заходів ядерної безпеки. ЄБРР є розпорядником Рахунку ядерної безпеки та Чорнобильського фонду «Укриття», заснованого в грудні 1997 року країнами Великої Сімки та іншими країнами-вкладниками для допомоги Україні у зв'язку з ліквідацією наслідків аварії на ЧАЕС.

ЄБРР також підтримував проекти, пов'язані з виробництвом харчових продуктів, нафтовою та газовою промисловістю, транспортом, телекомунікаціями, сферою фінансів та наданням послуг в сільському господарстві, а також проектами комунальної інфраструктури, пов'язаними з водопостачанням та опаленням. Крім того, Україна та ЄБРР розпочали реалізацію спільних проектів щодо впровадження енергозберігаючих технологій в енергоємних галузях економіки. Для України важливою є підтримка з боку ЄБРР проектів, які сприятимуть розвитку муніципальної інфраструктури міст України, охороні навколишнього середовища та транспортної інфраструктури.

Особливу увагу ЄБРР зосереджено на енергетичній галузі, підвищенні енергоефективності в Україні через впровадження відповідних проектів енергозбереження та енергоефективності, ядерної безпеки та нових технологій вироблення електроенергії. Неабиякі зусилля докладаються щодо розвитку потенціалу сільського господарства. Крім того, ЄБРР активно займається

модернізацією основної інфраструктури, включаючи транспорт та комунальні послуги.

Програми ЄБРР з кредитування мікро-, малих та середніх підприємств мають за мету забезпечення підприємств та підприємців дешевими коштами. Для створення програми допомоги в цьому секторі ЄБРР налагоджує стосунки з фінансовими посередниками шляхом використання кредитування малого бізнесу за каналами діючих комерційних банків, створюючи практично з «нуля» кредитні організації мікрокредитування та відкриваючи кредитні лінії мікрофінансування небанківським організаціям. Для досягнення цих цілей ЄБРР реалізує свої проекти ММСП, приділяючи велике значення розвитку фінансової системи і нарощенню потенціалу в організацій-клієнтів. Він здійснює підтримку проведення реформ з метою покращення умов кредитування малих підприємств. ЄБРР також активно працює у напрямку нарощення потенціалу, передачі новітніх технологій і методик кредитування та вдосконалення форм корпоративного управління [1].

Таким чином, підсумовуючи вищезазначене, приходимо до таких висновків і узагальнень: Європейський банк реконструкції та розвитку є одним із провідних інвесторів в економіку України; вкладення ЄБРР мають комплексний характер, тобто направлені на фінансування таких проектів, як розвиток транспортної інфраструктури, енергетичної і фінансової сфер та зв'язку; важливою є підтримка України з боку ЄБРР у фінансуванні заходів ядерної безпеки; значна увага приділяється охороні навколишнього середовища та розвитку муніципальної інфраструктури.

Література

1. Венцковський Д. Україна – ЄБРР: перспективи співробітництва / Д. Венцковський // Незалежний аудитор [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://n-auditor.com.ua/uk/component/na_archive/1075?view=material.

2. Довідка щодо співробітництва України з Європейським банком реконструкції та розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/_control/uk/publish/article?art_id=396911&cat_id=54628.

Сергій Трачук

*Тернопільський національний
економічний університет*

КЛАСИФІКАЦІЯ ФАКТИЧНИХ РЕЖИМІВ ОБМІННОГО КУРСУ ТА ЦІЛЬОВА ОРІЄНТАЦІЯ ВАЛЮТНО-КУРСОВОЇ ПОЛІТИКИ КРАЇН-ЧЛЕНІВ МВФ

Сучасна світова практика передбачає декілька систем встановлення пропорцій обміну між національною та іноземними грошовими одиницями – режим фіксованих і режим плаваючих валютних курсів, а також різновиди того

й іншого. Згідно зі статтями IV Статуту МВФ, країни мають право обирати будь-який режим валютного курсу – і плаваючий, і фіксований, за винятком базованого на золоті як вартісному еталоні. Класифікація типів курсової політики МВФ у її останній версії містить десять основних різновидів валютної політики, що відрізняються за рівнем жорсткості чи гнучкості режиму валютного курсу [5].

Попри існуючі переваги класифікації МВФ притаманні певні недоліки:

- недостатня об'єктивність;
- надмірна деталізація режимів управління валютним курсом, тоді як насправді важливою є відповідь лише на одне запитання: чи є курс національної валюти жорстко фіксованим, а якщо ні, то чи намагається центральний банк управляти його динамікою;
- класифікація МВФ, оновлюючись щорічно, постійно відстає від реальї практики.

Зауважимо, що тиск з боку критиків і поява нових класифікацій змусили МВФ у 1998 р. модернізувати свою типологію режимів валютного курсу та розробити де-факто-класифікацію режимів валютного курсу та засад монетарної політики [2]. У 2009 році перед Міжнародним валютним фондом постала необхідність внесення змін до де-факто-класифікації режимів валютного курсу, що було обґрунтовано появою в останній час великої кількості різновидів режиму керованого плавання, а також тим, що механізми втручання центрального банку в процес курсоутворення набули різних форм та стали складнішими, натомість актуальна інформація про масштаби втручання монетарної влади в механізми функціонування валютного ринку часто є недоступною.

Проведений аналіз змін у де-факто класифікації режимів валютного курсу та засад монетарної політики МВФ 2009 року свідчить про те, що основні з них стосувалися [4]:

- заміни таких категорій, як режим керованого плавання та режим незалежного плавання на нові: плаваючий режим (floating) та режим вільного плавання (free floating) з визначенням чіткої різниці між ними та конкретних кількісних і якісних критеріїв, яким відповідає кожен режим;
- встановлення чітких відмінностей між режимами фіксованої і повзучої прив'язки та режимами, які є похідними від них (peg-like та crawl-like) із визначенням конкретних кількісних та якісних критеріїв, яким відповідає кожен режим;
- підвищення прозорості системи шляхом встановлення чітких правил та посилення ролі обмежень як засобу відповідальності за порушення [3].

Аналізуючи сучасні структурно-функціональні дисбаланси у світовій валютній системі, важливо перевірити гіпотезу про стабілізуючий ефект політики вільного плавання. Методологічно важливо враховувати те, що політика вільного плавання, про яку йдеться, це важливий, однак не визначальний чинник абсорбції зовнішніх шоків. Тип курсової політики не є суттєвим фактором стабілізації ні валютного курсу, ні промислового виробництва [5].

Для перевірки гіпотези про стабілізуючий ефект курсової політики 21 країну з найбільшим рівнем економічного багатства поділено на дві групи – з активною і пасивною курсовою політикою та розраховано такі показники:

– обсяг номінальної девальвації/ревальвації курсу національної валюти до долара США у найбільш гострій фазі кризи (з вересня 2008 по лютий-березень 2009 р.); для долара використано номінальний індекс до валют країн-торгових партнерів;

– динаміка темпів промислового виробництва (різниця між максимальним і мінімальним місячним темпом, розрахованим рік до року за період з січня 2007 по липень 2009 р.).

Згідно з розрахунками Центру розвитку, із восьми країн, що проводили активну курсову політику, лише у трьох девальвація була слабкою (менше 20%); у п'яти країнах вона була сильною (більше 20%), при чому у чотирьох з них (Росія, Бразилія, Корея, Польща) – дуже сильна (більше 40%).

Таїланд, проводячи активну курсову політику, у період кризи суттєво наростив свої резерви і домогся за рахунок цього незначної девальвації національної валюти (менше 20%). Проте промисловості цієї країни девальвація не допомогла: темпи промислового виробництва країни знизились дуже помітно (майже на 40% і більше). Лише Китаю та Індії вдалося забезпечити стабільність і курсу, і промислового виробництва.

Натомість у половини тих країн, що проводять пасивну політику, валютна волатильність була слабкою, у іншій половині – сильною. У семи країнах перепад темпів промислового виробництва був сильним, у шести – слабким. У підсумку можна зазначити: тип курсової політики слабо корелює зі стабільністю як курсу, так і промислового виробництва [5].

Підсумовуючи вищезазначене, приходимо до висновку, що ні де-факто, ні де-юре класифікації не є досконалыми та мають певні недоліки. Де-юре-класифікація зосереджує свою увагу на оцінці намірів монетарної влади щодо проведення валютної політики, основна проблема достовірності оцінювання виникає тоді, коли реальний стан справ в економіці розходиться з публічними заявами представників влади. Де-факто-класифікація базується на оцінці фактичного руху номінального обмінного курсу, але в ретроспективі вона також може не відповідати реальному стану справ у країні в сфері курсової політики. Найбільш об'єктивним у сенсі практичного застосування є комплексний підхід до класифікації режимів валютного курсу, який об'єднує оцінку заяв представників монетарної влади щодо режиму валютного курсу в країні та спостереження за фактичним коливанням номінального курсу, а також частотою, розміром та метою валютних інтервенцій центрального банку.

Література

1. Bailliu J., Lafrance R., Perrault J.-F. Does Exchange Rate Policy Matter for Growth? // Bank of Canada Working Paper. – 2002. – № 17 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bankofcanada.ca/2002/06/publications/research/working-paper-2002-17>.

2. De Facto Classification of Exchange Rate Arrangements and Monetary

Policy Frameworks, 30 April, 2012 // The IMF Annual Report 2012. Appendix II: Financial Operations and Transactions // <http://www.imf.org/external/pubs/ft/ar/2012/eng/pdf/a2.pdf>.

3. Ghosh A., Gulde A.-M., Ostry J., Wolf H. Does the Nominal Exchange Rate Regime Matter? // NBER Working Paper. – 1997. – № 5874 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nber.org/papers/w5874.pdf?new_window=1.

4. Habermeier K., Kokenyne A., Veyrune R., Anderson H. Revised System for the Classification of Exchange Rate Arrangements. – 2009 // IMF Working Paper [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2009/wp09211.pdf>.

5. Кравчук Н. Дивергенція глобального розвитку: сучасна парадигма формування геофінансового простору: Монографія / Наталія Кравчук. – Київ: Знання. – 2012. – 782 с.

Христина Циквас
*Тернопільський національний
економічний університет*

КРИПТОВАЛЮТА ЯК ВІДПОВІДЬ НА ВИКЛИК ТРАНСФОРМАЦІЇ СВІТОВОГО ФІНАНСОВОГО СЕРЕДОВИЩА

На сучасному етапі розвитку світової валютної системи, у вимірі трансформації світового господарства, розвитку новітніх технологій та появи альтернативних фінансових інструментів особливої актуальності набуває питання такого феномену як криптовалюта.

Йдеться про те, що процес трансформації грошової системи в цифровий простір та тісний зв'язок фінансового та електронного світів породжує новий вид розрахункової одиниці, котра володіє специфічними якостями, які нерозривно пов'язані із інформаційним світом, платформою свободи та анонімності. Такий виток у розвитку валют є досить логічним і закономірним, оскільки фінансова система не може стояти осторонь інформатизації суспільства та економічних операцій. Так, слідом за міжнародною електронною системою розрахунків, інтернет-банкінгом та цифровими гаманцями прийшла нова форма грошової одиниці, котра схожа за своєю суттю на золото, оскільки має обмежену кількість «родовищ» та видобувається гігантськими зусиллями.

Bitcoin (Біткоїн) – електронна валюта, концепт якої був озвучений у 2008 році Сатоші Накамото, і представлений ним у 2009 році. Bitcoin не має централізованого управління та емітентів. Транзакції із цифровим підписом між двома вузлами передаються до всіх вузлів peer-to-peer мережі, а самі дані про переміщення коштів зберігаються у розподіленій базі даних. Для запобігання можливості втрати чужих грошей або використання своїх коштів двічі використовуються криптографічні методи. Всі дані про кількість біткоїнів користувача зберігаються у бінарному файлі, який називають гаманцем (англ.

wallet). Гаманець показує поточний баланс, історію транзакцій та адреси, що доступні для надсилання коштів.

Як будь-який новий платіжний засіб, криптовалюта має свої особливості та характеристики. Зрозумілий є той факт, що вона наділена резонансними якостями, котрі проявляються в ході її використання. Розглядаючи особливості функціонування криптовалют, можна зробити порівняльний аналіз із сучасними світовими валютами та скласти певну картину стратегічного розвитку та перспектив криптовалют у мабутньому.

Таблиця 1

Характерні риси криптовалют [4; 6]

Особливості:	Переваги	Недоліки
<ul style="list-style-type: none"> – швидка генерація; – лімітований випуск; – перевага для покупців; – стрімкий розвиток інвестування; – нестабільний курс валюти; – спекулятивні атаки; – швидкість та мобільність; – анонімність; – оперативність та зручність. 	<ul style="list-style-type: none"> – анонімність; – децентралізованість; – чітко встановлений обсяг емісії; – відсутність інфляції; – дешевизна операцій; – незалежність від політичних факторів; – швидкість обміну; – неможливість підробки. 	<ul style="list-style-type: none"> – коливання курсу; – нестабільність швидкості обігу; – залежність від притоку або відтоку вкладників; – спекулятивний та кримінальний характер транзакцій; – вузьке застосування; – недосконале юридично-інституційне забезпечення.

Віртуальна валюта вважається «конвертованою», якщо вона має еквівалент в реальній валюті або діє як еквівалент реальної валюти. Прикладом, що підтверджує дану тезу, є перший в світі банкомат-обмінник на Bitcoin, встановлений в кав'ярні в центрі Ванкувера. У дуже короткий проміжок часу було здійснено транзакцій більше ніж на 100 тис. канадських доларів.

Такий вид послуги викликав зацікавленість як у власників криптовалюти, так і у виробників банкоматів. Апарати Robo-Coin істотно спростили обмін грошей на Bitcoin. Користувачам Bitcoin необхідно ввести номер свого «гаманця» і покласти в банкомат гроші. При купівлі/продажу Bitcoin стягується тільки номінальна вартість транзакцій. Проте, при купівлі дебетової або кредитної картки необхідно уточнювати: чи існують законодавчі обмеження (не можна використовувати дебетові і кредитні картки для купівлі Bitcoin). Переказ грошей через PayPal також не викликає довіри, оскільки будь-які операції з Bitcoin не можна завантажувати, а купівля криптовалюти за готівку має процедурні перешкоди.

Оскільки Bitcoin дозволяє своїм власникам обмінювати віртуальні грошові одиниці на реальні гроші, то з'явилась можливість їх обміну на товари та послуги. 30 квітня 2013 р. гендиректор eBay, яка використовує платіжну систему PayPal, заявив, що компанія розглядає безліч варіантів включення Bitcoin в систему розрахунків. Виконавчий віце-президент Western Union повідомив, що за умови зростання попиту на Bitcoin компанія знайде можливість включити Bitcoin в свою систему розрахунків [3].

Крім того, криптовалюту починають приймати компанії у розрахунках за певні товари. Рітейлерська мережа Overstock.com почала приймати Bitcoin

(поки що тільки для покупок, які відправляються в США). Зараз не так багато торговельних майданчиків, де можна витратити криптовалюту. За першу добу після прийому Bitcoin компанія прийняла 840 платежів на суму близько 130 тис. дол. США (за поточним курсом криптовалюти). Крім того, регулярно зростає перелік компаній, що приймають Bitcoin в рахунок оплати товарів та послуг (WordPress.com, і The Pirate Bay, і Reddit, і ще декілька десятків тисяч торгових і сервісних компаній).

У Канаді криптовалютою можна розрахуватися за таксі, а в США – купити піцу, купити/продати автомобіль. У магазині Electronics for Bitcoin наданий широкий вибір товарів, вартість яких зазначається в декількох валютах, у тому числі у криптовалюті. Також можна робити ставки в казино BitVegas. З Bitcoin почали працювати готелі при казино [6].

Bitcoin почав приймати Камбрійський університет у Великій Британії, а також кіпрський Університет Нікосії. Засновник кембриджської мережі пабів Individual Pubs Limited вирішив впровадити оплату Bitcoin в одному зі своїх закладів. Тепер Bitcoin приймають вже у всіх барах, що входять в мережу. Окрім казино і університетів, Bitcoin зараз приймають і спортивні організації, принаймні, баскетбольна команда «Сакраменто Кінгз» почала приймати криптовалюту в оплату квитків на свої матчі. Virgin Galactic Річарда Бренсона готова обміняти криптовалюту на політ в космос. Bitcoin приймає туристична компанія CheapAir.

Розробник ігор Zynga оголосив, що в тестовому режимі починає приймати Bitcoin в FarmVille 2, CityVille, Hidden Shadows та інших іграх власного авторства. InternetArchive тепер пропонує своїм співробітникам можливість отримувати зарплату в Bitcoin. Google також зацікавилася Bitcoin. На початку січня 2014 р. компанія створила сторінку, на якій запитує користувачів, що робити з Bitcoin. Уряд Франції дозволив банку Bitcoin Central відкривати депозити і переводити гроші як в євро, так і в Bitcoin.

Разом з тим, ринок послуг Bitcoin поки не повністю систематизований і представлений не всім спектром послуг. Проте активні користувачі криптовалюти вже можуть скористатися наступними послугами:

1. CryptoPayment.ru – сервіс поповнення рахунку мобільного телефону Bitcoin і Litecoin. Комісія системи складає 5%. Мобільні оператори, рахунки яких можна поповнювати: Мегафон, Білайн, МТС, Теле2, Смартс, Simtravel, Teletie.

2. Unihost.com – професійний сервіс хостінг-послуг і реєстрації доменів. Unihost.com надає все необхідне для створення і підтримки Інтернет-проектів: від реєстрації доменних імен та надання хостінгу до доступу потужних серверів і оформлення SSL-сертифікатів. З початку 2014 року клієнти Unihost.com можуть сплатити будь-які послуги через Bitcoin і Litecoin [7].

3. latilib.com.ua – сервіс поповнення мобільних телефонів України, Росії, Білорусі, Казахстану, Молдови, Грузії, Вірменії, Латвії, Польщі, Румунії, Кіпру, Туреччини, стаціонарних телефонів України, Росії, Білорусі, Казахстану, Інтернет-провайдерів і операторів кабельного і супутникового телебачення України, Росії, Казахстану, а також пряме поповнення за ціною, нижчою за

номінал.

4. pilotline.net – Інтернет-магазин рідкісної електроніки. Мінімальна сума замовлення – 0,13 BTC. Оплата будь-яким доступним способом, включаючи оплату Bitcoin без комісії. Відправка товару відбувається протягом трьох робочих днів після проходження валюти.

5. btcbelray.com – сервіс поповнення рахунку мобільного телефону за BTC. Сервіс призначений для жителів Білорусі, а також всіх, у кого є карта одного з білоруських операторів мобільного зв'язку. Оплата проводиться автоматично, а кошти зараховуються протягом 15 хвилин після отримання двох підтверджень системи Bitcoin. Курс розраховується, виходячи з максимального курсу покупки btc на mtgox і середнього курсу купівлі долара в обмінних пунктах країни.

З урахуванням таких тенденцій використання Bitcoin, в найближче десятиліття можна очікувати, що до 10% всіх глобальних платежів вестимуться в криптовалютах. При цьому в країнах з надмірним або невиправданим регулюванням фінансових ринків їх потреба може стати нагальною.

Підсумовуючи вище зазначене, можна зробити висновок, що біткоїн, як приклад найстійкішої криптовалюти, є альтернативним видом платежу, проте на даному етапі свого розвитку він не може стати достойним конкурентом та заміником долара, в першу чергу через складність «видобування», вузьке поле застосування та лімітований випуск, котрий розрахований лише на певне, стале число трансакцій. Проте, як локальна інтернет-валюта, даний вид платежу є зручним і набуває дедалі ширшого застосування.

Література

1. Bitcoin – валюта не підвладна державі валют [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://groshi-v-kredit.org.ua/bitcoin-valyuta-ne-pidvkladna-derzhavi.html>.

2. Bitcoin. Как это работает [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://habrahabr.ru/post/114642/>.

3. Биткоин – что это за мистический абсолют? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://crypto-money.net/novosti-bitcoin/116-bitcoin-servisy>.

4. Взамен валют Bitcoin [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://esquire.ru/bitcoin>.

5. Как биткоин победит бумажные деньги [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.lookatme.ru/mag/live/interweb/198397-bit-bit-bit-coin>.

6. Молчанова Еллана, Солодковський Юрій. Глобальна сервісна природа сучасних криптовалют [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ir.kneu.edu.ua:8080/bitstream/2010/5940/1/60-79.pdf>.

7. Офіційний сайт інформаційного агентства Bitcoincharts [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://bitcoincharts.com/charts/mtgoxUSD#tgSzm1g10zm2g25zv>.

8. Офіційний сайт рейтингових показників криптовалют світу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bitinfocharts.com/ru/markets/>.

9. Природа Биткоина [Електронний ресурс]. – Режим доступу:

<http://lurkmore.to/Bitcoin>.

10. Слово в захисту Bitcoin [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://habrahabr.ru/post/130854/>.

Олег Цьома
*Тернопільський національний
економічний університет*

СТРУКТУРНІ ДИСПРОПОРЦІЇ ЗОЛОВОВАЛЮТНИХ РЕЗЕРВІВ УКРАЇНИ ТА КРИТЕРІЇ ОЦІНКИ ЇХНЬОЇ ДОСТАТНОСТІ

Останнім часом особливої актуальності у контексті глобальної фінансової нестабільності набуває питання структурних диспропорцій у формуванні офіційних золотовалютних резервів України та проблема міжнародної валютної ліквідності держави.

Одним із важливих критеріїв, що визначають якість золотовалютних резервів є їх структура, яка характеризує ліквідність даних активів, їх надійність і стабільність. Аналіз структури золотовалютних резервів дає змогу визначити джерела їх поповнення (рис. 1) та обрати оптимальний метод використання.

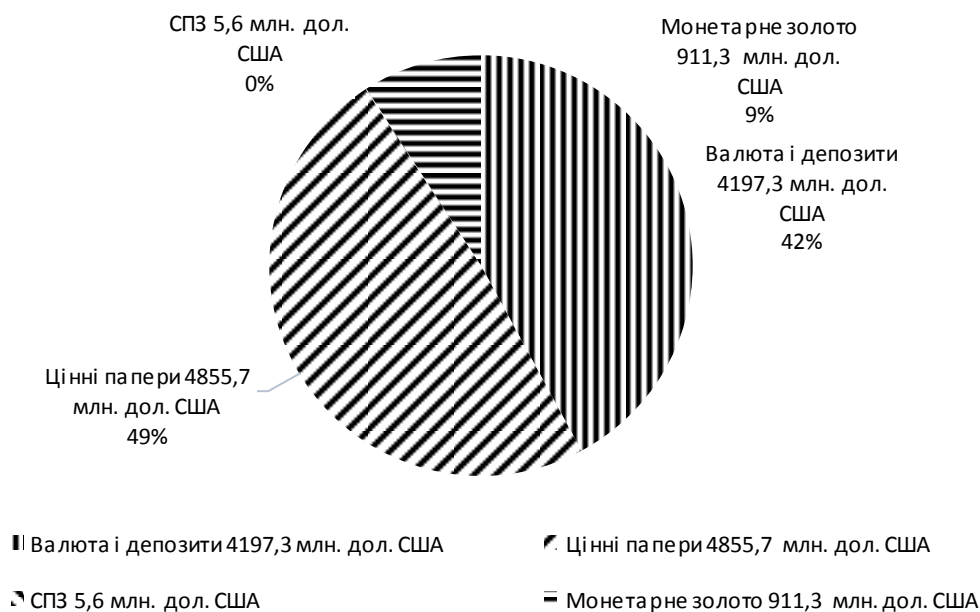


Рис. 1. Структура золотовалютних резервів України станом на 01.04.2015 р.

Примітка: Побудовано за даними Міністерства фінансів України

Окрім цього, важливим критерієм, що береться до уваги при аналізі золотовалютних резервів є рівень їхньої достатності. Він визначається, враховуючи індивідуальні особливості економіки кожної країни і залежить від рівня макроекономічної стабільності, стану платіжного балансу, політики центрального банку щодо валютного курсу та схильності країни до фінансових

криз.

У науковій і аналітичній літературі наведено цілий ряд критеріїв достатності (адекватності) золотовалютних резервів держави. По-перше, це так званий «грошовий» критерій, який визначається як співвідношення золотовалютних резервів з одним із агрегатів, що характеризують грошову пропозицію (рис. 2). Резерви центрального банку виступають формальним забезпеченням національної валюти, а тому їх має вистачати на випадок раптового підвищення попиту на іноземну валюту [6].

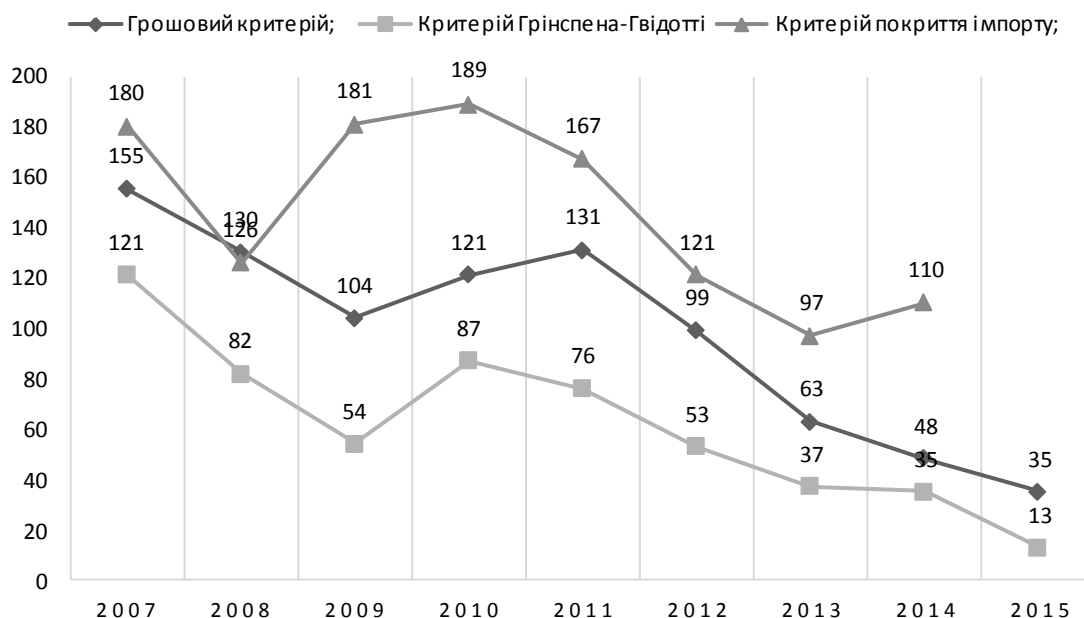


Рис. 2. Рівень достатності золотовалютних резервів за основними критеріями

Примітка: Побудовано за даними Національного банку України

Другий критерій оцінки достатності золотовалютних резервів витікає із необхідності скорочення волатильності й збільшення гнучкості національної грошової одиниці для стимулювання успішної зовнішньої торгівлі. За цим критерієм, більше резервів необхідно для країн з торговим дефіцитом і не диверсифікованим експортом (див. рис. 2). Якщо зовнішньоекономічна кон'юнктура складається несприятливо, центральний банк витрачає резерви для покриття платіжного дисбалансу. За методологією МВФ, достатнім є рівень резервів, що відповідає тримісячному імпорту [3, с.54].

Перманентні валютні кризи кінця XX – початку XXI століття, зумовлені надмірним нагромадженням державного зовнішнього боргу, призвели до розробки правила Грінспена-Гвідотті. Відповідно до цього правила, золотовалютні резерви повинні перевищувати річний обсяг зовнішнього боргу (див. рис. 2). Крім того, рекомендовано утримувати середню строковість зовнішнього боргу на рівні не менше трьох років. У якості показника стану державного зовнішнього боргу приймається відношення короткострокового зовнішнього боргу до золотовалютних резервів [2, с.127].

Правило Гвідотті-Грінспена застосовується лише до зовнішнього боргу (боргу резидентів перед нерезидентами). Проте в багатьох країнах з перехідною

економікою відтік капіталу резидентів (коли резиденти намагаються обміняти активи в національній валюті на активи в іноземній валюті) створює додаткове навантаження на міжнародні резерви. Цей ефект врахували Війнхолс і Каптейн, додавши два фактори до розрахунків Гвідотті-Грінспена (рис. 3). Як індикатор обсягу внутрішнього відтоку капіталу, вони використовували частку широкої грошової маси (10% та 20%) [4].

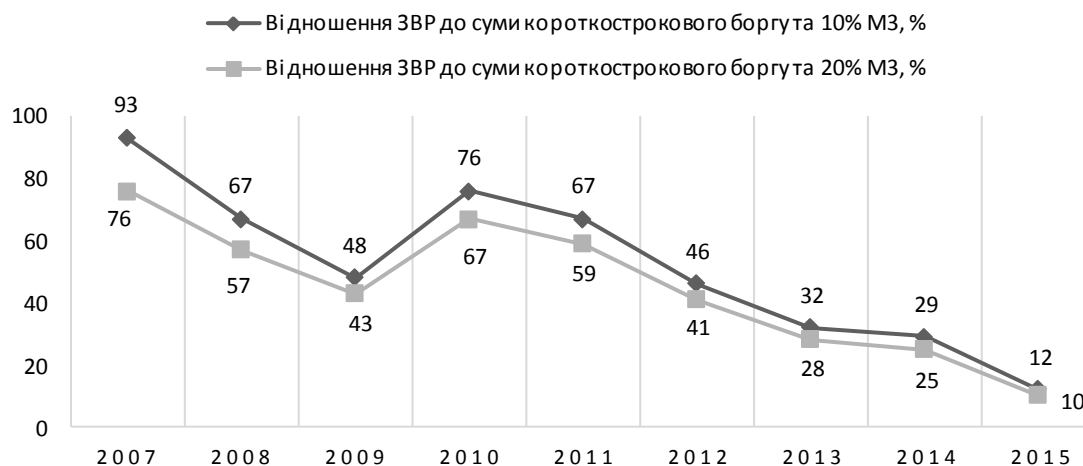


Рис. 3. Достатність золотовалютних резервів України у 2007-2015 рр. за критерієм Війнхолса-Каптейна

Примітка: Побудовано за даними Національного банку України

Усі вищезазначені критерії не дозволяють провести комплексний аналіз достатності золотовалютних резервів, оскільки вони розглядають лише окремі канали відтоку резервів. Тому, останні аналітичні огляди МВФ пропонують використовувати агрегований показник можливого навантаження на міжнародні резерви за різними каналами (поточний та фінансовий рахунок платіжного балансу, включаючи внутрішній відтік капіталу). Цей показник також слугує індикатором оцінки ймовірності настання валютної кризи. Для країн з перехідною економікою, що мають фіксований валютний курс, цей індикатор розраховується: 10% експорту + 30% короткострокового зовнішнього боргу + 10% грошової маси + 10% інших портфельних зобов'язань. Країни повинні мати міжнародні резерви в інтервалі 100% – 150% від запропонованого індикатора [4].

В умовах перманентних валютно-фінансових криз постає питання розрахунку оптимального обсягу золотовалютних резервів, з урахуванням можливих вигод і втрат на утримання резервних активів. Незважаючи на витратність утримання резервів, вони допомагають скоротити частоту раптових зупинок потоків капіталу та нівелювати вплив зовнішніх асиметричних шоків на національне споживання та виробництво шляхом підвищення ліквідності. Вважається, що рівень золотовалютних резервів є оптимальним, коли граничні витрати на утримання резервів дорівнюють граничним вигодам. Значення цього критерію визначається функцією від: імовірності і розміру раптової зупинки, втрат виробництва в кризові періоди, які пов'язані з раптовою зупинкою,

альтернативних витрат на утримання резервів та рівня несхильності управлінців до ризику [5]. Наразі модель потребує додаткового доопрацювання для застосування її у реальних умовах.

Модифікованою версією існуючих критеріїв вважають критерій Редді, згідно якого резерви мають покривати тримісячний імпорт плюс річні виплати за державним і приватним зовнішнім боргом. З теоретичної точки зору, така методика розрахунку обсягу резервів є оптимальною для будь-якої країни. Проте, з іншого боку, у даному випадку більш доцільно говорити про верхню межу оптимального діапазону золотовалютних резервів, при перевищенні якої постає питання, пов'язане з проблемою перенагроювання золотовалютних резервів на шкоду розвитку національної економіки [1, с. 42].

Підсумовуючи вищезазначене, приходимо до таких висновків і узагальнень:

– адекватним можна вважати розмір резервів, що достатні для попередження різких девальвацій і ревальвацій національної валюти (для цього резерви повинні перевищувати грошову базу в широкому розумінні);

– граничним параметром можна вважати розмір резервів, що гарантують виключення можливості дефолту за державними зовнішніми зобов'язаннями (для цього мінімальний обсяг резервів не має бути меншим за суму, що складається з вартості покриття імпорту і розміру вартості платежів за зовнішнім державним боргом);

– критичним можна вважати розмір резервів, що менше вартості тримісячного імпорту країни.

Література

1. Андрианов В. Золотовалютные резервы: принципы формирования, структура и эффективность использования / В. Андрианов // Общество и экономика. – 2008. – № 5. – С. 23-54.

2. Кучеренко С.А. Критерії адекватності міжнародних резервів Національного банку України / С. А. Кучеренко // Вісник Черкаського університету. Серія «Економічні науки». – 2009. – Вип. 152. – С. 124–131.

3. Фетисов Г. Золотовалютные резервы России: объем, структура, управление / Г. Фетисов // Вопросы экономики. – 2005. – № 1. – С. 49-62.

4. Кірхнер Р., Кравчук В. Належний рівень офіційних резервів в Україні / Роберт Кірхнер, Віталій Кравчук // Німецька консультативна група / Інститут економічних досліджень. – Берлін-Київ. – 2013.

5. Мовчан В., Кірхнер Р., Джуччі Р. Адекватність золотовалютних резервів в Україні / Вероніка Мовчан, Роберт Кірхнер, Рікардо Джуччі // Інститут економічних досліджень та політичних консультацій Німецька консультативна група. Серія консультативних робіт. – 2009 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ier.kiev.ua.

6. Каракулова І. Традиційні та альтернативні підходи до визначення достатності золотовалютних резервів держави // Вісник Київського національного університету ім. Т.Г. Шевченка. – 2011. – Вип. 127. – С. 42 – 44.

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНИХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Глобальна регіоналізація соціального та економіко-політичного життя є найважливішою проблемою сучасної епохи, вона безпосередньо пов'язана з процесами універсально-загальних форм суспільного відтворення і розвитку глобальних макроекономічних процесів. В основі регіональної парадигми – поняття регіону, тому що наявність глобальних проблем створює більш-менш однорідне поле небезпек і загроз не тільки для існування всього людства, а й для кожного регіону окремо, незважаючи на всю його специфічність.

Все різноманіття виникаючих глобальних проблем інтегрується на регіональному рівні враховуючи особливості регіону. У найзагальнішому вигляді, можна припустити, що глобалізація – це не тільки корінна трансформація процесів інтернаціоналізації господарського, культурного і політичного життя людства, що раніше мали місце, їхнє різке прискорення і глибоке якісне перетворення, але і перехід до нових, системоутворюючих соціально-територіальних «одиниць» – або глобального, або регіонального масштабу [3].

Економічна регіоналізація в умовах глобалізації стає важливим фактором для подальшого розвитку країн, це, зокрема призведе до того, що процес інтеграції в глобальний економічний простір буде виваженим та націленим на взаємопогоджене удосконалення їхнього економічного розвитку.

Інтегративну тенденцію глобалізації деякі дослідники визначають як позитивний процес зростаючої взаємопов'язаності та цілісності людства. Формула цього бачення проста: світ стає єдиним: єдність через поділ, чи регіоналізацію – це нова єдність, нова реальність, яка об'єднує всіх, взаємопов'язаним, цілим і постає як система зв'язків між людьми і народами або ж, у більш загальній версії, – як глобальна система. Це домінуюче уявлення про сутність глобалізації не виключає інших, більш конкретних його варіантів. До таких належать трактування сутності глобалізації як всесвітньо-історичного процесу, як єдності світу на базі світових фінансів і різних інститутів, як процесу злиття національних економік у єдину світову економіку і т.д. [1].

У зв'язку з цим, глобалізація системоутворюючих цивілізаційних чинників – економічних, технологічних, інформаційних, екологічних та інших – призводить до усвідомлення взаємозалежності світу. Проте до недавнього часу для більшості територіальних спільнот така взаємодія з іншими спільнотами була вторинним, похідним від основних, внутрішніх процесів розвитку.

У глобальній економіці зміцнюються процеси транснаціоналізації виробництва, посилюється взаємозалежність між країнами, що, на думку багатьох дослідників, призводить до руйнування традиційних форм самостійності держави. Іншими словами, глобалізація – це процес заміни (або

часткового витіснення з традиційних позицій) колишніх світових суб'єктів господарської та соціальної діяльності на нові: ТНК, регіональні, Інтернет, освітні та інші спільноти [2].

Глобалізація – це не тільки корінна трансформація процесів інтернаціоналізації господарського, культурного і політичного життя людства, їхнє різке прискорення і глибоке якісне перетворення. Результат цього переходу багато в чому залежить від форм і методів, якими він буде здійснюватися. Зростання тенденцій зі зміцнення позицій у світовій економіці регіональних об'єднань країн, поглиблення міждержавної регіональної співпраці та виникнення регіональної форми нерівномірності світогосподарського розвитку зумовило те, що зміцнення фінансової стабільності та конкурентних позицій на світовому ринку стало відбуватися зі створенням ширшого економічного простору. За таких умов регіональна інтеграція, будучи якісно новим рівнем взаємодії національних економік, характеризується не тільки подоланням внутрішніх перешкод у розвитку міжнародної співпраці країн-членів, але й динамічною інтернаціоналізацією процесів суспільного відтворення та формуванням регіональної моделі міжнародного поділу праці [3].

Отже, регіональні інтеграційні процеси сприяють об'єднанню ресурсів країн-учасниць, формуючи міцні наднаціональні структури, загальний фінансово-економічний потенціал яких здатний протистояти глобальним фінансовим загрозам. А необхідність узгодження єдиної позиції у внутрішній та зовнішній політиці зумовлюють увагу до держави як до головного захисника національних інтересів. Провідні держави-лідери регіональних інтеграційних об'єднань використовують процес об'єднання для вирішення, перш за все, власних задач, в тому числі за рахунок інших учасників. Тому є вірогідність не виправдати очікування щодо протидії фінансовим загрозам через небезпечну залежність від лідерів у тому випадку, коли взаємовідносини між учасниками здійснюються на непаритетних засадах.

Література

1. Андрушкевич Ф. Природа та сутність глобалізаційних змін сучасного світу / Ф. Андрушкевич // Гілея: науковий вісник. – 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Gileya/2010_32/.../F1_doc.pdf.

2. Білий О.І. Структурна перебудова економіки України в умовах глобалізації (теоретико-методологічний аспект) / О.І. Білий // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект: Сборник научных трудов. – Донецк: ДонНУ, 2010. – С. 196-199.

3. Реутов В.Є. Глобальна регіоналізація як сучасний вектор розвитку глобальних економічних трансформацій/ В.Є. Реутов // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». – 2011. – Режим доступу: www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=910.

УКРАЇНА В ПРОЦЕСАХ МІЖНАРОДНОЇ МІГРАЦІЇ РОБОЧОЇ СИЛИ

В науковій літературі міграція робочої сили ототожнюється з міжнародною трудовою міграцією, тому в подальшому при аналізі проблеми міжнародної міграції робочої сили будуть використовуватися обидва терміни. Міжнародна трудова міграція виступає важливою складовою міжнародних економічних відносин.

Міжнародна трудова міграція – це переміщення працездатного населення через державні кордони, яке викликане причинами економічного та іншого характеру, що має на меті працевлаштування [6, с.28]. Значний внесок у розробку основних положень щодо нормативно-правових аспектів міжнародної трудової міграції зробили такі вчені, як Т. Ковальчук, Е. Лібанова, Ю. Макогон, О. Позняк, А. Румянцев, Є. Савельєв.

Міжнародна міграція робочої сили спричинена чинниками внутрішнього економічного розвитку держави та зовнішніми чинниками. Міжнародні міграційні потоки складаються під впливом певних соціально-економічних причин: переміщення в пошуках роботи, здобуття освіти, у зв'язку з одруженням тощо. Істотне значення також мають демографічні, політичні, релігійні, етнічні, сімейні причини, війни, екологічні проблеми та причини особистого характеру. Найпоширеніші останнім часом причини, що змушують людей залишати рідні країни, – це різниця у заробітній платі, високий рівень безробіття, рівень освіти [3, с. 4].

Вчені та міжнародні експерти виділяють такі основні напрями міжнародної трудової міграції:

- із країн, що розвиваються та країн з перехідною економікою до розвинутих країн світу (за економічними причинами); даний напрям міграції має назву «South-North»;
- із розвинутих країн до країн, що розвиваються («North-South», наприклад, з США до Мексики та Південної Африки, з Португалії до Бразилії, з Італії до Аргентини);
- міграція у межах розвинутих країн світу («North-North», для цього напрямку характерний «відплив умів» з Європи до США);
- міграція у межах країн, що розвиваються («South-South»);
- міграційні потоки у межах країн постсоціалістичного табору (наприклад, з України до Росії, з Білорусі до Росії) [2].

Основними тенденціями сучасної міжнародної трудової міграції є:

- збільшення обсягів трудової міграції з кожним роком;
- міграційні потоки складаються з двох напрямів, тобто одна й та сама країна може бути як донором трудових ресурсів, так і реципієнтом;
- домінування економічних мотивів, що спонукають до міграції, над неекономічними;

- розширення діапазону держав, що виступають активними учасниками міжнародних міграційних процесів;
- спрямованість і концентрація міжнародних мігрантів у найбільш розвинутих регіонах світу;
- збільшення обсягів нелегальної міграції;
- усе більш активне втручання держави у міграційні процеси [1].

Україна є однією з найбільших країн-донорів трудових ресурсів. Зокрема, понад 30% українців за походженням (близько 20 млн. осіб) мають громадянство інших держав (рис. 1).

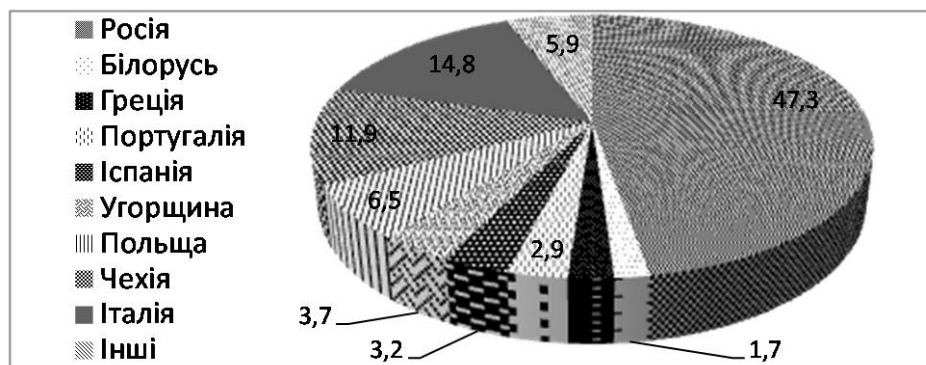


Рис. 1. Географічна структура міграційних потоків з України [5]

Міжнародна трудова міграція має як для держави, так і самих мігрантів позитивні та негативні соціально-економічні наслідки. Враховуючи цей факт, важливо виробити таку державну міграційну політику, яка могла б мінімізувати негативні та максимізувати позитивні сторони цього явища. Саме ефективна міграційна політика покликана досягти такої мети [2, с.9].

Основними напрямками державної міграційної політики на сучасному етапі трансформації економіки України мають бути активізація міграційних резервів пом'якшення депопуляції, протидія торгівлі людьми та регулювання трудових міграцій. Активна міграційна політика – це єдина можливість недопущення надмірного зменшення чисельності населення України [4].

Отже, проведений аналіз міжнародної міграції робочої сили дає підстави для таких висновків:

- 1) міграція робочої сили є невід'ємною детермінантою сучасної світової економіки і міжнародних відносин між країнами світу;
- 2) процес міграції робочої сили в останні роки значно активізувався, спостерігається тенденція її зростання у світовій економіці, у зв'язку з негативними наслідками світової фінансово-економічної кризи;
- 3) західні країни ще в середині минулого століття активно займалися дослідженням цієї форми міжнародних економічних відносин, а також позитивного і негативного впливу даного процесу на окремі країни;
- 4) міграція робочої сили згладжує нерівномірний розподіл робочої сили і виробничих потужностей у світовій економіці, що є запорукою політичної, соціальної, а в окремих випадках і економічної стабільності в світі;
- 5) глобалізація світової економіки, виходячи з її характеру і причин,

сформувала такі основні напрями міграції робочої сили у світі: з країн, що розвиваються і країн з перехідною економікою в промислово розвинені країни; між промислово розвиненими країнами; між країнами, що розвиваються; з промислово розвинених країн в країни, що розвиваються.

Література

1. Гнатюк Т.О. Сучасні міграційні процеси: світові тенденції, європейські та українські особливості [Електронний ресурс]. – Режим доступу: lib.chdu.edu.ua/pdf/naukpraci/politics/2007/69-56-19.pdf.

2. Гринкевич С.С. Міжнародна міграція робочої сили та її розвиток в Україні / С.С. Гринкевич // Вісник ХНТУ. – 2009. – № 1. – С. 12.

3. Дронь Є.В. Трудова міграція в Україні: тенденції та наслідки / Є.В. Дронь, В.Г. Заньковська // Економічні науки. – № 6. – 2010. – С. 2-7.

4. Мітюшкіна Х.С., Самойленко І.В. Особливості участі України в міжнародних міграційних процесах / Х.С. Мітюшкіна, І.В. Самойленко // Вісник Маріупольського державного університету. Серія: Економіка. – 2013. – Вип. 5.

5. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.org.ua>.

6. Пуригіна О.Г., Сардак С.Е. Міжнародна міграція: навч. посіб. / О.П. Пуригіна, С.Е. Сардак. – К.: ВЦ «Академія», 2007. – 312 с.

Аліна Швець

*Університет митної справи та фінансів,
м. Дніпропетровськ*

РОЗВИТОК ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ШЛЯХОМ ІНТЕГРАЦІЇ МАРКЕТИНГОВОЇ ТА ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ

Розвиток промислових підприємств у всьому світі відбувається під впливом процесів глобалізації, які інтегрують та уніфікують економічну діяльність окремих суб'єктів господарювання. В результаті відбувається політична трансформація і інтеграція на регіональному і світовому рівнях, створення нових транспортних коридорів, здійснюється зближення різних країн, проникнення інформаційних технологій, поділ праці між цими суб'єктами господарювання, переміщення ресурсів – матеріальних, фінансових, трудових – з країни в країну. Саме тому виникає необхідність визначити нову стратегію розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємствами [1].

Стратегія зовнішньоекономічної діяльності підприємства являє собою сукупність перспективних планів і завдань, які необхідно виконати, щоб досягти поставлених цілей [2].

Проводячи аналіз ситуації, яка склалася в Україні унаслідок нестабільної

економічної ситуації, підприємства не наважуються вкладати великі кошти у вітчизняний бізнес, а віддають перевагу обережним крокам з поступового проникнення на зовнішній ринок. Ця стратегія припускає тривале і уважне зважування проблеми, обережні оцінки проекту і точний розрахунок вкладень у майбутнє підприємство, пошук інноваційних технологій, що дозволить отримати найбільший прибуток при найменшому ризику для власників капіталів.

1 листопада 2014 року Угода про асоціацію між Україною та ЄС набула чинності. І хоча введення в дію норм Угоди, що стосуються глибокої та всеосяжної зони вільної торгівлі, відкладено до кінця 2015 року, український бізнес уже зараз має прагнути до використання можливостей преференційного доступу, наданих в односторонньому порядку Європейським Союзом, постійно шукати нових можливостей розвитку, у тому числі, через нарощування експорту [3].

Попри сьогоднішні складні часи, українські виробники отримали можливість кращого доступу до ринків ЄС. Завдяки своїм торговельним преференціям ЄС став найбільшим торговельним партнером України. На нього сьогодні припадає понад 31% всього українського експорту [4].

Європейські ринки є дуже часто консервативними, а тому великим попитом користуються інноваційні рішення. Замість експорту сировини чи готових товарів українські експортери мусять уміти пропонувати рішення та давати нестандартні пропозиції. Одним з таких рішень, на нашу думку, є електронна комерція, як ще один інструмент для експорту.

Електронна комерція впливає на маркетинг, виробництво та споживання. Інформація, яку збирають від споживачів через інтернет-магазини, може використовуватись для внесення змін в асортименті та якості товарів, для прогнозів попиту й підготовки бізнес-стратегій.

Власний веб-сайт компанії може виконувати декілька маркетингових функцій в залежності від бізнес-спеціалізації, наприклад, може бути електронною вітриною або бізнес-каталогом для фізичного роздрібного продавця, або це може бути «виставкова зала» для виробника, що бажає, продавати напяму.

Важливим кроком на шляху до «електронного експорту» для вітчизняних компаній є розробка так званого сайту транзакцій, що дасть можливість проводити повні «з кінця в кінець» транзакції через веб-сайт, дозволяючи споживачам шукати, замовляти та сплачувати за товари онлайн, також дозволяючи їм зв'язуватися з компанією з приводу післяпродажного обслуговування.

А оперативне й автоматизоване відображення в бухгалтерському обліку цих подій значно підвищило б ефективність, в тому числі і в роботі облікового апарату компанії.

У зв'язку з цим пропонуємо створити автоматизовану підпрограму «Електронний експорт», завдяки якій відбувається інтеграція процесу транзакцій із системами бек-офісу — такими, як бухгалтерський облік, складський облік запасів, постпродажний сервіс та обслуговування та

безпосередньо продажі.

Особливістю даної підсистеми є синхронізація з робочим програмним комплексом бухгалтера (наприклад, 1С “Бухгалтерія”, Парус або власним програмним комплексом компанії) шляхом автоматичного проведення операцій в бухгалтерському обліку, відстеження строків розрахунків з іноземними дебіторами, погашення заборгованостей та розрахунків за податками.

Таким чином, зміна бізнес-стратегії шляхом впровадження прогресивної культури бізнесу та пошуку інноваційних рішень дасть змогу вітчизняним експортерам виходити на нові ринки і створювати компанії світового класу.

Література

1. Васюренко В.О. Теоретичні засади сутності та змісту фінансового регулювання зовнішньоекономічної діяльності в сучасних умовах / В. Васюренко // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – № 1(10). – 2011. – С. 75-79.

2. Дикань В.Л. Розробка стратегії зовнішньоекономічної діяльності підприємства / В.Л. Дикань // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://cbb-portal.com/article/rozrobka-strateg-ji-zovn-shnojekonom>.

3. Доступ до ринків ЄС: місія можлива? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://euukrainecoop.net/2015/02/27/business/>.

4. Мирошніченко О. Базовий посібник з інтернаціоналізації бізнесу і виходу на ринки Європейського Союзу. – К. – 2014. – С. 42-46.

Мар'яна Яремчук

*Тернопільський національний
економічний університет*

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ТА РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ ПРАЦІ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

В умовах глобалізації сучасні тенденції економічного зростання призводять до розвитку новітніх технологій та посилення інформатизації суспільства, як наслідок, змінюється його соціально-економічна структура і, відповідно, ринок праці. На практиці під ринком праці розуміють механізм виявлення і погодження попиту та пропозиції робочої сили, тобто цей ринок має спільні риси з іншими складовими загального ринку [1, с.185].

Внаслідок впливу глобалізації на ринок праці України відбуваються зміни за наступними напрямками: дисбаланс між структурою робочої сили та робочих місць, зміна структури зайнятості, вплив висококваліфікованої робочої сили. Негативні тенденції характерні також для соціально-трудової сфери, оскільки роботодавці зменшують рівень заробітної плати та обмежують фінансування покращення умов праці, натомість їх метою є підвищення конкурентоспроможності продукції [2].

Глобалізаційні процеси сприяють зростанню продуктивності праці за рахунок впровадження новітніх технологій, що, у свою чергу, призводить до зменшення кількості працюючих. Саме тому, в умовах глобалізаційної нестабільності зростає рівень безробіття та виникає необхідність у перекваліфікації значної частини робочої сили. Таким чином, глобалізація спричиняє низку негативних наслідків на ринок праці, значна кількість яких обумовлена неспроможністю урядів багатьох країн належним чином адаптувати свою політику до умов сьогодення. Позитивними наслідками глобалізації є створення та підтримання нових робочих місць, внаслідок збільшення кількості транснаціональних компаній.

У 2014 році за опитуванням Міжнародного кадрового порталу HeadHunter Україна 30% компаній держави не набирали персонал. При цьому 16% компаній скорочували персонал, 6% не набирали через кризу, стільки ж не мали в цьому потреби. Проте, активність компаній, які брали на роботу тільки нових співробітників, була невисокою. Так, 36% роботодавців обмежилися виключно замінами вибулих співробітників, 17% компаній відкрили одну-дві вакансії, 20% провели набір тільки за стратегічними напрямками, і лише 14% змогли собі дозволити розширення за всіма напрямками [3].

За даними Державної служби статистики України, кількість пропозицій робочих місць у 2014 році скоротилося на 30%. Не було професійних сфер, де б спостерігалася позитивна динаміка в порівнянні з минулим роком [4]. Рівень безробіття населення, визначений за методологією Міжнародної організації праці (МОП), зріс з 7,1% до 8,9% економічно активного населення. Протягом січня-лютого 2015 року роботодавці проінформували Державну службу зайнятості про заплановане масове вивільнення 59,3 тис. працівників, що на 26,4 тис. осіб більше, ніж у відповідному періоді минулого року.

У контексті впливу глобалізації на соціально-трудові відносини державну політику України доцільно спрямовувати на здійснення реформ за такими напрямками:

- збільшення інвестування в людський капітал на всіх рівнях для запобігання впливу новітніх технологій на зменшення кількості робітників;
- здійснення зваженої міграційної політики;
- оптимізація параметрів ринку праці шляхом спільного державного і договірної регулювання;
- прогнозування масштабів безробіття та проведення реформ з приводу соціального захисту безробітних;
- стимулювання сукупного попиту на робочу силу.

Одним із основних напрямків регулювання впливу глобалізації на ринок праці України є забезпечення мобільності вітчизняної робочої сили, тому виникає необхідність вдосконалення міграційного законодавства як у сфері експорту, так й імпорту робочої сили для забезпечення захисту національних інтересів України в умовах входження до світового ринку праці. З цією метою доцільно впровадити міжнародний досвід регулювання трудової міграції з урахуванням політики МОП.

Створенню нових робочих місць сприяє підвищення конкурентоспроможності продукції вітчизняних товаровиробників на внутрішньому та зовнішніх ринках збуту. Внаслідок цього зростає частка ринку збуту вітчизняних підприємств, купівельна спроможність населення України, обсяги експорту продукції вітчизняних товаровиробників та вирішуються проблеми безробіття серед молоді.

У 2014 році програми роботи з молодими спеціалістами були реалізовані тільки в третині компаній України (33%). При цьому, 14% роботодавців були змушені скоротити цей напрямок через кризу, 11% компаній навпаки розпочали реалізацію таких програм. Як наслідок, за направленням служби зайнятості працевлаштувалися 343,8 тис. осіб з числа молоді, зокрема 211,4 тис. безробітних [4].

Для забезпечення конкурентного рівня заробітної плати доцільно здійснити перехід від фіксованої мінімальної зарплати до нормативної, що має базуватися не на прожитковому мінімумі, а на затвердженому соціальному стандарті відтворення робочої сили. Саме тому важливим є підвищення реального наповнення заробітної плати, а не зростання її номінальної величини.

За підсумками опитування Міжнародного кадрового порталу HeadHunter Україна у 2014 році 14% компаній держави скоротили зарплату своїм співробітникам. Так, третина компаній (28%) зарплату не змінювали, 35% компаній підвищили оплату праці тільки цінним або ефективним співробітникам, 6% – підвищили зарплату відповідно до законодавства і тільки 21% роботодавців підвищили зарплату всім співробітникам. Найвищий відсоток компаній серед тих, хто збільшував зарплату всім співробітникам, припадає на сфери ІТ, страхування, нафто- і газовидобутку, фармакології. Понад половина компаній (56%), що знизили оплату праці, скоротили її більш ніж на 15%. Серед лідерів скорочення зарплат – банківська сфера, енергетика, гуртовий продаж.

Важливим аспектом впливу глобалізації на ринок праці України є підвищення попиту на робочу силу транснаціональними компаніями, що призводить до трудової міграції та інтеграції ринку праці України у глобальний ринок.

Таким чином, в умовах посилення глобалізаційних процесів основним завданням покращення ефективності функціонування ринку праці є врахування зарубіжного досвіду та створення власної моделі регулювання українського ринку праці, яка має бути спрямована на захист соціально-трудової сфери від негативних наслідків впливу глобалізації та максимізації вигод від інтеграції до світового ринку праці.

Література

1. Машика Ю. В. Сучасний стан ринку праці України в умовах світової фінансової та економічної кризи / Ю. В. Машика // Економіка, планування та управління в галузях. – 2012. – № 22 (1). – С. 185.

2. Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації економічного розвитку: [монографія]: У 2 т. – Т.ІІ / За заг. ред.

Д.Г. Лук'яненко, А.М. Поручника. – К.: КНЕУ, 2006. – 592 с.

3. Ринок праці в 2014 році. Підсумки і прогнози на 2015 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://hh.ua/article/15887>.

4. Державна служба статистики України: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua/>.

Ірина Яцишин
Ірина Гавришків
*Тернопільський національний
економічний університет*

КЛАСТЕРИЗАЦІЇ УКРАЇНСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ ЯК ЗАПОРУКА ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

Незважаючи на зростаючий інтерес в наукових колах та підприємницькому середовищі до нових виробничих систем, зокрема кластерів, та пошуку шляхів підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції та послуг як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках, а також здійснену низку заходів, спрямованих на підвищення конкурентоспроможності України, її окремих регіонів та сфер економічної діяльності, кількість кластерів в Україні збільшується повільно [1]. Це обумовлено відсутністю нормативного визначення «кластера», його видів, комплексу заходів щодо створення кластерів в Україні та відсутністю достатнього інформаційного забезпечення. Велике значення відіграє і відсутність інвесторів у зв'язку з інвестиційною непривабливістю та депресивністю регіонів.

Кластери в Україні являють собою новий та додатковий спосіб розуміння економіки, організації економічного розвитку та реалізації державної політики. Розуміння стану кластерів в окремому регіоні забезпечує важливе бачення внутрішніх властивостей економіки регіону та обмежень, що існують для їхнього майбутнього розвитку. Концепція кластера представляє новий спосіб бачення національної економіки та економіки регіону, а також вказує на нові ролі компаній, урядів і міжнародних організацій, що прагнуть до підвищення конкурентоздатності як на внутрішньому, так і на світовому ринках.

Нові ідеї та інновації, створення та розширення нового бізнесу є важливими стратегіями розвитку кластерів. Зародкові кластери включають багато нових та потенційних підприємців. Інвестиції у кластери необхідні і як початковий капітал, і для фінансування розробки продукції, і як венчурний капітал для підприємців, і як оборотний капітал для більш зрілих фірм, що розширюються. За таких умов підвищення регіональної інвестиційної активності і формування привабливого іміджу регіонів може стати запорукою успішного залучення іноземних фінансових потоків та формування мережі приватних інституційних інвесторів в Україні [1].

Урядова підтримка може бути надана шляхом створення відповідних

механізмів фінансування та забезпечення мінімуму бюрократичного регулювання і перешкод у доступі до цих коштів. Управління кластерами на рівні держави або міжнародної організації не повинно носити командно-адміністративний характер, а лише створювати належні умови для формування та функціонування відповідних локальних утворень.

Завдання уряду полягає не стільки в створенні кластерів, скільки в організації сприятливого для них ділового, інноваційного та інституціонального середовища. Ключова роль уряду полягає у створенні можливостей, або шляхом надання прямого доступу до фінансування, або опосередковано – через створення політичних структур, планів стратегічних дій та підготовки мотивованих і кваліфікованих державних службовців. Існує кілька механізмів, за допомогою яких уряди можуть сприяти кластерам [3].

Кластери надають обґрунтування для розподілу ресурсів задля максимізації впливу на економіку. Значні інвестиції у важливий елемент кластеру – часто це науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи або великі індустріальні парки – є звичним засобом посилити репутацію кластеру та залучити нові фірми. Способи, якими державні органи розподіляють ресурси поміж кластерами, мають враховувати ступінь зрілості кластеру.

Очевидно, що будь-який уряд має залучати ресурси для підтримки основних засад економічного росту, необхідних для будь-якого кластеру. До їх переліку входять універсальна базова освіта для всього населення з раннього дитинства до закінчення середньої школи, інфраструктура доріг, громадський транспорт, комунальні послуги, водопостачання, утилізація відходів та санітарія, охорона здоров'я, належне забезпечення житлом та здорове навколишнє середовище. Діяльність уряду, пов'язана з економічним розвитком, здійснюється на двох рівнях: національному та регіональному.

Заходи національного рівня включають в себе розробку економічної політики; створення допоміжних організацій та структур; формулювання національної стратегії розвитку МСБ; розробка стратегії прямих іноземних інвестицій. Заходи місцевого рівня – це розподіл ресурсів для підтримки багатьох аспектів локального економічного розвитку, включаючи освіту, НДДКР та матеріальну інфраструктуру; створення потужностей для підтримки місцевого МСБ – інкубаторів/парків і т. ін.; сприяння розвитку зв'язків/мереж/ланцюгів постачання між місцевими фірмами; підтримка неформального ринку венчурного капіталу – схем «бізнес-янголів» або добродійників для малого бізнесу [5].

Отже, створення ефективних кластерів потребує політики, яка надає можливості та заохочує. Уряд відповідає за визначення національної політики. Ефективні політичні засади зв'язують окремі елементи інноваційної системи і узгоджують інтереси приватного та державного секторів в рамках системного та координованого загальнодержавного підходу до розвитку МСБ. Саме це розуміється під узгодженням – розробка гармонійної політики/стратегії, відповідно до якої люди працюють разом задля спільної мети економічного розвитку і покращення загального добробуту.

Література

1. Гавришків І.Р. Пріоритети забезпечення інвестиційної привабливості Тернопільського регіону / І. Гавришків. – Тернопіль: «Економічна думка», 2013. – С. 272-276.
2. Пахомов Ю.М. Національні економіки в глобальному конкурентному середовищі / Пахомов Ю.М., Лук'яненко Д.Г., Губський Б.В. – К.: Україна, 1997. – 237 с.
3. Пойченко К.А. Кластери як фактор структурування економіки // Стратегія економічного розвитку України: Наук. зб. / Пойченко К.А. – К: КНЕУ, 2001. – Вип.7. – С. 623-628.
4. Семенова Г.А. Національний кластер – новий шлях для прискорення економічного та інноваційного зростання України / Семенова Г.А., Богма О.С. / Вісник економічної науки України. – №1(9). – 2006. – С. 127-133.
5. Кластери в економіці України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.geograf.com.ua>.
6. Передовий досвід розвитку кластерів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.eep.org.ua/>.