

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

Харківський національний автомобільно-дорожній університет



у співпраці з

Житомирський державний технологічний університет (Україна)

Providence Group (Торонто, Канада)

Wyższa Szkoła Hotelarstwa i Gastronomii (Познань, Польща)

Adamas University (Кольката, Індія)

Sri Sai Institute of Management, Manawala (Амрітсар, Індія)

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Збірник матеріалів

IX Міжнародної науково-практичної конференції,

Україна, м. Харків, 26 травня 2017 р.

Том I

ХНАДУ, 2017

УДК 339.9

*Друкується за рішенням Вченої ради факультету управління та бізнесу
Харківського національного автомобільно-дорожнього університету,
протокол № 3 від 18.04.2017 р.*

Організаційний комітет:

Туренко А. М.	д.т.н., професор, ректор, ХНАДУ (голова оргкомітету)
Богомолів В. О.	д.т.н., професор, заступник ректора з наукової роботи, ХНАДУ (заступник голови оргкомітету)
Дмитрієв І. А.	д.е.н., професор, декан факультету управління та бізнесу, ХНАДУ (заступник голови оргкомітету)
Горовий Д. А.	д.е.н., доцент, завідувач кафедри міжнародної економіки, ХНАДУ (заступник голови оргкомітету)
Болдовська К. П.	к.е.н., доцент, доцент кафедри міжнародної економіки, ХНАДУ (координатор конференції)
Коралєвський Якуб (Koralewski Jakub)	PhD, Rector, Wyższa Szkoła Hotelarstwa i Gastronomii, Познань, Польща
Паримал Чандра Бісвас (Parimal Chandra Biswas)	Dr., Director of International Relations, Adamas University, Кольката, Індія
Паславський Тарас (Paslavskiy Taras)	Director of International Relations, Providence Group, Торонто, Канада
Романчук К. В.	д.е.н., доцент, завідувач кафедри міжнародної економіки, Житомирський державний технологічний університет
Санджай Кумар Бал (Sanjay Kumar Bahl)	PhD, Director-Principal, Sri Sai Institute of Management, Manawala, Амрітсар, Індія

Сучасні тенденції розвитку світової економіки : збірник матеріалів IX Міжнародної науково-практичної конференції, 26 травня 2017 р. Том I. – Харків : ХНАДУ, 2017. – 190 с.

У збірнику представлено роботи науковців і практичних працівників з різних регіонів України і країн світу, в яких розглянуті можливі шляхи розв'язання сучасних проблем теорії і практики світової економіки, узагальнено й оцінено існуючу ситуацію в світовому господарстві та місці України в ньому. Особливе місце серед робіт займають проблеми розвитку експортного потенціалу, пошук оптимальної моделі конкурентоздатності й інноваційного розвитку національної економіки, забезпечення економічної безпеки держави. Значну увагу сконцентровано на теоретичних і прикладних аспектах міжнародної фінансової та банківської діяльності, іноземного інвестування, міжнародного менеджменту, маркетингу і логістики, науково-технічного обміну, проблемах людського розвитку і соціальної політики держав в умовах глобалізації, питаннях інформаційно-аналітичного забезпечення міжнародної економічної діяльності. Матеріали конференції будуть корисні для науково-педагогічних працівників, науковців, представників сфери державного управління, практичних працівників у всіх галузях світової економіки, а також аспірантів і здобувачів вищої освіти економічних спеціальностей.

Всі матеріали перевірено на плагіат програмою *«ТХТ Антиплагіат»*, рівень оригінальності складає не менше 80%.

© колектив авторів
© ХНАДУ, 2017

ЗМІСТ

1. СУЧАСНИЙ ВЕКТОР РОЗВИТКУ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

<i>Барсук Ю.В.</i> Формування перспектив розвитку світового господарства в умовах глобальних змін	7
<i>Бестужева С.В.</i> Глобалізація світової економіки: особливості прояву та перспективи поглиблення	8
<i>Бойко А.В.</i> Фактори нестабільності та тенденції в світовій економіці	9
<i>Болдовська К.П.</i> Роль державного регулювання у рамках трансформації сучасної парадигми світогосподарського розвитку	10
<i>Бохан А.В.</i> Еколого-економічний модерн дипломатичних відносин	11
<i>Брітченко І.Г., Черняєвська Т.А.</i> Економічна самодостатність – стратегічний вектор розвитку соціально-економічної системи України	13
<i>Віницька С.Г.</i> Зовнішня політика України на сучасному етапі глобальної нестабільності	14
<i>Войченко Т.О.</i> Вплив сучасної глобалізації на розвиток національної економіки	15
<i>Волосович С.В., Свистунов В.В.</i> Інституційні механізми державної підтримки малого бізнесу	16
<i>Голли Франсис-Арно.</i> Економіка Кот-д'Івуар	17
<i>Дейнеко О.Т.</i> Захист агропродовольчого ринку України в умовах посилення інтеграційних процесів	18
<i>Зионг Тху Тзуй Оань, Герасимчук В.И.</i> Вьетнам на пути социально-экономических преобразований	20
<i>Катран М.В.</i> Інституційна архітектура внутрішнього ринку	21
<i>Кінаш І.П., Свистун А.Ю.</i> Зарубіжний досвід реалізації політики енергозбереження	22
<i>Колесніченко А.С.</i> Інтерпретація поглядів інституціоналістів у теорії державного регулювання ринків електричної енергії	23
<i>Котлубай В.О.</i> Проблемні питання експортної стратегії України на період 2017-2021 років	24
<i>Кугій А.А.</i> Умови ефективної взаємодії стратегічних транснаціональних альянсів	26
<i>Кудрявцев В.М.</i> Основні елементи діяльності держави в системі забезпечення економічної безпеки	27
<i>Кушніренко О.М.</i> Європейська торговельна практика: можливості застосування в Україні	28
<i>Кушнірецька О.В.</i> Просторова організація бізнесу в контексті глобалізаційних трендів розвитку світової економіки	29
<i>Lamprey I., Quansa R., Gerasymchuk V.</i> The state, problems and prospects of social and economic development of Ghana	30
<i>Лебедева Л.В.</i> Оцінка стійкості промисловості в умовах глобальної нестабільності	31
<i>Лишенко М.О.</i> Особливості розвитку світового ринку зерна	33
<i>Луцак Р.Л.</i> Протекціоністські погляди на економічну сутність поняття «імпортозаміщення»	34
<i>Миронов Ю.Б.</i> Проблеми та перспективи розвитку світового туризму за умов глобальної нестабільності	35
<i>Міхель Р.В.</i> Методи підвищення конкурентоспроможності у державах-членах Європейського Союзу	37
<i>Нестерова К.С.</i> Розвиток міжнародного туризму як фактор активізації світового господарства в умовах глобальної кризи	38
<i>Побоченко Л.М.</i> Регіональні особливості міжнародної торгівлі послугами	39
<i>Полівода К.І.</i> Аналіз та оцінка міжнародного міжрегіонального співробітництва Миколаївської області	40
<i>Полчанов А.Ю.</i> Матриця учасників постконфліктного відновлення	41
<i>Стеців М.Р.</i> Проблеми інтеграції України у світовий економічний простір	43
<i>Стрельник С.О.</i> Системна характеристика рейтингів оцінки підприємницького клімату	44
<i>Терещук Н.С.</i> Тінізація національної економіки: причини та шляхи подолання	45
<i>Ушкаренко Ю.В.</i> Розвиток сільськогосподарської кооперації в умовах європейської інтеграції	46
<i>Fatun A.</i> Negative impact of corporate globalism on national economy	47
<i>Хаймінова Ю.В.</i> Експортна стратегія України на період 2017-2021 років – перспективи для розвитку морегосподарського комплексу	49
<i>Tsybalista N.</i> Institutional barriers to the development of agricultural cooperatives in Ukraine	50
<i>Чеботарьова Н.М., Файзуліна Ю.В.</i> Напрями розвитку зовнішньої торгівлі України	51
<i>Черняєва А.О.</i> Боротьба з дискримінацією на міжнародному ринку	52
<i>Чечоткін В.В.</i> Потенціал розвитку аграрного сектору економіки України в умовах глобальних змін	53
<i>Шкуропадська Д.Б.</i> Вплив глобалізаційних процесів на стійкість економіки	54
<i>Шталь Т.В., Козуб В.О.</i> Досвід побудови стратегій економічного розвитку європейських країн	56
<i>Яра Т.Ю.</i> Сучасний стан економіки України та перспективи її розвитку з урахуванням рекомендацій МВФ	57

2. УПРАВЛІННЯ МІЖНАРОДНОЮ ФІНАНСОВОЮ ТА БАНКІВСЬКОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ

<i>Ашиев А.</i> Аналіз тенденцій привлечення іностраних інвестицій в Україну	59
<i>Бобрівець В.В.</i> Витоки податкового стимулювання благодійної діяльності	60
<i>Бугаєнко Н.О.</i> Аналіз методів оцінки кредитоспроможності підприємств машинобудівної галузі	61
<i>Вакуленко Т.Г., Бондар Н.О.</i> Сучасний стан та проблеми ринку КАСКО страхування в Україні	62
<i>Віднійчук І.А.</i> Сучасний стан банків з іноземним капіталом в банківському секторі України	63
<i>Голец О.В.</i> Современное состояние налогообложения в деятельности резидентов от внешне-экономических операций	65
<i>Гонтарева І.В.</i> Стійкість трансформацій форм капіталу в умовах глобальної нестабільності	66
<i>Грицишин А.Т.</i> Нові тенденції МВФ в управлінні міжнародними резервами	67
<i>Гудзовата О.О.</i> Аналіз кредитно-депозитного ринку України як складової забезпечення фінансової безпеки	68
<i>Дмитренко А.В.</i> Вплив макроекономічних процесів на фінансові ринки	70
<i>Ємець В.В.</i> Вплив глобальної економічної нестабільності на нагромадження капіталу в масштабах світової економіки	71
<i>Зінчук А.С., Тофанюк О.В.</i> Підходи до оподаткування доходів фізичних осіб у країнах світу	72
<i>Капелюшина Т.В.</i> Аналіз державного боргу та оцінка механізму його управлінням	73
<i>Качула А.Г.</i> Оцінка забезпечення фінансової надійності страхових компаній в Україні	74
<i>Качула А.Г.</i> Фінансова стійкість банку з державною часткою на прикладі ПАТ Приватбанку	75
<i>Ковальчук В.А.</i> Сучасний стан розвитку світового ринку дорогоцінних металів	76
<i>Колесник О.О.</i> Агентська проблема корпоративного управління в банках	78
<i>Колесніченко А.С.</i> Специфіка діяльності та особливості обліку й звітності фінансово-кредитних інститутів	79
<i>Ksendzук V.</i> Wewnętrzne metody zabezpieczenia się przed ryzykiem walutowym w przedsiębiorstwach międzynarodowych	80
<i>Кучинка Т.В.</i> Финансовые потоки в условиях экономического кризиса	81
<i>Малець С.С.</i> Податкові системи країн ЄС	82
<i>Маркуц Ю.І.</i> Досвід розвинутих країн з місцевих запозичень	83
<i>Мегей В.В.</i> Онлайн-платформи в інноваційному розвитку ринку фінансових послуг	85
<i>Михайличенко Н.М., Назаренко О.С.</i> Аналіз валютних операцій комерційного банку	86
<i>Михайличенко Н.М., Пономаренко Т.С.</i> Аналіз стану та тенденції розвитку фінансового ринку в Україні	87
<i>Мікуляк К.А.</i> Забезпечення конкурентоспроможності банківської установи за допомогою інновацій	88
<i>Пашикян І.С.</i> Онлайн механізми як перспективні джерела фінансування малого підприємництва	89
<i>Песоцька К.В.</i> Діяльність транснаціональних банків в умовах глобалізації	91
<i>Подаков Є.С.</i> Порівняльні характеристики податку на додану вартість в контексті європейської інтеграції	92
<i>Пристемський О.С.</i> Управління фінансовою безпекою на підприємствах агропромислового комплексу	93
<i>Продан М.В.</i> До питання творення простору суспільної довіри до банків	94
<i>Проказюк О.В.</i> Формування моделі забезпечення бюджетної безпеки держави	95
<i>Радкевич М.В.</i> Облікова ставка НБУ як інструмент грошово-кредитної політики	96
<i>Радченко О.Д.</i> Оцінка державної аграрної підтримки України за методикою ОЕСР	98
<i>Решевець І.В.</i> До питання фінансування політичних партій в Україні	99
<i>Свірський В.С., Козин Л.В., Свірська С.П.</i> Механізм впливу валютного курсу на динаміку платіжного балансу	101
<i>Степаник А.О., Дрюк А.В.</i> Зарубіжний досвід фінансування проектів за схемою краудфандинг	102
<i>Тимошенко А.О.</i> Трансформація фіскальної політики України	103
<i>Томарович Т.В.</i> Вплив міжнародних банківських організацій на систему грошообороту в Україні	105
<i>Уманська В.Г.</i> Міжнародний досвід організації страхових послуг	106
<i>Христюк Д.П.</i> Сутність та необхідність аналізу фінансових результатів на сільськогосподарських підприємствах	106
<i>Чепка В.В., Белікова О.К.</i> Забезпечення фінансової стійкості у рамках антикризового фінансового управління	108

Чернушич В.С. Сучасний стан та стратегічні орієнтири розвитку банківського сектору економіки України	109
Шелевер М.М. Таргетування інфляції – виклики сьогодення	110
Шкурупій О.В., Туль С.І., Анікеєва К.С. Тенденції міжнародного руху капіталу в країнах з розвинутою економікою	112
Шпаковська О.М. Інвестиційна діяльність банків в Україні: сучасний стан та перспективи розвитку	113
Шулежко А.В. Причини девальвації гривні	114
Юрах Ю.С. Сучасні проблеми банківської системи України та шляхи їх вирішення	115
Яковенко Р.В. Політика НБУ в концепції національної безпеки України	116
Sarbjit Kaur Study on the Growth Aspects of PNB and SBI: a Comparative Study	118
Sanjay Kumar Bahl, Anjali Sharma, Ramandeep Gautam Financial Analysis of Pre and Post – Merger of HDFC Bank with CBOP	124

3. ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНІ ПРОЦЕСИ ТА МІЖНАРОДНЕ НАУКОВО-ТЕХНІЧНЕ СПІВРОБІТНИЦТВО

Аршевська М.В., Коваленко О.В. Інноваційний розвиток підприємств через удосконалення їх комунікаційного забезпечення	129
Безсмертна А.О. Інноваційно-інвестиційна діяльність підприємства (на прикладі ДП «Антонов»)	130
Березівський З.П., Березівська О.Й. Проблематика розвитку лізингу сільськогосподарської техніки в Україні	131
Бирка М.І. Інноваційна діяльність в регіонах України	132
Боліла С.Ю. Науково-технічна складова інноваційного процесу як чинник конкурентоспроможності країни в умовах глобалізації	133
Братюк В.П. Інвестиційний потенціал страхових організацій	134
Буряк Я.В. Економічна сутність інноваційного розвитку	136
Бутенко В.М. Наукова діяльність як потенціал інноваційного розвитку України	137
Васильців В.Г. Чинники макроекономічної та виробничої складових економічної безпеки господарської діяльності у сфері інформаційно-комунікаційних технологій України	138
Вербицька Г.Л. Інвестиційна привабливість вітчизняних підприємств в умовах міжнародної економічної діяльності	139
Виклюк М.І. Пільгова система оподаткування суб'єктів господарювання як чинник прискореного інноваційного розвитку економіки	140
Вишневська М.К. Відбір інноваційних міжнародних проектів на основі застосування середньої бальної оцінки привабливості проекту	142
Гончаренко О.Е. Тенденції інвестування економіки Миколаївської області	143
Горячова Н.В. Напрями створення інновацій та залучення інвестицій на підприємство	144
Григораши А.В., Саух О.С. Транскордонні стратегічні альянси ТНК у високотехнологічних галузях	146
Гринюк К.А. Визначення пріоритетності впровадження інноваційних проектів на підприємстві	147
Ищенко І.С. Сутність ризиків інвестиційних проектів	148
Ишук С.О. Інвестиційна активність промисловості України: регіональний вимір	149
Корогодова О.О. Джерела активізації процесів прямого іноземного інвестування ТНК	151
Кривець Ю.М. Оцінка та удосконалення інвестиційної привабливості корпоративних агроформувань	152
Круш В.В. Державно-приватне партнерство як пріоритетний напрямок фінансового забезпечення інноваційної діяльності в Україні	153
Ларка С.В. Оцінка та аналіз ризиків у лізингових операціях	154
Лендел О.М. Міжнародний досвід інвестиційної політики як складова регіональної стратегії соціально-економічного розвитку	155
Литвинець Ю.І. Механізми залучення інвестування в аграрний сектор економіки України	156
Мармуть Л.О. Оцінка та засоби удосконалення фінансово-економічної безпеки суб'єктів господарювання агросфери	157
Меренкова Л.О. Інвестиційна привабливість України: стан, проблеми та шляхи їх вирішення	159
Мицюк С.В. Забезпечення конкурентоспроможності як умова реалізації інноваційної моделі економіки	160

<i>Мігунова Д.О.</i> Стан інвестиційної діяльності в Миколаївській області	161
<i>Мохненко А.С.</i> Інвестиційний розвиток підприємств регіону	162
<i>Панкратова О.М.</i> Інституційна обумовленість інноваційного розвитку суб'єктів господарювання	163
<i>Петлін І.В.</i> Проблеми комерціалізації інновацій у форматі «потрійної спіралі»	164
<i>Петрова І.П.</i> Пропозиції щодо активізації та розвитку державно-приватного партнерства в Україні	166
<i>Побоча К.П.</i> Інвестиційна діяльність страхових компаній: світовий досвід та вітчизняна практика	167
<i>Пономаренко О.І.</i> Розробка системи залучення зарубіжних інвестицій для торгової фірми в умовах глобалізації	168
<i>Присяжнюк О.Ф.</i> Активізація міжнародного співробітництва при реалізації аграрних проектів	170
<i>Репілевська О.Ю.</i> Соціально-економічний аспект розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів	171
<i>Романишин В.О.</i> Основні шляхи забезпечення інноваційного розвитку національної економіки	172
<i>Сватюк Д.Р., Сватюк О.Р.</i> Інноваційні напрями розвитку потенціалу організації	174
<i>Слободянюк Н.О., Чечета Є.О.</i> Інструменти управління інвестиційними ризиками	175
<i>Смакула Я.Р.</i> Тенденції інвестування в ІТ проекти в Україні	176
<i>Собченко А.М.</i> Впровадження інноваційних процесів в економіку України	177
<i>Сорокіна А.М.</i> Проблеми інноваційного розвитку економіки України	179
<i>Ставнича Н.І.</i> Інноваційна спрямованість освіти як чинник зміцнення соціальної безпеки держави	180
<i>Тверська Я.М.</i> Аналіз впливу діяльності транснаціональних корпорацій на економіку України	181
<i>Федишин І.Б.</i> Особливості розробки інноваційних проектів на підприємствах	182
<i>Цветков Д.В.</i> Оцінка інвестиційного потенціалу підприємства	183
<i>Чернишова Л.О.</i> Сучасна практика управління міжнародними інвестиційними проектами	184
<i>Шевченко Н.В., Скалецька О.В.</i> Основні проблеми реалізації регіональної інвестиційної політики: теоретичний аспект	185
<i>Шкурупій О.В., Туль С.І., Сінельнік Д.О.</i> Специфіка сучасної інноваційної діяльності ТНК	186
<i>Шовкун І.А.</i> Залучення прямих іноземних інвестицій та локалізація виробництва	187
<i>Штуца В.М.</i> Проблеми науково-технічного співробітництва України з країнами ЄС у галузі екологізації виробництва	188

1. СУЧАСНИЙ ВЕКТОР РОЗВИТКУ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

ФОРМУВАННЯ ПЕРСПЕКТИВ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНИХ ЗМІН

Ю.В. Барсук, аспірант

ДВНЗ «Херсонський державний аграрний університет»

У світовій економіці відбуваються структурні зміни, і вже ніхто не може спростувати цей факт. Тривала нестабільність в економіці, політичні чвари і протистояння, падіння соціальних і демографічних показників, породили для багатьох країн можливості для подальшого розвитку, але з іншого боку стали каталізатором небезпек і загроз для інших. Основою необхідності пошуку нових моделей і орієнтирів розвитку послужили такі тенденції: неможливість застосування старих схем концепцій і теорій розвитку світової економіки; суттєве звуження середнього класу практично в усіх країнах світу; посилення тенденцій зростання матеріального виробництва; зміна технологічних укладів; посилення ролі ТНК в економічній безпеці країн базування.

Перспективи розвитку світового господарства:

1) бурхливе зростання кількості інтеграційних об'єднань, або посилення інтеграційних процесів. Так, наприклад, майбутнє Європейського Союзу бачиться в подальшому посиленні процесу інтеграції, а саме в досягненні фінансової, банківської та фіскальної єдності. Але, це знаходиться під питанням, в силу виникнення проблем з дотриманням суверенітету країн, які в нього входять. Жодна країна ЄС не хоче передавати «свободу» в Брюссель. Але в цілому, такі тенденції властиві абсолютно всім інтеграційним угрупованням;

2) країнам, що прагнуть змінити свої позиції в ієрархії світового господарства і бажаним позиціонувати себе як технологічно розвинені, варто зробити спроби по переходу до шостого технологічного укладу. Більшість вчених пов'язують доцільний технологічний ривок з проривом в області медичних і суміжних технологій. Інша група вчених пов'язує його з NBIC – технологіями [1], а саме нано-біо-інформаційними [2] та когнітивними [3] технологіями. Ми дотримуємося думки третьої групи, яка виступає за те, що основа шостого технологічного укладу буде значно ширше, за рахунок розвитку таких напрямків, як медицина, біо- і нанотехнології, робототехніка, інформаційні та когнітивні технології. При цьому, саме медицина виділяється як ядро (центр) нового технологічного укладу;

3) дуже часто постає питання про зміну світової валюти, або повернення до золотого стандарту, або створення єдиної валютної системи. Але поки альтернативи або дійсно можливої заміни долара не існує, і якщо так трапиться, що долар перестане існувати, то це призведе тільки до бартерної торгівлі та більше ні до чого.

Україна зараз окрему увагу приділяє нарощенню нових ринків збуту для нашої країни – це країни Азіатсько-тихоокеанського регіону і Південної Америки (Китай, Південна Корея, Індія, В'єтнам, Таїланд, Малайзія, Бразилія, Аргентина тощо) [4], тому що, на наш погляд, ці країни в найближчій перспективі цілком можуть стати локомотивами розвитку світової економіки, через високі темпи розвитку і постійного зростання населення, а значить і споживання в них. В цілому, варто відзначити наявність потреби у країн АТР в продукції ряду галузей, в яких у України є конкурентні переваги. В першу чергу варто загострити увагу на тому, що велика кількість країн Азії відчуває дефіцит в продовольчій сфері, що пов'язано з поліпшенням добробуту населення і зростання попиту на продукти.

В рамках пошуку нових ринків збуту, варто звернути увагу на той факт, що створення саме «нових» ринків збуту можливо тільки при впровадженні нових технологій або за допомогою реорганізації інфраструктурних галузей країни, що в цілому також має означати посилення в них інноваційної компоненти. А якщо ж політика імпортозаміщення буде спрямована тільки на розширення асортименту реалізованої національними компаніями продукції, то це призведе тільки до розширення ринків, а не виникнення нових. Що ще раз підтверджує доцільність посилення технологічної компоненти в процесах внутрішнього виробництва. Також, при відкритті «нового» ринку, необхідно оцінити рівень витрат за процес входження на ринок і його комерційний потенціал. В цілому, яким буде структура світового господарства залежить від безлічі факторів, але максимальне усу-

нення невизначеності положення країни можна досягти шляхом цільового програмування майбутніх процесів і параметрів розвитку, тобто іншими словами, то що зараз буде закладено в економічні процеси у вигляді реформ, стане відображенням майбутнього положення країни або території на світовій арені.

Перелік посилань:

1. *Форсайт-прогнозування пріоритетних напрямів розвитку нанотехнологій і наноматеріалів у країнах світу й Україні* : монографія / М. О. Кизим, І. Ю. Матюшенко, І. В. Шостак, М. О. Данова. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2015. – 272 с.
2. Вікіпедія [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%9D%D0%B0%D0%BD%D0%BE%D1%82%D0%B5%D1%85%D0%BD%D0%BE%D0%BB%D0%BE%D0%B3%D1%96%D1%97>.
3. *МООС: Когнітивні технології* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.eduget.com/news/mooc_kognitivni_tehnologii-1175.
4. *Менеджмент європейської економічної інтеграції* / [С. М. Писаренко, Н. В. Горін, Л. А. Українець та ін.] ; за ред. С. М. Писаренко. – К. : Знання, 2012. – 373 с.

ГЛОБАЛІЗАЦІЯ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ: ОСОБЛИВОСТІ ПРОЯВУ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПОГЛИБЛЕННЯ

С.В. Бестужева, к.е.н., доцент

Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

Розвиток світової економіки та сучасному етапі визначається двома тенденціями – зростанням взаємозалежності країн та поглибленням протиріч між ними внаслідок глобалізації. Тому на особливу увагу заслуговують питання визначення сутності, характеру та форм прояву глобалізації в міжнародному економічному співробітництві.

На думку М. Інтріллігейтора, глобалізація означає «значне розширення світової торгівлі та всіх видів обміну у міжнародній економіці при явно вираженій тенденції до зростаючої відкритості, інтегрованості та відсутності кордонів» [3, с. 129]. У роботі В.К. Ломакіна під глобалізацією розуміється створення та розвиток міжнародних продуктивних сил, факторів виробництва при використанні засобів виробництва у міжнародному просторі [5, с. 123]. В.С. Паньков вважає глобалізацію об'єктивно створеним феноменом та одночасно світогосподарським процесом, який активно розгорнувся наприкінці ХХ сторіччя.

В узагальненому вигляді її слід визначати як вищу стадію інтернаціоналізації господарського життя та його основи – науково-виробничої інтернаціоналізації [6, с. 40]. На думку автора, глобалізація – це сучасна тенденція розвитку світового господарства як системи взаємопов'язаних та взаємозалежних господарюючих суб'єктів, серед яких значне місце займають саме країни [2, с. 249].

Автором зазначається, що сучасна глобалізація має двоїстий характер, який проявляється у виокремленні двох форм її прояву: об'єктивної глобалізації та суб'єктивної глобалізації.

Об'єктивна глобалізація є закономірним процесом формування єдиного світового політичного, економічного, соціального, культурного простору внаслідок поглиблення міжнародного поділу праці, посилення взаємодії та співробітництва між країнами.

Суб'єктивна глобалізація полягає у асиметричному розвитку світової економіки внаслідок організованого та реалізованого міжнародними організаціями, ТНК, розвиненими країнами одностороннього привласнення результатів міжнародного поділу праці.

Колізія об'єктивної та суб'єктивної глобалізації на сучасному етапі загострює ряд протиріч у системі світогосподарських зв'язків:

1) протиріччя між розвиненими країнами та країнами, що розвиваються. Не зважаючи на значне випередження за темпами економічного зростання країнами, що розвиваються, розвинених країн (за оцінкою Міжнародного валютного фонду темпи зростання в країнах, що розвиваються, прогноуються на рівні 4,5 %, розвинених країн – тільки 1,9 %), диференціація між ними з кожним роком посилюється;

2) протиріччя між структурними елементами світового господарства, наслідком якого є значні диспропорції у розвитку фінансової сфери. Можна погодитись з думкою О. Абрамової [1], Е. Кочетова [4], Ж. Сапіра [7], Ю. Шишкова [8], що глобалізація приводить до регресу міжнародних економічних відносин – поверненню від виробництва до перерозподілу, від промислового до лихварського характеру економіки;

3) протиріччя між інтересами окремих суб'єктів міжнародних економічних відносин, які зацікавлені в отриманні економічних вигод, та інтересами суспільства, зацікавленого в стійкому соціальному розвитку.

Тому закономірним на теперішній час є вирішення питання щодо перспектив глобалізації у контексті формування нової точки зору міжнародної спільноти щодо зміни вектору розвитку світової економіки – від глобалізації до регіоналізації та націоналізації. Подальше посилення глобалізаційних процесів сприятиме загостренню проблеми національної ідентичності, вирішення якої багатьма країнами вбачається у посиленні державного впливу на міжнародне економічне співробітництво через впровадження протекціоністських заходів в торговельній, міграційній, інвестиційній сферах, що, в свою чергу, сприятиме посиленню геоекономічної та геополітичної напруги в світі. В цих умовах виникає необхідність формування нових засад світової економічної стабілізації та розвитку.

Перелік посилань:

1. Абрамова О. Д. *Геоекономическое пространство. Геополитика : учебник* / [под общ. ред. В. А. Михайлова]. – М. : Изд-во РАГС, 2007.
2. Бестужева С. В. *Міжнародна економічна діяльність України : навч. посіб.* / С. В. Бестужева. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2016. – 274 с.
3. Интриллигейтор М. *Глобализация мировой экономики: выгоды и издержки* / М. Интриллигейтор // *Мир перемен.* – 2004. – № 1. – С. 129.
4. Кочетов Э. Г. *Геоекономика. Освоение мирового экономического пространства: учебник для вузов.* – М. : Норма, 2010. – 528 с.
5. Ломакин В. К. *Мировая экономика* / В. К. Ломакин. – [изд. 3-е, перераб. и доп.]. – М. : ЮНИТИ, 2007. – 672 с.
6. Паньков В. С. *Глобализация как одна из фундаментальных тенденций развития мировой экономики* / В. С. Паньков // *Мировая экономика и сфера сервиса.* – М. : МГУСервиса. 2004. – С. 40-53.
7. Сатир Ж. *Изгнание из рая глобализации* / Ж. Сатир // *Эксперт.* – 2009. – № 1-2 (95). – С. 24-26.
8. Шишков Ю. *Регионализация и глобализация мировой экономики: альтернатива или взаимодополнение?* / Ю. Шишков // *Мировая экономика и международные отношения.* – 2008. – № 8. – С. 3-20.

ФАКТОРИ НЕСТАБІЛЬНОСТІ ТА ТЕНДЕНЦІЇ В СВІТОВІЙ ЕКОНОМІЦІ

А.В. Бойко, д.е.н., доцент

Київський національний торговельно-економічний університет

Аритмічність і просторова турбулентність світової економіки вимагають нового рівня узагальнень і неортодоксальних наукових підходів в осмисленні особливостей та характеру функціонування національних економік у сучасних умовах. Новітні тенденції розвитку світової економіки призвели до активізації чинників, що посилюють нестабільність та уразливість національних економік до негативних зовнішніх впливів.

До таких тенденцій початку 21 ст. належить зростання політичних та економічних суперечностей між країнами та групами країн. Відображеннями цієї тенденції є застосування 41 країною світу економічних санкцій щодо Російської Федерації, починаючи із 2014 р. і донині; проведення референдуму щодо членства Великої Британії в Європейському Союзі у червні 2016 р.; проблеми зі збереженням зони євро у період економічних криз в Греції, Італії, Ірландії та Іспанії, відмова США від Транстихоокеанського партнерства у січні 2017 р. Зазначена тенденція проявляється в інтеграційних та дезінтеграційних процесах у світі.

З-поміж глобальних тенденцій варто виокремити також підвищення ролі зовнішніх факторів розвитку всіх держав і транснаціонального капіталу, що зумовили транснаціоналізацію світової економіки. Міжнародне виробництво розширюється, а продажі та додана вартість іноземних філій транснаціональних компаній підвищуються, зокрема у 2015 р. порівняно із попереднім періодом на 7,4 % і 6,5 % відповідно. У цей же період працевлаштування в іноземних філіях досягло 79,5 млн. осіб [1, с. 29].

Вливають на стан відкритих економік й волатильність на фінансових ринках та збільшення частоти виникнення фінансових криз. Підтвердженням цієї тенденції є відомі факти про міжнародну банківську кризу 1982 р., про крах фондового ринку в жовтні 1987 р., про серії фінансових криз у період з 1989 по 1994 рр., про азійську фінансову кризу 1997-1998 рр., про розрив бульбашки доткомів у 2000 р., про світову фінансово-економічну кризу 2008-2009 рр. та про інші.

На тенденцію до розгортання процесів девальвації простору, що перестає бути стримуючим чинником людської життєдіяльності, та ревальвації часу, цінність якого зростає, вказують сучасні дослідники. З цього приводу В. Базилевич зазначає, що за умов ущільнення економічного простору та

часу, аритмічності та просторової турбулентності глобальної економіки підвищується поріг системних загроз і ризиків [2, с. 2-3]. Їх дослідження є важливим завданням для сучасної економічної науки.

Ще однією тенденцією є перевищення допустимих меж антропогенного навантаження на навколишнє природне середовище. Науковці називають сучасну епоху – «епохою антропоцена» [3], позначену надмірним споживанням, інтенсивним руйнуванням природних систем і погіршенням екологічних умов із наростанням загроз національній і міжнародній безпеці. При цьому споживання природних ресурсів та обсяги забруднень на душу населення у розвинених країнах у 20-30 разів більші, ніж у країнах, що розвиваються.

Зважаючи на зростання рівня відкритості української економіки та її інтегрованості у світову економіку, варто виділити й тенденцію до зниження темпів зростання світової економіки [4]. Загалом передумов для виникнення позитивних зовнішніх впливів на розвиток національної економіки менше і вони мають сезонний характер (мова йде про цінову кон'юнктуру на світових товарних ринках), ніж передумов для настання ризиків і загроз.

Варто виокремити також тенденцію до зростання «віртуалізації» економічного простору, що породжує як нові можливості, так й обумовлює загрози для соціально-економічного розвитку країн [5]. Необхідно враховувати й вплив інформаційної асиметрії, що є причиною «негативного відбору», забруднення навколишнього природного середовища, підвищеного морального ризику та інших «провалів ринку» [6, с. 15]. Наведені новітні тенденції розвитку світової економіки відображають найважливіші зовнішні умови, що формують негативні впливи на розвиток національних економік. Таким чином, посилення нестабільності міжнародного середовища обумовлює необхідність підвищення стійкості національних економік [7], тобто рівня здатності економічної системи країни протистояти, адаптуватися та відновлюватися після негативних впливів.

Перелік посилань:

1. *World investment report 2016 «Investor nationality: policy challenges»*. – Washington : UNCTAD, 2016. – 215 p.
2. *Базилевич В. Д. Концептуалізація мегатрендів економічного розвитку в контексті глобальних викликів сучасності / В. Д. Базилевич // Парадигмальні зрушення в економічній теорії XXI ст. : матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. – К. : Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. – 2012. – С. 11-15.*
3. *Zalasiewicz J., Williams M., Steffen W., Crutzen P. The New World of the Anthropocene // Environmental Sciences and Technology. – 2010. – Vol. 44 (7). – P. 2228-2231.*
4. *Too Slow for Too Long: World Economic Outlook. April 2016*. – Washington : IMF, 2016. – 208 p.
5. *Сіденко В. Р. Нові глобальні виклики та їх вплив на формування суспільних цінностей / В. Р. Сіденко / Український соціум. – 2014. – № 1. – С. 7-21.*
6. *Єрмошенко М. М. Нова парадигма економічної науки в умовах України інформаційної економіки / М. М. Єрмошенко // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – №1 (91). – С. 14-20.*
7. *Бойко А. В. Стійкість національної економіки: теорія, методологія, практика : монографія / Аліна Василівна Бойко. – Київ : Ін-т екон. та прогнозів. НАН України, 2014. – 288 с.*

РОЛЬ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ У РАМКАХ ТРАНСФОРМАЦІЇ СУЧАСНОЇ ПАРАДИГМИ СВІТОГОСПОДАРСЬКОГО РОЗВИТКУ

К.П. Болдовська, к.е.н., доцент

Харківський національний автомобільно-дорожній університет

Сучасний вимір процесів регіональної економічної інтеграції і глобалізації, що превалюють у контексті нинішнього розвитку міжнародної економічної системи та зумовлюють трансформацію суспільної парадигми, вимагає підвищення дослідницької уваги до їх вивчення. Зокрема, важливість і необхідність аналізу сучасних тенденцій світового розвитку зумовлені потребою адекватного формування геополітичних і гео економічних пріоритетів функціонування і розвитку національних економік в процесі їх інтеграції до сучасної системи міжнародних економічних зв'язків, що утворюють глобальний виробничо-господарський механізм, з метою посідання гідного місця у світовому співтоваристві.

На початку третього тисячоліття розвиток світового господарства є глобальний за змістом та інноваційний за характером, оскільки підґрунтя його становить об'єднання країн на засадах взаємовигідного обміну знаннями й технологіями з метою досягнення прогресу в світовій економіці. Так, за наших часів об'єктивна тенденція все більшої інтернаціоналізації та глобалізації господарського життя багаторазово посилюється швидким науково-технічним прогресом на міцному фундаменті інформаційних технологій.

Становлення нової моделі світового господарства пов'язане з процесами прискорення інформатизації і глобалізації та відмічається трансформацією парадигми індустріального капіталізму у парадигму інформаційної економіки, економіки знань, яка ґрунтується на органічній взаємодії інтелектуального, людського і соціального капіталів й усесторонньому їх превалюванні над фізичним.

Рух до економіки постмодерну з нематеріальними факторами виробництва і формування сітьового інформаційного суспільства знаменує собою найзначнішу структурну перебудову, пов'язану із випереджувальним розвитком новітніх наукомістких галузей і високотехнологічних виробництв, основним ресурсом якого виступає органічна взаємодія людського і структурного капіталів, тобто знань, вмінь, творчих здатностей робітників, з одного боку, та технічного і програмного забезпечення інформаційних систем і баз даних, організаційних структур, інших нематеріальних активів, зокрема, ліцензій, патентів, ноу-хау, торгових марок підприємства, – з іншого, сукупність яких складає його інтелектуальний капітал.

В означених вище умовах динамічних і водночас стохастичних структурних зрушень в економічному середовищі країн особливого значення набувають регулюючі функції держави, які мають носити добре продуманий і науково обґрунтований характер, адже лише остання може забезпечити економічну ефективність і соціально-політичну стабільність там, де ринок виявляється незацікавленим або неспроможним це зробити. З огляду на те, що в новому глобальному інформаційному суспільстві, де головними виробничими ресурсами є інформація і знання, а роль вирішального чинника виробництва відіграють інновації, фундаментом підвищення конкурентоспроможності і формування багаторічної могутності національних економік у світовій економічній системі є формування сталих довгострокових переваг на підґрунті науково-технічних досягнень та інновацій, відповідальність за вироблення та реалізацію стратегії формування і використання інтелектуального капіталу для забезпечення інноваційного типу розвитку має бути покладена саме на державу. На наш погляд, недоцільно покладатись лише на ринкові інституції й істотно посилювати дерегулювання у таких важливих сферах, як монетарна і фіскальна, а також більш традиційних для державного сектору, пов'язаних із перерозподілом бюджетних коштів, як соціальне забезпечення, освіта і наука, охорона здоров'я. Крім цього, вбачаємо вельми небезпечним допущення привласнення державних повноважень такими суб'єктами міжнародних економіко-політичних відносин, як транснаціональні корпорації, різноманітні наддержавні та міжнародні міжурядові організації тощо, що може позбавити держави статусу головних акторів світової арени.

Таким чином, найефективнішою для сучасної економіки є ситуація, за якої функціонування ринкових інститутів забезпечується правовою державою.

ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНИЙ МОДЕРН ДИПЛОМАТИЧНИХ ВІДНОСИН

А.В. Бохан, к.е.н., доцент

Київський національний торговельно-економічний університет

Амплітуда глобалізаційних процесів змінює структуру світового господарства, тим самим актуалізуючи оновлення сфери дипломатії в аспектах інтенсифікації міжнародних взаємодій. Динамічність контактів між країнами спричиняє не лише значне урізноманітнення напрямів зовнішньоекономічної діяльності, але й засвідчує ускладнення завдань дипломатії з огляду на виконання нею функцій об'єднання спільнот, представлення їх стратегічних устремлінь і налагодження ефективних комунікацій.

Доцільно відзначити, що застосування традиційних інструментів дипломатії спрямовано на: узгодження політичних і економічних цілей; синхронізацію інтересів міжнародних суб'єктів; реагування на кон'юнктуру міжнародного і національного ринку; співпрацю з державними і недержавними інституціями; впровадження різних підходів до мобілізації сил політичної відповідальності, компромісу й солідаризму в розв'язанні комплексних проблем.

Загальновідомо, що політика і економіка завжди співвідносяться як суб'єктивне і об'єктивне, надбудова і базис. Політичні відносини залежні від характеру, стану та якісних змін економічних відносин. Світовий досвід, у т.ч. розвинутих країн, підтверджує необхідність провадження активної політики засобами дипломатичного впливу й сприяння за всіх умов розвитку соціуму (усталених, трансформаційних, інтеграційних, інноваційних тощо).

Виникнення передумов для удосконалення дипломатичної діяльності свідчить про еволюційність суспільства. Адже саме дипломатія є невід’ємним атрибутом статусності й престижу для керівників держав, урядів, торговельних і переговорних місій, спеціальних органів із питань зовнішніх зносин, міжнародної економіки, торгівлі. Зокрема, належне сприйняття та розбудова сфери економічної дипломатії може забезпечувати: покращення рівня захисту внутрішнього ринку від кризових явищ у світовій економіці, подолання жорсткої іноземної конкуренції, протистояння агресивному експансіонізму, упередження нелегітимної інтервенції, сприяння презентації вітчизняного бізнес-потенціалу за кордоном, формування відповідного іміджу країни та ін.

Модерн дипломатії XXI ст. відрізняється різноманітністю проблематики, у фокус якої досить часто потрапляють питання екологічного розвитку людства, політика охорони навколишнього природного середовища та екологізації національних економік. Настає днина, яку передбачав Іван Франко як митець і економіст: «... Гримить! Тайная дрож пронимає народи. Мабуть, благодатная хвиля надходить... Мільйони чекають щасливої зміни. Ті хмари – плідної будущини тіни, що людськість, мов красна весна, обновить...» [1].

Власне про це свідчать інтенції самопрезентації країн в світі через ретрансляцію «власного симбіозу» ідей поступу й безпеки шляхом використання інтеграційних і прогресивних механізмів дипломатії (рис. 1).



Рисунок 1. Еколого-економічний аспект оновлення дипломатичних відносин

Здобуття конкурентних переваг у міжнародному середовищі відбувається на основі складних моделей бізнесу, які можуть зумовлювати не лише конфронтацію чи непорозуміння агентів ринку, але й створювати передумови для консолідації в подоланні суспільних дисонансів шляхом дипломатії координаційного, публічного та медійного характеру. Водночас, це не виключає прояв ризиків у сфері міжнародних контактів, упередження яких пов’язується з необхідністю передбачення наслідків господарських рішень у контексті еко-безпеки, еко-комфортності й еко-благополуччя життя суспільства та збереження довкілля [2]. Утворюється нова площина виявлення причинно-наслідкових зв’язків між економічною й екологічною дипломатією через утвердження настанов цивілізованості, конструктивності і партнерства в налагодженні міжнародних контактів.

Але варто зауважити, що наповнення секторального контенту дипломатії екологічними індикаторами, майже не проглядається в інтерпретаційній модуляції вітчизняних експертів. Наприклад, за даними опитування Ради зовнішньої політики щодо розвитку Української дипломатії за останні 25 років були виокремлені її «провали» (Будапештський меморандум, Саміт НАТО у Бухаресті, Харківські угоди, втрата контролю над Кримом, багатовекторність, Мінські угоди, приєднання до безпекових систем) та «здобутки» (Угода про Асоціацію, визнання Незалежності України, формування дипслужби, участь у миротворчих операціях, представництво в ООН, особливе партнерство з НАТО) [3].

Отже, новочасним завданням для нашої держави є утвердження імперативну еколого-економічного модерну в розвитку дипломатичних відносин.

Перелік посилань:

1. Франко І. Твори в двох томах. Т. 1. Поезія / І. Франко. – К. : Дніпро. – 1981. – С. 35.
2. Економічна безпека України в умовах глобалізаційних викликів : монографія / [за заг. ред. А. А. Мазаракі]. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т. – 2010. – С. 631.
3. Незалежність і дипломатія: чого Україна досягла у світі? [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://prismua.org>. 24.08.2016

ЕКОНОМІЧНА САМОДОСТАТНІСТЬ – СТРАТЕГІЧНИЙ ВЕКТОР РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

*І.Г. Бритченко, д.е.н., професор
Державний вищий навчальний заклад
імені проф. Станіслава Тарновського, м. Тарнобжег (Польща)
Т.А. Чернявська, к.е.н., доцент
Херсонський державний університет*

Сьогодні, коли світова економіка зазнає суттєвих змін, а економіки окремих країн не завжди своєчасно та адекватно адаптуються до глобальних викликів, питання щодо управління національним соціально-економічним розвитком стає складною науково-практичною задачею для кожної країни, що ставить за мету стале економічне зростання та піднесення добробуту населення.

Проблема адаптації соціально-економічних систем до умов дефіциту природних ресурсів, необхідності забезпечення безпечного розвитку і підвищення загального добробуту за рахунок розкриття потенціалу праці знайшла своє відображення в затвердженій ООН концепції сталого розвитку. Вчені, які зайняті теоретичною розробкою, а також перспективами реалізації нової парадигми, в тому числі і автори доповіді Римському клубу «Межі зростання» Денніс і Донелла Медоуз, встановили, що стійкість соціально-економічних систем залежить від їх здатності до ускладнення своєї власної структури, тобто самоорганізації, яка, в свою чергу, базується на принципі самодостатності [1]. Ці ж висновки знайшли відображення в наукових працях авторів, які спрямовані на розробку моделі самодостатнього розвитку вітчизняної соціально-економічної системи та її структурних сегментів (зокрема виокремлена та досліджена значущість у досягненні національної економічної самодостатності системи транспортних перевезень).

Економічна самодостатність ТКС нами трактується як режим (спосіб) господарювання соціально-економічної системи, що передбачає покриття витрат функціонування переважно за рахунок власних ресурсів джерел надходження грошових коштів (від 2/3 до 1) [2].

Авторське бачення перекикається і є продовженням поглядів вітчизняних та зарубіжних вчених. Так, у монографії професора А.М. Поручника «Національний інтерес України: економічна самодостатність у глобальному вимірі». Автор тлумачить її як «здатність країни забезпечувати процес суспільного відтворення на базі максимальної мобілізації внутрішніх джерел та ресурсів у поєднанні з ефективним залученням та використанням потенціалу зовнішньоекономічних зв'язків» [3]. Проблему самодостатності в контексті формування національних моделей економічного розвитку в епоху глобалізації поглиблено досліджує Трофімова В.В. Вона визначає поняття «національна економічна самодостатність» як спроможність країни забезпечити сталість обраної траєкторії розвитку на основі оптимального залучення внутрішніх та зовнішніх ресурсів та механізмів розвитку [4].

В повній мірі це доводить, що національна економічна самодостатність є категорією державного рівня. В макроекономічному відношенні вона означає можливість держави забезпечувати суспільне відтворення за рахунок традиційних сталих джерел ресурсів, достатніх для виконання її функцій, задоволення потреб населення та виконання існуючих зобов'язань перед іншими державами. Відтак, забезпечення національної економічної самодостатності ми визначаємо як діяльність держави та суспільства з впровадження системи заходів, спрямованих на досягнення оптимального стану соціально-економічної системи та забезпечення національної безпеки.

З визначенням стратегічної мети – досягнення меж економічної самодостатності, має бути побудована ієрархічна сукупність цілей поетапного досягнення кінцевого результату. В цьому аспекті важливо забезпечити правильний вибір черговості практичної реалізації зазначених цілей. На

початку має бути сформоване так зване ядро національної самодостатності соціально-економічної системи, яке виступить у ролі додаткового стабілізатора її розвитку. До складу утворюючих ядро сфер і окремих видів діяльності доцільно ввести такі компоненти, які є стабільно затребуваними та необхідними, передусім, всередині країни. Найлогічніше відібрати їх із сфери продовольчого, енергетичного, транспортного забезпечення. У цих сферах слід виділити обмежену кількість найпріоритетніших напрямів розвитку і підтримати їх на державному рівні.

Забезпечивши самодостатність розвитку значених галузей, тобто сформувавши з них стрижень національної самодостатньої соціально-економічної системи, який не піддається значним коливанням турбулентного середовища та є безпечним, держава зможе розраховувати на забезпечення достатнього рівня політичної, економічної та соціальної стабільності, що, в свою чергу, створить передумови для досягнення національної самодостатності.

Перелік посилань:

1. Організація Об'єднаних Націй та стійкий розвиток [Електроний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.un.org/ru/development/sustainable/background.shtml>

2. Чернявська Т. А. Пріоритетна спрямованість вітчизняної державної політики на досягнення економічної самодостатності в умовах викликів глобального розвитку [Текст] / Т. А. Чернявська // Пріоритети розвитку національної економіки в контексті євроінтеграційних та глобальних викликів: матеріали VIII міжнародної науково-практичної конференції. – Харків : ХНУБА. – 2016. – Ч. 3. – С. 128-131.

3. Поручник А. М. Національний інтерес України: економічна самодостатність у глобальному вимірі : монографія [Текст] / А. М. Поручник. – К. : КНЕУ, 2008. – 352 с.

4. Трофімова В. В. Економічна самодостатність країн в епоху глобальної інтеграції : монографія [Текст] / В. В. Трофімова. – Сімферополь : Кримський інститут бізнесу, 2010. – 452 с.

ЗОВНІШНЯ ПОЛІТИКА УКРАЇНИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ ГЛОБАЛЬНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

С.Г. Вініцька

Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»

В сучасному процесі глобалізації для забезпечення національних інтересів України її зовнішня політика спрямована на виконання наступних завдань [1]:

- утвердження і розвиток України як незалежної демократичної держави;
- забезпечення стабільності міжнародного становища;
- збереження територіальної цілісності держави;
- включення національного господарства у світову економіку, яке здійснилось внаслідок вступу до Світової організації торгівлі (СОТ);
- захист прав та інтересів резидентів України за кордоном;
- поширення у світі образу України як надійного партнера.

Успішне вирішення вказаних завдань гальмується внаслідок проведення воєнних операцій на сході країни, які тривають з 2014 року. Великі витрати на воєнні цілі призвели до зростання інфляційних процесів, які негативно вплинули на добробут українського народу.

Так, за даними Держкомстату України за січень 2017 року середня зарплата в країні становила 6000 грн, тоді як у країнах Прибалтики за той же період у середньому 678 євро (19000 грн), у США – 3300 дол (89000 грн), у Німеччині – 3450 євро (99000 грн).

Погіршився інвестиційний клімат, зменшився експорт продукції на світовий ринок.

Основні проблеми глобального значення українського уряду на сучасному етапі:

- терористичні атаки з боку Росії;
- фінансово-економічна нестабільність;
- зростання цін на енергоносії та паливо;
- низка соціальних проблем: зростання безробіття, бідності, скорочення тривалості життя, хвороби.

Перелік посилань:

1. Курс економічної теорії : навч. посіб. / [С. І. Архієреєв, С. Г. Вініцька, В. М. Двінських та ін.] ; за ред. С. І. Архієреєва, Н. Б. Решетняк. – Харків : НТУ «ХПІ», 2008. – 332 с.

ВПЛИВ СУЧАСНОЇ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ НА РОЗВИТОК НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Т.О. Войченко, к.е.н., доцент

*Київська державна академія водного транспорту
імені гетьмана Петра Конашевича-Сагайдачного*

Наростання розвитку процесу глобалізації обумовлює відповідний інтерес до цієї проблеми. На сучасному етапі в області економіки простежуються тенденції, що зачіпають різні сфери людської діяльності. Економіка є однією з фундаментальних областей, в якій відбуваються глобальні зміни. Розвитку світової економіки сприяють процеси глобалізації, що значно впливають на функціонування міжнародних економічних відносин. У процесі переходу до нової глобальної економіки більшість країн зайняті новими технологічними розробками, їх впровадженням всередині країни і за її межами.

Застосування сучасних інноваційних технологій позитивно впливає на функціонування і успішне просування бізнесу, що, в свою чергу, сприяє підвищенню економічних показників діяльності будь-якого підприємства. Позитивною тенденцією в галузі міжнародних економічних відносин є величезний прогрес в економічному розвитку, однак набуття багатства і досягнення процвітання відбуваються настільки нерівномірно, що перекося в економічному розвитку загострюють і без того серйозні соціальні проблеми і політичну нестабільність у всіх країнах світу.

Сучасна глобалізація втягує в свою орбіту найбільш розвинені країни, які відчувають найбільшу потребу у взаємній інтеграції і залученні до цього процесу якомога більшої кількості інших держав, але не в якості рівноправних, а додаткових учасників. Тому більшість країн світу все ще слабо інтегровані в глобальну економіку і відчувають себе швидше об'єктами, ніж повноправними суб'єктами глобалізації.

Для правильного розуміння даного процесу необхідно звернути увагу на суперечливість наслідків економічної глобалізації. Саме поняття все ще залишається предметом гострих дискусій, тому що розгортання даного процесу призводить до загострення протиріч у світовій економіці. Доказом тому є цілий комплекс глобальних проблем, з якими людство вступило в нове століття [1].

Глобальні проблеми зачіпають найрізноманітніші аспекти життя: світову політику і економіку, міждержавні та міжнаціональні відносини тощо. Економічна сторона даних проблем, на основі якої здійснюється взаємозв'язок всіх сфер життєдіяльності людей, при впливі на глобальні проблеми, націлена на пошук ефективних способів управління, на динаміку і розвиток економічних процесів і структуру відтворення.

В умовах глобалізації міжнародних економічних відносин основна частка господарства заснована на знаннях, які використовуються як фактор економічного зростання. З його допомогою забезпечується швидке зростання економіки більшості країн шляхом збільшення доданої вартості продукції, яка залежить від прикладних знань, новацій, швидкості реакції бізнесу на зміни, що відбуваються, з перевагою споживача, а не нарощуванням фізичних обсягів випуску товарів та послуг.

Слід зазначити, що тільки зростання процесу глобалізації дозволить досягти перспектив розвитку країн більш інтенсивними темпами. Це сприяє подальшому розвитку вільних зовнішньоекономічних зв'язків між країнами, розширенню доступу до передових технологій. Ефективне використання глобальних ЗМІ і сучасних інтернет-технологій призводить до того, що глобалізація прискорює світовий інноваційний процес в рамках міжнародних економічних відносин.

На сучасному етапі економічно значущим залишається процес взаємопов'язаного розвитку різних технологічних і нових наукових областей, які засновані на можливостях, що відкрилися, з використанням високорозвинених інформаційних технологій.

В результаті розвитку міжнародних економічних і господарських зв'язків підвищуються перспективи розвитку країн в рамках глобалізації економіки, зростає загальний потенціал для інвестиційних вкладень, збільшиться оборот капіталу між кредитними, валютними і фінансовими ринками. Це буде сприяти успішному розвитку людства в майбутньому.

На підставі вищевикладеного можна відзначити, що в умовах глобалізації світової економіки виділяють фактори економічного зростання, такі як: природні, які засновані на низькому ступені мобільності: земельні, природно-кліматичні; штучні фактори: інноваційно-технологічні, фінансовий і людський капітали, які характеризуються високим ступенем мобільності [2]. Взаємозв'язок і взаємодія цих факторів економічного зростання впливають на зростання національної економіки в цілому.

Підводячи підсумок вищевикладеного, необхідно відзначити, що особливості міжнародних економічних відносин засновані на глобалізаційних процесах, що відбуваються в економіці в даний час. У розвитку національної економіки процеси глобалізації мають неоднозначний характер, тому що вони є одночасно і зовнішнім фактором, і умовою зростання національної економіки. У сучасному світі кожна країна має можливість модернізації своєї економічної системи шляхом впровадження і активного використання нових технологій, які стали доступними всім на основі процесів глобалізації, що відбуваються у всьому світі.

Перелік посилань:

1. Жадан О. В. Феномен глобалізації як соціально-економічна проблема [Електронний ресурс] / О. В. Жадан. – Режим доступу : <chromeextension://ecnphl gnajanjnkctmbranpcdjoidceilk/http://www.kbuapa.kharkov.ua/ebook/db/2012-1/doc/4/02.pdf>. – 11 с.

2. Куцик П. О. Глобальна економіка: принципи становлення, функціонування, регулювання та розвитку : монографія / О. П. Куцик, О. І. Ковтун, Г. І. Башнянин. – Львів : Видавництво ЛКА, 2015. – 594 с.

ІНСТИТУЦІЙНІ МЕХАНІЗМИ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ МАЛОГО БІЗНЕСУ

С.В. Волосович, д.е.н., професор

В.В. Свистунов, здобувач вищої освіти

Київський національний торговельно-економічний університет

У сучасній парадигмі економічного розвитку малий та середній бізнес починає набувати все більшої ролі й виступати основним фактором економічного зростання.

В країнах Європейського союзу частка малих та середніх підприємств нефінансової сфери в загальній кількості працевлаштованих складає 67 %, що перетворює їх на основного «працедавця». Частина доданої вартості, що ними створюється, становить 59 % від загального обсягу. Така розбіжність у кількості зайнятих і результату зумовлена нижчим рівнем продуктивності праці. Для малого і середнього бізнесу вона складає 39,9 тис. євро на особу, а великого – 56,6 [1]. Проте, це не говорить про їх загальну неефективність, розбіжність можна пояснити економією на масштабах виробництва та доступністю останніх наукового-технологічних досягнень для великих компаній. На противагу цьому, середній і малий бізнес спроможний на швидке пристосування до мінливого навколишнього середовища.

В Україні на малі та середні підприємства припадає 56,9 % від загальної доданої вартості. За напрямками економічної діяльності найбільша роль спостерігається у сільському, лісовому та рибному господарстві (82,4 %), а освіта та охорона здоров'я забезпечуються на 100 % ними. Частка у витратах на оплату праці, що припадає на ці підприємства, становить 58,8 %. Тобто, малі та середні підприємства мають системоутворюючу вагу в економіці більшості країн світу, забезпечують більш ніж половину всіх робочих місць і є основою розширення середнього класу і підвищення рівня життя населення.

Враховуючи їх велике значення, як в економічній так і в соціальній сфері, держави беруть активну участь у їх підтримці та розвитку. Кожна країна має власний, унікальний механізм та політику у цій сфері. У США інституційна структура державної допомоги має єдине урядове утворення – Адміністрація малого бізнесу (Small Business Administration).

Її діяльність зводиться до наступних основних функцій: забезпечення доступу до капіталу, здійснення державних закупівель, захист інтересів малих підприємств шляхом перегляду чинного законодавства, пред'явлення претензій від імені малого бізнесу та проведення різноманітних досліджень.

Важливим методом у роботі Адміністрація малого бізнесу, є те, що вона не здійснює прямого кредитування підприємств, а виступає тільки як гарант виплати кредиту банкам та інвесторам.

У 2014 році у Сполучених Штатах Америки з 10,9 млн новостворених робочих місць 7 млн було створено стартапами та малими підприємствами [2].

Організації, подібні Адміністрації малого бізнесу, було створено також в інших країнах, зокрема, у Великобританії – Національне Агентство з обслуговування малого бізнесу (SBS), в Німеччині – Генеральний Директорат малого і середнього бізнесу, ремісництва, послуг та вільних професій (DG VIII), в Японії – Агентство малого та середнього підприємництва (SMEA), в Польщі – Департамент ремісництва, малого та середнього підприємництва.

Функції такої організації, як Адміністрація малого бізнесу можуть бути розподілені між декількома державними структурами. Такий підхід застосовується у країнах ЄС, де більше, ніж 20 мільйонів малих та середніх підприємств складають 99 % всього бізнесу [3]. В малому та середньому бізнесі зайнято 2/3 працівників Європи. Основні принципи політики ЄС стосовно підтримки малого бізнесу вказано в Small Business Act for Europe. В Європі державна фінансова політика підтримки малого підприємництва реалізується в основному шляхом гарантування, проте в окремих випадках, можуть також надаватися і прямі державні гранти.

У країнах Європейського Союзу реалізується велика кількість програм підтримки малого бізнесу, серед яких варто виділити COSME та програми Європейського Союзу з мікрофінансування за участю Європейської комісії, Європейського інвестиційного фонду та Європейського інвестиційного банку. COSME – це набір тематичних проектів та програм на період з 2014 по 2020 роки із загальним бюджетом 2,3 млрд євро. Вона доступна для України на 2017-й рік і складається із 22 підпрограм.

В Україні державна підтримка здійснюється Українським фондом підтримки підприємства. Він надає наступні види фінансової державної підтримки: часткова компенсація відсоткових ставок за кредитами, надання гарантії та поруки, надання кредитів, у тому числі мікрокредитів, для розвитку власної справи, компенсація витрат на розвиток кооперації між суб'єктами малого і середнього підприємництва та великими підприємствами та ін.

Отже, малий та середній бізнес відіграє одну з основних ролей в економічному зростанні країни. Більшість держав світу впроваджують заходи щодо його розвитку та підтримки, з метою забезпечення стабільного росту та підвищення конкурентоздатності вітчизняної економіки. Подальший розвиток цього напрямку державної політики в Україні, має спрямовуватися на покращення інституційної структури та інтеграції в міжнародну економічну систему.

Перелік посилань:

1. *Key figures on European business with a special feature on SMEs [Електронний ресурс] // Eurostat Pocketbooks. – 2011. – Режим доступу : <http://ec.europa.eu/eurostat/documents/3930297/5967534/KS-ET-11-001-EN.PDF/81dfdd85-c028-41f9-bbf0-a9d8ef5134c5>*
2. *Small Businesses Drive U.S. Job Recovery [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.huffingtonpost.com/>*
3. *Офіційний сайт законодавства Європейського Союзу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://eur-lex.europa.eu/>*

ЭКОНОМИКА КОТ-д'ИВУАР

Голли Франсис-Арно, соискатель высшего образования (Кот-д'Ивуар)

Научный руководитель: Д.А. Горовой, д.э.н., доцент

Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет

Кот-д'Ивуар (Берег Слоновой Кости) является членом Африканского союза, занимает площадь в 322,462 км², страна ограничена на севере Мали и Буркина-Фасо, на запад – Либерией и Гвиней, на востоке – Ганой и юге – Атлантическим океаном. Население оценивается в 26 578 367 человек. Кот-д'Ивуар имеет политическую и административную столицу Ямусукро; в то же время Абиджан является основным экономическим центром. Официальный язык – французский и валюта, франк Финансового африканского сообщества, ФАС). Страна является частью Экономического сообщества государств Западной Африки.

Страна получила свою независимость 7 августа 1960, под руководством Феликса Уфуэ-Буаньи (Felix Houphouët Boigny, первый президент Республики).

Экономика, в основном сосредоточена на производстве кофе и какао. Имеет в течение последних двух десятилетий признаки исключительного роста, что делает Кот-д'Ивуар лидером в Западной Африке.

Кот-д'Ивуар является крупнейшим в мире производителем какао и третьим по величине производителем кофе; это также самая богатая страна во франкоязычной Африке.

Кофе и какао являются основными продуктами экспорта. Кроме того, страна занимает третье место в мире как производитель кофе в течение почти тридцати лет.

Берег Слоновой Кости переживает спад производства от 250 000 тонн в 1990 году до 145 000 тонн в 1994 году, а затем поднимается на производство 250 866 тонн в 2003-2004 гг. В настоящее время является седьмым по величине производителем. Средняя закупочная цена кофе 355

франков КФА за килограмм сохранялась в течение 2003-2004 годов. Доля кофе, обработанного местной сельскохозяйственной промышленностью, очень низкая: от 3,6 % в 2001-2002 годах, она падает до 2 % от общего объема производства в 2003-2004 гг. Для получения какао Кот-д'Ивуар использует 40 % продукции крупнейшего производителя в Гане. Национальное производство достигло 1,335 млн тонн в 2003-2004 годах, доля экспорта составила 1,060 млн тонн за тот же период. Цена покупки какао у производителя увеличилась с 688 франков КФА в 2002-2003 годах до 207 франков КФА за килограмм в 2003-2004 годах, из-за спекуляций, практикуемого экспортирующими покупателями.

На севере страны практикуется выращивание хлопка: от 40 до 50 % обрабатываемой земли засаживают хлопком. Хлопок, главным образом, используется для экспорта в европейские страны. В известном смысле хлопок – «культура импорта»: после отмены рабства в Соединенных Штатах в 1807 году, текстильные компании сталкиваются с ростом стоимости рабочей силы в американских плантациях, и поэтому европейцы ввели эту культуру в африканских колониях, где она ранее существовала скромно только для местного потребления. Участки хлопка, заменяли продовольственные культуры к огорчению местного населения. Коэффициент-множитель между ценой, уплаченной местным фермерам, и ценой по прибытию в порты Европы, после того, как произведены хлопкоочистительные процедуры и упаковка оценивается в 70 %.

Каучуковое дерево представляет собой традиционный предмет экспорта. Его производство оценивается в 2004 году на 136 776 тонн, в то время как латекс на экспорт оценивается в 141 379 тонн, на сумму 88 млрд франков КФА.

Автономный порт Абиджан является государственным учреждением ивуарийского государства, которое совместно выполняет административные и общественные службы миссий государственной службы в промышленных и коммерческих операциях. Он управляется как общественное производство промышленного и коммерческого характера, и несет ответственность за эксплуатацию, управление и развитие портовых сооружений в Абиджане. Ее работа способствует 90 % таможенных доходов страны и 60 % государственных доходов. 65 % промышленных предприятий в стране работают на порт, в котором непосредственно занято 50000 человек. 70 % от ВВП Кот-д'Ивуара проходит через этот порт. При этом транзит 70 % внешней торговли внутриконтинентальных стран (Буркина-Фасо, Мали, Нигер, Чад) также приходится на этот порт. Для региона он является реальным инструментом для сотрудничества и интеграции.

ЗАХИСТ АГРОПРОДОВОЛЬЧОГО РИНКУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ПОСИЛЕННЯ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

О.Т. Дейнеко, аспірант

ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України», м. Київ

XX та XXI сторіччя проходять під стягом посилення глобалізаційних та інтеграційних процесів – заснування Світової організації торгівлі, створення Європейського Союзу, численні міжнародні міжурядові договори з питань гармонізації регулюючих норм та інше. Зі здобуттям незалежності активну участь у цьому стала брати й Україна – вступивши у СОТ у 1993 році та підписавши Угоду про асоціацію між Україною та ЄС, Зона вільної торгівлі з яким набула чинності з 1.01.2016 р. Оскільки імплементація релевантних положень передбачає значне зниження тарифного та нетарифного захисту вітчизняного агропродовольчого ринку, важливо знайти ефективні методи та інструменти, які дозволили б у достатній мірі захистити внутрішній ринок і не допустити виникнення на ньому негативних деформацій.

Хоча регулятивні норми Світової організації торгівлі та кореспондуючих договорів і обмежують можливості встановлення тарифних та нетарифних бар'єрів своїми учасниками, багато з країн-членів користуються високими ставками імпортного митного тарифу (так, у США тарифна ставка на імпорт цукру становила 244 %, на молоко – 83 %; у Канаді на масло – 360 %, сир – 289 %, яйця курячі – 236 %) [1]. У той же час, положення вищезгаданої Угоди про асоціацію між Україною та ЄС значно зменшують спектр регулятивних можливостей держави у цьому напрямі, тому ефективно полегшити тиск імпортних агропродовольчих товарів на внутрішній ринок можливо, більшою мірою, за рахунок регулювання імпорту з інших країн, що не є членами цих об'єднань (табл. 1).

Таблиця 1 – Сегрегація торгівельних партнерів України за членством у СОТ [2]

Члени СОТ (без урахування членів ЄС)	Не члени СОТ
Австралія, Албанія, Ангола, Аргентина, Афганістан, Бангладеш, Бахрейн, Беліз, Бенін, Болівія, Бразилія, Буркіна-Фасо, Венесуела, В'єтнам, Вірменія, Габон, Гана, Гамбія, Гвінея, Гондурас, Гонконг, Грузія, Джибуті, Домініканська Республіка, Еквадор, Єгипет, Ємен, Замбія, Зімбабве, Ізраїль, Індія, Індонезія, Ісландія, Йорданія, Казахстан, Камбоджа, Камерун, Канада, Катар, Кенія, Киргизстан, Китай, Лаоська Народно-Демократична Республіка, Македонія, Колумбія, Конго, Демократична Республіка Конго, Південна Корея, Коста-Ріка, Кот-д'Івуар, Куба, Кувейт, Ліхтенштейн, Маврикій, Мадагаскар, Малаві, Малайзія, Малі, Мальдіви, Марокко, Мексика, Мозамбік, Молдова, Монголія, М'янма, Непал, Нігер, Нігерія, Нікарагуа, Нова Зеландія, Норвегія, ОАЕ, Оман, Пакистан, Панама, Перу, ПАР, РФ, Руанда, Саудівська Аравія, Сенегал, Кент-Кітс і Невіс, Сінгапур, Супінам, США, Сьєра-Леоне, Таджикистан, Таїланд, Танзанія, Того, Туніс, Туреччина, Уганда, Уругвай, Філіппіни, Центральноафриканська Республіка, Чілі, Чорногорія, Швейцарія, Шрі-Ланка, Ямайка, Японія	Азербайджан, Алжир, Білорусь, Боснія і Герцеговина, Віргінські Острови, Гайвана, Гватемала, Гренландія, Ефіопія, Ірак, Іран, КНДР, Ліберія, Ліван, Лівія, Мавританія, Маршаллові Острови, Палестина, Південний Судан, Пуерто-Ріко, Реюньон, Сан-Маріно, Сербія, Сирія, Сомалі, Судан, Тайвань, Туркменістан, Узбекистан, Фарерські Острови, Фолклендські Острови

Можливі методи та інструменти захисту внутрішнього агропродовольчого ринку в умовах посилення інтеграційних процесів представлені в табл. 2.

Таблиця 2 – Методи та інструменти захисту внутрішнього агропродовольчого ринку, що пропонуються

Методи та інструменти	Сфера використання	Пропозиції з використання
Тарифні квоти	Імпорт	Введення на рівні мінімального доступу на ринок (3 % імпорту від рівня споживання товару)
Ліцензування, добровільне обмеження	Експорт	Застосування у випадку, якщо об'єм виробництва товару упродовж 12 і більше місяців становить менше 20 % від його споживання.
Заходи внутрішньої підтримки «жовтого кошика» та «зеленого кошика» за класифікацією СОТ	Вітчизняна продукція	Слід використовувати для підвищення конкурентноздатності вітчизняної продукції на зовнішніх ринках і підтримки продовольчої безпеки, з переорієнтацією фінансової підтримки на заходи «зеленого кошика»

Відзначимо, що особливо слід звернути увагу на підтримку виробників фруктів та овочів, де ввізне мито України знижуватиметься на 50 % протягом 5 років, а також виробників м'ясної групи товарів – експортний потенціал країн-членів Європейського Союзу у цій сфері перевищує місткість внутрішнього ринку України у 1,5-2 рази [3]. При цьому зусилля необхідно спрямувати на максимальне збереження митно-тарифного регулювання у цій сфері, а за неможливості – введення національних технічних стандартів чи застосування інших адміністративних методів нетарифного регулювання для недопущення витіснення національного виробника з внутрішнього ринку продовольства.

Перелік посилань:

1. Нарынбаева А. С. Тарифно-таможенна заштита продовольственного рынка Казахстана / Айна Сериковна Нарынбаева // Вестник Алтайского государственного аграрного университета. – 2012. – №4. – С. 90-94.
2. Understanding the WTO: the organization [Електронний ресурс]. – 2016. – Режим доступу до ресурсу : https://www.wto.org/English/thewto_e/whatis_e/tif_e/org6_e.htm.
3. Осташко Т. О. Перспективи та ризики у торгівлі сільськогосподарськими товарами з країнами єдиного економічного простору / Т. О. Осташко. // Економіка і прогнозування. – 2012. – №1. – С. 132-142.

ВЬЕТНАМ НА ПУТИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ

Зионг Тхи Тгуй Оань, соискатель высшего образования (Вьетнам)

В.И. Герасимчук, д.э.н., профессор

Национальный технический университет Украины

«Киевский политехнический институт имени Игоря Сикорского»

Стартовый уровень экономического развития в объединенном Вьетнаме (1976 г.) был достаточно низким. При провозглашении политики обновления «дой мой» (1986 г.) инфляция в стране достигала 700 %, состояние сельского хозяйства находилось в упадке, неразвитым был индустриальный сектор экономики. Опыт трудолюбивого народа Социалистической Республики Вьетнам (СРВ) подтверждает возможность в короткие исторические сроки добиться достаточно ощутимых результатов при переходе от административной системы хозяйствования к рыночным условиям. Нельзя не отметить особого отношения в стране к идеям основателя единой СРВ – Хо Ши Мина. Эти идеи продолжают служить путеводителем в борьбе за свободу и единство Вьетнама, в обновлении государства и его международной интеграции. Построение новых общественных отношений осуществляется эволюционным, а не радикальным образом. Реформы иницируются снизу, а направляются и поддерживаются сверху [1].

Достаточно быстро стали развиваться частная собственность и разнообразные институты рынка. Средние темпы роста за последние два десятилетия составляют порядка 7,5 % в год. Наиболее быстрыми темпами развивается индустриальный сектор, В настоящее время (2015 г.) он дает 41 % национальной экономики (сельское хозяйство – 19 %, сектор услуг – 40 %). Средняя продолжительность жизни вьетнамцев – 72 года. К сравнительным преимуществам государства относятся: богатые сырьевые ресурсы, выгодное геополитическое положение, обширный и неудовлетворенный спрос на внутреннем рынке, умеренный демографический рост, трудолюбие, дисциплинированность, неприхотливость и высокий уровень образованности вьетнамцев. Успешно осуществляются меры по преодолению территориальных различий, ограничению бедности, расширению системы социальной защиты.

Изменения во Вьетнаме начались с аграрного сектора. Страна стала крупнейшим экспортером риса и кофе, уступая первенство по этим категориям в первом случае лишь Таиланду, а во втором – Бразилии. В экспорте более чем наполовину преобладают сырьевые товары, в импорте доминирует продукция машиностроения. Недостаточно развитой является сфера НИОКР. Медленными темпами растет производительность труда. В ряде случаев государственные компании, обеспечивающие 40 % ВВП, связаны с коррупцией и характеризуются неэффективным управлением. На них приходится более 90 % участия в таких отраслях, как нефтегазовая, химическая, угольная промышленность, телекоммуникации. Здесь производится около 1/3 ВВП, но при этом обеспечивается лишь 10 % занятости [2].

Национальная экономика СРВ становится все более открытой и интегрированной в мировое хозяйство. В стране осуществляются институциональные преобразования для реализации основных принципов АСЕАН, связанных с либерализацией торговли и инвестиций, упрощением торговых процедур, развитием экономического сотрудничества [1]. Вьетнам называют постсоциалистическим «тигром». Страна включена во второй эшелон быстро растущих рынков по перспективам развития и привлекательности для иностранных инвесторов, так называемую группу ВИСТА (Вьетнам, Индонезия, ЮАР, Турция, Аргентина). В 2016г. объем прямых иностранных инвестиций во Вьетнам достиг \$ 116 млрд. [2].

Ключевые внешнеторговые партнеры СРВ – это Китай, страны АСЕАН, США, ЕС, Индия и Австралия. В 2011-2015гг. экспорт составил 86,4 % ВВП. В 2015 г. 71 % экспортной выручки пришелся на предприятия с иностранным капиталом, которые стали одним из основных локомотивов роста, воспользовавшись преимуществами дешевой рабочей силы. Особое внимание в СРВ уделяется развитию международного сотрудничества в сфере энергетики, изменений климата, природопользованию и образования. Многие студенты направляются на учебу за границу, в т.ч. и в Украину.

В 2016 г. общий товарооборот Украины с СРВ составил \$ 382,0 млн. (экспорт: \$ 77,8 млн., импорт: \$ 304,2 млн., сальдо: -\$ 226,4 млн.). Основные товарные группы украинского экспорта составляет продукция растительного происхождения и черные металлы, в структуре импорта – телефонные аппараты, кофе, чай, изделия легкой промышленности, пылесосы, рыба. Экономические

отношения с СРВ для Украины являются стратегически важным направлением в контексте необходимости диверсификации экспорта.

В начале 2016 г. во Вьетнаме одобрен план социально-экономического развития на 2016-2020 гг. Ожидается, что доход на душу населения страны повысится в течение X-й пятилетки до \$ 3200-3500. По данным международной консалтинговой компании PricewaterhouseCoopers LLP, страна имеет необходимый потенциал, чтобы к 2050 г. стать одной из самых быстрорастущих экономик мира со среднегодовым ростом ВВП на уровне 5,3 % [3].

Перечень ссылок:

1. Пулатов А. Вьетнам – АСЕАН [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://sharh.uz/analitika/item/8463-vietnam-asean> (дата обращения: 21.07.2016).
2. Павленко А. Вьетнам с его стремительно растущей экономикой превращается в новый Китай [Электронный ресурс] / А. Павленко // Новое Время. – 2016. – № 20. – Режим доступа : <https://vokrugsveta.ua/vokrugsveta/vietnam-s-ego-stremitelno-rastushhej-ekonomikoj-prevrashhaetsya-v-novuj-kitaj> (дата обращения: 03.06.2016).
3. День Лам Тан. Экономика Вьетнама в 2016 году, прогноз 2017 [Электронный ресурс] / День Лам Тан // Экономика и прогнозирование. – 1/2017]. – Режим доступа : <http://kinhtevadubao.vn/chi-tiet/91-7666-kinh-te-viet-nam-nam-2016-trien-vong-nam-2017.html>

ІНСТИТУЦІЙНА АРХІТЕКТОНІКА ВНУТРІШНЬОГО РИНКУ

М.В. Катран, аспірант

Київський національний торговельно-економічний університет

Посилення глобальної конкуренції у світі, зростання рівня складності проблем та протиріч, що виникають між економічними акторами в процесі їх функціонування та взаємодії на глобальному рівні викликають необхідність відповідної модифікації інститутів забезпечення та регулювання їх діяльності. Розвиток інституційної системи є важливим фактором впливу на внутрішній ринок. Так, вагоме місце в системі інституційної архітектури внутрішнього ринку займає – інститут, як сукупність норм, правил, звичаїв і традицій, що створюють певні рамки функціонування ринку та його суб'єктів.

Вагомий внесок у дослідженні теоретико-методологічних основ та генезису інституціоналізму знайшло відображення у працях таких зарубіжних вчених, як: А. Алчіян, Ш. Бланкарт, О. Вільмсон, Р. Коуз, Д. Норт, У. Нордхауз, П. Самуельсон, Дж. Стігліц та інші. Проблеми «інституційної архітектури» почали розглядатись у вітчизняній економічній літературі порівняно недавно. У працях С.І. Архирєєва, А.А. Гриценка, В.В. Дементьєва, В.О. Мандибури, О.Л. Яременка з'явилась нова термінологія, що відображає процес інституційної структуризації економічних систем транзитивного типу. Для потреб інституційного аналізу А.А. Гриченко запропонував ввести термін «інституційна архітектура». Інституційна архітектура, за визначенням А.А. Гриценка, являє собою фундаментальну структуру інститутів, яка складається з правил, норм, стереотипів, традицій, установ та інших соціальних утворень у їх співвідношеннях з суттю та загальним естетичним планом побудови цілісної соціальної системи [2]. Отже, основним складовим елементом інституційної архітектури є інститут – суспільний феномен, джерелом походження, змістом та результатом дії якого є соціальна взаємодія між людьми або суспільний характер господарської діяльності. Сукупність інститутів утворює певний суспільний механізм, що представляє собою сукупність дій одних людей, спрямованих на поведінку інших, що спонукають останніх до певного типу поведінки [1].

Розвиток вітчизняного внутрішнього ринку на протязі 2010-2015 рр. відбувався нерівномірно. В цей період інституційна архітектура внутрішнього ринку характеризувалася незбалансованістю, неефективністю та невизначеністю, суперечністю між формальними і неформальними інститутами. Прикладом цього є : корупція; лобіювання владними особами конкурентних переваг для окремих компаній; ухилення від сплати податків, використання незареєстрованої робочої сили; розвиток тіньового сектора та реалізації небезпечної та неякісної контрафактної продукції та інше.

На протязі досліджуваних років, на внутрішньому ринку зменшилася питома вага вітчизняних товарів кінцевого споживання в сукупній пропозиції продукції. Це є наслідком того, що інститут конкуренції та інститут економічної концентрації на внутрішньому ринку не стимулюють вітчизняних товаровиробників розширювати обсяги виробництва. Ця тенденція була спричинена змінами в інституті входу на внутрішній ринок. В умовах інтенсифікації євроінтеграційних відносин, органами влади було змінено інститут входу імпортової продукції на внутрішній ринок, цим самим спричинивши збільшення надходжень споживчих та інвестиційних товарів імпортного походження.

ня. Наслідком змін інституту входу на ринок імпортової продукції стало руйнування інституту нецінової конкуренції на внутрішньому ринку. Інститут нецінової конкуренції перестав виконувати свою регуляторну функцію, внаслідок чого на вітчизняному внутрішньому ринку з'явилися якісніші товари, що перевищують вітчизняні аналоги. В результаті цих процесів вітчизняні товаровиробники зменшили ціну виробництва за рахунок погіршення якісних характеристик, використовуючи біологічні добавки, ГМО, лобіюючи урядові рішення щодо скасування обов'язкового інформування споживачів про вміст продукції, законодавчих актів щодо зменшення захисту прав споживача, скасування карної відповідальності виробників за випуск небезпечної для споживання продукції.

Зниження якості та безпечності продукції та послуг на внутрішньому ринку стало також унаслідок недосконалість інституту входу вітчизняної продукції на ринок. Цей інститут якраз і створює система контролю якості продукції та ринкового нагляду за її обігом на внутрішньому ринку (інфраструктура якості), яку зі вступом України до Світової організації торгівлі і в рамках інтеграції до Європейського Союзу Україна повинна була адаптувати.

У кожній країні існує своя специфіка інституційного середовища внутрішнього ринку. Але до стандартних компонентів інституційного середовища внутрішнього ринку можна віднести належне управління, конкурентне бізнес-середовище, сучасну інфраструктуру, систему стандартизації продукції, сертифікації та забезпечення відповідності нормативним вимогам щодо надання послуг, доступ до фінансування та ін.

Перелік посилань:

1. *Внутрішній ринок і торгівля України: структурно-інституціональна трансформація : монографія / [В. Д. Лагутін, Ю. М. Уманців, А. Г. Герасименко та ін.] ; за ред. В. Д. Лагутіна. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2015. – 432 с.*
2. *Гриценко А. А. Институциональная архитектура и динамика экономических преобразований : [монография] / [под ред. д-ра экон. наук А. А. Грищенко]. – Х. : Форт, 2008. – 928 с.*

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД РЕАЛІЗАЦІЇ ПОЛІТИКИ ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ

І.П. Кінаш, д.е.н., професор

А.Ю. Свистун, здобувач вищої освіти

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

В умовах глобалізації реалізація політики енергозбереження залишається в центрі уваги світової громадськості. Відомо, що з початку ХХ століття кількість енергії, що витрачається в розвинених країнах на сільськогосподарське виробництво зросла у 8-10 разів, а в промисловості – 10-12 разів [3]. Впродовж останнього десятиріччя провідні урядові і неурядові міжнародні організації серед пріоритетів у своїй діяльності на перше місце ставлять сприяння реалізації політики енергозбереження. Вважаємо, що нині доречним буде вивчення досвіду закордонних країн, які мають свої традиції енергозбереження.

Американські громадяни, які живуть в енергетично неефективних будинках, з недостатньо гарною ізоляцією, мають право розраховувати на державну підтримку в оцінці енергоефективності житла та надання послуг з подальшого його утеплення. На даний момент реалізується програма, яка охопила понад 5 млн сімей, яка дозволить власникам будинків знизити рахунки за комунальні послуги на 20 %. У підсумку середньостатистична сім'я має можливість заощадити до \$ 1500 [4].

Німеччина будучи енергозалежною від поставок енергоносіїв іншими країнами вирішує проблему енергетичної безпеки шляхом енергозбереження та стимулювання розвитку альтернативних видів енергії. Більше третини всього обсягу електроенергії отримують від вітроустановок. Інвестори отримують можливість розмістити на дахах будівель сонячні батареї і подавати отриману енергію в міську мережу [2]. При покупці комп'ютерів та електроприладів адміністративні установи зобов'язані купувати енергоекономні прилади.

У Франції для сімей, які бажають використовувати технології економії термічної енергії у власній оселі ввели в дію програму податкових пільг. При модернізації житла їм надається кредит, право на відшкодування до 50 % витрат з установлення систем терморегуляції, модернізації опалення та використання альтернативних джерел енергії: біопаливо, енергія сонця і вітру. Крім того, країна активно бере участь в інноваційному проєкті в сфері енергетики. Суть цього проєкту полягає в тому, що мають намір побудувати експериментального термоядерного реактора, здатного виробляти майже необмежену кількість енергії, при мінімальному забрудненні навколишнього середовища.

Уряд Швеції реалізує політику енергозбереження, яка дає позитивні результати. Важливим є те, що це відображається на високому рівні свідомості суспільства щодо переваг енергоефективних технологій і біоенергетики. Тут налагоджено чітку систему контролю за використанням енергоресурсів. Це можна побачити в обов'язкових деклараціях для підприємств з використання енергетичних ресурсів, енергопаспортах будинків, маркуванні товарів, навіть продуктів харчування. Крім цього, активно застосовують економічні стимули для популяризації використання альтернативних і нетрадиційних джерел енергії, а саме: звільнення строком на 5 років від енергетичного податку, субсидії держави для реконструкції старих будинків (заміна казанів, утеплення тощо), спрощене одержання дозволів на будівництво вітрових електростанцій. Серед економічних методів керування – податки, дотації й субсидії, торгівля квотами й електронними сертифікатами [1].

Польща впроваджує систему енергозбереження з 1991 року, має позитивний досвід змішаного фінансування енергетичних проектів (кошти Євросоюзу, міжнародних фондів-донорів, екологічних фондів, бюджету), де вміло використовується система податкових пільг. Влада намагається за допомогою державних важелів розширювати коло кредиторів для проведення таких заходів з енергозбереження. У Польщі існує спеціальний комунальний фонд, кошти якого акумулюють за рахунок зборів від населення і використовуються для реалізації недорогих проектів енергозбереження.

Таким чином, політика енергозбереження країн-лідерів базується на таких основних принципах як стимулювання до заощадження енергії та програми у сфері енергозбереження. В сучасних умовах розвитку держави слід використовувати саме ті інструменти реалізації політики енергозбереження, що найбільш придатні в українських реаліях.

Перелік посилань:

1. *Зарубежний опыт мотивации энергосбережения / М. С. Бернер, А. В. Лоскутов, Д. Б. Понаровкин, А. Н. Тарасова // Энергосбережение. – 2008. – № 3. – С. 44-48.*
2. *Енергозбереження В Європі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://prise.kpi.ua/node/36>*
3. *Кічігін А. Ф. Глобальна енергія в енергозбереженні видобутку і обробці матеріалів / А. Ф. Кічігін, Д. А. Єгер, А. Г. Івченко. – К. : Кондор, 2006. – 402 с.*
4. *Опыт США по энергосбережению в зданиях [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://wt.com.ua/archive/11oripit.php>.*

ІНТЕРПРЕТАЦІЯ ПОГЛЯДІВ ІНСТИТУЦІОНАЛІСТІВ У ТЕОРІЇ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РИНКІВ ЕЛЕКТРИЧНОЇ ЕНЕРГІЇ

А.С. Колесніченко

Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»

Тенденції розвитку сучасних світових ринків підтверджують ідею про те, що більш активне залучення інституціональних можливостей та зниження інституціональних обмежень розбудови окремих галузей економіки дозволяє стабілізувати нарощення темпів приросту всієї національної соціально-економічної системи.

Фундаментальний теоретичний базис інституціоналізму як наукового напрямку економічної думки покладено в основу досліджень цілої плеяди вчених, визнаних у світовому масштабі, серед них: Т. Веблен [1], У. Гамільтон [2], Д. Норт [3], У. Мітчелл [4] та ін.

При цьому, в межах вивчення методологічної бази інституціонального фактору функціонування ринку електричної енергії існуючі підходи до аналізу проблем взаємовідносин потребують розкриття в теорії інституціоналізму та інтерпретації поглядів найбільш відомих інституціоналістів у світлі сучасних моделей формування механізму державного регулювання.

У наукових здобутках Д. Нортона висвітлюється цінність нового підходу до аналізу еволюції інституціональної структури, визначення траєкторії минулого економічного розвитку країни та апроксимації її на сучасні й навіть майбутні процеси, тобто виявлення і прогнозування залежності від попереднього шляху розвитку. Учений фокусує своє дослідження на обґрунтуванні причин появи «провалів» тієї чи іншої економічної системи, ставить питання щодо створення можливості зіставлення інституціональної структури, і як наслідок, моделей різних економічних систем. Він акцентує увагу на нерозривній прив'язці інституцій природи людського буття до фактору минулих подій, вони не можуть бути іноземними, сторонніми для суспільства, а виступають органічними складовими, які визначають інституціональний вектор трансформації та змін [3]. Важливим моментом в теорії Д. Нортона є поділ інститутів на формальні та неформальні. Науковець підкреслює, що має місце відносно швидка змінність законів та інших формальних правових норм у процесі суспільного й

економічного розвитку, і протиставляє властивостям неформальних інститутів, які характеризуються поступовою модернізацією, опираючись на причинно-наслідковий аспект використання історичного досвіду. Особливо гостро це питання постає перед державами з перехідною економікою, що обумовлено безперспективними очікуваннями досягнення ефективної роботи ринкових законів, апробованих у законодавчому полі розвинених країн та імплементованих у національній площині, якщо вони не спираються на неформальні «правила гри» конкретного суспільства. Так, тип та історичні особливості еволюції сутності та форм порядку, процедури господарювання, які описують процеси й функціональну структуру ринку електричної енергії, накладають відбиток у вигляді обмежень масштабу варіативності розробки та впровадження заходів державного регулювання. Реформаторам необхідно враховувати історичні тенденції інституціонального розвитку соціально-економічної системи, а також цілеполагання, спрямованість і якісні характеристики й оцінки попередніх реформ. В іншому випадку заходи регуляторної політики здатні створювати інституціональні пастки.

Найвидатнішим представником інституціоналізму, який уперше ґрунтовно дослідив вплив психологічних чинників на економічну природу міжособистісної комунікації та поведінки людей, був Т. Веблен. Відповідно до його концепції, природа людини, і як наслідок, групи людей, які виконують функції регулятора, має дуальне коріння, що виражається у поєднанні психо-фізіологічної специфіки з відбитком впливу соціально-економічного інституціонального середовища. За Т. Вебленом, інстинкти визначають цілі, а інститути – засоби їх досягнення. При цьому, інстинкти трактуються як цілі усвідомленої людської поведінки, які формуються в певному емпіричному контексті.

Відповідно до трактування інститутів відомого представника цієї теорії У. Гамільтона, завдання інституту державного регулювання можна інтерпретувати як розробку й встановлення моделі поведінки і прийняття рішень регулятором, визначення сфери допустимої дії чи набору необхідних дій.

Сучасний розвиток теорії державного регулювання ринків електричної енергії характеризується підвищеною увагою до психологічних детермінант економічної поведінки окремих представників і груп, які формують суб'єктів енергоринку. Представники інституціоналізму та неонституціоналізму вивчають мотиваційні аспекти людської поведінки з урахуванням ролі і впливу сформованих у суспільстві норм і правил.

Інститути трансформуються у базисну структуру, спираючись на яку, люди впродовж усієї історії формували визначений уклад свого життя і ведення господарської діяльності. Тобто, доцільно констатувати наявність залежності динаміки складових соціально-економічної системи від траєкторії попереднього розвитку, зокрема, й у сфері функціонування енергоринків.

Розкриття методологічних засад вивчення природи інституціональних взаємовідносин в контексті економічних процесів ринків електричної енергії сприятиме побудові реально діючої енергетичної стратегії й удосконаленню державного регулювання у цій галузі.

Перелік посилань:

1. Веблен Т. *Теория праздного класса* / Т. Веблен. – М. : Прогресс, 1984. – 367 с.
2. Гайдай Т. В. *Институция как инструмент институционального экономического анализа* / Т. В. Гайдай // *Економічна теорія*. – 2006. – № 2. – С. 53-64.
3. Норт Д. *Институции, институциональная змена та функціонування економіки* / Д. Норт. – К. : Основи, 2000. – 198 с.
4. Шумпетер Й. *Глава 9. Уэсли Клэр Митчелл (1874-1948)* / Й. Шумпетер // *Десять великих экономистов от Маркса до Кейнса*. – М. : Институт Гайдара. – 2011. – С. 328-354.

ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ЕКСПОРТНОЇ СТРАТЕГІЇ УКРАЇНИ НА ПЕРІОД 2017-2021 РОКІВ

В.О. Котлубай, к.е.н., доцент

Національний університет «Одеська юридична академія»

Представлене на публічний розгляд Розпорядження КМУ «Про схвалення Експортної стратегії України: Дорожньої карти стратегічного розвитку торгівлі на період 2017-2021 років» [1] по змісту не зовсім відповідає критеріям, що висуваються до таких документів, як Стратегія розвитку.

Слід зазначити, що як правило, з початку розробляється Стратегія розвитку якоїсь галузі чи сфери країни, яка повинна включати довгостроковий якісно певний напрям розвитку країни та її окремих елементів, що стосуються цієї сфери, засобів і форми її діяльності, системи внутрішньо-виробничих відносин, а також позицій країни на міжнародному торговельному ринку. Таким чи-

ном, стратегію можна охарактеризувати як обраний напрям діяльності, функціонування в рамках якого повинне привести країну до досягнення поставлених перед нею цілей.

На жаль, більше 50 % документу являє собою загальний звіт деяких (мало показових показників), які практично не пов'язані між собою і не дають ніякого чіткого уявлення у чому криється основна проблема з розвитку експорту в Україні. Також відсутній аналіз ефективності участі країни в різних багатосторонніх, регіональних і двосторонніх торговельних режимах.

В якості стратегічних напрямків розвитку експорту України в даному документі можуть тільки служити поставлені цілі та загальні завдання по їх досягненню.

Що стосується розуміння дорожньої карти, то під «дорожньою картою» зазвичай розуміють наочний документ, який розробляється після Стратегії розвитку та містить покроковий сценарій досягнення мети або рішення завдання (проблеми) у рамках галузі економіки.

У свою чергу сам процес складання «дорожніх карт» іменують дорожнім картуванням. Картування надає можливості пов'язати стратегічні цілі і тактичні завдання розвитку групи об'єктів, оцінити гіпотетичні ризики і передбачити альтернативні шляхи розвитку, організувати взаємодію досить великої кількості економічних об'єктів, зацікавлених в досягненні певної мети або рішенні завдання (проблеми), запланувати послідовні, взаємопов'язані і альтернативні дії цих об'єктів в рамках реалізації єдиного покрокового сценарію.

Наведені вище критерії змісту дорожньої карти у більшості наведені у Плані заходів та заходів з реалізації Експортної стратегії України: Дорожньої карти стратегічного розвитку торгівлі на період 2017-2021 років (далі – План заходів).

Проте хотілося б відзначити, що в документі відсутній будь-який механізм надання державної фінансової підтримки, тобто немає розуміння яким чином буде здійснюватися фінансування виконання заходів передбачених Планом заходів. Наприклад, можливо це було б простіше реалізувати в рамках створення якогось спеціалізованого фонду.

Практика показує, що виконання розробок нових нормативних документів, проведення досліджень тощо, частіше за все виконуються на договірній (тендерній) основі та передбачають фінансування за рахунок бюджетних коштів. Проте у Плані заходів відзначено, що ці завдання не потребують використання бюджетних коштів.

Також вважаємо недоцільним ставити сектор розвитку креативних послуг на другому місці по важливості, так як ця сфера за потенційними можливостями значно поступається іншим секторам таким як: машинобудування, виробництво запасних частин, харчова промисловість, туризм та інші.

Поза пріоритетних секторів розвитку країни залишилися судноремонт та суднобудування, а також вся морська інфраструктура, яка необхідна для розвитку країни як транзитної держави.

Відсутні варіанти використання державно-приватного партнерства, яке досить позитивно себе зарекомендувало в суміжних сферах – наприклад, на морському транспорті.

Також в проекті документу відсутні механізми взаємодії Експортно-кредитного агентства в Україні [2] та бізнесу, що потенційно може істотно вплинути на подальший розвиток експортоорієнтованих підприємств країни.

В якості збереження і розвитку кадрового потенціалу країни в інноваційній сфері доцільно було б передбачити державну фінансову підтримку відповідних навчальних закладів та створення майданчиків для реалізації інноваційних ідей молодих фахівців.

Не дивлячись на наведені вище зауваження вважаємо, що розробка даної Стратегії є одним з важливих кроків щодо створення умов для реформування сфери зовнішньоекономічної діяльності України. Однак для того, щоб швидко і ефективно реалізувати поставлені цілі в поданому на розгляд документі, необхідно проаналізувати та у разі необхідності врахувати усі недоліки, які будуть надані відповідними фахівцями під час публічного розгляду та обговорення проекту документу.

Перелік посилань:

1. *Експортна стратегія України: Дорожня карта стратегічного розвитку торгівлі 2017-2021* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=e6ab10fa-0ad9-4fe4-b8be-32f570693b64&title=EkspornaStrategiiaUkraini-DorozhniaKartaStrategichnogoRozvitkuTorgivli2017-2021>.

2. *Про забезпечення масштабної експансії експорту товарів (робіт, послуг) українського походження шляхом страхування, гарантування та здешевлення кредитування експорту* : Закон України від 20.12.2016 № 1792-VIII // Відомості Верховної Ради. – 2017. – № 4. – Ст. 43.

УМОВИ ЕФЕКТИВНОЇ ВЗАЄМОДІЇ СТРАТЕГІЧНИХ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ АЛЬЯНСІВ

А.А. Кугій, здобувач вищої освіти

Науковий керівник: О.О. Корогодова, к.е.н., доцент

Національний технічний університет України

«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

Стратегічні транснаціональні альянси – це угоди про співробітництво між фірмами на тимчасовій основі, що не призводить до злиття фірм або поглинання, з витратами на покупку активів, проте з доступом до конкурентних переваг від співробітництва сторін. Сторони, що вступають до альянсу поєднують не тільки національні особливості, а й регіональні. Одним з варіантів організації альянсу є створення триполосної структури з координаторами у регіонах: США, Західна Європа та деякі країни Південно-Східної Азії. Існують окремо у Західній Європі, як програма «Єврика» поєднана з Європейським космічним агентством.

Коротко мотиви вступу компаній до альянсу можна охарактеризувати так [1, с. 161]:

- можливість створення стійких каналів збуту та спрощення процесу їх освоєння;
- спрощення лімітів між галузями та синтез науково-технологічних можливостей;
- ділення ризиків інноваційного характеру;
- ефективне введення нових стандартів а рахунок суміщення зусиль.

Переваги створення стратегічних транснаціональних альянсів виступають також для загальносвітового розвитку науки, адже найбільше вкладають у розвиток НДДКР саме ТНК, а саме 46 % сукупних витрат. Окрім того вони забезпечують 70 % «бізнес НДДКР». У той час як кризові явища можуть впливати на перерозподіл бюджету країн, що розвиваються не на користь наукових розробок, 85 % ТНК збільшує витрати на дослідження. Серед яких можна виділити таких представників, як Alcatel-Lucent, Nokia, AstraZeneca, які показали найбільші темпи зростання витрат на дослідження під час економічної кризи 2008 року. Глобалізація НДДКР виконується силами ТНК, що не тільки беруть на себе половину витрат на розробку, а також 2/3 комерційних витрат. Сумарні витрати шести ТНК (Ford, Pfizer, Daimler Chrysler, Siemens, Toyota, General Motors) у 2003 році досягли більшого розміру ніж країни, що розвиваються, окрім окремих представників (Бразилії, Китаю, Республіки Корея, Тайвані) та перевищили 5 млрд. дол. США [1, с. 162].

На перших етапах створення альянсів, їх мета була сконцентрована на окремих функціях, наприклад координація збутових операцій у світових масштабах, розповсюдження інновацій. Вони створювались в одній галузі, а тому не рідно дійсними конкурентами. Найпершим відомим транснаціональним альянсом, у сфері автомобілебудування, був альянс Ford Motor Company (США) та Mazda Motor Corporation (Японія), що об'єднував регіони США та окремих країн Південно-Східної Азії. У 1994-2010 роках існувало спільне підприємство New United Motor Manufacturing Inc. на основі General Motors (США) та Toyota (Японія), де реальна діяльність з боку японського ТНК була виконана американською філією Toyota Motor Engineering & Manufacturing North America. У 1990-х роках об'єднання додають регіон Західної Європи та набувають більш комплексних рис, для мінімізації транзакційних витрат, ведення спільної стратегії та більш вдалого використання загальних ресурсів. Створено альянс з розробки напівпровідників : «Siemens» (Німеччина) та «АТТ», «ІВМ», «Apple» (США); з розробки програмними продуктами – «Apple» (США), «Toshiba» (Японія), з обслуговування телефонного зв'язку American Telephone and Telegraph «АТТ» (США) та British Telecom (Великобританія) [2, с. 141].

Умовами ефективних взаємодій слугують певні вимоги. По-перше, масштаби мережі альянсу, яка має об'єктивно оцінювати можливості окремих вступаючих у альянс компаній. Розуміння того, що важливішим є не розміри, а виконання комплементарної стратегії. Так наприклад, всередині 1990-х років компанія «Cable and Wireless» створила альянс з 50 компаній, та відбулися проблеми управління в таких масштабах. Порівняно з ними вдалою співпрацею відзначились British Telecom із МСІ та АТТ, що успішно скоординувались в контексті управління. По-друге, окрім кількісного параметру, важливим є якість компаній. У рамках альянсу, вдалим є прояв доповнюючих функцій. Приклад такої співпраці у альянсу «Apple», «Advanced risk machines», «Sharp», де перший посприяв наявною технологією та дав доступ своєї торгової мережі, других розробив чіпи, третій – дизайн. По-третє, в альянс вступають конкуруючі компанії. Доповнювали один одного, а не конкурували підприємства Xerox Corporation та Fujifilm створивши спільне Fuji Xerox, яке може використовувати технології першої компанії, на визначених ринках. По-четверте, співпраця компаній в альянсах використовує структуру управління.

Перелік посилань:

1. Зубенко В. В. *Мировая экономика и международные экономические отношения* : [учебник и практикум для академического бакалавриата] / В. В. Зубенко, О. В. Игнатова, Н. Л. Орлова, В. А. Зубенко. – М. : Юрайт, 2016. – 409 с.
2. Гронтковська Г. Е. *Міжнародна економіка* : навч. посіб. / Г. Е. Гронтковська, О. І. Ряба, А. М. Венцурик, О. І. Красновська. – К. : Центр учбової літератури, 2014. – 384 с.

ОСНОВНІ ЕЛЕМЕНТИ ДІЯЛЬНОСТІ ДЕРЖАВИ В СИСТЕМІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

В.М. Кудрявцев, к.е.н., доцент

Харківський національний автомобільно-дорожній університет

Створення ефективної та прийнятної для суспільства системи державного управління, яка мала б можливість оперативно діяти в непростих реаліях української ринкової економіки, забезпечувати постійний баланс економічних інтересів в державі, повинно стати ключовою умовою для захисту від дестабілізуючого впливу системи загрозливих факторів.

Стан економічної безпеки повинен стати головним критерієм оцінки ефективності державної економічної політики та діяльності владних структур в процесі визволення української економіки від тенет світової фінансової кризи.

Складовими частинами діяльності держави в системі забезпечення економічної безпеки є:

1. Побудова системи економічної безпеки, планування та ресурсне забезпечення її діяльності.

Система забезпечення економічної безпеки включає органи законодавчої, виконавчої та судової влади, суб'єктів господарювання та суспільні інституції, які приймають участь в забезпеченні економічної безпеки відповідно діючого законодавства, а також звід законів, правил та нормативних актів, які регламентують відносини в сфері економічної безпеки. Ще раз треба наголосити на тому, що постійна та ефективна діяльність цієї системи є запорукою та обов'язковою умовою забезпечення економічної безпеки України.

На сучасному етапі розвиток системи економічної безпеки потребує:

а) подальшої розробки та удосконалення правових основ розвитку та функціонування системи забезпечення економічної безпеки;

б) вдосконалення системи підготовки та перепідготовки кадрів державного управління, які б мали технічну можливість здійснювати: стратегічне планування та оперативне регулювання на рівні центральних органів влади; менеджмент економічної діяльності та кваліфіковане надання послуг суб'єктам економічної діяльності;

в) організації та подальшої розробки системи критеріїв і оцінки параметрів (нормованих, граничних й критичних значень) економічної безпеки, вихід за рамки яких являє собою загрозу економічній безпеці та потребує негайних економіко-політичних заходів;

г) визначення системи репрезентативних показників (індикаторів) стану економічної безпеки та організації їх відображення на постійній основі в державній системі статистики;

д) організації моніторингу системи індикаторів, що потребує визначення основних джерел формування первинної інформації, центрів її обробки, комунікаційних каналів та порядку її надання до відповідних органів державної влади, а також встановлення порядку здійснення моніторингу з використанням системи показників економічної безпеки;

е) створення інформаційно-аналітичних систем для оцінки, розробки, прогнозів і підготовки рішень в сфері економічної безпеки;

є) впровадження механізму гнучкого регулювання та маневрування державними стратегічними резервами (паливно-енергетичними, продовольчими тощо), який забезпечував би відхилення чи пом'якшення негативного впливу від різкої небажаної зміни ситуації на зовнішньому та внутрішньому ринках, занадто великої залежності від імпорту української економіки та ін.

2. Виявлення загроз, розробка заходів та практичні дії стосовно нівелювання пагубного впливу факторів, локалізації та ліквідації наслідків проявлення загроз.

Виявлення загроз для об'єктів економічної безпеки повинно проводитися відповідними органами державної влади з використанням науково обґрунтованої методичної бази та даних моніторингу.

Заходи та практичні дії стосовно попередження та усунення негативних факторів і ліквідації наслідків прояву загроз мають розроблятися міністерствами, відомствами та іншими органами

державної влади відповідно до їх компетенції з врахуванням подій, проблем та тенденцій світового економічного розвитку, реальної ситуації в економіці, соціальній та правоохоронній сферах.

3. Взаємодія з іншими державами та міжнародними організаціями в сфері забезпечення економічної безпеки.

Взаємодія з іншими державами та міжнародними організаціями в сфері забезпечення економічної безпеки здійснюється в рамках укладення угод та домовленостей в таких формах:

- проведення консультацій;
- обмін фахівцями та експертами щодо рішення проблем економічної безпеки, які відображають свій взаємний інтерес;
- розробка і реалізація загальних програм і заходів, що направлені на нейтралізація впливу загрозливих факторів та ліквідацію таких явищ, що носять загрозливий регіональний та глобальний характер.

ЄВРОПЕЙСЬКА ТОРГОВЕЛЬНА ПРАКТИКА: МОЖЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ В УКРАЇНІ

О.М. Кушніренко, к.е.н., доцент

ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України», м. Київ

Зовнішньоторговельні чинники сьогодні є визначальними для відновлення економічного розвитку України та забезпечення макроекономічної стабільності. Інтеграція національної економіки до глобального торговельного простору перебуває у тісному зв'язку з діяльністю міжнародних організацій, зокрема СОТ. Набуття Україною 6 травня 2008 року членства в ній призвело до необхідності слідувати правилам СОТ в побудові і реалізації зовнішньоторговельної політики України, що означає курс на відкриття економіки та відмову від протекціоністських заходів, несумісних з правилами міжнародної торговельної системи. Імплементация Угоди про асоціацію між Україною та ЄС призвела до того, що український ринок стає все більше відкритий для іноземних товарів, водночас надає додаткові можливості для просування товарів вітчизняних виробників на європейський ринок.

Це вимагає розробки і впровадження ефективних заходів державного менеджменту з підтримки української промисловості в умовах дії сучасних торговельних угод, що посилює актуальність формування та реалізації ефективної торговельної політики України, використовуючи повною мірою ті торговельні механізми, які успішно застосовують інші країни світу.

Європейська практика свідчить про вагоме значення торговельної політики в фокусі державного управління, що доводить прийняття у 2015 році Ком'юніке «Trade for all – Towards a more responsible trade and investment policy» [1].

Європейська комісія формує систему глобальних правил торгівлі з метою створення глобальної системи справедливої і відкритої торгівлі за допомогою міжнародних організацій, зокрема СОТ. Головною передумовою дії системи глобальних правил торгівлі є сприяння відкритості для торгівлі світової економіки та доступу на глобальний ринок країн, що розвиваються. Другим важливим аспектом відкритої європейської торговельної політики є формування умов для економічного зростання, створення нових робочих місць для європейців шляхом відкриття ринків з ключовими країнами-партнерами. Одним із способів відкриття ринків є проведення переговорів спрощеного доступу і умов для торгівлі та інвестицій в рамках угод про вільну торгівлю [2].

Торгова політика ЄС прагне відкрити нові ринки для європейських експортерів, працівників та інвесторів через усунення бар'єрів на ринках торгових партнерів. Європейська комісія тісно співпрацює з країнами за межами Європи в таких рамках: вирішення проблем для експортерів, розширення можливостей для бізнесу ЄС, щоб отримати рівний доступ до ринків щодо закупівель за межами ЄС, зменшення контрафакції та піратства європейських товарів, нових можливостей для європейських інвестицій, захисту інтересів товаровиробників у судовій системі згідно зобов'язань СОТ.

Важливим блоком європейської торговельної політики є недопущення несправедливої шкоди європейським компаніям і їх працівникам у випадку недобросовісного імпорту та порушенням ринкового ціноутворення.

Європейська комісія активно використовує торгову політику для зміцнення інших важливих міжнародних цілей: підтримка захисту навколишнього середовища в рамках глобальних змін клі-

мату; поліпшення умов праці для працівників у країнах, що розвиваються; забезпечення найвищих стандартів здоров'я і безпеки для продуктів.

Враховуючи існуючі проблеми торгового регулювання в Україні, вважаємо першочерговим завданням формування системи програмних заходів щодо впровадження дієвих торговельних інструментів захисту національних виробників в промисловості. Аналіз відповідності актів ЄС з торговельної політики та законодавства України свідчить про необхідність впровадження додаткових змін та доповнень. Значну увагу пропонується звернути на зовнішні міжнародні чинники: формування сприятливого міжнародного іміджу України як надійного торговельно-економічного партнера; розширення участі у світових інтеграційних процесах та підписання регіональних торговельних угод з врахуванням національних інтересів; представлення національних інтересів України в міжнародних торгових інституціях, зокрема СОТ, підготовка відповідних позовів про дискримінацію українських виробників при перешкоджанні вільного доступу на європейські та інші ринки тощо. Це вимагає проведення значної інформаційної роботи з підготовки відповідних кадрів та поширення інформації щодо можливості України в світі.

Таким чином, враховуючи подальшу європейську інтеграцію, для України ключовим завданням є формування такої торговельної політики, яка б відповідала цілям європейської торговельної політики. Формування цілісного механізму захисту національних виробників в промисловій сфері сприятиме збільшенню доданої вартості, і тим самим створюючи додатковий національний дохід та забезпечуючи зайнятість, стимулюватиме іноземних інвесторів до відкриття виробничих потужностей та локалізації виробництва, і таким чином сприятиме проведенню модернізації вітчизняної промисловості.

Перелік посилань:

1. *European Commission, Communication «Trade for all – Towards a more responsible trade and investment policy»*, COM(2017) 14 [Електронний ресурс]. – Доступний з : <http://ec.europa.eu/trade/policy/>
2. *EU trade policy* [Електронний ресурс]. – Доступний з : <http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/new-trade-strategy/>

ПРОСТОРОВА ОРГАНІЗАЦІЯ БІЗНЕСУ В КОНТЕКСТІ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ТРЕНДІВ РОЗВИТКУ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

О.В. Кушнірецька, к.е.н., с.н.с.

ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М.І. Долишнього НАН України», м. Львів

Зміна виробничої парадигми, що супроводжується тотальною глобалізацією, інформатизацією, віртуалізацією, зумовлює зміну форм та методів організації бізнесу, зокрема, як в частині забезпечення його організаційно – управлінського супроводу, так і в частині процесу компонування доданої вартості. Зокрема, якщо в індустріальну добу виробничо-господарські системи тяжіли до місця локалізації безпосередньо задіяних у виробничому процесі ключових економіко-географічних факторів виробництва (природні, трудові, енергетичні ресурси, фінансовий та підприємницький капітал), то у постіндустріальну (постмодерну) добу, внаслідок розвитку глобалізаційних процесів та пов'язаних із ними процесів інтернаціоналізації капіталів та потужного розвитку інформаційних мереж та новітніх технологій, відбувається розмивання традиційних територіальних меж організації ділової активності. Це вимагає нового критичного погляду як на дефініцію нової просторової організації бізнесу, так і досліджень на предмет відповідності покладених на неї функцій та напрацювання поточних механізмів регулювання.

З огляду на це актуалізується наукова проблематика щодо термінологічного упорядкування процесів просторової організації бізнесу, виділення її форм та напрацювання інструментарію для аналізу та оцінки. На даний час не існує єдиного наукового підходу до визначення поняття «просторова організація бізнесу», оскільки наукова дискусія, з одного боку, доволі нещодавно почала оперувати поняттям простору як одного з ключових детермінантів розвитку економічних систем, а з іншого боку, на даний час існує велика кількість термінологічних неузгоджень щодо можливості ототожнення чи, навпаки, необхідності виділення просторової організації соціально-економічних систем в окрему наукову категорію (на противагу усталеній категорії територіальної організації).

Ключовим у даному аспекті, на нашу думку, є виділення доволі гнучкої когнітивної «межі» у розумінні простору та території у контексті організації явищ, процесів та суспільних систем загалом. Так, наприклад, за одним із означень, територія визначається як обмежена частина твердої поверхні Землі з природними і антропогенними властивостями, що характеризується протяжністю

(площею) як особливим видом просторового ресурсу, географічним положенням та іншими якостями, а простір – тривимірне вмістилище речей, явищ і процесів, що інтуїтивно розуміється як арена дій, загальний контейнер для усіх об'єктів, сутність певної системи. [1, с. 355, 267].

Таким чином, територія, безумовно є матеріальним базисом організації явищ і процесів у просторі, однак, останній не обмежує їх конкретними параметричними рамками, а на основі узгодження елементів та суб'єктно-об'єктних взаємодій (інтеграційних вертикальних та горизонтальних, точкових, мережних тощо) між ними, творить їхню цілісну сутність. У даному контексті, розвиток просторової організації бізнесу, зокрема її форм, рухається по висхідній траєкторії – від локалізаційних через інтеграційні та мережеві до метапросторових форм (венчурна, хмарна, віртуальна організація ділової активності). Наприклад, коли брати до уваги виробничу (індустріальну) гілку просторової організації бізнесу, то бачимо градацію на традиційні локалізаційні форми (підприємства за видами економічної діяльності, виробничі майстерні, виробничі модулі тощо), інтеграційні форми (промислові зони, індустріальні парки, технопарки, виробничі кластери тощо), мережеві форми (ТНК, виробничі мережі тощо), а також метапросторові форми (он-лайн платформи, віртуальні пули тощо).

Цікавим, з наукової точки зору, є також середовищний підхід до розуміння просторової організації бізнесу. Так, наприклад, формування чи розвиток того чи іншого виду ділової активності має пряму залежність від середовища у якому він розвивається. Зокрема, суб'єктно-об'єктні взаємодії та природа організації бізнесу у середовищі, наприклад, малого міста, села є цілком відмінними від, скажімо, його організації у середовищі поліфункціональних взаємозв'язків великого міста, мегаполіса, метрополійного субрегіону тощо. Очевидно, кількісно-якісні передумови кожного з перелічених вище просторів має більш чи менш сприятливі чинники для формування тих чи інших форм просторової організації бізнесу.

Отже, теоретико-методологічне осмислення процесів та форм просторової організації бізнесу в умовах глобалізаційних викликів та можливостей сучасного світогосподарського розвитку вимагає напрацювання інструментарію та механізмів забезпечення збалансованості та взаємоузгодженості інтересів усіх суб'єктів новітньої інформаційно-мережевої організації суспільства, чому будуть присвячені подальші наукові публікації автора.

Перелік посилань:

І. Стадницький Ю. І. Просторологія : словник-довідник / Ю. І. Стадницький, І. М. Комарницький, О. Е. Товкан. – Львів : Апріорі, 2010. – 424 с.

THE STATE, PROBLEMS AND PROSPECTS OF SOCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT OF GHANA

Ishmael Lamptey, student (Ghana)

Richard Quansa, student (Ghana)

Vasyl Gerasymchuk, Dr. (economics), Professor

National Technical University of Ukraine «Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute»

1. The most accurate characteristic, determining the level of economic development, as well as economic growth, is per capita GDP (PPP). The object of analysis in our study is one of the African countries – Ghana. We will estimate the position of this country in the world ranking by the indicator in question. So, the 1st place in the GDP rating (PPP) per capita according to data for 2015 is Qatar – \$ 132870, the last (185th) – CAR (Central African Republic) – \$ 628. The world average is \$ 15536. In the center of the world ranking are Costa Rica – \$ 15,469 (77) and Palau – \$ 15,213 (78). Ghana with the index \$4291 takes 137th position in the rating, Ukraine is on the 113th place (\$ 7987).

2. It is not easy for African countries to change the sectoral and territorial structure of the colonial economy that has developed over many years. Here dominated by low-commodity, consumer agriculture, poorly developed manufacturing industry, backwardness of transport communications. African countries are classified as developing countries (except South Africa). Every seventh person on Earth lives in Africa. In 2015 the annual GDP of Africa was about \$ 2.3 trillion. 72 % of this figure was accounted for by Nigeria, South Africa, Egypt, Algeria, Angola and Morocco. Since 2000 the average per capita income in Africa increased by more than 50 %. Life expectancy has increased from 54 years (2000) to 62 years (2015). Hunger disappeared beyond the limits of combat zones. About 50 % of Africans live in extreme

poverty. If current trends continue, the absolute poverty rate should decrease to 24 % by 2030. A certain increase in welfare in Africa is due to high commodity prices, as well as ongoing economic reforms.

A major obstacle to economic development in most countries remains centralized control over the economy. A typical policy includes: inflationary monetary policy, control of prices, wages and exchange rates, marketing structures, state enterprises and monopolies. The changes began after the fall of the Berlin Wall, after the collapse of the USSR. For the period 1990-2013 economic freedom in Africa, according to the Canadian Institute of Fraser, increased from 4.75 to 6.23 on a ten-point scale. Freedom of trade increased from 4.03 to 6.39. Access to finance grew from 4.9 (1995) to 7.27 (2013). Start business has become easier, the indicator for the period 2004-2015 grew from 45 to 72 on a 100-point scale.

At the same time, the governments of most countries are still corrupt, dictatorial and despotic. According to the Freedom House report on freedom in the world in 2016, there are only 6 free countries in sub-Saharan Africa: Benin, Botswana, Ghana, Namibia, Senegal and South Africa. Corruption continues to flourish among government officials and judges. Thus, in Africa, institutional development lags behind economic reforms. For the development of the African economy, it is necessary to continue the reforms taking into account the constant changes in the world economy and the growth of global competition [2].

3. British colony Gold Coast in 1957. Freed from colonial dependence and became the republic of Ghana. The first president of Ghana was Kwame Nkrumah – an outstanding founder of Pan-Africans. The country has the following natural resources: deposits of gold, silver, diamonds, bauxite, manganese, oil and natural gas, fish and hydropower resources. Ghana's GDP is \$ 42 billion (2014). In 2015 GDP growth was 4.1 %, budget deficit – 7.5 % of GDP, inflation – 17.7 %. The main sector of the economy of Ghana is agriculture (45 % of workers and 19 % of GDP). The country grows cocoa beans (2nd place in the world after Côte d'Ivoire), rice, tapioca, peanuts, corn, bananas, etc. The industry of Ghana employs 15 % of workers; it gives 28 % of GDP. The mining, logging and food processing industries, oil production are developed. Ghana is one of the ten largest gold producers in the world (2010) and ranks second in Africa (after South Africa). Gold provides 48 % of Ghana's export income (2010).

Economic ties with the USA, Canada, and leading members of the European Union (Britain, France, Germany, and Italy) are developing dynamically. Ghana views Western countries as an important source of financial assistance and investment. Economic relations with China, as well as with Brazil, India, Nigeria, and Iran became more active. Foreign trade turnover of the country in 2015 amounted to \$ 28 billion. The main imports: oil and oil products, machinery and equipment, cars, food, medicine, consumer goods. The structure of exports is dominated by cocoa beans and semi-finished products, gold, timber, fish, manganese, bauxites [1].

4. Ukraine was on the 132nd place in the world happiness rating, thus becoming the most unfortunate country in Europe according to the data published in the report of the World Happiness Report 2017. The neighbors of Ukraine in the ranking were the African countries: Sudan, Ghana, Uganda, Burkina Faso and Niger. The share of African countries in the foreign trade turnover of Ukraine in 2012-2015 increased from 3.7 to 5.0 % (in exports – from 6.8 to 8.0 %). In 2015 the total volume of Ukraine's trade with African countries amounted to \$ 4.4 billion, exports of Ukrainian goods amounted to \$ 3.8 billion. Ghana's market for Ukraine is attractive both from the positions of grain supply, and from the position of export of high-tech products [3].

Reference:

1. *Africa is getting richer. Whereby?* [Online]. [Accessed 12.08.2016]. – Available : <http://www.epravda.com.ua/publications/2016/08/12/602259/>

2. *The Republic of Ghana* [Online]. – Available : <http://www.ghana.mid.ru/ghana.html>

3. *Africa is one of Ukraine's important partners* [Online]. [Accessed 04.11.2016]. – Available : <http://www.segodnya.ua/economics/enews/afrika-odin-iz-vazhnyh-part-nerov-ukrainy-766895.html>

ОЦІНКА СТІЙКОСТІ ПРОМИСЛОВОСТІ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

Л.В. Лебедева, к.е.н.

Київський національний торговельно-економічний університет

У сучасних реаліях загальносвітової нестабільності, яка впливає як на країни з розвинутою ринковою економікою та й на країни з меншим рівнем економічного розвитку, набуває особливої актуальності питання здатності національних економік протистояти шокам, що значно можуть вплинути на темпи економічного розвитку країни.

Поняття «економічна стійкість» визначають «як комплексну властивість складної, відкритої, динамічної економічної системи, що розвивається, залишатися відносно незмінною (зберігати свої життєво важливі структурні та функціональні якості) упродовж певного інтервалу часу під дією зовнішніх і внутрішніх шоків впливів, а також реагувати на них та пристосовуватися до нових обставин» [1, с. 13-14].

На нашу думку, найсуттєвішою складовою стійкості економічної системи є стійкість промисловості, під якою ми розуміємо здатність промислового сектора економіки реагувати та адаптуватися як до зовнішніх, так і до внутрішніх подразників, зберігаючи стабільні темпи економічного зростання. Це той «захисний бар'єр» у промисловому секторі, що дозволяє йому функціонувати стабільно, вчасно адаптуючись до змін навколишнього середовища.

Базуючись на показниках економічної безпеки, визначимо основні індикатори, що дозволяють кількісно оцінити ступінь стійкості промисловості до зовнішніх та внутрішніх шоків [складено автором за 2]:

1. Частка переробної промисловості у ВВП, відсотків. Переробна промисловість підтримує стійкість економіки через забезпечення власного виробництва продукцією з високою доданою вартістю. Завдяки значній частці переробної промисловості у ВВП економіка країни здатна сформува-ти стійкий потенціал для економічного зростання.

2. Частка переробної промисловості у промисловому виробництві, відсотків. Забезпечення стійкості промисловості до шоків впливів через формування потужної бази для промислового зростання країни.

3. Продуктивність праці у промисловості, млн. грн. на одну особу. Підтримує стійкість економіки раціонально використовуючи наявні виробничі ресурси.

4. Середнє співвідношення обсягів ВДВ промисловості України та промисловості окремих країн Європи, відсотків.

5. Ступінь зносу основних засобів промисловості, відсотків. Високий ступінь зносу основних засобів говорить про низьку адаптивність промисловості до сучасних викликів, а тому й низьку її стійкість.

6. Частка високотехнологічної продукції в загальному обсязі реалізованої промислової продукції, відсотків. Позитивно впливає на формування стійкості промисловості, адже чим більшим є індикатор, тим більш стійкою є промисловість до шоків впливів.

7. Трудомісткість промислового виробництва, відсотків. Індикатор зворотній до стійкості.

8. Рентабельність операційної діяльності промислових підприємств, відсотків. Підтримує стійкість економіки через забезпечення автономності промислових підприємств до шоків у світовій фінансовій системі.

9. Обсяг реалізованої промислової продукції високої ступені обробки за кордон, відсотків. Визначає стійкість економіки через її конкурентоспроможність на світовому ринку. Чим вищий індикатор, тим розвиненішим є промисловий сектор країни.

10. Частка промислових товарів у експорті до ВВП, відсотків. Позитивно впливає на стійкість економіки, говорячи про місце країни у світовому поділі праці. Чим вищим є показник, тим більш стійкою є економіка.

11. Частка промислових товарів у імпорті до ВВП, відсотків. Обернений до стійкості. Показує залежність економіки від критичного імпорту – машин, устаткування, без яких неможливі інвестиційні процеси, структурні зрушення в економіці, випуск яких недостатній у країні.

12. Питома вага високотехнологічного експорту промисловості в загальному обсязі експорту товарів, відсотків. Чим більшим є індикатор, тим більш стійким є розвиток економіки країни.

13. Частка продукції, що була реалізована на конкурентних ринках, відсотків до загального обсягу продукції (станом на початок року). Підтримує стійкість економіки через розбудову конкурентного середовища країни.

14. Питома вага підприємств, що впроваджували інновації, у загальній кількості промислових підприємств, відсотків. Забезпечує стійкість економіки через формування власного середовища виробництва та реалізації інновацій у промисловості. Говорить про здатність економіки до інтенсивного зростання.

15. Питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промисловості, відсотків. Підтримує стійкість економіки через здатність забезпечувати інноваційне її зростання власними силами (національного виробника).

Використовуючи цю систему індикаторів, можна оцінити наскільки є стійкою промисловість певної країни як до внутрішніх, так і до зовнішніх шоків.

Перелік посилань:

1. Бойко А. В. Концептуалізація стійкості національної економіки / А. В. Бойко // Вісник КНТЕУ. – 2014. – № 1 (93). – С. 5-19.
2. Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України : Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 29.10.2013 № 1277.

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО РИНКУ ЗЕРНА

*М.О. Лишенко, к.е.н., доцент
Сумський національний аграрний університет*

Природно-кліматичні умови та родючі землі України сприяють вирощуванню зернових культур і дозволяють отримувати високоякісне продовольче зерно, в обсягах, достатніх для забезпечення внутрішніх потреб і формування експортного потенціалу. Україна є однією з найбільших виробників зерна в Європі, збираючи щорічно 35-40 млн. тонн. Крім того, за останні десять років країна перетворилась в найбільшого експортера зерна в регіоні. На сьогоднішній день потенціал зернової галузі України оцінюється в 80-100 млн. тонн щорічного виробництва зерна і олійних культур. Цей фундаментальний фактор привертає до себе увагу великої кількості професіоналів як всередині країни, так і за кордоном і потребує подальшого поглибленого вивчення.

За оперативними даними регіональних підрозділів Мінагрополітики України, валовий збір зерна у 2016 році в Україні склав в межах 66 млн. т. Аграрний сектор України вже чотири роки поспіль забезпечує валове виробництво зерна в обсягах понад 60 млн. т. Для порівняння: ще десять років тому українські аграрії не долали відповідний рубіж на рівні 50 млн. т. Як наслідок, Україна наразі займає третє місце в світі за експортом зерна, поступаючись лише США та Європейському Союзу. При внутрішній потребі до 24 млн. т та формуванні мінімального рівня кінцевих запасів можливості експорту в новому маркетинговому році становитимуть 38,7 млн. т.

Станом на 7 березня 2017 року Україна експортувала 29,91 млн. т зернових, що на 2,4 млн. т більше показника за аналогічний період минулого року. Україна експортувала 13,69 млн. т пшениці, що на 1,72 млн. т більше, ніж за аналогічний період минулого МР. Експорт ячменю за звітний період склав 4,68 млн. т, що на 0,71 млн. т більше, ніж за аналогічний період минулого маркетингового року.

Минулого зернового сезону Україна зайняла п'яте місце серед лідерів світового експорту пшениці. До того ж, нарощує свою присутність на азійських ринках, потіснивши в цьому географічному сегменті Канаду та країни ЄС. За цей період поставки української пшениці на зовнішні ринки порівняно з попереднім сезоном збільшилися на половину.

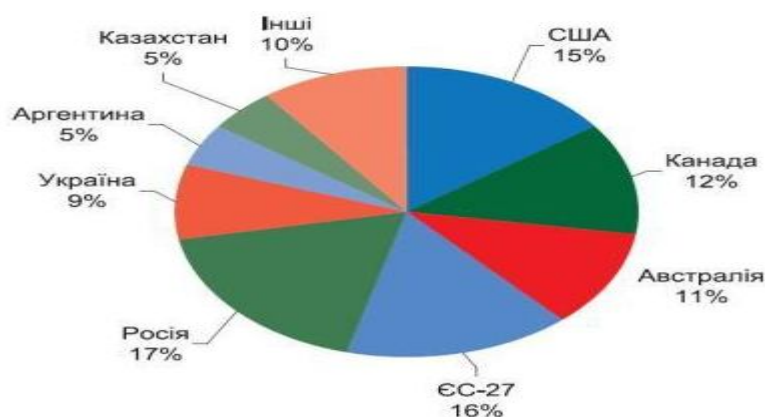


Рисунок 1. Прогноз структури експорту пшениці у 2016-2017 МР

Значний вплив на розвиток вітчизняного зернового ринку справляють глобалізаційні процеси. Це викликане зміною структури світового ринку зерна внаслідок приєднання до нього Росії, України, Казахстану, Китаю. При цьому темпи росту експорту з цих країн є дуже значними. В окремі роки Росія охоплює 10 % світового ринку пшениці, Україна – 20 % ринку ячменю. При

цьому Україна входить у 10 країн – найбільших виробників пшениці та у 5 країн – найбільших виробників ячменю. Загальні тенденції розвитку світового зернового ринку визначають: скорочення світових запасів (майже у 2 рази за останні 8 років, збільшення попиту над пропозицією, різке зростання цін на зерно, розвиток 2 напрямів зерновиробництва: органічного та генномодифікованого. У цих умовах Україна може значно зміцнити власне зерновиробництво, вдосконалити внутрішній зерновий ринок та посилити присутність на світовому.

Зазначимо, що однією з небагатьох країн світу, яка має як величезний природний потенціал виробництва зернових, так і недовикористані до сьогодні економічні важелі ефективного використання посівних площ, є Україна, що дозволить, при проведенні ефективної та системної державної політики в галузі, значно підвищити геостратегічний вплив нашої держави у світі, як чинника забезпечення світової продовольчої безпеки. Також однією з головних проблем сучасного ринку зернових в Україні є домінування посередницьких схем реалізації зерна (близько 80 %) та неефективність діючих збутових систем (біржових, державних закупівель тощо), які через мізерні обсяги зернопотоків не спроможні нейтралізувати цінову залежність аграріїв від трейдерів. Водночас існуюча незбалансованість економічних відносин між суб'єктами різних секторів поглиблює непропорційність міжсекторного розподілу доходів, позбавляючи фінансових ресурсів тих секторів, створюючи в яких додана вартість товару є максимальною, зокрема зернопереробні підприємства.

Протягом останніх десяти років в світі спостерігається наростання дефіциту пропозиції на ринках зернових, скорочення перехідних запасів, що, у свою чергу, призводить до дорожчання агропродукції. Дефіцит пропозиції обумовлений випереджальним зростанням кількості населення планети, у порівнянні зі зростанням врожаїв. На тлі скорочення посівних площ протягом останніх 30 років зростання врожайності не встигає за зростанням населення. На сьогодні, основою експортоорієнтованого зернового виробництва в Україні є фуражні культури, що зменшує ефективність діяльності зерновиробників. Як напрямок подальшого розвитку зернового комплексу, слід розглядати підвищення його конкурентоспроможності на ринку харчових сортів. Для сталого розвитку ринку зернових в Україні необхідним є державна підтримка виробників, забезпечення їх незалежності від суто посередницьких структур, створення умов нормальної конкуренції на ринку.

Перелік посилань:

1. Маслак О. М. Перспективи ринку зерна врожаєм 2016 року [Електронний ресурс] / О. М. Маслак // Газета «Агробізнес сьогодні». – № 4 (347) лютий 2017. – Режим доступу : <http://www.agro-business.com.ua/ekonomichnyi-gektar/6145-perspektivu-rynku-zerna-vrozhaiu-2016-roku.html>.

2. Нікішина О. В. Стратегічні орієнтири розвитку зернового ринку України / О. В. Нікішина // Якість економічного розвитку : глобальні та локальні аспекти. – Д. – 2011. – Т.2 : Шляхи забезпечення сталого розвитку держави. – С. 17-19.

ПРОТЕКЦІОНІСТІ ПОГЛЯДИ НА ЕКОНОМІЧНУ СУТНІСТЬ ПОНЯТТЯ «ІМПОРТОЗАМІЩЕННЯ»

Р.Л. Лунак, к.е.н., доцент

Львівський торговельно-економічний університет

У сучасному періоді розвитку ринкової економіки у науковій літературі поняття «імпортозаміщення» розглядається за різними підходами. Багато науковців притримуються управлінського підходу і визначають головну роль державним протекціоністським заходам у реалізації політики імпортозаміщення.

Так, В. Геєць розглядає імпортозаміщення як окрему сферу економіки держави, яка має бути ключовою ідеєю у формуванні плану дій підтримки національного виробничого сектора на кілька найближчих років та сприяти подоланню від'ємного сальдо платіжного балансу і збільшенню експортних можливостей [1].

Імпортозаміщення як державна політика протекціонізму також розглядається у науковій праці за редакцією В. Точиліна, але на відміну від попередніх тверджень, визначається окремий галузевий напрям такої політики – галузі промисловості, що виробляють замітники імпорту. Зокрема, автори пропонують протекціоністські дії держави скеровувати на промислове виробництво продукції, яке започатковане нещодавно і є новим у економіці. При цьому, такі галузі повинні у майбутньому стати потужним джерелом валютної виручки для держави і їх діяльність головним чином буде направлена на реалізацію продукції на зовнішніх ринках [3, с. 192-194].

Також підтримують думку розвитку нових напрямів у промисловості через імпортозаміщення науковці Національного інституту стратегічних досліджень і розглядають відповідне поняття як перехідний етап у процесі реструктуризації економіки, після чого має відбуватися послідовний перехід до експортоорієнтованої моделі розвитку, що обумовлено обмеженістю внутрішнього ринку та необхідністю забезпечення нових ринків збуту. Після налагодження експортного потенціалу дієвість політики державного протекціонізму повинна зменшуватись і роль держави стосуватиметься підтримки та стимулювання розвитку конкуренції [2, с. 7]. Відтак, державний протекціонізм не повинен бути тривалим і орієнтуватись на забезпечення зовнішньоторговельної діяльності внутрішніх виробників. При цьому відбудеться заміна векторів розвитку економіки держави – від імпортозаміщення (яке потребує значного фінансування) до експортоорієнтованого розвитку (результатом стає збільшення валютних надходжень). Вважаємо, що такі твердження вдало розглядають перспективи національної економіки, коли посилюється залежність її товарної, фінансово-кредитної, валютної систем від іноземних товарів, грошових надходжень та капіталу.

Про необхідність участі держави у забезпеченні імпортозаміщення наголошує О. Старовойтова, але на відміну від інших тверджень виділяє окремі якості відповідної протекціоністської політики. На її думку, імпортозаміщення – це частина державної політики, яка спрямована не на дискримінацію імпорту, а на стимулювання внутрішнього виробництва та її суб'єктів з метою витіснення імпорту за рахунок виробництва конкурентоспроможної продукції, досягнення самозабезпечення та переорієнтації попиту національного споживача [4, с. 17]. Таким чином автору вдалося поєднати головні характеристики імпортозаміщення – відсутність дискримінації, стимулювання, підтримка конкуренції, ефективність використання ресурсів, зміна громадської думки та ін.

Відмітимо думку Р. Пребіша, який наголошував за необхідне використовувати вибіркові способи протекціонізму в державній політиці імпортозаміщення з ціллю ефективнішого вирішення проблем погіршення умов розвитку внутрішнього ринку враховуючи особливості міжнародного розподілу праці, торговельних відносин з розвиненими країнами і зміни, спричинені науково-технічним прогресом [5, с. 269-270].

На нашу думку, імпортозаміщення не потрібно розглядати як тактичний інструмент держави у зменшенні зовнішньої залежності, а відтак і період його ефективного використання для економіки та її безпеки залежить від багатьох чинників. Так, пріоритетне значення має конкурентне середовище, яке достовірно виявляє сильні та слабкі сторони державної політики протекціонізму імпортозаміщення.

Перелік посилань:

1. Експерти впевнені, що Арбузов допоможе вітчизняним товаровиробникам [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.rbc.ua/ukr/news/arbuzov-smozhet-pomoch-otechestvennym-tovaroproizvoditelyam--05012013100500>.
2. Пріоритети політики імпортозаміщення у стратегії модернізації промисловості України : аналітична доповідь / О. В. Собкевич, А. І. Сухоруков, А. В. Шевченко [та ін.] ; за ред. Я. А. Жаліла. – К. : НІСД, 2012. – 71 с.
3. Ринки реального сектора економіки України: структурно-інституціональний аналіз : монографія / [Точилін В. О., Осташко Т. О., Пустовойт О. В. та ін.] ; за ред. В. О. Точиліна. – К. : НАН України, 2009. – 640 с.
4. Старовойтова О. В. Імпортозамещение в условиях малой открытой экономики : автореф. дис. ... канд. екон. наук / О. В. Старовойтова. – 2003. – Минск : УО «БГЭУ». – 26 с.
5. Prebisch R. Commercial Policy in the Underdeveloped Countries / R. Prebisch // American Economic Review. – 1959. – Vol. 49. – P. 251-273.

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО ТУРИЗМУ ЗА УМОВ ГЛОБАЛЬНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

Ю.Б. Миронов, к.е.н.

Львівський торговельно-економічний університет

Сучасна індустрія туризму є однією з найрозвиненіших галузей світогосподарського комплексу, займаючи провідне місце серед структурних елементів світового ринку послуг. Туристична галузь має колосальний потенціал для сталого розвитку, вона тісно взаємодіє з іншими галузями народного господарства, відіграючи важливу роль у соціально-економічному житті країн та народів. Світовий туризм є глобальним чинником економічного та культурного розвитку, захисту історико-культурної спадщини та навколишнього середовища, взаємопорозуміння між народами, дотримання прав та свобод людей без різниці у статі, расі, мові та релігії.

Міжнародний туризм також є вагомим джерелом надходжень іноземної валюти та чинником формування позитивного сальдо платіжного балансу. Туристичний бізнес сприяє розвитку інших галузей господарства: виробництва товарів народного споживання, торгівлі, транспорту, сільського господарства, будівництва та інших.

Результати аналізу динаміки розвитку світового туризму дозволяють зробити висновок про глобальні та стійкі тенденції до зростання туристичних потоків та доходів від туристичного бізнесу. Так, обсяг міжнародних туристичних прибуттів збільшився з 25 млн у 1950 році до 1235 у 2016 р.; окрім того, надходження від міжнародного туризму зросли з 2 млрд доларів США у 1950 р. до 1260 млрд доларів США у 2015 р. [2, 3].

Дослідження Всесвітньої туристичної організації (UNWTO) дозволяють зробити припущення, що позитивні тенденції до зростання туристичної індустрії будуть зберігатися у найближчі десятиліття по усіх світових регіонах (табл. 1).

Таблиця 1 – Міжнародні туристичні прибуття по світових регіонах, млн чол.

Регіони світу	Роки				
	2000	2010	2015	2020*	2030*
Світ	673,8	950,8	1189,2	1360	1810
Європа	386,6	489,4	607,5	620	744
Азія і Тихоокеанський регіон	110,4	205,5	279,3	355	535
Америка	128,2	150,1	192,7	199	248
Африка	26,2	50,4	53,8	85	134
Близький Схід	22,4	55,4	55,9	101	149

*Прогноз Всесвітньої туристичної організації (UNWTO).

Джерело: складено за даними [2, 3].

До чинників, які спричинили динамічний розвиток світового туризму за останні кілька десятиліть, можна віднести такі:

- зростання доходів населення;
- розвиток інформаційних технологій та сучасних засобів комунікації;
- зменшення середньої тривалості робочого часу та збільшення вільного часу;
- розвиток транспорту, транспортних мереж та інфраструктури;
- вагомі зрушення у структурі матеріальних і духовних цінностей.

Разом з тим, бурхливий розвиток сфери туризму призвів до появи негативних зовнішніх ефектів глобального та національних туристичних ринків, що відобразилося перш за все несприятливим впливом на стан навколишнього зовнішнього середовища. Саме тому за останні роки чимало дослідників у світі почали звертати увагу на питання сталого розвитку, зокрема, і сталого розвитку туризму [1, с. 89-92].

Ще одним чинником, який стримує розвиток туризму у світі, є проблема міжнародного тероризму, а також військово-політичні конфлікти, перевороти, бандитизм та інші ризики, пов'язані з туристами, місцевими мешканцями, туристичними підприємствами й індустрією туризму в цілому. Проте, це не знижує позитивної ролі туризму в національних економіках, хоча вимагає прийняття управлінських рішень стосовно вирішення згаданих проблем на рівні владних структур, а також участі місцевого населення.

Отже, сучасний світовий туризм є глобальним чинником розвитку сучасного суспільства та всіх його складових – економічної, соціальної та духовної сфер. Безпосередньо впливаючи на соціум і його ціннісні орієнтації, процеси самовдосконалення та самопізнання, туризм стає невід'ємною складовою життя людей більшості країн світу і одним із найперспективніших напрямів соціально-економічної діяльності у третьому тисячолітті.

Перелік посилань:

1. Myronov Yu. *Problems of Sustainable Tourism Development in Modern Conditions* / Yu. Myronov // *European Applied Sciences*. – 2013. – No. 9. – Vol. 2. – P. 89-92.

2. UNWTO *Tourism Highlights 2016 Edition* [Electronic source]. – Access mode : http://tourlib.net/wto/WTO_highlights_2016.pdf.

3. UNWTO *World Tourism Barometer* [Electronic source]. – January 2017. – Vol. 15. – Access mode : <http://mkt.unwto.org/barometer>.

МЕТОДИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ У ДЕРЖАВАХ-ЧЛЕНАХ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

Р.В. Міхель, к.е.н.

ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М.І. Долишнього НАН України», м. Львів

Більш ніж півстоліття держави-члени Європейського Союзу успішно забезпечували високий рівень життя своїх громадян. Однак, у даний час ЄС стикається із низкою економічних та соціальних проблем, що своєю чергою викликає відсутність довіри та багато інших небажаних ефектів: недостатність фінансування та інвестицій; стагнацію або зниження зростання; зростання безробіття, яке в низці країн досягло соціально неприйнятних рівнів; фіскальну нестабільність, що призводить до суверенних боргових криз і необхідності втручання міжнародної спільноти [1, с. 5].

Перелік цих проблем дозволяє загально окреслити їх як «проблему конкурентоспроможності», яка є більш вираженою у окремих державах-членах ЄС. В цілому, існує три сфери, в яких ЄС відстає від лідера сучасності – США: підприємництво та інновації; «мобілізація талантів»; застосування засобів впливу, за яких ринки будуть краще працювати для Європи. Це також ті сфери, в яких південні держави-члени ЄС за рівнем конкурентоспроможності значно відстають від своїх північних сусідів [2, с. 11].

У цьому дослідженні ми детальніше зупинимося на сфері підприємництва та інновацій, оскільки вони відіграють вирішальне значення для отримання вигоди від продуктивності. Поняття інновацій та підприємництва тісно пов'язані між собою. Щоб бути успішним підприємству необхідно постійно використовувати нові знання для розробки нових продуктів і послуг, або для створення нових бізнес-моделей, які дозволять йому вийти на нові ринки. Це особливо актуально для малих і середніх підприємств (МСП), які є одними з найбільших генераторів робочих місць в Європі, але часто стикаються з труднощами в доступі до необхідних знань для розробки нових продуктів або моделей, чи отриманні фінансування для розширення своїх операцій.

Щоб зрозуміти, як різні держави-члени ЄС намагаються підвищити рівень конкурентоздатності своєї промисловості, ми розглянемо декілька прикладів. Важливо зазначити, що ЄС є неоднорідним регіоном, тому програми реформ, які спрацювали в одній країні, не обов'язково можна буде втілити в життя у іншій країні Союзу чи за його межами. За таких умов, наведені нижче приклади слід вважати початковою відправною точкою для зацікавлених сторін, які згодом повинні самостійно визначити, які реформи їм необхідні і яким чином вони можуть бути адаптовані до кожної окремої країни.

До прикладу, в Нідерландах у 90-х роках ХХ століття на фоні економічного спаду та зростаючого безробіття, знижувалася й інноваційна активність. У 1997 році уряд Нідерландів заснував Провідний технологічний інститут, метою якого було налагодження співпраці між промисловістю та дослідницькими інститутами, які б спільно працювали над потребами приватного сектору економіки. Фінансування здійснювалося на пайовій основі: 50 % фінансував уряд, 25-30 % – приватний сектор. Приклад Нідерландів показує, що уряд може забезпечити правильний стимул для співробітництва між приватним сектором і дослідницькими установами. Така співпраця забезпечує відповідне досягнення поставлених цілей, а також заохочує МСП до участі у проекті. Ґрунтуючись на цьому успіху, голландські політики вирішили застосувати модель Провідного технологічного інституту при розробці інноваційної політики держави [2, с. 15].

Як і багато країн Європи, Німеччина завжди славилася високою кваліфікованістю науково-дослідних установ, однак підприємства рідко отримували від цього вигоду. Для того щоб вирішити цю проблему, німецький уряд запустив програму *EXIST* в 1997 році з метою створення «культури підприємництва» у науково-дослідних установах і збільшення числа старт-апів, заснованих на знаннях.

Важливо відзначити, що хоча південно-європейські країни останнім часом стикаються із серйозними економічними проблемами, все ж і у цих регіонах можна знайти успішні практики. Відтак, інноваційна система Баскського уряду (Іспанія) є одним з таких прикладів, який демонструє, що всі хороші ідеї не обов'язково походять з Північної Європи.

Наприкінці 1970-х років, баскська економіка потребувала глибокої реструктуризації, що передбачало відхід від традиційних галузей промисловості до високотехнологічних та діяльності, заснованої на знаннях. У 1980-і роки, баскський регіональний уряд почав процес створення інноваційної системи. За перше десятиліття програма зосереджувалася на створенні технологічних центрів, які фінансувалися державою. У 1990-ті роки, фінансова підтримка уряду була спрямована

на діяльність кластерів та підприємств, що працювали у сфері НДДКР, а починаючи з 2000 року, фінанси уряду були спрямовані на створення Баскського передового науково-дослідного центру і кооперативних науково-дослідних центрів, які б співпрацювали між собою. В результаті таких дій уряду ріст інвестицій у НДДКР показав позитивну динаміку і в даний час складає 2 % від ВВП, що є середнім показником по ЄС [2, с. 16].

Таким чином, наведені приклади відображають потреби країн ЄС в більш глибокій необхідності підвищення конкурентоспроможності. Правильна реалізація цих заходів, а також додаткових заходів по всій Європі, дозволить ЄС збільшити свою конкурентоспроможність і підтримувати європейську соціальну модель. Наведені приклади можуть бути корисними у застосуванні і для трансформації української економіки.

Перелік посилань:

1. *Berndt M. Restoring EU Competitiveness / M. Berndt, G. Muent. – Luxembourg: European Investment Bank, 2016. – 47 p.*
2. *Rebuilding Europe's Competitiveness. – Switzerland: World Economic Forum, 2013. – 30 p.*

РОЗВИТОК МІЖНАРОДНОГО ТУРИЗМУ ЯК ФАКТОР АКТИВІЗАЦІЇ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ КРИЗИ

К.С. Нестерова, к.е.н.

Міжнародний гуманітарний університет, м. Одеса

Посилення процесів глобалізації світових ринків, залежності країн від світової фінансової інфраструктури, активізація недостатньо контрольованих фінансових потоків обумовили сучасний нестабільний стан світового господарства. Протягом останніх років відбулися суттєві зміни як економічного характеру, такі як кризи заборгованості окремих країн, девальвації національних валют, так і неекономічного – зміна політичних систем, активізація конфліктів національних інтересів провідних країн світу, посилення міжнародного тероризму тощо. За таких мов світова економіка суттєво скоротила темпи зростання ВВП з 4,4 % у 2010 р. до 2,6 % у 2015 р. [1]. Різко зменшився внесок у ВВП стратегічних галузей національних економік. Так, у 2015 р. лише 27,7 % доданої вартості створювалося у промисловості. Навіть у кризовий період 2009 р. цей показник складав 28,2 % [1].

В таких складних економічних умовах розвиток міжнародного туризму має стати пріоритетом державної економічної політики країн, що мають для цього відповідні ресурси, і фактором поступової активізації світового господарства. Досвід таких країн як США, Африка, країни Карибського басейну свідчить про те, що туризм має значний рівень резистентності до кризових явищ, швидко відновлює темпи зростання і практично за рік основні показники розвитку туризму повертаються до докризових значень.

Однак сучасні дослідження МВФ доводять те, що такий взаємозв'язок туризму і кризового явища є здебільшого тоді, коли криза мала фінансово-економічні передумови [2, 3]. Це пов'язано з тим, що основним фактором мотивації споживачів при придбанні туристичної послуги є ціна, яка значно зменшується у період кризи з метою активізації попиту.

В разі терористичної атаки або стихійного лиха реакція туристичних прибуттів є вже гострішою. Наприклад, у Туреччині після серії терористичних актів кількість туристичних прибуттів впала на 10 %, що спричинило зменшення ВВП країни на 0,3-0,5 % [4].

Таким чином, суттєвим обмеженням розвитку міжнародного туризму є низький рівень безпеки туристичних подорожей. З цією метою розраховується світовий індекс спокою, за яким у 2016 р. перші місця займали Ісландія, Данія та Австрія. Експертна оцінка цього показника відбувається за трьома категоріями: рівень безпеки і захищеності в суспільстві, участь у локальних та міжнародних конфліктах, мілітаризація. До найменш безпечних країн, зокрема для туристів, у 2016 р. віднесено такі: Сирія, Ірак, Афганістан, Україна, Судан, Лівія, Пакистан [5].

Вочевидь для України та інших країн, які мають значні туристично-рекреаційні ресурси, необхідним є посилення державного контролю за безпекою туристів. Виявлення інструментів та заходів з підвищення рівня безпеки туристів потребує чіткого визначення її сутності та класифікації факторів безпеки. Погоджуючись з деякими елементами у визначенні безпеки у роботах [6-8], вважаємо, що з метою підвищення рівня безпеки туризму мають бути реалізовані такі заходи органів публічної влади, як організація поліцейського нагляду у туристичних містах, контроль за забрудненням локального навколишнього середовища, координація дій основних учасників туристичного бізнесу, контроль за дотриманням туристичними підприємствами вимог фінансової стійкості.

ті, прозорості фінансової звітності, трудового законодавства, вимог до якості послуг, що надаються, контроль за використанням застарілих транспортних засобів тощо.

Таким чином, міжнародний туризм має стати одним з ключових напрямків відновлення темпу зростання світової економіки, що потребує реалізації комплексної державної політики, спрямованої на підвищення рівня туристичної безпеки.

Перелік посилань:

1. *The World Bank data* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://data.worldbank.org/topic/economy-and-growth>.
2. *The International Monetary Fund* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.imf.org/en/publications/wp/issues/2016/12/31/caribbean-growth-in-an-international-perspective-the-role-of-tourism-and-size-40025>.
3. *IMF Working Paper. Recession and Policy Transmission to Latin American Tourism: Does Expanded Travel to Cuba Offset Crisis Spillovers?* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [file:///C:/Users/Cepzei/Downloads/wp1132%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/Cepzei/Downloads/wp1132%20(1).pdf).
4. *Turkey's Economy Hit By Declining Tourism* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.imf.org/en/news/articles/2017/02/21/na230217turkeys-economy-hit-by-declining-tourism>.
5. *Business Insider UK* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://uk.businessinsider.com/most-dangerous-countries-in-the-world-2016-6>.
6. Голод А. П. *Безпека туризму як об'єкт регіональних економічних досліджень* / А. П. Голод // *Інноваційна економіка*. – Вип. 4. – 2014. – С. 190-194.
7. Kovari I. *Safety and Security in the Age of Global Tourism* // I. Kovari, K. Zimanyi // *Applied Studies in Agribusiness and Commerce*. – Budapest, 2011. – №3-4. – Vol. 5. – P. 59-61.
8. Mansfeld Y. *Tourism, Security and Safety. From Theory to Practice* / Y. Mansfeld, A. Pizam. – Routledge, 2005. – 376 p.

РЕГІОНАЛЬНІ ОСОБЛИВОСТІ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ ПОСЛУГАМИ

*Л.М. Побоченко, к.е.н., доцент
Національний авіаційний університет, м. Київ*

В умовах глобальної конкуренції сфера послуг утворює ядро постіндустріальної економіки. У більшості країн збільшуються частка послуг в структурі ВВП, зростає кількість зайнятих цій галузі, а також розвивається міжнародна торгівля послугами. Послуги перетворилися в головний сектор економічної активності і джерело зайнятості у світовій економіці.

За даними Світової організації торгівлі (СОТ) світовий експорт комерційних послуг в 2015 році знизився на 6,4 % до 4676 млрд. дол. США в поточних доларах в порівнянні з 4993 млрд. дол. США в 2014 році. Майже всі регіони показали зменшення експорту послуг від 0,9 % до 9,8 % у 2015 році, за винятком найменш розвинених країн (НРК), де зареєстровано зростання на 3,1 % у порівнянні з 2014 роком. Найбільший спад експорту комерційних послуг в європейських країнах на 9,8 %. Також різкий спад в країнах Південної та Центральної Америки на 4,3 % та Азії на 3,4 % [1].

Причинами стрімкого падіння експорту комерційних послуг є зниження цін на міжнародних ринках у 2014-2015рр. на нафту, газ й інші енергетичні та сировинні товари. Разом з цим, на світовому фінансовому ринку відбувалася поступова зміна обмінних курсів – долара США та євро. Також, занепокоєність у підприємницькому середовищі багатьох країн світу, пов'язану з потрясіннями на китайському фондовому ринку та подальшими перспективами розвитку китайської економіки. А під впливом санкцій західних держав проти Росії за її агресію проти України відбувалися певні зрушення в географії зовнішньої торгівлі як товарами, так і послугами не лише Росії, а й ряду інших держав.

Щодо категорій послуг, то найбільше падіння в торгівлі комерційними послугами в 2015 році зареєстровано у транспортних послуг майже 10 %, так як ціни на морські перевезення насипних вантажів впали до рекордно низького рівня. Послуги, що супроводжують товари показали 5,9 % спаду. Інші види експорту послуг, такі як поїздки та інші комерційні послуги (категорія, які містять у собі фінансові послуги) продемонструвала зниження близько 5,5 %.

Найбільший обсяг міжнародних послуг за всіма групами припадає на розвинені країни, але поступово зростає й частка країн, що розвиваються за окремими групами послуг. Наприклад, в торгівлі фінансовими послугами зростає частка Сінгапуру, Бахрейну, Гонконгу, що пов'язано із загальною спеціалізацією країн на цих послугах. На світовому ринку послуг лідерами серед розвинених країн є країни ЄС, США, Китай, Японія, Індія, Сінгапур Швейцарія, Гонконг, Південна Корея та Канада (найбільші експортери послуг на які припадає 75,4 % світового експорту послуг), а також є країни ЄС, США, Китай, Японія, Сінгапур, Індія, Росія, Південна Корея, Канада та Швейцарія (найбільші імпортери послуг на, які припадає 68,2 % світового імпорту послуг).

За даними ЮНКТАД у структурі експорту комерційних послуг в 2015 році перше місце займають інші комерційні послуги з часткою 53 % загального обсягу експорту послуг та становлять 2,48 трлн. дол. США. На другому місці йдуть туристичні послуги з часткою 25 % або 1,17 трлн. дол. США. Третіми є транспортні послуги з часткою 18,7 % або 0,88 млрд. дол. США. Далі йде новий вид послуг – послуги, які супроводжують товари: з часткою 3,3 % або майже 154 млн. дол. США [2].

Трьома найважливішими видами послуг є туристичні, транспортні та ділові послуги, на які разом припадає близько 70 % світового експорту послуг. Міжнародний туризм залишається найбільшим компонентом торгівлі послугами з експортною виручкою на загальну суму 1,17 трлн. дол. США в 2015 році. Туристичні прибуття продовжують збільшитися на 4,3 % в 2015 (за аналогією з 2013 і 2014 роками), досягнувши 1,1 млрд. прибуттів туристів. Надходження, отримані від міжнародних відвідувачів виросли на 3,7 % в 2015 році. Найбільше падіння експорту міжнародних транспортних послуг в 2015 році зафіксовано в Європі (-12,5 %), в Південній та Центральній Америці (-10,9 %). Основними експортерами транспортних послуг є країни ЄС, США, Сінгапур, Японія, КНР, а імпортерами: країни ЄС, КНР, США, Індія та Японія. До ділових послуг належать найрізноманітніші види діяльності, а також юридичні, рекламні, консалтингові, бухгалтерські послуги тощо [2].

Також, динамічно розвиваються страхові та фінансові послуги, ліцензування та користування авторськими правами. Так, найбільший обсяг експорту міжнародних страхових і пенсійних послуг припадає на розвинені країни, а саме країни ЄС (59,8 %) та країни Північної Америки (16,6 %). Основними експортерами міжнародних фінансових послуг є країни ЄС, США, Швейцарія, Сінгапур та Гонконг, а найдинамічніше цей вид послуг розвивався в країнах Близького Сходу (+16 %) та країнах Азії (+13 %). Також, потрібно відмітити катастрофічний спад експорту фінансових послуг в Південній та Центральній Америці (-41 %) та країнах СНД (-20 %) [1].

Світові грошові надходження від експорту телекомунікацій, комп'ютерних та інформаційних послуг у 2015 році склали 420 млрд. дол. США. Головними експортерами стали країни ЄС, Індія, США, КНР, Швейцарія та Канада, а імпортерами: країни ЄС, США, Швейцарія, КНР та Сінгапур [1].

Таким чином, спад обсягів світової торгівлі послугами пояснюються такими факторами як: відносно низьке зростання ВВП у країнах з ринками, що розвиваються, нестійке відновлення економіки в розвинених країнах, а також зростаючі геополітичні ризики і загрози (криза в Україні, військові конфлікти на Близькому Сході, боротьба з лихоманкою Ебола в Західній Африці тощо). Ще більше ускладнило ситуацію коливання валютних курсів, включаючи зміцнення американського долара на 14 % відносно інших валют.

Перелік посилань:

1. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.wto.org>.
2. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://unctad.org>.

АНАЛІЗ ТА ОЦІНКА МІЖНАРОДНОГО МІЖРЕГІОНАЛЬНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА МИКОЛАЇВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

К.І. Полівода, аспірант

Миколаївський національний аграрний університет

Міжнародне міжрегіональне співробітництво Миколаївської області здійснюється за такими напрямками:

- міжрегіональне співробітництво з регіонами іноземних країн;
- співробітництво з міжнародними організаціями;
- співробітництво з ЄС;
- виставкова діяльність, форуми, конференції;
- транскордонне співробітництво.

Широкий спектр діяльності Миколаївської області спонукає регіони іноземних країн до міжнародного міжрегіонального співробітництва з областю (рис. 1).

Співробітництво Миколаївської області з ЄС здійснюється за багатьма напрямками, метою яких є одностороннє зменшення або скасування митних зборів ЄС на товари, що походять з України [1].

В рамках співробітництва Миколаївської області з ЄС створено проект «Консультації України в питаннях аграрної торгівлі – в рамках Повної та Всеохоплюючої Угоди про вільну торгівлю між ЄС та Україною» [2].

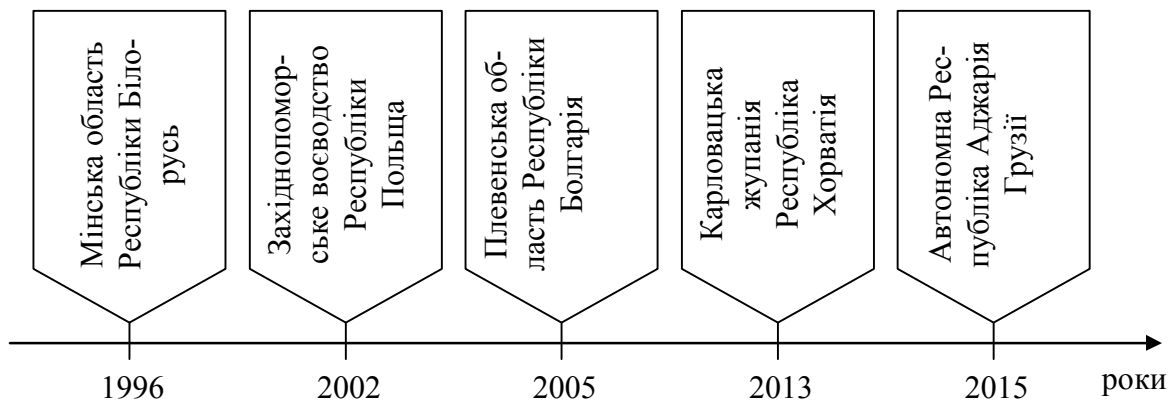


Рисунок 1. Хронологія підписання договорів міжнародного міжрегіонального співробітництва між Миколаївською областю та регіонами зарубіжних країн

Транскордонне співробітництво в Миколаївській області здійснюється за Спільною операційною програмою ЄСП Басейну Чорного моря [3].

Миколаївська область залучена до участі у Спільній Операційній Програмі Басейна Чорного Моря 2014-2020, що є однією з чотирьох програм прикордонного співробітництва Європейського інструменту Сусідства, які діють на території України [4].

Специфічними завданнями програми є:

- просування економічного і соціального розвитку з прикордонних зон;
- співпраця для вирішення спільних викликів;
- просування місцевого, між людського співробітництва.
- збереження та розвиток територій.

Привабливість регіону дає поштовх до співпраці з іншими країнами, чим багатше та розвиненіше будуть галузі Миколаївської області, тим більше зарубіжних регіонів будуть залучатися до співробітництва, утворюючи усі форми міжнародного міжрегіонального співробітництва.

Миколаївська область має всі передумови стати регіоном сталого економічного зростання на основі інноваційної промисловості, розвинутого транспортно-логістичного центру, важливим продовольчим центром країни з екологічним, високоефективним сільським господарством, комфортним та безпечним краєм, де є всі умови для всебічного розвитку людини.

Перелік посилань:

1. Зовнішньоекономічна діяльність та міжрегіональне співробітництво. Департамент економічного розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy-mk.gov.ua/index.php/2016-12-04-12-32-43/zovnishni-znosyny-zovnishnoekonomichna-diialnost-ievropeiska-intehratsiia/spivrobitnytstvo-z-yes2>
2. Практичний довідник аграрного експортера до ЄС. Випуск 1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy-mk.gov.ua/images/economy/16.Es/Agriculture.pdf>
3. Спільна операційна програма Басейн Чорного моря [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy-mk.gov.ua/index.php/component/content/article/105-napriamky-diialnosti/zovnishnoekonomichna-diialnist-ta-mizhrehionalne-spivrobitnytstvo/mizhrehionalne-spivrobitnytstvo/161-spilna-operatsiina-prohrama-yeisp-basein-chornohomoria?Itemid=437>
4. Презентація програми Басейну Чорного моря [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.blacksea-cbc.net

МАТРИЦЯ УЧАСНИКІВ ПОСТКОНФЛІКТНОГО ВІДНОВЛЕННЯ

А.Ю. Полчанов, к.е.н., доцент

Житомирський державний технологічний університет

Постконфліктне відновлення є складним процесом взаємодії широкого кола суб'єктів, спрямованого на подолання економічних, соціальних та інших наслідків бойових дій. Ефективність заходів, спрямованих на відродження національної економіки, її безпеки, багато в чому може визначатись взаємодією між основними учасниками такого процесу, до числа яких можна віднести:

- 1) міжнародні організації;
- 2) урядові організації іноземних країн, які окрім опосередкованої участі в процесах розбудови миру (через міжнародні організації), безпосередньо надають підтримку постраждалим регіонам;

- 3) органи державної влади та місцевого самоврядування;
- 4) інститути громадянського суспільства;
- 4) великі бізнес-структури;
- 5) середній та малий бізнес.

Якщо розглядати постконфліктне відновлення з точки зору проектного підходу, то для більшого розуміння можливостей та зацікавленості основних його суб'єктів можна використати додому поширену в проектному менеджменті матрицю стейхолдерів (рис. 1).

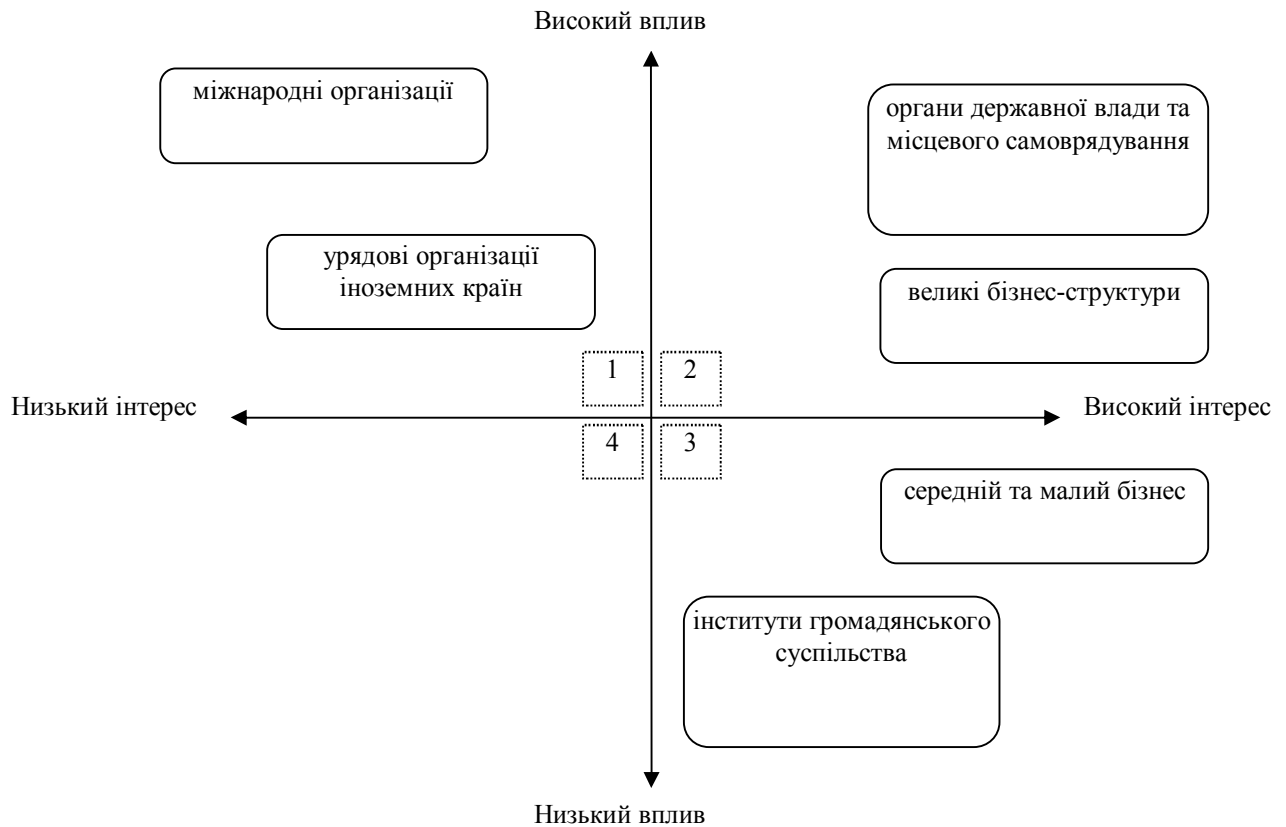


Рисунок 1. Матриця суб'єктів постконфліктного відновлення

На основі цього передбачається розмежування чотирьох груп суб'єктів:

- для першої, до якої ми віднесли міжнародні та урядові організації інших країн, характерним є високий рівень впливу та нижча відносно інших зацікавленість в успішності проекту. Необхідним для даної групи є розкриття важливості урегулювання ситуації з метою підвищення їх зацікавленості.

- для другої (ключової), що включає органи державного управління, муніципалітети і великий бізнес, необхідною є координація дій між собою та іншими суб'єктами для максимальної гармонізації інтересів найбільш зацікавлених сторін. Зокрема як це мало місце в Боснії, коли кожен з донорів реалізовував власну програму допомоги країні;

- для третьої, до складу якої ми віднесли середній та малий бізнес, а також інститути громадянського суспільства, важливим є постійне інформування про стан справ для збереження зацікавленості, а окремих випадках надання можливостей для посилення впливу;

- до четвертої відносять противників постконфліктного відновлення. В даному випадку ми їх не виділили, проте такими можна вважати державу-агресора, радикальні політичні рухи, злочинні угруповання, що мали суттєвий зиск від конфлікту.

Таким чином, урахування ступеня зацікавленості суб'єктів постконфліктного відновлення та рівня їх впливу дозволить забезпечити оптимальне використання ресурсів та можливостей.

ПРОБЛЕМИ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ У СВІТОВИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ ПРОСТІР

*М.Р. Стеців, здобувач вищої освіти
Науковий керівник: Л.М. Ганас, к.е.н.
Національний університет «Львівська політехніка»*

Процеси тотальної глобалізації, котрі охопили всі сфери економічного, соціального та політичного життів суспільства стали однією з основних характеристик нового часу. Сьогодні економічна інтеграція є рушійним чинником світового господарства, диктує його розвиток, створює економічні зв'язки між країнами, впливає на світовий поділ праці та сприяє розробці різних механізмів зближення господарств через укладання різних міжнародних договорів.

Україна є повноцінним учасником глобалізації, зважаючи на її вигідне географічне положення та спільні кордони із багатьма європейськими країнами, що сприяє реалізуванню великої кількості зовнішньоекономічних операцій. Однак, через низку політико-економічних проблем, котрі породжують нестабільність та погіршують «імідж» країни на міжнародній арені. Процес реалізації інтеграційних процесів протікає дуже повільно та складно, про що свідчить позиція України у різних міжнародних рейтингах.

Одним з базових рейтингів країн за ступенем глобалізації є дослідження, що проводить Швейцарський економічний інститут. Індекс, що лежить в основі цього рейтингу є комплексним показником, котрий відображає масштаб інтеграції тої чи іншої країни у світовий простір за 24-ма показниками, об'єднаними у 3 групи глобальної інтеграції: економічну, соціальну та політичну. В основу розрахунку покладено дані Всесвітнього банку, Міжнародного Валютного Фонду, Організації Об'єднаних Націй, стосовно 207-ми країн [2]. За його результатами, у 2014-му році Україна зайняла 44 позицію, у 2015 – 42, а у 2016 – 41. Варто також відзначити, що в плані економічної глобалізації, країна посіла лише 54-те місце у 2016, а значення основного показника покращується за рахунок політичної, а не економічної глобалізації.

Ще одним відомим показником, котрий відображає конкурентоспроможність різних країн світу, які мають різний рівень економічного розвитку є Індекс глобальної конкурентоспроможності (The Global Competitiveness Index), розрахований Всесвітнім економічним форумом. До основних параметрів оцінки вони відносять якість державних інституцій та інфраструктуру, макроекономічну стабільність, освіту, ефективність ринку товарів та послуг, розвиненість фінансового ринку, технологічний розвиток, тощо. Згідно цього рейтингу, у 2016 році Україна отримала 85-ту позицію з 138 країн, втративши 6 позицій порівняно з 2015-м роком (79-та з 140 країн) та 9 позицій у порівнянні з 2014-м (76-та з 144 країн) [3]. За поданими даними, спад відбувся через зниження ефективності ринку праці та його зменшення, недостатній розвиток фінансового ринку, невідповідність ведення бізнесу світовим тенденціям.

Таким чином можна помітити яскраво виражену проблему. Україна, маючи природні переваги, вигідне розміщення, позитивні кліматичні умови, багаті природні ресурси, наявність висококваліфікованих трудових ресурсів, не може створити таку систему їх використання, котра б дозволила їй стати потужним світовим гравцем. Зважаючи на негативну динаміку і те, що серед зовнішньої торгівлі країни переважають саме імпорتنі операції, в той час як у структурі експорту переважає сировина, напівфабрикати та продукція з низьким відсотком обробки [1], необхідно вжити заходів, що дозволили б збільшити частку експорту, власне, високотехнологічних товарів та імпортувати продукцію, в якій країна не має конкурентних переваг.

Таким чином, розв'язання наявної проблематики може відбуватися лише за рахунок удосконалення структури експорту та її диверсифікування в товарному розрізі, а саме через підвищення ступеня обробки сировини в межах країни, сприяння роботі підприємств, що виробляють високотехнологічну продукцію, задля поступового збільшення їх частки у експорті. З огляду вищезазначеного та враховуючи наявний стан речей також варто відзначити, що стратегія зовнішньоекономічної та регіональної політики країни повинні бути спрямовані на формування ефективної структури господарювання кожного регіону, підвищення ролі кожного окремого регіону в зовнішньому співробітництві, закріплення на законодавчому рівні обмежень з вивозу сировини без обробки на території України (наприклад, таких як мораторій на вивезення деревини, котрий зумовив зростання деревообробної галузі та меблевого виробництва на 15 % у 2016 році). Лише після реалізації низки таких перетворень наша країна зможе стати на належне місце у світовій економіці, підвищити конкурентоспроможність своєї економіки.

Перелік посилань:

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Индекс глобалізації країн світу по версії КОФ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://globalization.kof.ethz.ch/>
3. Позиція України в рейтингу країн світу за індексом глобальної конкурентоспроможності 2016-2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://edclub.com.ua/analitika/pozyciya-ukrayiny-v-reytingu-krayin-svitu-za-indeksom-globalnoyi-konkurentospromozhnosti-1>

СИСТЕМНА ХАРАКТЕРИСТИКА РЕЙТИНГІВ ОЦІНКИ ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО КЛІМАТУ

С.О. Стрельник, к.е.н.

ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

Глобалізація благотворно відбилася на динаміці підприємництва по всьому світу, що знаходить свій вплив у поширенні свободи ведення бізнесу, посиленні стимулюючих механізмів конкуренції за рахунок сприяння розвитку нових технологій та зростанні влади споживача на ринку. Для виявлення найбільш ефективних засобів і напрямків стимулювання розвитку підприємництва та економіки держав потрібні обґрунтовані дослідження, надійні дані та грамотний аналіз інформації. Міжнародні організації з особливою скрупульозністю застосовують різноманітні методи якісного та кількісного аналізу, а також рейтингові оцінки.

ОЕСР виділяє три основні блоки індикаторів для аналізу підприємницької активності: детермінанти (determinants), показники продуктивності (performance indicators) та показники впливу (different impacts). Детермінанти підприємництва – це фактори, які впливають на підприємницьку продуктивність. Сюди відносять регуляторну систему; цінності, культуру та навички; доступ до фінансів, ринку, технологій. Показники продуктивності – цільові індикатори, що використовуються для демонстрації досягнення певних результатів. Показники впливу демонструють цінність, яка є результатом підприємницької діяльності (створення робочих місць, економічне зростання, зменшення бідності). Зазначені індикатори використовуються міжнародними організаціями для побудови різноманітних індексів та звітів.

При формуванні державної політики та розподілі коштів часто використовується Індекс глобального підприємництва (GEI), який вимірює якість і динаміку підприємницьких екосистем на національному, регіональному та місцевому рівні. У звіті GEI надаються вичерпні дані щодо розвитку підприємництва по країнах, аналізуються настрої, здатності і прагнення підприємців, соціальна і економічна інфраструктура та інші динамічні показники підприємницької діяльності. Всього в звіті аналізується 134 країни за 34-а індивідуальними та інституційними показниками. Згідно з даними, країни з кращими підприємницькими екосистемами – це країни з високим рівнем доходу. Однак на екосистему впливають і інші фактори. Так, країни Перської затоки і Норвегія мають високий ВВП і великий запас мінеральних ресурсів, а Сінгапур і Гонконг мають дуже високий рівень доходу в порівнянні з оцінками їх підприємницької екосистеми, проте вони не увійшли в ТОП-10 Індексу підприємництва. Крім цього GEI вказує на взаємозв'язок цифрової еволюції і світової підприємницької екосистеми. Країни, які швидко еволюціонували в цифровій сфері, як правило, мають добре розвинені підприємницькі екосистеми. Усі країни, які мають високі бали підприємництва, володіють надійними цифровими економіками, а країни Східної Азії: Сінгапур, Гонконг, Корея, Японія і Малайзія – володіють найбільш розвиненими цифровими екосистемами.

Ще одним монументальним зусиллям по збору даних, що проводяться з 1999 року вченими з Бебсон коледжу (США) та Лондонської школи економіки, є Глобальний моніторинг підприємництва (GEM). У рамках цього проекту вченим вдалося забезпечити високу якість інформації, докладні звіти та приклади з життя більше ніж 100 країн, що сприяє поліпшенню розуміння підприємницьких процесів. Метою моніторингу є вивчення рівня підприємницької активності населення та визначення її впливу на економічне благополуччя окремих країн, а також дослідження механізмів державного впливу на підвищення рівня підприємницької активності.

Індекс глобального підприємництва та розвитку (GEDI) відрізняється принципово іншим концептуальним підходом, поєднанням мікро-, мезо- та макrorівнів економічного розвитку [2]. У такий спосіб GEDI зміщує фокус дослідження з результатів підприємницької діяльності на інститути та процеси, які сприяють отриманню цих результатів. Виключну роль даного підходу підкрес-

лює нещодавнє створення Інституту глобального підприємництва та розвитку (Global Entrepreneurship and Development Institute) при департаменті малого бізнесу державної адміністрації США одним із розробників індексу Золтаном Аксом.

Підприємництво є не лише базисом розвитку конкурентних відносин, але і інструментом для вирішення проблем зайнятості, інновацій та економічного зростання. Проте, незважаючи на загальноприйняте позитивне сприйняття підприємництва, загальних підходів до його оцінки (в тому числі рівня підприємницької активності) на сьогоднішній день не існує. Оцінка розвитку підприємництва можлива лише при комплексному підході, з урахуванням якісних та кількісних характеристик та використанням доступних статистичних даних світових рейтингів.

Перелік посилань:

1. *Global Entrepreneurship Monitor (GEM) (2015-2016)*. Global Entrepreneurship Research Association, London Business School, www.gemconsortium.org/report.

2. *Acs Z.J., Szerb L., 2010. The Global Entrepreneurship and Development Index (GEDI). Opening Up Innovation: Strategy, Organization and Technology*. London: Imperial College.

ТІНІЗАЦІЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ: ПРИЧИНИ ТА ШЛЯХИ ПОДОЛАННЯ

Н.С. Терещук, здобувач вищої освіти

Науковий керівник: Н.В. Москаленко, к.е.н.

Університет державної фіскальної служби України, м. Ірпінь

Тіньова економіка нерозривно пов'язана з забезпеченням фінансової безпеки як країни, так і держав світу. Тенденції останнього десятиріччя визначають актуальність цієї проблеми, не дивлячись на те, що вирішенню питання детінізації економіки присвячено багато робіт як вітчизняних вчених, так і зарубіжних. Жодну країну світу не обходить розповсюдження нелегальної економіки, а у періоди кризи та стагнації відсотки прихованих капіталів збільшуються в рази. Всесвітнім економічним форумом, поряд з макроекономічною розбалансованістю та обмеженістю ресурсів, поширення тіньової економіки визнано основним глобальним ризиком майбутнього десятиріччя.

В Україні дане питання ускладнює велика кількість факторів: корумпованість влади (за даними рейтингу «Індекс сприйняття корупції 2016» за рівнем корупції Україна посідає 131 місце із 176 країн); зловживання використанням бюджетних коштів; криміналізація суспільства; надмірний податковий тягар для населення, як наслідок невиваженої податкової політики; значний витік капіталів закордон. Крім того, на рівень тіньової економіки впливають опосередковані фактори, такі як військові дії на Сході країни (АТО), несприятлива зовнішньоекономічна кон'юнктура (досягнення цінового дна на ключових товарних ринках вітчизняного експорту), ускладнення товарних відносин із РФ – основним торгівельним партнером, недовіра до дій влади серед населення, політична невизначеність, високий рівень безробіття [1, с. 258].

Поширення тіньової економіки негативно позначається на дієвості механізмів та інструментів глобального управління, управління національними економіками. Основними сучасними проблемами тінізації економічних відносин у глобальному вимірі визнано тіньову зайнятість та тіньові фінансові потоки. До основних інструментів тінізації фінансових потоків відносимо мінімізацію податкових зобов'язань, ухилення від оподаткування, виведення коштів за межі України, легалізацію доходів, одержаних злочинним шляхом, та порушення бюджетних видатків.

За попередніми розрахунками Мінекономрозвитку у січні-вересні 2016 року рівень тіньової економіки склав 35 % від офіційного ВВП, що на 5 в.п. менше порівняно з показником відповідного періоду 2015 року (рис. 1) [2].

За даними іноземних дослідників рівень тінізації української економіки є ще вищим. Як стверджують вітчизняні науковці рівень тінізації становить до 45-60%. Це свідчить про умисне приховування даних тінізацій, адже це критичний рівень.

Результатом детінізації економіки є: 1) збереження відносної макроекономічної стабільності; 2) поліпшення бізнес-клімату в умовах проведення політики з дерегуляції підприємницької діяльності та підвищення ефективності державного сектору; 3) відновлення та формування нових міжгалузевих зв'язків в економіці країни; 4) поступової легалізації відносин на ринку праці внаслідок зниження ЄСВ [2].

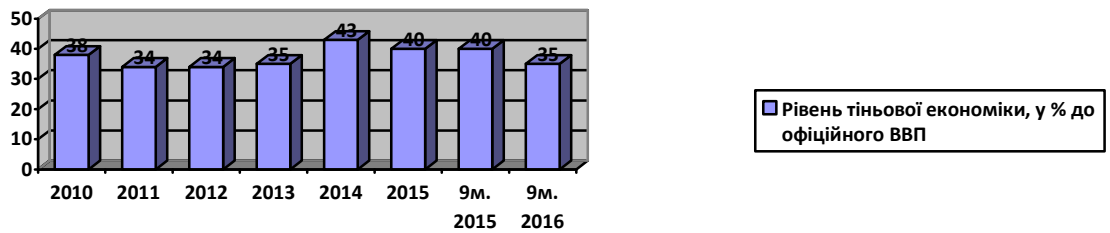


Рисунок 1. Інтегральний показник рівня тіньової економіки в Україні (у % від обсягу офіційного ВВП) [2]

Пріоритетними напрямками державної політики щодо забезпечення легалізації економічних процесів та діяльності суб'єктів господарювання в Україні на сучасному етапі мають стати: стимулювання інвестиційних процесів; поліпшення ГКП; створення сприятливих умов для розвитку бізнесу; зниження і вирівнювання податкового тягаря; спрощення податкової системи; зміцнення податкового контролю в умовах виробництва витрати; ефективне управління державним сектором економіки; посилення державного нагляду за використанням державних коштів, кредитів та іноземних інвестицій; протидія відмиванню доходів, одержаних злочинним шляхом; посилення боротьби з корупцією та забезпечення прозорості діяльності органів влади на всіх рівнях.

Слід зазначити, що, тіньова економіка за роки незалежності України ніяк не втратила своєї актуальності, навпаки, відмічається загострення процесів тінізації у всіх сферах нашого життя. Показники тіньової економіки залишаються на високому рівні, поза межами свої безпечних значень. Тому уряду необхідно продовжувати застосовувати антикризові заходи, які б сприяли структурним й інноваційним перетворенням в країні у короткостроковій і довгостроковій перспективах.

Перелік посилань:

1. Лаврик С. С. Сучасні проблеми подолання тіньової економіки в Україні / С. С. Лаврик // *Фінанси, учет, банки*. – 2016. – № 1 (21). – С. 256-264.
2. Тенденції тіньової економіки в Україні за 9 місяців 2016 року [Електронний ресурс] / Департамент економічної стратегії та макроекономічного прогнозування Мінекономрозвитку України. – Режим доступу : <http://www.me.gov.ua>

РОЗВИТОК СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ КООПЕРАЦІЇ В УМОВАХ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

*Ю.В. Ушкаренко, д.е.н., професор
Херсонський державний університет*

Євроінтеграційні процеси мають значний вплив на економіку України, а це спонукає до формування нових стратегій та механізмів для посилення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств. Важливе значення в цьому плані має заохочення до кооперування сільськогосподарських товаровиробників. Кооперація завжди була одним із важливих організаційних напрямів підвищення продуктивності праці, окупності основних і оборотних засобів, здешевлення виробництва продукції. Вона дозволяє органічно поєднати особисті, колективні й суспільні інтереси, стверджує демократичні основи управління. Розвиток сільськогосподарської кооперації сприяє поширенню вільного підприємництва, стабільної ефективності виробництва, захисту товаровиробників на ринку від тиску монопольних посередницьких структур, що може бути забезпечено об'єднанням зусиль – шляхом створення сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів.

Думки дослідників кооперативних процесів у розвинутих аграрних державах свідчать про розмаїтість мотиваційних факторів, які спонукають сільськогосподарських товаровиробників до спільної діяльності у сфері обслуговування [1, с. 19-22; 2; 3]. Кооперативний рух у Швеції, Данії, Норвегії, Фінляндії, Нідерландах та Японії характеризується майже 100-відсотковим охопленням сільськогосподарського населення. У Франції, Бельгії, Німеччині кооперативи об'єднують не менше 80 % усіх сільськогосподарських підприємств, у США, Канаді, Австралії – понад 60 % фермерських господарств. У країнах Європи через систему сільськогосподарських кооперативів реалізується до 80 % продукції фермерів і забезпечується більше половини постачання засобів виробництва для сільського господарства [2, с. 57].

На частку закупівельно-постачальницьких кооперативів у Єдиній Європі припадає близько 50 % обсягу поставок товаровиробниками необхідних засобів виробництва. Основа кооперативної постачальницької діяльності – забезпечення мінеральними добривами та кормами. Частка таких кооперативів у Франції, Німеччині, Нідерландах, Швеції, Данії та Норвегії складає 50-65 %. У ряді країн кооперативам належить суттєва роль у забезпеченні фермерів насінням. Так, у Данії на їхню частку припадає 35 % поставок усього насінневого матеріалу, в Ірландії – 55 %, в США – 15 %, у Франції – 73 % [3, с. 130-132]. У таких розвинених країнах, як Німеччина, Франція, США, Велика Британія та Канада, від 20 до 70 % фермерських господарств охоплено різними формами кооперування для придбання й спільного використання й обслуговування техніки [4, с. 130-136]. У країнах Європи багато фермерських господарств є одночасно членами 5-7 кооперативних об'єднань [3, с. 57]. В Україні також об'єктивно назріла необхідність у відродженні такої кооперації.

Проте сільськогосподарська галузь, як і окремо взяті сільськогосподарські підприємства, мають ряд проблем, що не дають можливість забезпечити конкурентоспроможність сільськогосподарської продукції в умовах європейської інтеграції. Сільськогосподарські товаровиробники завжди будуть мати проблеми, викликані певною специфікою й особливостями сільського господарства. Вони є характерними для сільського господарства в усьому світі: залежність від кліматичних і погодних умов, сезонного характеру виробництва й надходження коштів від реалізації продукції, сільськогосподарські товаровиробники мають справу на ринку з економічними суб'єктами значно сильнішими за них тощо.

Ці проблеми поглиблюються загальною ситуацією в Україні: належна підтримка державою сільського господарства відсутня, інфраструктура ринку не повністю сформована, комерційні структури монополізували такі сфери діяльності, як переробка, реалізація, постачання та послуги. Унаслідок цього у сільськогосподарських товаровиробників виникли серйозні проблеми: недостатність власних коштів і неможливість одержати кредити на прийнятних для них умовах; низький рівень матеріально-технічного забезпечення; проблеми постачання засобів виробництва, пов'язані з диспаритетом цін на сільськогосподарську та промислову продукцію; проблеми зберігання та переробки продукції; проблеми з пошуком ринку збуту продукції на вигідних умовах. Наявність цих проблем і неможливість, а часом і недоцільність їх вирішення поодиноці спонукає керівництво фермерських і інших сільськогосподарських підприємств звернутись до ідеї створення обслуговуючого кооперативу.

Проте, розвиток обслуговуючих кооперативів в Україні є складним і системним завданням, вирішення якого вимагає залучення організаційних, фінансових, інституційних ресурсів, створення умов, які б сприяли підвищенню ефективності функціонування кооперативів. Розвиток сільськогосподарської кооперації вимагає урахування не тільки внутрішньої логіки самої кооперації, а й зовнішніх та внутрішніх умов її реалізації, що зумовлено специфічною соціально-економічною ситуацією. Тому подальший розвиток сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів буде залежати від подолання тих негативних явищ, які визначаються зовнішніми та внутрішніми умовами господарювання.

Перелік посилань:

1. Зіновчук В. В. Міжнародні принципи фермерської кооперації [Текст] / В. В. Зіновчук // Сільські обрії. – 1997. – № 10-12. – С. 19-22.
2. Минаков И. А. Кооперация и агропромышленная интеграция в АПК [Текст] / И. А. Минаков. – М. : Колос С, 2012. – 264 с.
3. Ткач А. В. Сельскохозяйственная кооперация [Текст]: учеб. пособие / А. А. Ткач – М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2015. – 364 с.
4. Марченко В. Організаційні форми використання сільськогосподарської техніки [Текст] / В. Марченко, В. Сінько // Пропозиція. – 2014. – № 2. – С. 130-136.

NEGATIVE IMPACT OF CORPORATE GLOBALISM ON NATIONAL ECONOMY

A. Fatun, student

Supervisor: T. Ostapenko, PhD (economics)

National Aviation University in Kyiv

The most developed part of the world society has moved to a new post-industrial era of civilization and objectively alters the paradigm of transformation and strategy of global and national development. The objective processes of globalization in scope and force of impact is quite defining the nature and the laws of the world, global development. This gives rise to a real positive consequences are global integration and economic synergies, but also negative consequences are internal conflict and threats for nation-state.

Globalization processes have their positive and negative consequences that are reflected differently in countries depending on the state of economic development. Therefore, it is necessary to create strategies of development of national economies that would meet the conditions of globalization. Common areas of such strategies should be protectionism and support of domestic producers, effective international policy, state influence on resource allocation and profit amid industries, support for social sectors, monitoring the activities of international companies, an effective competition policy. In Eastern Europe, researchers have mostly not yet distinguished categories of «globalization» and «globalism» and a typical example is the concept by author M. Delyahina [1]. He reasonably believes that globalization is a process of forming a single cascade of global financial and information space based on the latest information and computer technology. Globalization has become a new era in human development. Globalistics science of globalization is too focused on the financial component of the process – and therefore still ignores issues such as new high human intelligence technologies. Any global corporation, that acting in accordance with the laws of the new global competition, is unable to share with «humanity» for its achievements, because under current conditions it would undermine corporate competitiveness. Globalism as a world system of global corporatism inevitably leads to becoming a global monopoly, which is by transforming competition into monopoly [1].

It is defined that anti-globalization has become a significant phenomenon of the era of global corporatism and global competition. And of course, if there is objective globalism, there is his antithesis – anti-globalization. Some authors believe that the anti-globalization means anti-Americanism, because, in their view, «globalization is America» [2]. American expansion and domination are largely stimulated by power, globalization and global competition.

Moreover, global competition has stimulated the movement of intellectual resources and intellectual capital. Today flowing and accumulating the intellectual capital through mechanisms of «pumping drain» is a determining factor in global competition. Global intellectual competition is increased. As a result, it inevitably reduces the number of developed countries in narrowed field of global competition, many once underdeveloped post industrialized countries (Russia, Ukraine) slide on the lower level of the international «competitive ladder». This is not only intellectual intelligent, but also other resources that are increasingly losing regional and territorial identification.

It's analyzed that export-orientation strategy of economic development in Eastern Europe emerges as the main threat of the spread of national enterprise, economic freedom and economic democracy that preventing the formation of the middle class. This inevitably leads to oligarchic clan overconcentration and centralization of the national capital, public corruption, embezzlement and shadow economy. For example, in Ukraine, only 13 years of the sovereign state of 20 oligarchic families concentrated in the hands of more than 80 % of the national capital [1]. Ukraine was faced with the need to develop an optimal strategy for national economic development, models of participation in world globalization. Resolving these problems should lead Ukraine to a new level of economic development, strengthen ties with the world and uncover prospects for participation in major world organizations.

The current system of power corporate globalism, which originated in the 90s, is not only a reality, but also a world power. More than 66 thousand transnational corporations became global corporations and global system due to activities of 600 thousand companies [1]. As a result, development of national economy and finance are declined. It carries a deadly threat to national entrepreneurship and market capitalism in general.

It's defined that competitive advantages of global corporations – technological leaders is how big and provide such high monopoly profits. International companies that own and control the number of branches abroad, apply the following strategic management methods that will damage national interests. The globalization of finance causes growth of speculation that increases the risk of system failures. Given the growing interdependence and mutual vulnerability increases – financial crisis in one country can have regional and even global implications.

Control from national level shifts to other subjects such as multinational or global companies and international organizations. They have come with their own interests to obtain profits. Determines the only global market situation, the main feature of which is adjusting to destroy not retardation, and retarded. Weakening economic power of nation states without compensating capacity of international and supranational entities increases the vulnerability of national economies, their dependence on processes in neighboring countries and leading to the rolling economic crisis from continent to continent, forming their endless waves and creating with each depression or recession threat of collapse of the globalized world.

Nevertheless, if global corporations transform competition in total monopolization, the economic cluster systems can transform competition in cooperation integration without destroying healthy competition as the driving force. Network national economy is a powerful engine of social and economic growth and the mechanism of national security in the face of total corporate globalism.

Thus, global economic revolution and the transition to the knowledge economy require new strategic decisions at both the national and international levels. Folk market business should be the basis of the updated economy.

References:

1. Bilous O. G. *Globalization and National Development Strategy* / O. G. Bilous. – K., 2014. – 301 p.
2. Brzezinski Zb. *Choice: Domination or Leadership* / Zb. Brzezinski, 2004. – 256 p.

ЕКСПОРТНА СТРАТЕГІЯ УКРАЇНИ НА ПЕРІОД 2017-2021 РОКІВ – ПЕРСПЕКТИВИ ДЛЯ РОЗВИТКУ МОРЕГОСПОДАРСЬКОГО КОМПЛЕКСУ

Ю.В. Хаймінова, к.е.н., доцент

Національний університет «Одеська юридична академія»

Розробка експортної стратегії є своєчасною реакцією на негативні тенденції у зовнішньоторговельній сфері України – тривалу імпортозалежність української економіки, падіння обсягів експорту товарів, сировинну спрямованість українського експорту тощо. До публічного розгляду представлений текст «Експортна стратегія України: Дорожня карта стратегічного розвитку торгівлі на період 2017 – 2021 років» (Стратегія), робочий проект додатку до проекту розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Експортної стратегії України: Дорожньої карти стратегічного розвитку торгівлі на період 2017-2021 років» – Плану завдань та заходів із реалізації Експортної стратегії України: Дорожньої карти стратегічного розвитку торгівлі на період 2017-2021 років [1].

Основною метою Стратегії є перехід України до експорту наукомісткої інноваційної продукції для сталого розвитку та успіху на світових ринках. Відповідно до мети сформовані ключові стратегічні завдання та запропоновано план дій щодо їх виконання. В документі проаналізовано тенденції зовнішньої торгівлі України, стан інвестиційного, інноваційного, макроекономічного середовища, ринку праці – чинників, що впливають на формування та розвиток експортного потенціалу України, проведено огляд національної, галузевої та регіональної стратегії та планів розвитку, торговельної політики та напрямів підтримки зовнішньої торгівлі. Особлива увага приділяється аналізу чинників низької конкурентоспроможності українського експорту та визначенню відповідного плану дій.

Одним з чинників, який гальмує розвиток експорту, є недостатня та застаріла транспортна інфраструктура. Так, зазначається, що високі портові збори значно погіршують конкурентоспроможність українських портів, внутрішні перевезення є найдорожчим компонентом експорту для суб'єктів господарювання. Як наслідок, ця складова логістики негативно впливає на конкурентоспроможність українських експортерів. В Стратегії для розвитку транспортної інфраструктури пропонується закінчити розробку та прийняти транспортну стратегію України, визначити пріоритетні проекти розвитку та модернізації транспортної інфраструктури за такими основними напрямками: створення «Транспортного коридору Великого шовкового шляху», внутрішні водні шляхи (річкові порти), українські залізниці, регіональні аеропорти.

В Стратегії справедливо зазначається, що останні кілька років Україна концентрує свої зусилля на створенні сприятливих умов для торгівлі на ринках ЄС. Для диверсифікації напрямків експорту необхідно проаналізувати можливості, які можуть відкрити ринки з високим потенціалом зростання, наприклад Китаю та Індії. У довгостроковій перспективі слід передбачити можливість укладання нових угод про вільну торгівлю з певними торговельними партнерами на ринку АТР. Залучення України до участі у Великому шовковому шляху сприятиме відновленню транзитного потенціалу як основи розвитку експорту транспортних послуг.

Слід зазначити, що транспорт не слід розглядати тільки як складову, що забезпечує розвиток експортного потенціалу. Транспортні та логістичні послуги мають високий попит на світових ринках. Експорт морських транспортних послуг, продукцію суднобудування слід розглядати перспективним напрямом підвищення експортного потенціалу. В Стратегії поза увагою залишилась проблема розвитку морського судноплавства, морських портів та судноремонтних та суднобудівних заводів (хоча продукцію машинобудування в тому складі і для морських суден, виокремили серед перспективних експортних галузей економіки). Обсяг експорту морських перевезень в 2016 р.

склав 650 млн.дол.США (12,34 % загального обсягу експорту транспортних послуг). Проблема розвитку експортного потенціалу морської галузі не обмежується проблемою високих портових зборів. Завдання сприяння розвитку транспортної інфраструктури слід доповнити стратегічними напрямками розвитку морегосподарського комплексу.

В плані дій передбачається створення системи фінансової підтримки українських експортерів, включаючи створення Експортно-кредитного агентства (ЕКА), розробку плану імплементації, створення програми послуг страхування, плану гарантування експортних кредитів та розробку механізму кредитування (позик) для експортоорієнтованих проектів. На даний час передбачається, що ЕКА будуть надавати тільки страхові послуги. В подальшому слід уточнити вірогідність дублювання функцій ЕКА та ПАТ «Укрексімбанк» в статуті якого прописано надання фінансової підтримки українським експортерам. В Стратегії не вказано, які ще інститути входять до системи фінансової підтримки українського експорту, які потребують створення та впровадження.

Таким чином, не дивлячись на певні недоліки, поза сумнівом є той факт, що представлена «Експортна стратегія України: Дорожня карта стратегічного розвитку торгівлі на період 2017 – 2021 років» є комплексним документом, який передбачає реалізацію дій з розвитку різних галузей економіки, підпорядковуючись єдиній меті розвитку експортного потенціалу України та конкурентоспроможності продукції та послуг на світових ринках.

Перелік посилань:

1. *Експортна стратегія України: Дорожня карта стратегічного розвитку торгівлі на період 2017-2021 років* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=e6ab10fa-0ad9-4fe4-b8be-32f570693b64&title=EkspornaStrategiiaUkraini-DorozhniaKartaStrategichnogoRozvitkuTorgivli2017-2021>.

INSTITUTIONAL BARRIERS TO THE DEVELOPMENT OF AGRICULTURAL COOPERATIVES IN UKRAINE

N. Tsymbalista, PhD (economics)

State institution «Institute of Regional Research named after M.I. Dolishniy of the NAS of Ukraine» in Lviv

Formation of a favorable institutional environment is a question of vital importance for the further development and extension of cooperation in agriculture of Ukraine. For the members of agricultural cooperatives this can become apparent through their ability to gain long-term benefits from joint economic activities, herewith the value of these benefits should exceed the volume their additional transaction costs related to the cooperation. And only in this case small agricultural producers may become strongly and permanently motivated to establish agricultural cooperatives of different types and participate in joint economic activities, and therefore market mechanisms of agricultural cooperation development will run successfully [1, p. 16]. In this respect it is important to pay a proper attention to the existing institutional gaps and dysfunctions which the effective operation and development of agricultural cooperatives.

Unfortunately today there is no reliable evidence that integration of individual producers into agricultural cooperatives, both production and service, increases the profitability of their members due to the economies of scale and improves their market position through group actions, e.g. through fixing higher selling prices for agricultural products or lower purchase prices for material resources. In fact everything is going on vice versa. Very often on local markets of agricultural products producers can get higher prices for their products than the official price of wholesale purchases. In addition, very typical is the situation when food processors purchase agricultural production from large farms at considerably higher prices than those offered to small farmers and agricultural cooperatives. To some extent this is due to greater ability of large agricultural enterprises on the formation of large homogeneous batches. Still, there are reasonable grounds to believe that a considerable, often hidden (informal), monopoly of processing companies and commercial intermediaries within the supply chains in the agricultural market takes place in Ukraine, and for this reason obtaining economies of activity scale for agricultural cooperatives is impossible [2, p. 79].

Legal regulation of economic activity as a whole, and the laws related to agricultural cooperatives in particular, constitute another consequential component of the institutional environment. One of the topical issues of the current Ukrainian legislation concerning agricultural cooperatives is related to the determination of non-profit status of service cooperatives established by agricultural producers in order to reduce their production costs and/or increase profitability. According to the Tax Code of Ukraine a non-profit organization should comply with a number of criteria. In particular, it is required that in case of liquidation of a non-profit organization its assets should be passed to another non-profit organization or given

over to the budget (paragraph 133.4.1 of the article 133) [4]. At the same time the Law «On Agricultural Cooperation» determines that after a cooperative is liquidated its members should get back their basic and complementary equity stakes, and in case if any extra assets occur after the cooperative pays all its liabilities to the creditors and other counterparties, these fund should be distributed among the members according to the Statute [3]. Another contradiction lies in the consecution of an agricultural service cooperative's income distribution. As a non-profit organization it has no right to make any payments to its members from the income (according to the above-mentioned chapter of the Tax Code), but on the other hand this practically means that a cooperative is not allowed to make cooperative payments to its members. These legislative gaps could be solved by adding to the respective article of the Tax Code a remark, that all the requirements to the non-profit organizations mentioned in the chapter 133.4.1 are valid only if they don't contradict with the other laws, which regulate activities of a specific type of non-profit organizations.

We also need to pay a particular attention to the recent changes to the Tax Code, which provide that the taxable income (profit or loss before tax) should be increased by 30 % of the total value of goods (works, services) purchased from non-profit organizations if the value of goods purchased from these organizations during a financial year exceeds 25 minimum wage, established on 1 January of the year (chapter 140.5.4, Art. 140 of the Tax Code) [4]. This regulation can lead to a significant limitation of market opportunities for agricultural service cooperatives, as any food processing or other enterprise, which will buy agricultural products of a service agricultural cooperative for more than 80 thousand UAH during the year, will automatically increase the value of its liabilities for income tax.

Seeing the above, it is extremely important to resolve the existing legislative gaps and to ensure mutual consistency of the Tax, Civil and Commercial Codes with relevant special (cooperative) legislation.

References:

1. Borshchevskiy, V.V., Mahas, V.M. (2014). *Agricultural cooperation: market mechanisms of development. Economics of agri-industrial complex*, 10, pp. 14-19. [In Ukrainian].
2. Hubeni, Yu. E. (2013). *Identification of economic obstacles for cooperative agricultural enterprises. Cooperative reading : 2013 : Proceedings of the All-Ukrainian scientific conference (Zhytomyr, 4-6 April 2013). Published by Zhytomyr National Agroecological University*, pp. 78-81. [In Ukrainian].
3. Supreme Council of Ukraine (1997). *On Agricultural Cooperation. Law of Ukraine, adopted on 1997, July 17, 469/97. Retrieved from: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/ru/469/97-%D0%B2%D1%80>*. [In Ukrainian].
4. Supreme Council of Ukraine (2010). *Tax Code of Ukraine. Law of Ukraine, adopted on 2010, December 2, 2755-VI. Retrieved from: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/page>*. [In Ukrainian].

НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ

Н.М. Чеботарьова, к.е.н., доцент

Ю.В. Файзуліна, здобувач вищої освіти

ДЗ «Луганський національний університет імені Тараса Шевченка», м. Старобільськ

Активізація процесів глобалізації, підвищення ролі і значення зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) для країни обумовлює необхідність пошуку нових шляхів підвищення ефективності експортно-імпорتنих операцій. Зміцнення взаємовигідного партнерства в ЗЕД, подальший розвиток зовнішньоторговельних відносин є найважливішими факторами економічного зростання. В умовах глобалізації великого значення набуває регулювання зовнішньоторговельної діяльності, що передбачає реалізацію державою системи заходів і методів, необхідних для забезпечення взаємодії національного господарства зі світовим.

Проблеми і перспективи розвитку зовнішньої торгівлі товарами та послугами, імпортозаміщення, операції з імпортною давальницькою сировиною висвітлювали вчені-економісти: Р. Моторин, С. Растворцева і В. Фаузер, Н. Чеботарьова й інші. Ретельний аналіз українського законодавства із регулювання ЗЕД, виокремивши його позитивні і негативні якості зробив Д. Минюк. Т. Мельник і Т. Вишинська окреслили не менш важливу проблему щодо ілєгалізації зовнішньої торгівлі в Україні.

Проблеми зовнішньої торгівлі, які сьогодні негативно позначаються на економічній ситуації в Україні, вимагають негайного вирішення. Включення України в якості рівноправного суб'єкта в світове господарство залишається наразі одним з головних її завдань.

Україна має зовнішньоекономічні відносини з багатьма країнами світу і постійно розвиває їх. Так, згідно з даними СОТ в 2015 р. на Україну припадало 0,23 % всього світового експорту товарів і 0,22 % імпорту. У світовому експорті послуг Україні належить всього 0,26 % і в імпорті – лише 0,21 % [1]. Аналізуючи показники останніх років, відновлення зростання експорту можна очікувати лише після 2017 р.

За період 2007-2016 рр. у товарній структурі експорту й імпорту відбулися істотні зміни. Якщо протягом 2007-2012 рр. у товарній структурі експорту домінували чорні й кольорові метали та вироби з них, то вже з 2013 р. спостерігалось зростання обсягів експорту продовольчих товарів і сировини для їх виробництва (у 2016 – 45,4 % загального обсягу). У структурі імпорту переважали машини, устаткування, транспортні засоби та прилади (в 2016 р. 25,5 % від загального обсягу імпорту); продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей (20,4 %); мінеральні продукти (19,9 %); продовольчі товари та сировина для їх виробництва (9,5 %) [2].

Велика частка українського експорту послуг в 2016 р. припадала на транспортні послуги (54,7 %), у т. ч. трубопровідний транспорт; комп'ютерні й інформаційні послуги (16,3 %); послуги з переробки матеріальних ресурсів (11,6 %); ділові послуги (7,9 %). У загальному обсязі імпорту послуг переважали транспортні послуги (у 2015 році – 20,9 %); державні та урядові послуги (19,1 %); послуги, пов'язані з фінансовою діяльністю (15,8 %); ділові послуги (13,0 %) [2].

У структурі експорту товарів основною країною-партнером, як в 2016 р, так і в цілому на протязі 2007-2016 рр. залишається Російська Федерація, на яку припадає 9,9 % від усього обсягу експорту товарів. На другому місці – Єгипет (6,2 %), на третьому – Туреччина (5,6 %). Далі йдуть Індія (5,2 %), Китай (5,0 %), Білорусь (2,5 %). Третина експортованих товарів припадає саме на ці 6 країн.

Основними країнами-імпортерами товарів у 2016 р. були Російська Федерація (12,0 %), Китай (11,6 %), Білорусь (7,0 %), Сполучені Штати (5,1 %), Туреччина (3,1 %). На ці країни припадає 40 % імпортованих українських товарів.

В експорті та імпорті товарів основним торговельним партнером України був Європейський Союз. Так, в експорті товарів питома вага Європейського Союзу склала 37,1%, а в імпорті вона сягнула позначки 44,6 % [2].

Основними країнами-експортерами послуг у 2015 р. були Росія (31,2 %), Швейцарія (7,9 %), США (6,8 %), Велика Британія (5,7 %), Німеччина (4,6 %); в той час коли імпортерами послуг – Велика Британія (13,0 %), Російська Федерація (11,8 %), Німеччина (9,7 %), США (8,8 %), Кіпр (5,2 %) [2].

Напрямами експорту товарів і послуг, які для України мають стратегічне значення є і надалі будуть: країни СНД, Європи та Азії (87,7 % й 84 % загального обсягу відповідно).

Одним із вагомих чинників економічного зростання в Україні стало набуття членства в СОТ у 2008 р. Цьому сприяє встановленню чітких правил дій на світовому ринку згідно з правилами СОТ, а також лібералізація зовнішньоторговельних заходів із понад 160 країнами-членами СОТ, що на сьогодні охоплюють понад 95 % світової торгівлі. Вступ України до СОТ співпав із світовою фінансово-економічною кризою, що у свою чергу відобразилось на економічних показниках [3]. Членство в СОТ також дозволило нашій державі розпочати переговори про укладання угод про вільну торгівлю з основними та потенційними торговельними партнерами, зокрема з ЄС, Європейською асоціацією вільної торгівлі (Ісландія, Ліхтенштейн, Норвегія і Швейцарія), Чорногорією, Канадою, Туреччиною, Сінгапуром тощо.

Перелік посилань:

1. *World Trade Report 2016. Trade and development: recent trends and the role of the WTO [Electronic resource]. – Available at : <http://stat.wto.org/CountryProfile/WSDBCountryPFView.aspx?Language=E&Country=UA>*

2. *Державна служба статистики України : офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.*

3. *Переваги членства у Світовій організації торгівлі для України [Електронний ресурс] // Міжнародна група розвитку. – 2016. – Режим доступу до ресурсу : file:///C:/Users/S-PC/Downloads/Booklet_on_WTO_full.pdf.*

БОРОТЬБА З ДИСКРИМІНАЦІЄЮ НА МІЖНАРОДНОМУ РИНКУ

А.О. Черняєва, к.е.н.

Харківський інститут фінансів

Київського національного торговельно-економічного університету

Нестабільність зайнятості та загроза безробіття, низький рівень заробітної плати, незадовільні умови праці, недотримання трудового законодавства, особливо порушення трудових прав працівників при прийомі та звільненні з роботи – всі ці аспекти сучасного ринку праці не дозволяють вважати проблему дискримінації застарілою. Найбільш поширеною в світі вважається расова дискримінація, коли обмежуються права національних меншин і затверджується перевага однієї нації над іншою. Також дуже часто зустрічається дискримінація за гендерною та віковою ознакою. Вона виникає під час прийому на роботу жінок і людей похилого віку.

Дискримінація суперечить системі суспільства, стримуючи прагнення до більш високого рівня розвитку і позбавляючи захисту окремі верстви населення без законних підстав. На сьогодні існують активні методи боротьби з нею, але застосовуються вони насправді, чи взагалі будуть вони дієві, – ці питання гостро стоять на сьогоднішній день, тому можна без сумніву сказати що тема дискримінації на ринку праці є актуальною [2].

Нерідко негативні наслідки і відторгнення дискримінованих груп надовго зберігаються і після введення офіційної заборони на дискримінацію, особливо, якщо дискримінація нації носила довготривалий і масштабний характер. Для ефективної боротьби проти дискримінації, яка міцно увійшла в соціальні взаємини і придбала інституційний характер, можуть знадобитися численні заходи, спрямовані на швидке досягнення рівного поводження з дискримінованими групами в різних сферах.

Такі заходи можуть передбачати додаткову матеріальну та фінансову допомогу представникам дискримінованих груп, а також підтримку в сфері професійної освіти, що полегшить їм доступ до товарів і послуг, зарезервованих робочих місць і забезпечить їм рівне ставлення.

Міжнародне право однозначно вимагає від держав застосовувати спеціальні заходи в тих випадках і на той термін, коли вони об'єктивно виправдані. Пункт 2 статті 2, наприклад, говорить: «Держави-учасниці повинні вживати, коли обставини цього вимагають, спеціальних і конкретних заходів у соціальній, економічній, культурній та інших областях, з метою забезпечення належного розвитку і захисту деяких расових груп чи осіб, що до них належать, з тим щоб гарантувати їм повне і рівне використання прав людини і основних свобод» [1].

Надання судовим та іншим належним механізмам можливості накладати на органи державної влади та приватних осіб обов'язки по виконанню тимчасових спеціальних заходів також сприяє дотриманню державами своїх зобов'язань по ефективному забезпеченню права на свободу від дискримінації. Згідно рекомендації СКРН, наприклад, закон «повинен передбачати можливість зобов'язати організацію, яка допустила акти дискримінації, розробити і здійснити план заходів щодо боротьби з цим явленням», оскільки «такий підхід є дієвим засобом для зміни стилю і методів роботи організації в довгостроковій перспективі».

Це робиться для того, щоб за законом можна було, наприклад, зобов'язати компанію, яка допустила дискримінацію щодо жінок при вирішенні про підвищення на посаді, переглянути стандарти та процедури в частині підвищення співробітників і розробити план найму жінок на керівні посади. Принцип, на якому ґрунтується міжнародно-правова система захисту прав людини і основних свобод, – це принцип рівності і недискримінації. Дискримінація заборонена в межах міжнародно-правових документів, прийнятих в рамках ООН та охоплюють усі відомі сьогодні ситуації, при яких особам може бути відмовлено в праві на рівність. У декларації про права осіб, що належать до національних меншин зазначено, що дискримінація людей на основі належності їх до тієї чи іншої національності є образою гідності людської особистості і запереченням принципів статуту ООН і засуджуються як порушення прав людини і основних свобод, проголошених у загальній декларації з прав людини [3].

З досвіду західних країн в проведенні антидискримінаційної політики, незважаючи на прихований опір людей, консерватизм, традиції і упередження, успіх в цій справі реально досяжний, але потрібні послідовні зусилля держави, суспільства і громадян.

Перелік посилань:

1. *Беляева С. А. Некоторые вопросы развития международно-правового противодействия дискриминации / С. А. Беляева // Право и политика. – 2006. – № 6. – С. 54-80.*
2. *Дискримінація на ринку труда [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.studmed.ru/view/kursovaia-rabota-diskriminaciya-na-rynke-truda_6e86e5a9ace.html*
3. *Европейская конвенция о защите прав человека и основных свобод // Дискриминация вне закона : сборник документов / [отв. ред. А. Я. Капустин]. – М. : Юристъ, 2003. – 383 с.*

ПОТЕНЦІАЛ РОЗВИТКУ АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНИХ ЗМІН

В.В. Чечоткін, аспірант

ДВНЗ «Херсонський державний аграрний університет»

Аграрний сектор економіки України є одним із пріоритетних напрямків розвитку Держави. Враховуючи те, що Україна залишається найбільш забезпеченою країною в світі за розмірами орної землі, потрібно вже зараз вжити необхідних заходів для того, щоб забезпечити ефективне використання доступних природних ресурсів в умовах глобальних змін, які активно впливають на майбутнє нашої країни [1].

В умовах глобалізації світу все частіше виникає питання – яким буде світова економіка, які нагальні потреби будуть турбувати людство через 10-20 років. Вже зараз, на розвиток світового господарства впливають такі фактори, як загострення локальних конфліктів, техногенні катастрофи, зміна клімату на планеті та приріст населення.

Так, в умовах глобального потепління, буде прискорюватися танення льодовиків, що може призвести до підтоплення багатьох, придатних для землеробства, територій. З іншого боку прискорюються темпи зростання населення світу. За прогнозами вчених, вже у 2030 році очікується збільшення кількості населення до 8,5 млрд. чол., а до 2050 р. – 9,7 млрд. чол. [2].

Враховуючи зменшення придатних для життя територій та збільшення потреби нагодувати людство, можуть виникати нові війни за ресурси.

Необхідно звернути увагу на те, що 71 % поверхні планети вкрито водою, людству вже зараз потрібно замислитися про перенесення засобів виробництва з суші в моря і океани. Це дасть змогу зменшити навантаження на екологію від вирощування риби та морепродуктів. Наприклад, на тваринництво припадає 15 % парникових газів, це більше ніж викидають усі види транспорту разом взяті.

Ще одним аргументом за вирощування риби та морепродуктів свідчать данні Продовольчої і сільськогосподарської організації Об'єднаних націй (FAO). Так в 2015 році споживання риби людством досягло рівня в 20 кг на людину за рік. Але цікавим є не сам об'єм споживання, а дві важливі тенденції, які за цим стоять, по-перше – це те, що споживання саме риби і морепродуктів зростає з року в рік, а по-друге – вперше риби вирощеної в штучних водоймах спожили більше, ніж виловленої в морях і океанах [3].

Іншим перспективним напрямком розвитку є штучне вирощуванні м'яса із стовбурових клітин. Зараз процес виробництва штучного м'яса ще потребує вдосконалення, та й саме м'ясо жорстке і прісне, але розробники обіцяють продавати вирощену в лабораторії яловичину вже через чотири-п'ять років [4].

Повертаючись до землеробства, то цікавим є «вертикальне сільське господарство» – це революція в аграрному секторі. В основі даної технології лежить гідро та аеропоніка, що дає можливість вирощувати сільськогосподарські культури без ґрунту, використовувати менше добрива та води. А якщо додати здешевлення технології опріснення морської води за рахунок зниження вартості енергоресурсів, отримаємо можливість вирощувати сільгоспкультури будь-де на планеті [5].

Таким чином, для того щоб Україна вдало змогла пристосуватися до майбутніх глобальних змін у розвитку світового господарства, потрібно вже зараз активно використовувати інновацій у сільському господарстві країни та розвивати вирощування риби та морепродуктів.

Перелік посилань:

1. *Економічний розвиток України: інституціональне та ресурсне забезпечення* : монографія / О. М. Алімов, А. І. Даниленко, В. М. Трегобчук та ін. – К.: Об'єднаний ін-т економіки НАН України, 2005. – 540 с.

2. ООН: населення Землі зростає швидше, ніж очікувалось [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dw.com/uk/%D0%BE%D0%BE%D0%BD%D0%BD%D0%B0%D1%81%D0%B5%D0%BB%D0%B5%D0%BD%D0%BD%D1%8F%D0%B7%D0%B5%D0%BC%D0%BB%D1%96%D0%B7%D1%80%D0%BE%D1%81%D1%82%D0%B5%D1%88%D0%B2%D0%B8%D0%B4%D1%88%D0%B5%D0%BD%D1%96%D0%B6%D0%BE%D1%87%D1%96%D0%BA%D1%83%D0%B2%D0%B0%D0%BB%D0%BE%D1%81%D1%8C/a-18617987>

3. Статистичні щорічники FAO [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.fao.org/documents/card/en/c/383d384a-28e6-47b3-a1a2-2496a9e017b2/>

4. *Lab grown meat prices have dropped 30,000 times in less than four years and are about 3-4 times more expensive than regular ground beef* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nextbigfuture.com/2017/02/lab-grown-meat-prices-have-dropped.html>

5. *Вертикальна ферма* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%92%D0%B5%D1%80%D1%82%D0%B8%D0%BA%D0%B0%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D0%B0%D1%8F_%D1%84%D0%B5%D1%80%D0%BC%D0%B0

ВПЛИВ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА СТІЙКІСТЬ ЕКОНОМІКИ

Д.Б. Шкуропадська, аспірант

Київський національний торговельно-економічний університет

Забезпечення стійкості економіки є актуальною проблемою сучасного періоду соціально-економічного розвитку країни. Ігнорування факторів, що впливають на стійкість економічної системи, призводить до посилення економічних і соціальних диспропорцій, до прискорення спаду виробництва, збільшення безробіття, інфляції та багатьох інших негативних наслідків. Найважливі-

шою особливістю сучасних міжнародних відносин є глобалізація, суть якої проявляється через процеси світової економічної, політичної і культурної інтеграції. Основною рушійною силою і одночасно наслідком процесів глобалізації є міграція, в масштабах всієї планети, капіталу (особливо фінансового), уніфікація законодавства, економічних і технологічних процесів. У той же час, глобалізація стосується в більшій мірі економічних процесів до яких відноситься вільна торгівля, вільний рух капіталів, спрощення переміщення технологій між різними державами.

В умовах дії шоківих впливів та швидкості поширення кризових явищ у світовому економічному просторі виникає необхідність дослідження проблематики стійкості національної економіки. Стійкість економіки передбачає здатність економічної системи зберігати та нарощувати життєво важливі параметри і функції на всіх етапах циклічного розвитку в умовах зовнішніх і внутрішніх впливів на неї [1, с. 44]. Стійкість економіки є необхідною умовою зростання добробуту країни.

Новітні тенденції у розвитку світової економіки призвели до активізації факторів, що посилюють нестабільність і нестійкість національних економік. Зокрема, до ключових глобальних тенденцій належать такі, як зростання політичних та економічних суперечностей між країнами та групами країн; посилення інтеграційних та дезінтеграційних процесів у світі; транснаціоналізація світової економіки; висока волатильність на фінансових ринках і частота появи криз різної природи; розгортання процесів девальвації простору, що перестає бути стримуючим чинником людської життєдіяльності, та ревальвації часу, цінність якого зростає; перевищення допустимих меж антропогенного навантаження на навколишнє природне середовище; зниження темпів глобального зростання і посилення нестабільності міжнародного середовища [1, с. 85-86].

Для оцінювання рівня глобалізації використовують індекс рівня глобалізації країн світу (KOF Index of Globalization), який був розроблений у 2002 році при Швейцарському економічному інституті. Індекс визначає ступінь глобалізованості країни. Автори індексу визначають глобалізацію як процес, який руйнує національні кордони, інтегрує національні економіки, культури, технології та управління, а також виробляє складні відносини і взаємозв'язки, опосередковані через різноманітні потоки, що включають людей, капітали, ідеї і так далі. Всі країни, досліджувані в рамках індексу, оцінюються по 24 показникам, об'єднаним в три основні групи глобальної інтеграції: економічна глобалізація, соціальна глобалізація, політична глобалізація. На рис. 1 представлено динаміку індексу рівня глобалізації України за 2012-2016 рр.

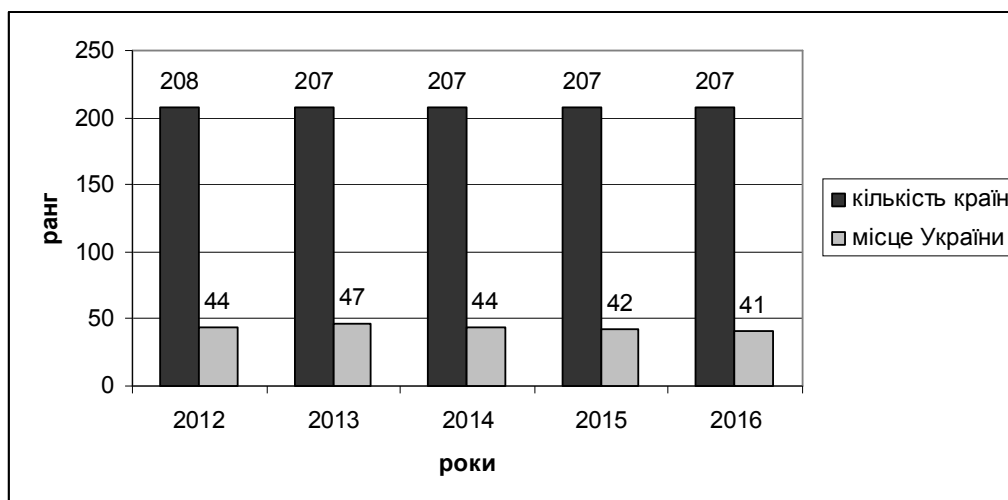


Рисунок 1. Динаміка індексу рівня глобалізації України за 2012-2016 рр.

Складено автором за: [2]

Україна протягом 2012-2013 років покращила значення індексу на 3 позиції, але у 2014-2016 роках в результаті нестабільної політичної ситуації та економічної кризи, було втрачено 6 позицій в рейтингу. Вплив глобалізаційних процесів на економіку України носить як позитивний характер, так і негативний. Позитивними сторонами є поглиблення спеціалізації і міжнародного розподілу праці; забезпечення інвестиційної привабливості України для іноземних інвесторів через приєднання до загальноприйнятих у світі регулятивних норм. Негативними наслідком є домінування економічно розвинених країн; пригнічення розвитку окремих галузей національної економіки.

Україна в умовах глобалізаційних процесів має бути здатною адаптуватися та протидіяти кризовим явищ і викликам нового століття. Українській економіці необхідна внутрішня модернізація, ефективна та довгострокова політика, заснована на пріоритетності національних інтересів.

Перелік посилань:

1. Бойко А. В. *Стійкість національної економіки: теорія, методологія, практика* : монографія. – Київ : Ін-т екон. та прогнозув. НАН України, 2014. – 288 с.

2. *KOF Globalization Index / KOF Swiss Economic Institute [Electronic resource]*. – 2016. URL: <http://globalization.kof.ethz.ch/>

ДОСВІД ПОБУДОВИ СТРАТЕГІЙ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ЄВРОПЕЙСЬКИХ КРАЇН

Т.В. Шталь, д.е.н., професор

Харківський державний економічний університет імені Семена Кузнеця

В.О. Козуб, к.е.н., доцент

Харківський державний університет харчування та торгівлі

В умовах глобалізації необхідність забезпечення економічного зростання спонукає держави світу до формування стратегій економічного розвитку нової якості, які визначають вектори руху країн у всіх напрямках. Держави формують стратегії, виходячи з поточного стану економіки, потенційних можливостей розвитку, інтеграційних зв'язків та глобальних викликів.

Українська економіка перебуває в процесі трансформаційних змін і також потребує системного підходу до побудови стратегії. Особливого значення це набуває в контексті імплементації положень Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом (ЄС). Відповідно, стратегії економічного розвитку України мають співвідноситися зі стратегіями європейських держав. Отже, доцільно проаналізувати досвід побудови економічних стратегій країн ЄС і виокремити можливості використання такого досвіду в Україні.

Дослідженню теоретичних і практичних питань побудови стратегій розвитку економіки присвячені численні роботи закордонних і вітчизняних вчених, зокрема: А. Прадетто, П. Грегорі, С. Фортеск'ю, Д. Лук'яненко, А. Поручника, В. Колесова, О. Амоша, Ю. Пахомова, А. Філіпенко та ін. [1-3]. Проте досвід європейських країн в цій сфері вивчено недостатньо.

Під економічною стратегією розвитку розуміють розраховану на певний період цілісну систему дій держави, спрямовану на реалізацію мети, завдань, пріоритетів її економічного відтворення з урахуванням комплексу внутрішніх і зовнішніх чинників та ризиків. В умовах, коли економіка країни перебуває в нормальному стані, метою стратегії є або стабілізація економіки, або досягнення ще вищого рівня її розвитку. Такі стратегії діють нині у розвинених державах. Проте, найчастіше стратегії розробляють тоді, коли економіка країни знаходиться в складному, а то й кризовому становищі. Так, у 90-х рр. ХХ ст. Україна розробляла стратегію перебудови економіки на ринкових принципах. У багатьох країнах, що розвиваються, головною метою економічної стратегії є перебудова галузевої структури економіки.

Огляд стратегій розвитку країн Європейського Союзу, як світових лідерів економічного розвитку, соціального та геополітичного впливу, є ключовим для розуміння сутності побудови стратегій та інструментів досягнення поставлених у них цілей. Європейський Союз має єдину спільну стратегію сталого розвитку «Європа 2020». Національні стратегії країн-членів Європейського Союзу будуються на базі єдиної стратегії розвитку ЄС. Особливостями національних стратегій країн-членів ЄС є: формулювання основних правил управління, що розкривають суть керівного принципу й узагальнюють вимоги до сталого розвитку; визначення галузей та індикаторів, що визначають масштаб необхідних дій і дозволяють ефективно контролювати результати; безперервний моніторинг; коригування стратегій кожні чотири роки із залученням громади; визначення системи органів, що забезпечують реалізацію стратегії; виокремлення пріоритетних сфер впливу; чітке декларування цілей за кожним індикатором до 2020 року. Поточна рамкова стратегія «Україна 2020» відповідає цій стратегії та має у своїй структурі вищеперераховані елементи.

Особливу увагу країни-члени ЄС приділяють розробці нової стратегії високих технологій, яка передбачає створення передових ринків, поглиблення співпраці між наукою та економікою і поліпшення рамкових умов для інновацій. При цьому дотримуються загальної міжнародної тенденції створення інтегрованих концепцій розвитку для потреб інноваційної політики, зокрема: про-

поновані заходи мають чітко виражений міжгалузевий і міждисциплінарний характер і спрямовані на визначення загальних концепцій, які дозволяють погодити на державному рівні всі складові частини національної інноваційної системи – наукові дослідження, освіту, фінансування, механізми комерціалізації інновацій, засоби законодавчого регулювання, мережні структури взаємодії держави, промисловості й громадянського суспільства [2]. Особливостями даної стратегії є те, що вона ставить новий формат цілей; будує та декларує характеристики суспільства, що здатне сприймати та створювати інновації; чітко виокремлює ті сфери, де має відбуватись інноваційний розвиток; чітко визначає, що саме в кожній з галузей має відбуватися, а діяльність буде через систему проєктів загальнодержавного значення.

Таким чином, європейський досвід побудови якісної стратегії важливо використовувати для побудови ефективної стратегії економічного розвитку України на основі: 1) впровадження системи безперервного моніторингу стратегії економічного розвитку, оскільки трансформаційні процеси потребують постійної зміни шляхів досягнення мети; 2) створення єдиної інноваційної стратегії розвитку, яка побудована за принципами створення інтегрованих концепцій розвитку з поєднанням усіх складових інноваційної системи та визначає пріоритетні сфери інноваційного розвитку; 3) формування моделі інноваційного розвитку, створення ефективних кластерних утворень і запровадження діяльності ефективних загальнодержавних проєктів.

Перелік посилань:

1. *Глобальное экономическое развитие: тенденции, асимметрии, регулирование : монография / [Д. Лукьяненко, В. Колесов, А. Колот, Я. Столярчук и др. ; под науч. ред. проф. Д. Лукьяненко, А. Поручника, В. Колесова]. – К. : КНЭУ, 2013. – 466 с.*
2. *Структурні реформи економіки : світовий досвід, інститути, стратегії для України : монографія / [О. І. Амоша, С. С. Аптекарь, С. І. Юрій та ін.]. – Тернопіль : Екон. думка : ТНЕУ, 2011. – 323 с.*
3. *Геоетноімічні сценарії розвитку і Україна : монографія / [М. З. Зеуровський, Ю. М. Пахомов, А. С. Філіпенко та ін.]. – К. : Академія, 2010. – 328 с.*

СУЧАСНИЙ СТАН ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЇЇ РОЗВИТКУ З УРАХУВАННЯМ РЕКОМЕНДАЦІЙ МВФ

Т.Ю. Яра

Державна навчально-наукова установа «Академія фінансового управління», м. Київ

Після кризи в 2014-2015 рр., економіка України розпочала поступове відновлення. За офіційними даними, у 2016 р. реальний ВВП України вперше за останні 4 роки зріс на 2,3% (у 2015 р. відбувалося падіння на 9,8%), за рахунок зростання інвестицій, що і стало ключовим фактором для відновлення економіки.

У 2016 році відбулося стрімке зниження індексу споживчих цін в середньому до 13,9%, тоді як у 2015 році споживчі ціни в середньому зростали на 48,7%. В свою чергу, на кінець періоду інфляція знизилася до 12,4%. Таким чином, ціль з інфляції на 2016 рік, визначена Стратегією монетарної політики на 2016-2020 роки [1] в межах $12\% \pm 3$ в. п., досягнуто. Швидке сповільнення інфляції у 2016 році відбулося насамперед завдяки послабленню інфляційного тиску, зумовленого фундаментальними факторами. Також значний вплив мали сприятливі фактори з боку пропозиції сирих продуктів харчування. Водночас основними чинниками зростання цін стало підвищення тарифів, що регулюються адміністративно, та збільшення світових цін на нафту [2].

В економіку України за 2016 рік надійшло 4,4 млрд дол. прямих іноземних інвестицій, що на 17% більше, ніж у 2015 році [3]. Для залучення інвестицій Національний банк в 2016 році продовжив активно згорнути введені в 2014 році валютні обмеження і пом'якшувати монетарну політику. Ці кроки стали можливими, завдяки стабілізації курсу гривні. Протягом 2016 р. національна валюта подешевшала з 23,4 грн/дол. у грудні 2015 р. до 26,2 грн/дол. у грудні 2016 р [4]. Дефіцит рахунку поточних операцій різко скоротився з більш ніж 9 відсотків ВВП в 2013 році до 3,6 відсотка ВВП в 2016 р.

Згідно Меморандуму про економічну і фінансову політику погодженого між Урядом України та МВФ [5]. для прискорення зростання при збереженні макроекономічної стабільності необхідно продовжувати приділяти особливу увагу: а) активізації зусиль щодо залучення інвестицій і підвищення потенціалу економіки за рахунок поліпшення бізнес-середовища, реформуванню сектору держпідприємств (SOE), розвитку ринку земель сільськогосподарського призначення, а також боротьбі з корупцією, що залишається однією з ключових проблем; б) забезпеченню фінансової стійкості за допомогою фіскальної консолідації, за підтримки пенсійної реформи, більш ефективних держав-

них витрат, а також більш справедливої податкової системи; в) подальшому зниженню інфляції і відновленню резервів; г) відновленню життєздатності банків і поживленню банківського кредитування.

У Меморандумі з МВФ зазначено, що без реалізації заходів, направлених на досягнення вищезазначених цілей, реалізація програми співпраці з МВФ не може бути успішною.

Як наслідок зазначених заходів, очікується, що до 2021 р. Україна вийде на траєкторію стабільного економічного зростання з темпом реального ВВП на рівні 4% в рік та інфляцією на рівні 5%. Очікується, що в 2021 р. фактичний ВВП зросте до рівня потенційного ВВП. Зниження темпів інфляції поряд із стабільністю обмінного будуть сприяти відновленню позитивного ділового клімату та передбачуваності для бізнесу.

Варто зазначити, що згідно прогнозу МВФ, прямі іноземні інвестиції у 2020-2021 рр. залишатимуться на рівні 2016 (3,6 млрд дол. США). В той же час, протягом усього періоду передбачається незначне зниження дефіциту торговельного балансу (з -6,3% від ВВП у 2016 р. до -4,2% від ВВП у 2021 р.), та дефіциту поточного рахунку платіжного (з -3,6% від ВВП у 2016 р. до -2,9% від ВВП у 2021 р.). Як наслідок стабілізації економіки України, прогнозується зниження рівня безробіття з 8,8% за підсумками 2016 р до 8,0% у 2021 р.

Поживлення економічної активності сприятиме стабільності доходів сектора ЗДУ. Очікується, що рівень доходів сектора ЗДУ відносно ВВП у 2021 р. складатиме 38,3%, що відповідає рівню 2016 р. В той же час, дефіцит загального уряду в 2021 р. становитиме 2,0% ВВП, що незначно нижче ніж у 2016 р. (-2,2% від ВВП), та на 1 в.п. нижче ніж у 2017 році. В свою чергу, відносний рівень державного та гарантованого державою боргу буде поступово знижуватися з 81,2% від ВВП у 2016 р. до рівня 65,6% від ВВП у 2021 р.

Варто зазначити, що основними завданнями для України є відновлення макроекономічної і фінансової стабільності, досягнення і підтримання бюджетної та зовнішньої стійкості та надійне зростання у середньостроковій перспективі, що можна досягти лише проводячи фундаментальні реформи для покращення економічного урядування та бізнес-клімату з метою відновлення довіри з боку інвесторів та міжнародної спільноти.

Перелік посилань:

1. Стратегія монетарної політики на 2016-2020 роки / НБУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=20985224.

2. Інфляційний звіт (січень 2017) / НБУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=742185/

3. Прямі інвестиції / ДССУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2014/zd/pik/pik_u/pik_rik_2014.html

4. Курс валют / НБУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.bank.gov.ua/files/Exchange_r.xls

5. Ukraine: 2016 Article IV Consultation and third review under the Extended Arrangement, Requests for a Waiver of Non-Observance of a Performance Criterion, Waiver of Applicability, Rephrasing of Access and Financing Assurances Review-Press Release; Staff Report; and Statement by the Executive Director for Ukraine / IMF, April 4, 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.imf.org/en/Publications/CR/Issues/2017/04/04/Ukraine-2016-Article-IV-Consultation-and-third-review-under-the-Extended-Arrangement-44798> – P. 23.

2. УПРАВЛІННЯ МІЖНАРОДНОЮ ФІНАНСОВОЮ ТА БАНКІВСЬКОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ

АНАЛІЗ ТЕНДЕНЦІЙ ПРИВЛЕЧЕННЯ ІНОСТРАННИХ ІНВЕСТИЦІЙ В УКРАЇНУ

А. Ашиев, соискатель высшего образования (Туркменистан)

Научный руководитель: А.В. Никитина, к.э.н.

Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет

В условиях рыночной экономики при ограниченности финансовых ресурсов украинских предприятий строительного комплекса особую актуальность приобретает вопрос поиска источников их финансирования, формирования рациональной структуры инвестиций и обеспечения инвестиционной деятельности на всех уровнях, в том числе: межотраслевом, межрегиональном, мировом.

Вопрос иностранного инвестирования в Украине длительное время является актуальным, но иностранные инвесторы не очень спешат вкладывать свои средства в украинскую экономику из-за нестабильности законодательства, экономической и политической ситуации.

В динамике использования капитальных инвестиций наблюдается ежегодное падение, об этом свидетельствуют показатели абсолютного и относительного прироста (табл. 1).

Таблица 1 – Абсолютные и относительные показатели динамики использования капитальных инвестиций в Украине в 2014-2016 годы (на основе данных [1])

Показатель	Абсолютный прирост, млн. грн.			Относительный прирост, %					
				Темп роста (цепной), %			Темп прироста, %		
	2014	2015	2016	2014	2015	2016	2014	2015	2016
Всего	-43829,9	47092,6	-46704,2	82,32	123,08	81,40	-17,68	23,08	-18,60
Инвестиции в основной капитал	-40660,7	36677,8	-35877,7	82,89	118,63	84,64	-17,11	18,63	-15,36
Инвестиции в нематериальные активы	10314,8	10414,8	-10826,5	69,28	245,75	38,35	-30,72	145,75	-61,65

Динамика абсолютного прироста капитальных инвестиций в Украине представлена на рис. 1.



Рисунок 1. Динамика абсолютного прироста капитальных инвестиций в Украине в 2014-2016 годах, млн грн. (на основе данных [1])

За последние 3 года наблюдается значительное падение темпов роста освоенных капитальных инвестиций в экономику Украины. В 2016 году их объем уменьшился на 18,6 % по отношению

к предыдущему, в 2015 наблюдалось незначительное увеличение объемов 23,08 % к предыдущему году, а в 2014 опять наблюдается сокращение объемов капиталовложений – 17,68 %. Наибольшее падение инвестиций в основной капитал наблюдалось в 2014 году – на 40660,7 млн грн. Инвестиции в нематериальные активы существенно сократились в 2016 году на 10826,5 млн грн., или на 38,35 %.

Следует отметить, что максимальный удельный вес вложений имело инвестирование в материальные объекты, а именно в жилые дома на уровне 48 % или 197716,2 млн грн., а наименьший удельный вес имело инвестирование в сектор под названием «Долгосрочные биологические активы растениеводства и животноводства» и оставило всего 0,05 % или 1000,6 млн грн.

Использование иностранных инвестиций имеет ряд преимуществ по сравнению с ссудным капиталом и другими видами финансово-кредитного обеспечения. Так, в отличие от займов и кредитов, они, не увеличивая внешнего долга государства, способствуют получению средств для развития производства, заинтересовывая в этом непосредственно иностранного инвестора. Вывоз прибылей, заработанных инвесторами благодаря их взносам и участия в производстве, намного меньше опасности, чем возвращение кредитов с процентами [3].

Таким образом, был проведен анализ тенденций привлечения иностранных инвестиций в Украину, определены основные преимущества привлечения инвестирование в материальные объекты по сравнению с ссудным капиталом и другими видами финансово-кредитного обеспечения.

Перечень ссылок:

1. *Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>*
2. *Шарп У. Інвестиції : [пер. с англ.] / У. Шарп, Г. Александер. – М. : ИНФРА-М, 1999. – 1028 с.*
3. *Федоренко В. Г. Шляхи підвищення ефективності інвестицій в Україні / В. Г. Федоренко // Науковий Світ. – 2016. – № 8. – С. 131-133.*

ВИТОКИ ПОДАТКОВОГО СТИМУЛЮВАННЯ БЛАГОДІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

В.В. Бобрівець, аспірант

Тернопільський національний економічний університет

Зважаючи на обмежені можливості держави у забезпеченні належного соціального рівня, все більш затребуваною стає така діяльність як благодійництво. Це пояснюється тим, що благодійні пожертвування як додатковий ресурс мають важливе значення у розвитку соціальної сфери та при допомозі населенню у досягненні достойного рівня життя. У зв'язку з цим актуальним постало питання податкового стимулювання благодійної діяльності з боку держави.

Першою країною, яка запровадила звільнення благодійної діяльності від сплати податку на прибуток підприємств у 1798 році була Великобританія. Таке рішення тогочасна влада позиціонувала з тимчасовою мірою з метою фінансування війни з Францією. Проте дана законодавча норма укорінилась у британській практиці та почала використовуватися до більшості благодійних організацій і по сьогодні.

Що стосується застосування податкових стимулів у США, то з 1917 року американським платникам податків було дозволено вираховувати благодійні пожертвування зі свого оподаткованого доходу. Через рік, американське податкове законодавство поповнилося нормою, яка дозволила повністю звільняти від оподаткування податком на нерухоме майно, майно, що було надано як благодійна допомога після смерті його власника.

Такі нововведення переважна більшість економістів вважали виправданими, мотивуючи це тим, що оподатковуваний дохід повинен включати у себе тільки особисте споживання і створення багатства, а не гроші або інші цінності, що були передані третім особам у благодійних цілях. У контексті вище сказаного Роб Рейх (Rob Reich) зі Стенфордського університету зазначав, що «якщо людина має законне право власності на ресурси, то вона в праві вирішувати що робити з цими ресурсами – витратити у власних цілях чи відати на благодійність» [1].

Потрібно зауважити, що США вважається країною, у якій найбільше податкових пільг, пов'язаних з благодійною діяльністю – 1,67 % ВВП. Далі йдуть: Великобританія (0,73 % ВВП) та Австралія (0,69 % ВВП). Менш «щедрими» у наданні податкових пільг для благодійництва виявилися Німеччина (0,22 % ВВП) та Франція (0,14 % ВВП) [2].

Практично у всіх країнах (крім Росії та Китаю) благодійні грошові пожертвування дають право донорам на податкові вирахування. Також податкові пільги можна отримати за надання в оренду приміщення благодійним організаціям, а також за надання цим організаціям певних послуг (табл. 1).

Таблиця 1 – Податкові вирахування для благодійної діяльності у зарубіжних країнах

Країна	Грошові пожертвування	Нерухомість	Послуги
США	+	+	–
Канада	+	–	+
Росія	–	–	–
Швейцарія	+	+	+
Франція	+	+	+
Великобританія	+	+	–
Нідерланди	+	+	+
Німеччина	+	+	+
Італія	+	+	+
Іспанія	+	+	–
Індія	+	–	–
Японія	+	+	+
Південна Корея	+	+	–
Китай	–	+	+
Бразилія	+	+	–
Мексика	+	+	–
Австралія	+	+	–

Джерело: [3, с. 145].

Разом з тим Роб Рейх стверджує, що податкові пільги будуть мати більше довіри та економічного ефекту, якщо вони будуть стимулювати тільки найбільш корисні види благодійності, особливо, зокрема ті, що зосереджені на скороченні бідності. Отже, як висновок зазначимо, що для благодійників (як юридичних так і фізичних осіб) потрібно розширювати податкові стимули та, за можливості, паралельно зменшувати витрати, пов'язані зі здійсненням благодійної діяльності. Однак межі такого розширення потребують подальших наукових досліджень та аналітичних підтверджень.

Перелік посилань:

1. Reich R. B. (1991), *The Work Of Nations*, Simon & Schuster, New York.
2. *Sweetened charity* [Electronic source] / *Charity and taxation* // *The Economist*. – Access mode : <http://www.economist.com/node/21556570>
3. Грищенко А. В. Опыт налогообложения благотворительных некоммерческих организаций за рубежом и его применение в России / А. В. Грищенко // *Экономика. Налоги. Право*. – 2014. – № 2. – С. 142-147.

АНАЛІЗ МЕТОДІВ ОЦІНКИ КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДІВНОЇ ГАЛУЗІ

Н.О. Бугаєнко, здобувач вищої освіти

Науковий керівник: Ю.Б. Кракос, к.е.н., доцент

*Національний аерокосмічний університет імені М.С. Жуковського
«Харківський авіаційний університет»*

В умовах посилення банківської активності і наростаючої конкуренції між ними, наявність гнучкої і надійної системи оцінки кредитоспроможності може стати універсальним інструментом відсіювання сумнівних позичальників, зниження кредитних ризиків і в той же час привернути потенційного позичальника до використання послуг банку.

Кредитоспроможність позичальника розглядають як його спроможність повністю і в строк розрахуватися зі своїми борговими зобов'язаннями. Для банку, який надає позику, дуже важливо, щоб позичальник був не лише платоспроможним, а й кредитоспроможним.

Розробка та вдосконалення власної системи оцінки кредитоспроможності клієнтів є важливим завданням кожної кредитної організації, яка прагне працювати зі стійкими надійними партнерами.

Машинобудування завжди займало провідне місце в промисловості кожної країни. Адже продукція підприємств цієї галузі відіграє вирішальну роль в реалізації досягнень науково-технічного прогресу в усіх областях господарства. Проте в сучасних умовах цей напрям виробництва знаходиться в скрутному становищі. Велика кількість підприємств припинила свою діяльність, у інших значно скоротилися обсяги виробництва та реалізації, а отже і обсяги прибутків.

Тому з метою об'єктивної оцінки кредитоспроможності підприємств машинобудівної галузі на прикладі ПАТ «ФЕД» були використані три методики, що відрізняються одна від одної показниками на яких базуються та принципами розрахунку.

Перша методика включає розрахунок п'яти показників: грошовий потік, ліквідаційна вартість, коефіцієнт покриття загальної заборгованості, рамбурсна здатність та прогноз банкрутства [1].

Друга методика акцентує увагу на коефіцієнтах поточної та швидкої ліквідності, а також на коефіцієнті концентрації власного капіталу [2].

Третя – базується на дискримінантному аналізі. Основна її увага приділена вивченню структури майна підприємства, а також виявленню результатів його діяльності [3].

Кожна з існуючих методик оцінки кредитоспроможності має свої переваги та недоліки, які необхідно враховувати при діагностиці можливості одержання кредиту підприємствами-позичальниками.

Отже, однією із головних проблем оцінки кредитоспроможності є неоднакові результати такого аналізу за різними методиками, що робить неможливим формування комплексного та об'єктивного висновку.

Тому, перспективним напрямом вдосконалення аналізу кредитоспроможності суб'єктів господарювання є розробка та подальше вдосконалення єдиної комплексної системи оцінки, яка б поєднувала кількісні та якісні індикатори, враховувала рівень ділового ризику підприємств та терміни надання кредиту.

Перелік посилань:

1. Власенко Н. І. Методика оцінки кредитоспроможності позичальника : навч. посіб. / Н. І. Власенко, Л. В. Масюк. – Харків: Нац. аерокосм. ун-т «Харк. авіац. ін-т», 2002. – 75 с.
2. Ковалев В. В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности / В. В. Ковалев. – [2-е изд., перераб. и доп.]. – М. : Финансы и статистика, 1998. – 512 с.
3. Оцінка кредитоспроможності та інвестиційної привабливості суб'єктів господарювання : монографія / [А. О. Єпіфанов, Н.А. Дегтяр, І.О. Школьник, Т.М. Мельник та ін.] ; за ред. д-ра екон. наук А. О. Єпіфанова. – Суми : УАБС НБУ, 2007. – 286 с.

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПРОБЛЕМИ РИНКУ КАСКО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

Т.Г. Вакуленко, здобувач вищої освіти

Н.О. Бондар

*Національний аерокосмічний університет імені М.С. Жуковського
«Харківський авіаційний університет»*

На сьогодні страховий ринок України має досить складне становище. Фінансова криза, нестабільне політичне становище та багато інших факторів вплинули на рівень його розвитку та понесли за собою негативні наслідки. Водночас практика закордонних країн показує, що ринок страхування сприяє розвитку економіки в країні та допомагає розв'язати низку проблем соціального характеру.

Говорити про користь і необхідність автострахування сьогодні вже не доводиться. В умовах інтенсивної автомобілізації населення найбільш переконливі аргументи на користь даного виду страхування є річні звіти про кількість дорожньо-транспортних пригод та викрадення автомобілів.

КАСКО передбачає страховий захист від будь-яких збитків, котрі можуть виникнути внаслідок пошкодження, повної загибелі або втрати автотранспортного засобу чи окремих його частин за настання обумовлених у страховому полісі подій [1]. Поліс КАСКО – це більш високий рівень страхування, ніж ОСАГО. Це добровільне (або обов'язкове, якщо машина знаходиться в заставі у комерційного банку) страхування автомобілів.

Українські страхові компанії пропонують страхувати транспортні засоби на досить різних умовах. Дуже рідко зустрічаються страховики, які беруть на страхування автомобілі від усіх ризиків, незалежно від країни його виробництва і терміну експлуатації. Адже, старі та дуже престижні автомобілі відносять до категорії з підвищеним ризиком. Перші частіше потерпають в ДТП, а другі стають об'єктом для викрадення.

Кожен день люди обирають компанію, щоб застрахувати дешевше автомобіль, проте не всі до кінця розуміють призначення страхування і значущість цієї послуги для їх особистої фінансової захищеності. Багато хто орієнтується на імідж компанії, рекомендації знайомих, рекламу та рейтинги страхових компаній, розміщені в Інтернеті.

Загалом рейтинги страховиків, що публікуються періодичними виданнями, як правило, засновані на ранжируванні страхових компаній по загальному обсягу активів, величині власного капіталу тощо. Подібний підхід не відбиває їх реальний фінансовий стан, а отже й аналізувати ринок

страхування, в тому числі й КАСКО, не зовсім правильно. В умовах ринку страхових послуг, що стрімко розвивається, контрагентам і потенційним клієнтам страхових компаній важливо мати уявлення про їх поточний фінансовий стан.

Для аналізу фінансової стабільності було обрано 5 страхових компаній з рейтингу ТОП-20 по КАСКО страхуванню за версією журналу «InsuranceTop» у 2016 році та зроблено висновки щодо їх фінансового стану за допомогою тестів раннього попередження, запроваджених Нацкомфінпослуг України. На основі проведених тестів раннього попередження страховики можуть отримати такі оцінки: «1» – стійка фінансова надійність; «2» – задовільна фінансова надійність; «3» – гранична фінансова надійність; «4» – незадовільна фінансова надійність.

Лідери ринку даного виду страхування отримали наступні оцінки: «АХА-Страхування» – 2,88, «ПРОСТО-Страхування» – 1,70, «УНІКА» – 2,34, «УСК» – 2,86 та «ВіДі-Страхування» – 2,42, отже, лише одна страхова компанія, а саме «ПРОСТО-Страхування» має стійкий фінансовий стан, дана компанія не має серйозних проблем. Проаналізувавши п'ять страхових компаній, основним напрямком діяльності яких є саме КАСКО страхування, можна зробити висновок про те, що хоча за рейтингом зібраних премій та страхових виплат по КАСКО компанія займає лідируючі позиції, все ж її фінансовий стан може бути незадовільним, а тому потрібно завжди звертати на це увагу. Оскільки оцінки деяких страховиків за тестами раннього попередження говорять про граничну фінансову стабільність, таким компаніям слід терміново вживати заходи щодо її поліпшення.

В завершенні можна сказати, що ринок КАСКО страхування та страховий ринок в цілому є досить нестабільним та слабозвиненим. Для його ефективного функціонування потрібно вдосконалити нормативно-правову базу, забезпечувати державну підтримку страхових компаній, розробляти нові, більш доступні для людей страхові послуги, використовувати всі можливі засоби для наближення страхових послуг до потенційних клієнтів, намагатися мінімізувати збитки страховиків за допомогою використання франшизи. Аби підвищити страхову культуру населення необхідно розробити комплекс програм інформування громадян про страхові послуги, страхові компанії, у свою чергу, повинні намагатися збільшувати обсяг продажів страхових продуктів і цим самим підвищувати рівень довіри до себе. Всі ці заходи допоможуть покращити фінансовий стан страховиків та сприятимуть розвитку ринку КАСКО страхування.

Перелік посилань:

1. Базилевич В. Д. *Страхування* / В. Д. Базилевич. – К. : Знання, 2008. – 1019 с.
2. Осадець С. С. *Страхування : підручник* / С. С. Осадець. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : КНЕУ, 2002. – 599 с.
3. Дегтяр А. *Напрями розвитку та ефективного регулювання страхового ринку України* [Електронний ресурс] / А. Дегтяр, Р. Соболев. – Режим доступу : <http://kbuapa.kharkov.ua/e-book/putp/2010-1/doc/3/01.pdf>.

СУЧАСНИЙ СТАН БАНКІВ З ІНОЗЕМНИМ КАПІТАЛОМ В БАНКІВСЬКОМУ СЕКТОРІ УКРАЇНИ

І.А. Віднійчук, здобувач вищої освіти

Науковий керівник: Н.Я. Климчук

Університет державної фіскальної служби України, м. Ірпінь

Банківська система займає значне місце у фінансовому секторі України, важливу роль серед банків відіграють саме банки з іноземним капіталом, які сприяють розвитку національної фінансової системи та залученню іноземного капіталу в економіку країни. Так, як на сучасному етапі в банківській системі України спостерігаються несприятливі економічні умови, що зумовлюють скорочення частки іноземного капіталу, то існує потреба в дослідженні сучасного стану банків з іноземним капіталом, що дозволить дослідити присутність цих банків на вітчизняному ринку та дійти висновку, який вплив вони мають на фінансовий сектор країни.

Дослідження стану банків з іноземним капіталом відображено у працях таких науковців як: Я. В. Белінська, М. Г. Дмитренко, О. Р. Романик, В. Г. Костогриз, В. М. Геєць, Л. А. Бондаренко, Л. Я. Слобода та інші.

В сучасному банківському секторі України кількість діючих банків з іноземним капіталом займає значну частку в загальній кількості банків. Протягом 2013-2017 рр. кількість банків з іноземним капіталом з кожним роком зменшується, що свідчить про не досить значний приплив іноземних інвестицій у банківську систему та поступовий вихід іноземних інвесторів з українського ринку. Станом на 1 січня 2017 року з 96 діючих банків в Україні, 38 банківських установ – з іноземним капіталом, у тому числі 17 з них – зі 100% іноземним капіталом (табл. 1.)

Таблиця 1 – Присутність банків з іноземним капіталом в Україні за 2013-2017 рр.

Показник	Роки				
	01.01.2013	01.01.2014	01.01.2015	01.01.2016	01.01.2017
Кількість діючих банків	176	180	163	117	96
Кількість банків з іноземним капіталом	53	49	51	41	38
у т.ч зі 100 % іноземним капіталом	22	19	19	17	17

Джерело: складено автором за даними [1].

Проаналізуємо активи банків зі 100 % іноземним капіталом станом на 1 січня 2017 року (див. рис. 1). Найбільша частка активів у розмірі 48 355 811 тис. грн., у тому числі 37 401 473 тис. грн. в іноземній валюті належить ПАТ «Сбербанк», який підпорядковується Центральному банку Росії. До групи великих банків з іноземним капіталом також можна віднести ПАТ «Альфа-банк» з часткою активів 38 953 914 тис. грн.. Найменшу частку активів має ПАТ КБ «Центр» – 217 193 тис. грн. Отже, аналізуючи частку активів ми бачимо, що більшість банків мають досить значні частки активів в банківському секторі України, що свідчить про значний вплив на фінансовий сектор країни. Найбільшу питому вагу активів у банківській системі України становлять такі країни, як Росія, Франція, Нідерланди, Німеччина та інші [1].

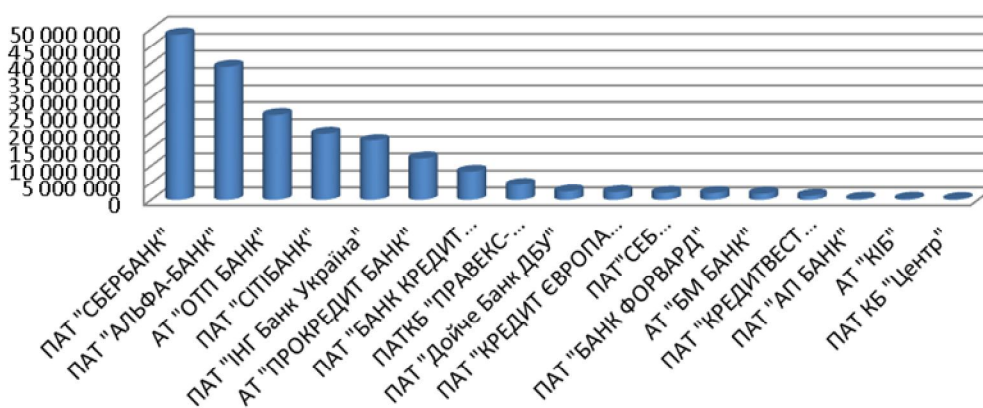


Рисунок 1. Активи банків зі 100 % іноземним капіталом станом на 01.01.2017 р.

Джерело: складено автором за даними [1].

Присутність банків з іноземним капіталом в вітчизняній банківській системі є досить значною. З метою уникнення можливих негативних наслідків, спричинених присутністю цих банків в Україні, з боку Національного банку України та Верховної Ради необхідно: удосконалити регулювання та нагляд за діяльністю банків з іноземним капіталом в Україні; регулювання діяльності філій іноземних банків і розрахунок економічних нормативів; розробити окремий законопроект із регулювання умов відкриття, регулювання діяльності, нагляду оподаткування та ліквідації філій іноземних банків [2].

Отже, іноземні банки на українському ринку мають неоднозначний вплив на фінансовий сектор країни. Збільшення іноземного капіталу позитивно впливає на фінансову стійкість українських банків. Проте, є і певні недоліки, які спричинені тим, що на сучасному етапі банківської системи України спостерігається поступове зменшення частки іноземного капіталу, причинами такої ситуації є несприятливі економічні умови, що зумовлюють невизначені перспективи фінансової діяльності в Україні. Належність більшості великих банків іноземним інвесторам може призвести до зменшення капіталу на території держави, зниження рівня доходності національних банків з одночасним збільшенням доходів банків з іноземним капіталом, посилення нестабільності, а також скорочення чисельності робочих місць у банківській системі.

Перелік посилань:

1. Офіційний сайт НБУ [Електронний ресурс] / Національний банк України. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>
2. Романик О. Р. Вплив іноземного капіталу на вітчизняну банківську систему [Електронний ресурс] / О. Р. Романик // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. – 2013. – Вип. 37. – С. 344-349. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/pprbsu_2013_37_39

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЕЗИДЕНТОВ ОТ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ ОПЕРАЦИЙ

О.В. Голец

Брестский государственный технический университет (Беларусь)

Каждое государство стремится защитить свой внутренний рынок товаров и услуг путем введения различного рода ограничений, применяемых для защиты своих интересов. В экономически развитых странах существуют сложные системы налогообложения внешнеэкономической деятельности, от которых в значительной степени зависит эффективность ВЭД этих стран. Для анализа и оценки потерь при уплате различных налогов, многие из которых выступают в скрытой форме и маскируются в общей сумме издержек при определении цены товара или стоимости сделки, необходимо не только знать налоговое законодательство, но и уметь правильно истолковывать и применять существующие в нем нормы, скидки, льготы, исключения и т.д.

Поэтому в состав всех крупных международных организаций включают службы, которые занимаются вопросами международного налогового планирования, разрабатывают направления и методы деятельности данной компании, минимизирующие общую сумму налоговых обязательств [1, с. 24].

При налогообложении внешнеэкономической деятельности организаций обычно используют два подхода. Первый основан на критерии территориальной привязки. Согласно этому подходу каждая страна облагает налогами только те доходы, которые связаны с деятельностью, осуществляемой на ее территории. Доходы, извлекаемые гражданами и фирмами этой страны за пределами ее территории, к налогообложению в этой стране не привлекаются и в состав облагаемых доходов граждан и фирм не включаются. При реализации этого подхода на практике возникают серьезные трудности, которые заключаются в выборе разных критериев для определения территориальной привязки отдельных видов международной коммерческой деятельности и доходов, которые с ней связаны [2, с. 254].

Второй подход основывается на резидентстве налогоплательщика. Исходя из этого подхода всякий налогоплательщик, признаваемый резидентом данной страны, подлежит налогообложению в ней по всем своим доходам из всех источников, в том числе и зарубежных. Статус резидента устанавливается законодательством определенного государства, по нормам, различающимся в отношении граждан и корпораций. Если первые получают статус резидента в той или иной стране в соответствии со своим гражданством, по месту своего постоянного проживания или по другим подобным критериям, то для юридических лиц их принадлежность определяется, исходя из места их регистрации, места осуществления основной деятельности или других подобных критериев [2, с. 255].

При данном подходе возможность возникновения противоречий между странами также существует:

- страны могут пользоваться разными понятиями о принадлежности налогоплательщиков;
- каждое государство изымает или старается изымать налог на своей территории с доходов своих налогоплательщиков, которые реализуют свою продукцию, товары и услуги на территории других стран и, следовательно, получают там свой доход, таким образом пополняя свои золотовалютные запасы.

В основном, страны в налоговой политике сочетают оба подхода, а именно: на основе неограниченной налоговой ответственности, когда облагают своих физических и юридических лиц, зарегистрированных на своей территории по всей совокупности их доходов и на основе ограниченной налоговой ответственности, когда облагают любые доходы и деятельность иностранных физических и юридических лиц, если доходы и деятельность образуются и осуществляются на их территории.

В использовании резидентского принципа заинтересованность проявляют государства с развитой экономикой, так как этот принцип позволяет облагать налогами все существенные доходы ТНК, деятельность которых ведется в нескольких странах. Принцип территориальности, как правило, характерен для стран, где образуются доходы ТНК – импортеров капитала. Экспорт доходов из этих стран в виде процентов, дивидендов, роялти обычно влечет применение налогов на репатриацию.

Право налогового суверенитета и оба вышеназванных принципа приводят к эффекту международного двойного налогообложения.

Таким образом, принимая во внимание, что доходы от внешнеэкономической деятельности – это составная часть общего результата хозяйственной деятельности предприятия, при их определении необходимо учитывать такие особенности, как: денежные средства, из которых формируются доходы от ВЭД, поступают в иностранной и национальной валюте; часть валютных

средств в соответствии с законодательством должна быть продана государству с компенсацией в национальной валюте; величина дохода от ВЭД зависит от курсовой разницы, т.е. изменения курса национальной валюты по отношению к иностранной.

Перечень ссылок:

1. Киреева Е. Ф. *Налогообложение в международной экономической практике: основы организации международного налогообложения* : учеб. пособие / Е. Ф. Киреева. – Минск : БГЭУ, 2015. – 335 с.

2. *Налоговые льготы. Теория и практика применения* : монография для магистрантов, обучающихся по программам направления «Финансы и кредит» / под ред. И. А. Майбурова, Ю. Б. Иванова. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2014. – 487 с.

СТІЙКІСТЬ ТРАНСФОРМАЦІЙ ФОРМ КАПІТАЛУ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

І.В. Гонтарева, д.е.н., професор

Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

За методологією Світового банку структура національного багатства представлена співвідношенням природно-ресурсного, фізичного та людського капіталів [1]. Кожний з цих форм капіталу може проявлятися в різних формах. У тому числі: природно-ресурсний капітал у формах рекреаційного, земельного або корисних копалин; фізичний капітал – засобів праці, технологій, виробничої та побутової інфраструктури; людський капітал – психофізіологічної, інтелектуальної і соціальної. При стійкому розвитку усі три форми капіталу повинні відтворюватися в циклі: виробництво – розподіл – обмін – споживання (рис. 1).

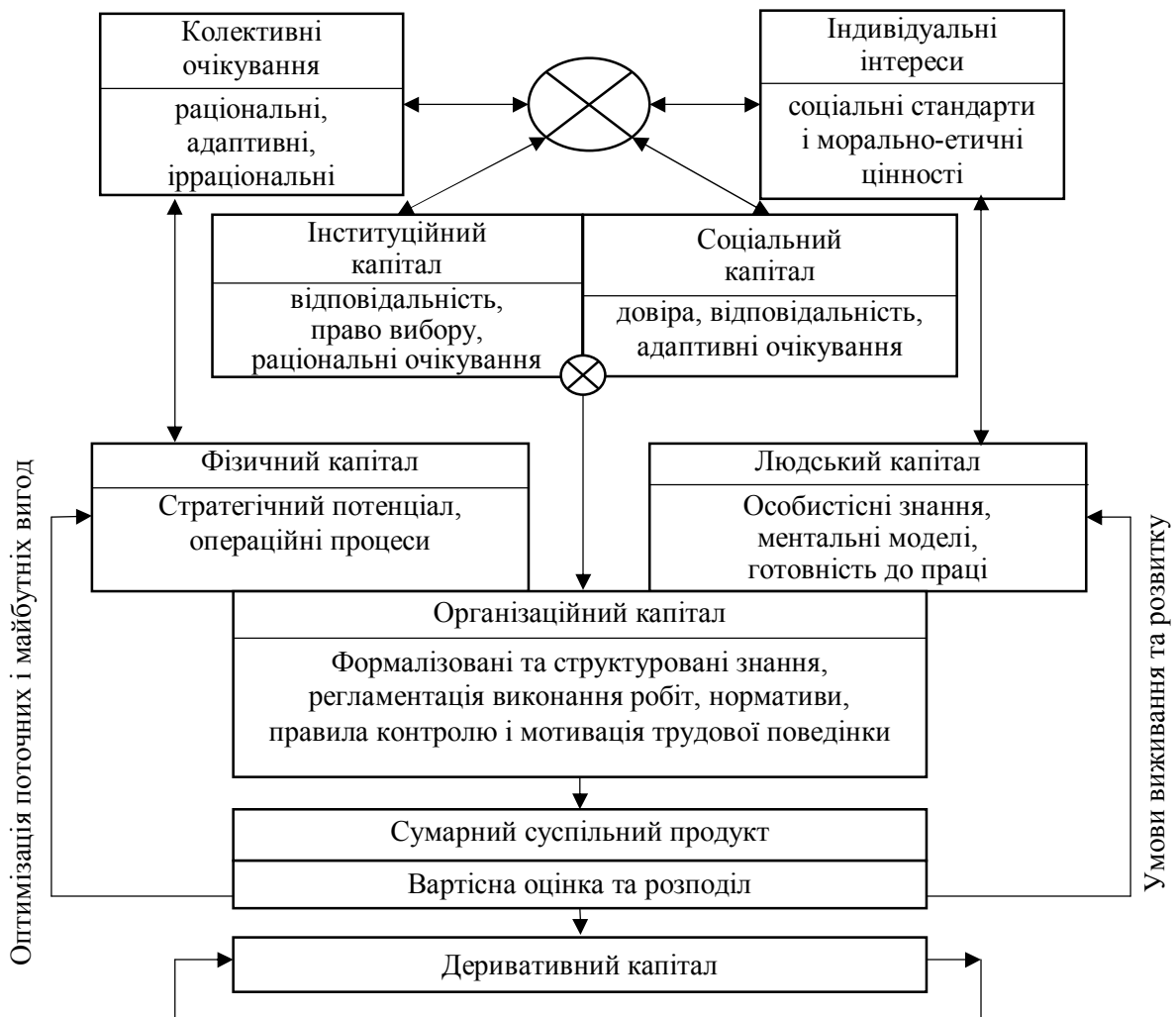


Рисунок 1. Структурна модель трансформаційних зв'язків капіталу

Кожна з фаз циклу відноситься до різних секторів економіки, що дозволяє використовувати для оцінки ефективності відношення трансформаційних (операційних) витрат на кожному етапі циклу та трансакційних витрат між етапами. Аналогічну оцінку для міжгалузевого балансу запропонував Нобелівський лауреат з економіки Д. Норт [2]. Умовою макрофінансової стійкості слугуватиме рівняння І. Фішера: добуток загального рівня цін на поточний обсяг ВВП повинен дорівнювати обсягу грошової маси помноженої на стійкість її обігу.

Стійкість і ефективність відтворення форм капіталу досягається знаходженням адаптивних співвідношень між: відтворювальною і деривативною формами грошового капіталу; відтворювальними потоками в людський і фізичний капітал; споживанням і накопиченням в кожному з відтворювальних потоків.

Перелік посилань:

1. *Where is the Wealth of Nations? Measuring Capital for the 21st Century* / Kirk Hamilton, Giovanni Ruta, Katharine Bolt, etc. – Washington: The International Bank for Reconstruction and Development/The World Bank, 2006. – 188 p.
2. *North D. Risk of the Western World* / D. North, R. Thomas. – New York: Cambridge University Press, 1973. – viii + 171 pp.

НОВІ ТЕНДЕНЦІЇ МВФ В УПРАВЛІННІ МІЖНАРОДНИМИ РЕЗЕРВАМИ

А.Т. Грицишин, аспірант

Львівський національний університет імені Івана Франка

Процес управління міжнародними резервами здійснюється не лише на національному, а і на міжнародному рівнях. Світові фінансові та валютні організації всяко сприяють центральним банкам у здійсненні ефективного управління міжнародними резервами. Так, наприклад, з метою зміцнення міжнародної фінансової системи у 2001 році Міжнародний валютний фонд (МВФ) розробив Керівні принципи управління міжнародними резервами, а у 2013 році переглянув та удосконалив їх [3]. Причиною для перегляду Принципів стали видимі структурні зміни в накопиченні резервів та зміни в управлінні міжнародними резервами у відповідь на події на фінансових ринках та глобальну кризу. У даних Принципах були названі цілі, охоплення та координація управління міжнародними резервами. Особлива увага приділялася прозорості проведення ринкових операцій з управління міжнародними резервами та підзвітності органів, що їх здійснюють. Також було визначено інституційні основи, на які повинні спиратися органи управління резервами, та зазначено основи управління ризиками.

Слід зазначити, що фінансовий 2016 рік, який тривав з 1 травня 2015 року до 30 квітня 2016 року, став також плідним на реформи МВФ у сфері управління міжнародними резервами. Нагадаємо, що до складу міжнародних резервів країни відносять офіційні валютні резерви, резервну позицію у Міжнародному валютному фонді, авуари у Спеціальних правах запозичення (СПЗ), офіційні запаси золота та інші резервні активи. Тридцятого листопада 2015 року Виконавча рада завершила перегляд СПЗ-кошика валют, який проводиться один раз в п'ять років. Рада прийняла рішення, що китайський юань виконав всі критерії для включення в СПЗ-кошик. Тому з 1 жовтня 2016 року юань вважається вільно використовуваною валютою і включається в кошик СПЗ як п'ята валюта поряд з доларом США, євро, японською єною і британським фунтом стерлінгів [2, с. 14].

На основі формули, прийнятої Виконавчою радою МВФ, п'ять валют в новому СПЗ-кошику з 1 жовтня 2016 року мають наступні частки: долар США – 41,73 %, євро – 30,93 %, китайський юань – 10,92 %, японська єна – 8,33 %, британський фунт стерлінгів – 8,09 %. Для порівняння під час попереднього перегляду СПЗ-кошика у 2010 році частки валют були наступними: долар США – 41,9 %, євро – 37,4 %, фунт стерлінгів – 11,3 %, єна – 9,4 % [1, с. 15].

Також була проведена реформа квот, в результаті якої більше 6 % часток квот було перерозподілено динамічним країнам з ринками, що перебувають на етапі формування, та країнам, що розвиваються. Зараз чотири країни з ринком, що формується, (Бразилія, Китай, Індія та Росія) входять в десятку найбільших держав-членів МВФ поряд з США, Японією, Німеччиною, Великобританією, Італією та Францією. Також збільшилися квоти всіх держав-членів МВФ. Загальний об'єм ресурсів квот зріс вдвічі – з 238,5 млрд СПЗ (приблизно 329 млрд дол. США) до 477 млрд СПЗ (приблизно 659 млрд дол. США) [1, с. 9].

Для кожної держави-члена МВФ встановлюється квота, яка базується на положенні даної країни в світовій економіці. Внески по квотах є основним компонентом фінансових ресурсів МВФ. Квота держави-члена визначає максимальний розмір фінансового зобов'язання держави перед

МВФ, число її голосів та впливає на доступ фінансування від МВФ. Діюча формула розрахунку квот являє собою середньозважене значення ВВП (з вагою 50 %), відкритості для світової економіки (30 %), економічної мінливості (15 %) і міжнародних резервів (5 %). Квоти виражаються в СПЗ.

Кожна держава-член повинна надати фінансові ресурси МВФ, які визначаються на основі її квоти. При вступі в МВФ держава повинна здійснити внесок в повному обсязі: до 25 % внеску робиться в СПЗ або інших валютах країн-членів, вказаних МВФ, решта внеску – в національній валюті.

Кожна держава-член отримує доступ до фінансування на основі її квоти. Наприклад, при деяких видах кредитів держава-член може позичати до 145 % своєї квоти щорічно і до 435 % нарастаючим підсумком при звичайному доступі.

Квота держави-члена в МВФ є основним фактором, що визначає кількість голосів країни при ухваленні рішень МВФ. Квоти також визначають як СПЗ розподіляються між країнами.

Ще одним новим напрямком роботи МВФ у фінансовому 2016 році став аналіз стану міжнародної валютної системи та місця МВФ в ній. МВФ знаходиться в центрі міжнародної валютної системи, але водночас він є складовою більш широкої системи, яка включає центральні банки та інші організації, що встановлюють стандарти. Роль МВФ полягає в тому, щоб забезпечити аналіз та спільне розуміння проблем. А проведення реформ – це вже завдання держав-членів МВФ.

Підсумовуючи, слід зазначити, що проведення реформ дозволило МВФ стати більш представницькою, сучасною організацією, яка зможе краще задовольняти потреби своїх країн-членів в XXI столітті.

Перелік посилань:

1. *IMF Annual Report 2016. Finding Solutions Together, 2016.* – 128 p.
2. *International Reserves And Foreign Currency Liquidity: Guidelines For A Data Template. International Monetary Fund, 2013.* – 98 p.
3. *Revised Guidelines for Foreign Exchange Reserve Management. International Monetary Fund, Washington, D.C., 2013.* – 39 p.

АНАЛІЗ КРЕДИТНО-ДЕПОЗИТНОГО РИНКУ УКРАЇНИ ЯК СКЛАДОВОЇ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ

О.О. Гудзовата, к.е.н., доцент

Львівський торговельно-економічний університет

В умовах дестабілізації фінансово-економічної ситуації в Україні внаслідок військових дій, торговельної війни з країною-агресором, загострення дисбалансів у фіскальній і монетарній сферах посилюється проблема забезпечення фінансової безпеки держави. Дисбаланси вітчизняної фінансової сфери обумовлені впливом грошово-кредитних чинників, пов'язаних в тому числі зі стагнацією кредитно-депозитного ринку.

Протягом 2014-2015 рр. динаміка залучених банками коштів фізичних осіб, що є базою для активізації кредитної діяльності банків, характеризувалася негативними тенденціями. Відплив вкладів із банків у декілька разів перевищував показник кризового 2009 р., а в окремих банках вкладники вилучили до 50 % депозитів. Лише за 2014 р. обсяг коштів фізичних осіб у банках зменшився на 126 млрд грн, або на 29 %, у т.ч. у національній валюті – на 53 млрд грн (на 21 %), в іноземній валюті – на 9 млрд дол. США (на 40 %). У 2015 р. темпи вилучення депозитів фізичних осіб з банківської системи значно уповільнилися порівняно з попереднім роком. При цьому, вклади фізичних осіб у національній валюті скоротилися на 2 млрд грн, або на 1 %; вклади в іноземній валюті зменшилися на 5 млрд дол. США, або на 36 %.

Ризик вилучення депозитів фізичними особами з банків зберігається, що провокуватиме формування дефіциту ресурсів для кредитування реального сектору економіки. У зв'язку з цим НБУ запровадив адміністративні заходи щодо зняття коштів із рахунків фізичних осіб: 15 тис. грн на добу для коштів в іноземній валюті та 150 тис. грн – у національній валюті. У 2015 р. Верховна Рада Україна прийняла законопроект № 1195, який передбачає існування різних видів депозитів фізичних осіб – строкових вкладів та вкладів на вимогу, а також фактичну заборону на законодавчому рівні дострокового розірвання строкових депозитних угод. Внаслідок різкого скорочення ресурсної бази вітчизняних банків спостерігається скорочення їх кредитного портфеля та зниження кредитної активності загалом.

Незважаючи на збитковість банківської системи другий рік поспіль, у 2015 р. активи банківської системи України продовжували зростати і становили 1,3 трлн грн, що на 3 % більше в порівнянні з 2014 р. Така ситуація є виключно наслідком переоцінки валютної частки активів на тлі зміни курсу національної валюти. Насправді ж гривневі і валютні активи вітчизняних банківських установ скорочувалися внаслідок значного відпливу банківських пасивів.

Зростає питома вага проблемних кредитів у їх загальному обсязі, що зумовлено погіршенням фінансового стану та платіжної дисципліни позичальників. У 2015 р. обсяг простроченої заборгованості за кредитами збільшився на 33,4 % та становив 18 млрд грн, що складало 21,2 % консолідованого кредитного портфеля українських банків.

Загальний обсяг банківських кредитів впродовж 2010-2014 рр. зріс на 33,9 % – до 1020,7 млрд грн. За співвідношенням банківських кредитів суб'єктам господарювання до ВВП, Україна обіймала перше місце у Східній Європі. Частка кредитів у активах банків України за 2010-2014 рр. дещо знизилася з 83,9 % у 2010 р. до 79,9 % у 2014 р., однак залишилася на достатньо високому рівні (табл. 1). При цьому, значне зростання частки кредитного портфелю у загальних активах банку у передкризовий період призвело до посилення дисбалансів банківської системи України у 2014-2015 рр., оскільки вітчизняні банки обрали стратегію максимізації доходів через критичне збільшення кредитних операцій в умовах їх підвищеного ризику.

Таблиця 1 – Кредитний портфель банків України у 2010-2015 роках

Показники	Роки						Темпи зростання, % / Абсолютне відхилення (+/-)	
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2015/2010	2015/2014
Активи, млн грн	873450	942084	1054272	1127179	1277509	1316718	150,7	103,07
Кредити надані, млн грн	732823	801809	815142	910782	1020667	981627	133,9	96,2
Частка кредитів у активах, %	83,9	85,1	77,3	80,8	79,9	74,6	-9,3	-5,3
Кредити, що надані суб'єктам господарювання, млн грн	508288	580907	609202	698777	802582	786696	154,8	98,02
Частка кредитів, наданих суб'єктам господарювання, %	69,4	72,4	74,3	76,7	78,6	80,1	+10,7	+1,5
Кредити, що надані фізичним особам, млн грн	186540	174650	161775	167773	179040	143772	77,07	80,3
Частка кредитів, наданих фізичним особам, %	25,5	21,8	19,8	18,4	17,5	14,6	-10,9	-2,9

Упродовж 2010-2015 рр. у загальній структурі кредитів зафіксовано переважання частки кредитів, наданих суб'єктам господарювання, яка коливалася в межах від 69,4 до 80,1 %. Кредитування суб'єктів господарювання відбувалося переважно завдяки кредитам у національній валюті, які у 2010-2014 рр. зросли на 51,9 %, тоді як кредити в іноземній валюті за цей же період зросли на 24,9 %. Банки обмежили кредитування та активізували дострокове стягнення кредитів. У 2015 р. кредитний портфель банків, наданий суб'єктам господарювання у національній валюті, скоротився на 74 млрд грн до 339 млрд грн, в іноземній валюті – на 4,5 млрд дол. США до 18,7 млрд дол. США.

В умовах системного підвищення процентних ставок частка кредитів, наданих фізичним особам, характеризувалися спадними тенденціями – з 25,5 % у 2010 р. до 14,6 % у 2015 р., що пов'язано з обмеженнями банківського продукту, здороженням його вартості та погіршенням структурних характеристик кредитування. Так, у 2015 р. банківськими установами було видано кредитів фізичним особам на загальну суму 143,8 млрд грн, тоді як у 2014 р. – 186,5 млрд грн. Крім того, значна кількість кредитів (близько 100 тис. договорів) не обліковується НБУ, оскільки вже була продана банківськими установами третім особам (колекторським, факторинговим компаніям, та ін.).

ВПЛИВ МАКРОЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ НА ФІНАНСОВІ РИНКИ

А.В. Дмитренко, здобувач вищої освіти

Науковий керівник: Ю.В. Жежерун, к.е.н., доцент

Черкаський навчально-науковий інститут ДВНЗ «Університет банківської справи»

Фінансові ринки виступають основним атрибутом сучасних економічних відносин. Їхня роль значно розширилася за останні десятиріччя, і продовжує постійно зростати. В сучасному світі фінансові ринки не просто в глобальних масштабах забезпечують прогрес як економічний, так і науковий. В свідомості світової спільноти все більше усталюється думка, що розвиток фінансових ринків – це і є прогрес.

Водночас, фінансові ринки залишаються досить чутливими до макроекономічних змін, що можуть кардинально змінювати ситуацію на них. Тому особливої актуальності набуває дослідження впливу макроекономічних процесів на фінансові ринки.

Фінансовий ринок – це вся система економічних відносин, що виникають між його прямими учасниками при формуванні попиту і пропозиції на специфічні послуги – фінансові послуги, пов'язані з процесом купівлі-продажу, розподілу та перерозподілу фінансових активів, які знаходяться у власності економічних суб'єктів національної, регіональної та світової економіки [1].

Фінансовий ринок поділяється на грошовий ринок і ринок капіталів. Ринок капіталів, у свою чергу, включає в себе: ринок середньо- та довгострокових банківських кредитів (кредитний ринок), де продаються і купуються грошові кошти на тривалий термін, а також ринок довгострокових і безстрокових цінних паперів, де об'єктом фінансових операцій є цінні папери з періодом обігу понад один рік. Тоді, як ринок грошей поділяється на: обліковий, міжбанківський, валютний ринки [2].

Ринок капіталів та ринок грошей, зважаючи на їхнє виокремлення, відносяться до мікроекономічного рівня. Водночас, процеси, що мають на них місце, сильно корелюють з процесами, що виникають на макрорівні. В першу чергу, це обумовлено природою макроекономіки, що базується на агрегованих мікроекономічних показниках, тісній взаємодії держави як інституції та інших суб'єктів макроекономічних відносин, з її широким інструментарієм впливу на останніх.

До макроекономічних процесів відносяться інфляційні процеси, процеси пов'язані з міжнародними економічними відносинами, ринком праці тощо. Тож розглянемо детальніше їхній вплив на фінансові ринки.

Зростання безробіття в конкретній країні призводить до збільшення цін фінансових ресурсів. Така ситуація обумовлена тим, що в домогосподарств зменшується кількість наявних фінансових ресурсів для інвестування, внаслідок втрати постійного джерела доходу. Відповідно, на ринку капіталів попит на фінансові ресурси починає перевищувати пропозицію.

Перспектива поступового знецінення наявних заощаджень та отриманих доходів примушує суб'єктів економічних відносин до їх активнішого використання, формуючи додаткову пропозицію на ринку капіталів і, відповідно, зменшуючи мікроекономічний параметр – ціну фінансових ресурсів.

Також, в разі можливого прискорення інфляційних процесів, спостерігатиметься перевищення попиту над пропозицією іноземної валюти на валютному ринку, внаслідок того, що суб'єкти економічних відносин прагнуть конвертувати наявні кошти в національній грошовій одиниці у валюту більш стабільних країн. В свою чергу, наслідком цього буде зниження валютного курсу такої національної грошової одиниці.

Крім цього, слід відзначити вплив на фінансові ринки, макроекономічних процесів пов'язаних безпосередньо з міжнародними економічними відносинами.

Якщо споживання суб'єктами економічних відносин окремої країни товарів та послуг іноземного походження перевищує власне виробництво аналогічних товарів та послуг, то курс національної грошової одиниці такої країни по відношенню до іноземної валюти буде зменшуватися. Це буде спричинено надлишковим попитом на останню на валютному ринку, та відповідно зростанням пропозиції національної грошової одиниці.

Водночас, не можна стверджувати, що вплив зазначених макроекономічних процесів на фінансові ринки має суто негативний чи позитивний характер. Значні коливання цін на фінансовому ринку можуть призвести до катастрофічних збитків його учасників, проте якщо вказані коливання мають помірний характер, відбувається поживлення ринку й спостерігається діаметрально протилежна ситуація.

Отже, макроекономічні процеси мають значний вплив на діяльність фінансових ринків, що проявляється через дію законів попиту та пропозиції на цінні параметри фінансових ресурсів. Проте, незважаючи на подвійну природу такого впливу, він в будь-якому разі призводить до розвитку фінансових ринків, адже стабільність – це явище, яке несумісне з прогресом.

Перелік посилань:

1. Оскольський В. В. Ринок цінних паперів України: погляд через призму діяльності Української фондової біржі / В. В. Оскольський. – К. : УФБ, 2008. – 584 с.
2. Стойко О. Я. Фінанси : навч. посіб. / О. Я. Стойко, Д. І. Дема ; [за ред. О.Я. Стойка]. – К. : Алерта, 2014. – 432 с.

ВПЛИВ ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ НА НАГРОМАДЖЕННЯ КАПІТАЛУ В МАСШТАБАХ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

В.В. Ємець, аспірант

Київський національний торговельно-економічний університет

Глобальна економічна нестабільність, передумови до появи якої, на сучасному етапі, сформувались у розвинених країнах (США [3]), має безпосередній вплив на процеси, пов'язані з нагромадженням капіталу у світі. Вплив економічної нестабільності на нагромадження капіталу відбувається шляхом порушення сукупного попиту, що обумовлює мультиплікативний вплив на всі форми втілення капіталу.

У рамках сучасної ліберальної парадигми, що є «мейнстрімною» та, відповідно, домінує у колах наукового та експертного середовища, а також різноманітного естеблїшменту, роль держави в економічних процесах має зводитися до підтримки «властивих» їй функцій [4]. Такі функції не передбачають необхідності суттєвого нагромадження капіталу і, в цьому аспекті, зводяться швидше до перерозподілу ВВП у рамках суспільства. У зв'язку з цим, домінуючим інститутом нагромадження капіталу, в межах «західної цивілізації», є індивідуальний капітал у вигляді портфелю активів фізичних осіб. Йдеться про те, що в сучасних умовах лєвова частка всіх представлених на ринку активів: нерухомість, корпоративні права, банківські зобов'язання, цінні метали тощо – прямо чи побічно належить приватним особам. Тому, саме конкретні приватні особи, а не абстрактна держава, на поточному етапі є суб'єктами, капітали яких зазнають впливу факторів глобальної економічної нестабільності. У свою чергу, підтримка економічної стабільності на глобальному рівні закріплена за наднаціональними інститутами (МВФ, ЄЦБ, Світовий банк) [5].

У контексті дослідження впливу глобальної нестабільності на нагромаджений капітал автор виділяє 6 сфер. Кожна з них має власні суб'єкти нагромадження і домінуючу форму нагромадженого у своєму «портфелі» (рис. 1).

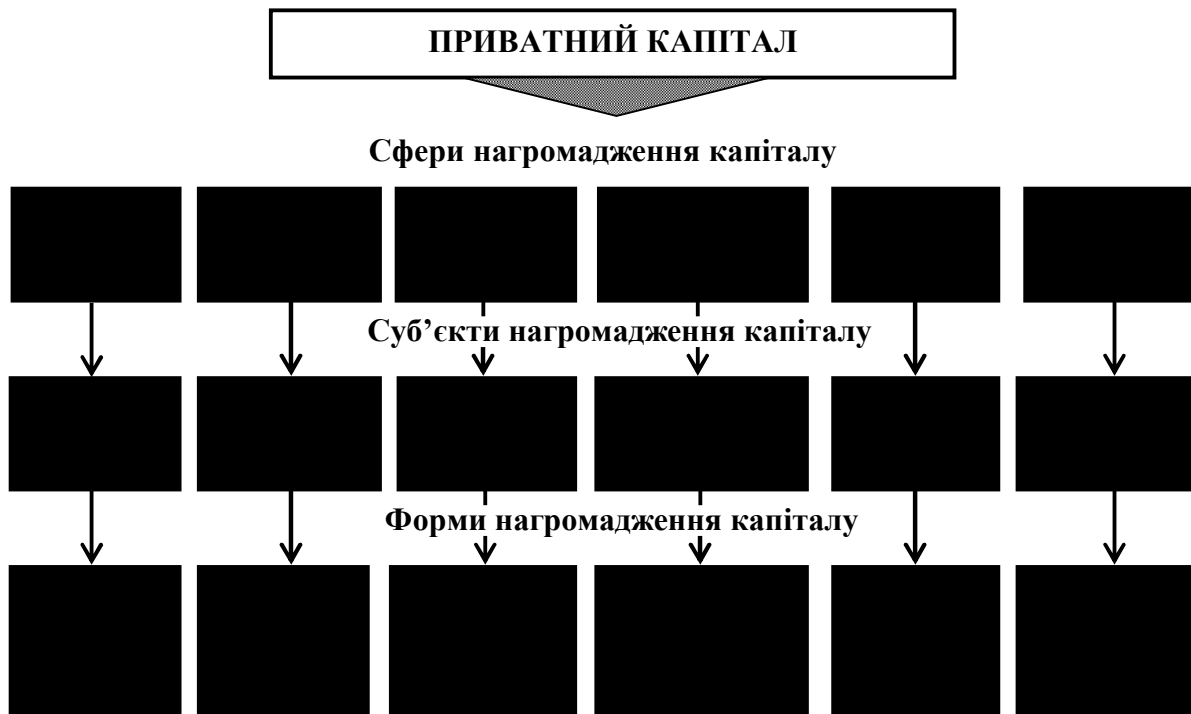


Рисунок 1. Інститути нагромадження капіталу, а також форми нагромадженого капіталу

Джерело: розроблено автором.

Вплив факторів, що обумовлюють економічну нестабільність на світову економіку має наступні особливості:

- неоднорідність впливу факторів економічної нестабільності;
- звуження можливостей щодо фінансування витрат розвитку суб'єктами, які функціонують під час інтенсифікації факторів, що пов'язані з формуванням економічної нестабільності;
- спотворення глобальної фінансової архітектури, через перманентну підтримку центральними банками слабких, нежиттєздатних ринкових структур.

Всі форми капіталу зазнають впливу через появу факторів, що обумовлюють економічну нестабільність. Найбільш вразливим є грошовий та інвестиційний капітал [1-2], менш піддаються впливу – торговельний та промисловий, вразливість транснаціонального капіталу визначається його структурою.

Глобальна економічна нестабільність обумовлює низку негативних ефектів, дія яких на громадянський капітал залежить від інтенсивності факторів цієї нестабільності. У випадку формування періодів екстремальної економічної нестабільності ми можемо спостерігати навіть звужене відтворення капіталу.

Перелік посилань:

1. Козюк В. Глобалізація та макроструктурні імперфекції припливу капіталів / В. Козюк // *Банківська справа*. – 2010. – № 6. – С. 22-35.
2. Циганов С. А. Вплив глобалізації світової економіки на розвиток фінансового ринку / С. А. Циганов // *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право* – 2014. – № 3 (74). – С. 105-115.
3. *Jickling Mark Causes of the Financial Crisis* [Електронний ресурс] / Congressional Research Service / April 9, 2010. – Режим доступу : <https://fas.org/sgp/crs/misc/R40173.pdf>;
4. Scott Bruce R. *The Political Economy of Capitalism* [Електронний ресурс] / Bruce R. Scott // Harvard Business School Working Paper. – № 07-037, December 2006. – Режим доступу : <http://www.hbs.edu/faculty/Pages/item.aspx?num=23129>;
5. IMF Annual Report 2016 «*Finding Solutions Together*» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.imf.org/external/pubs/ft/ar/2013/eng/pdf/ar13_eng.pdf

ПІДХОДИ ДО ОПОДАТКУВАННЯ ДОХОДІВ ФІЗИЧНИХ ОСІБ У КРАЇНАХ СВІТУ

А.С. Зінчук, здобувач вищої освіти

О.В. Тофанюк, к.е.н., доцент

*Національний аерокосмічний університет імені М.Є. Жуковського
«Харківський авіаційний університет»*

Іноземні системи прямого оподаткування доходів фізичних осіб мають уже досить апробовану часом практику становлення та розвитку на базі глибокого усвідомлення кожним платником податку свого конституційного обов'язку – сплати податків. Значні соціальні видатки та постійна увага держави до платника податків поступово виховали свою податкову культуру, яка зовсім інша від вітчизняних реалій. Також по іншому розуміється і сутність категорії «податок»: в Німеччині – це підтримка, яку громадяни надають державі; у Великобританії – це обов'язок перед державою; у США податок розуміється як «такса»; у Франції – як обов'язкова плата. Для нашої держави розуміння даної фінансової категорії лишається на рівні примусового платежу.

На відміну від України, де порядок, ставки, правила оподаткування податком із доходів фізичних осіб встановлюються виключно на загальнодержавному рівні, в іноземних державах органам місцевого самоврядування надано досить широке право в сфері податкової юрисдикції.

У таких країнах Європи, як Болгарія, Кіпр, Естонія, Греція, Латвія, Норвегія, Румунія, особистий прибутковий податок належить до місцевих податків, а в Бельгії, Данії, Фінляндії, Швеції та Швейцарії органи місцевого самоврядування самостійно визначають ставки, за якими будуть оподатковуватися доходи громадян.

Іноземні системи оподаткування спрямовані на формування кінцевого доходу домогосподарств таким чином, щоб кожна фізична особа мала в користуванні після оподаткування дохід, достатній для фінансування всіх необхідних витрат на задоволення своїх потреб.

Одна з найбільш розвинених систем індивідуального прибуткового податку із широкою системою податкових вирахувань діє в Нідерландах. У цій країні існує п'ять видів податкових відрахувань, що залежать від віку, кількості дітей, доходу батьків і відрізняються сумою, на яку дозволено зменшувати оподатковуваний дохід (в євро на одну дитину).

У більшості країн світу перед платником податку не стоїть питання, платити чи не платити податки, люди не замислюються над тим як перейти у тіньовий сектор економіки або ухилитися від сплати податків, оскільки вони бачать підтримку з боку держави, тобто існує взаємозв'язок та взаємовіддача, наприклад за правильну сплату податків, згідно з законодавством, отримують безкоштовне лікування, певні пільги, покращується економічна ситуація в країні тощо.

Таким чином, на основі вище сказаного необхідно відзначити, що реалізація на практиці в Україні іноземного досвіду має на меті сприяти як найшвидшому переходу до дієвої системи оподаткування, де всі учасники сплати податків зацікавлені у формуванні податкових надходжень на державному та місцевому рівнях бюджетної системи.

Перелік посилань:

1. Тофанюк О. В. Податкова система : навч. посіб. / О. В. Тофанюк, Т. Ю. Павленко. – Х. : Нац. аерокосмічний ун-т ім. М. Є. Жуковського «Харк. авіац. ін.-т», 2012. – 72 с.

2. Офіційне видання Державної фіскальної служби «ВІСНИК» [Електронний ресурс] : [веб-сайт]. – Режим доступу : <http://www.visnuk.com.ua/>

АНАЛІЗ ДЕРЖАВНОГО БОРГУ ТА ОЦІНКА МЕХАНІЗМУ ЙОГО УПРАВЛІННЯМ

Т.В. Капелюшина, к.е.н.

Державний університет телекомунікацій, м. Київ

На теперішній час актуалізується питання забезпечення фінансування бюджету на вигідних умовах, мінімізації втрат державних коштів, відпрацювання механізмів управління державним боргом та збільшення дохідної частини бюджету.

Виникає нагальна потреба вирішення питання стосовно зменшення обсягу боргу, як зовнішнього, так і внутрішнього, для забезпечення фінансової стабільності. Питома вага зовнішнього та внутрішнього державного боргу України на кінець 2016 року склала 59,4 % та 40,56 % проти передбачених 64,5 % та 35,5 % відповідно, що свідчить про кроки з боку Міністерства фінансів щодо забезпечення фінансової стабільності та утримання його в межах граничних обсягів (фактично державний борг був меншим за граничний обсяг на 110,5 млрд. грн. і становив 1650,8 млрд. грн., гарантований державою борг був меншим за граничний обсяг на 215,1 млрд. грн. і становив 278,9 млрд. грн.). Слід зазначити, що граничний обсяг державного боргу згідно Закону України «Про Державний бюджет України на 2016 рік» становив 1501,5 млрд. грн., але протягом року його збільшили за рахунок перерахунку гривні до долара США за фактичним курсом на кінець року, а також за рахунок здійснення випуску облігацій внутрішньої державної позики понад обсяги фінансування. Таким чином, на кінець 2016 року граничний обсяг державного боргу збільшився і становив 1761,3 млрд. грн., що дозволило втримати фактичне його значення (1650,8 млрд. грн.) в межах граничних обсягів.

Обсяг загальної суми державного боргу та гарантованого державного боргу на грудень 2015 р. становив 1571,77 млрд. грн. та на 2016 р. – 1929,76 млрд. грн., що свідчить про зростання боргу у 1,22 рази. Слід відмітити, що на кінець січня 2017 року державний борг склав 1651,69 млрд. грн., на кінець січня минулого року – 1392,4 млрд. грн., а на 31 січня 2015 року – 959,78 млрд. грн., тобто, зберігається стійка тенденція до його зростання.

Отже, у напрямку зменшення державного боргу недостатньо відпрацьований механізм управління ним, що ускладнює зниження боргового навантаження. Належну увагу необхідно приділити стосункам з міжнародними організаціями у зв'язку з тим, що вони відіграють вагомий роль у стабілізації та налагодженні розрахункових та валютних відносин з країнами світу. Теперішня макроекономічна нестабільна ситуація, що склалася в нашій країні потребує нагального вирішення та практичних рекомендацій стосовно фінансових, кредитних і валютних відносин, корегування механізму управління державним боргом.

Вагомий роль у цьому процесі відіграє Міжнародний валютний фонд, оскільки сьогоденні перебудови потребують вибору вірного та надійного вектору розвитку взаємовідносин з організаціями, які укріплять фінансове становище нашої держави. Також необхідно створювати сприятливі умови для розвитку економіки країни, виробництва товарів та послуг вітчизняного виробника, що дозволить збільшити споживчий попит, а отже надасть змогу планувати збільшення дохідної частини бюджету, а не лише говорити про видаткову її частину та запозичення для її покриття.

На сьогодні Міністерство фінансів діє у напрямку послаблення боргових зобов'язань за рахунок заміщення існуючих боргів на більш дешеві фінансові інструменти, а також реструктуризації боргів з власниками комерційних зовнішніх зобов'язань країни, але цього недостатньо, виникає

потреба у вивченні факторів, що перешкоджають ефективному управлінню внутрішнім і зовнішнім державним боргом.

Перелік посилань:

1. Про Державний бюджет України на 2017 рік : Закон України від 21.12.2016 // Відомості Верховної Ради України. – 2017. – № 3. – С. 5, ст. 31.

2. Про Державний бюджет України на 2016 рік : Закон України від 29.01.2016 // Відомості Верховної Ради України – 2016. – № 5. – С. 101, ст. 54.

3. Про затвердження Порядку здійснення контролю за ризиками, пов'язаними з управлінням державним (місце-вим) боргом : Постанова Кабінету Міністрів України від 01.08.2012 № 815.

4. Звіт про виконання Програми управління державним боргом за 2016 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://minfin.gov.ua/news/view/zvit-pro-vikonannia-prohramy-upravlinnia-derzhavnym-borhom-za-rik?category=borg>.

5. Серета В. І. Роль Міжнародного валютного фонду у підтриманні стабільності економічного розвитку країн з перехідною економікою / В. І. Серета // Науковий вісник Академії муніципального управління. Серія : Економіка. – 2012. – Вип. 12. – С. 158-166.

ОЦІНКА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ НАДІЙНОСТІ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ В УКРАЇНІ

А.Г. Качула, здобувач вищої освіти

Науковий керівник: Т.Г. Венгуренко

Університет державної фіскальної служби України, м. Ірпінь

На сьогодні важливою передумовою формування в Україні реальних ринкових відносин є зростання ролі страхових компаній. Звичайно, лише фінансово надійні страховики будуть ефективно впливати на фінансовий ринок, оскільки відсутність або низький рівень фінансової надійності суб'єкта господарювання призводить до його неплатоспроможності. Тому дослідження оцінки забезпечення фінансової надійності є досить актуальним.

Дослідження окремих аспектів фінансової надійності страховиків розглядаються у працях таких українських та зарубіжних вчених, як В. Базилевич, Д. Бланд, Р. Курек, К. Лоу, С. Осадець та інших.

Стійка фінансова надійність страхових операцій дає змогу страховикові виконати усі зобов'язання за будь-яких несприятливих обставин. Перш за все, критерієм оцінки фінансової надійності слугує коефіцієнт забезпечення власника коштами (табл. 1). Нормативне значення показника має дорівнювати або бути більшим за «1» [1, с. 193].

Таблиця 1 – Коефіцієнт забезпечення власними коштами страхових резервів страхових компаній за 2012-2016 рр.

Назва страховиків	Значення коефіцієнту				
	2012	2013	2014	2015	2016
Оранта	3,11	3,12	1,51	1,32	0,69
Альянс	4,29	5,39	4,02	3,89	2,76
Український страховий капітал	4,60	5,10	9,82	7,48	4,50
Українська страхова група	0,42	0,53	0,43	0,59	0,65
Перша	0,93	0,77	0,50	0,35	0,79

Джерело: складене автором на основі даних [2].

Отож, дані табл. 1 свідчать про те, що ТДВ «Альянс Україна» та ЗАТ «Український страховий капітал» протягом 2012-2016 рр. дотримувалися нормативного значення показника. Найбільший коефіцієнт забезпечення власними коштами був у 2014 р. у страховій компанії «Український страховий капітал» і він досягнув значення 9,82. НАСК «Оранта» мала незначні відхилення у 2016 році (0,69), а протягом 2012-2015 рр. також задовольняла значення нормативного показника. Такі страхові компанії, як «Українська страхова група» та «Перша» мають значні відхилення від нормативного значення показника. Найменший коефіцієнт був у 2015 р. у ПАТ «Страхова компанія «Перша» і становив 0,35 та в 2012 р. у ПАТ «Українська страхова група» – 0,42. Тобто це означає, що відповідні страхові компанії взяли на себе досить багато зобов'язань і в майбутньому можуть виникнути проблеми з їх погашенням.

Фінансова надійність страхової компанії насамперед визначається її рівнем платоспроможності, який має підтримуватись постійно (табл. 2). Платоспроможність означає здатність страховика відповідати за своїми зобов'язаннями. Нормативне значення коефіцієнта платоспроможності має бути більше 0,5 [1, с. 194].

Таблиця 2 – Коефіцієнт платоспроможності страхових компаній за 2012-2016 рр.

Назва страховиків	Значення коефіцієнту				
	2012	2013	2014	2015	2016
Оранта	0,69	0,68	0,49	0,48	0,35
Альянс	0,70	0,71	0,82	0,89	0,81
Український страховий капітал	0,95	0,82	0,89	0,87	0,77
Українська страхова група	0,30	0,31	0,27	0,32	0,35
Перша	0,43	0,33	0,31	0,40	0,42

Джерело: складене автором на основі даних [2].

Таким чином, з табл. 2 видно, що такі страхові компанії, як ТДВ «Альянс Україна» та ЗАТ «Український страховий капітал», а також НАСК «Оранта» протягом 2012-2016 рр. дотримувалися нормативного значення показника. Тобто можна припустити, що всі зобов'язання цих страховиків можуть бути покриті власними активами. У страховика ТДВ «Альянс Україна» спостерігалось протягом 2012-2015 рр. зростання платоспроможності, це свідчить про більшу фінансову незалежність, підвищення гарантії погашення своїх зобов'язань. Страхові компанії «Українська страхова група» та «Перша» має дуже низькі гарантії щодо погашення своїх зобов'язань за рахунок власного капіталу, оскільки значення показника платоспроможності є дуже низьким.

Отже, забезпечивши власну фінансову стійкість, страховик забезпечить нормальне функціонування на теперішній день, а також зростання фінансового потенціалу в майбутньому. Оцінивши фінансову надійність страхових компаній в Україні, визначили, що за окремими показниками спостерігаються проблеми щодо дотримання нормативних значень. Проведено аналіз забезпечення власними коштами страхових резервів та платоспроможності українських страховиків. За даними 2012-2016 років до компаній з високим рівнем фінансової надійності в Україні можна віднести ТДВ «Альянс Україна» та ЗАТ «Український страховий капітал», НАСК «Оранта», страхові компанії «Українська страхова група» та «Перша».

Перелік посилань:

1. Кобилиця Н. О. Система оцінки фінансової стійкості страхової компанії / Н. О. Кобилиця, О. О. Лопата, Л. Л. Лялька // Науковий вісник НЛТУ України. – 2015. – № 19. – С. 191-196.
2. Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://nfp.gov.ua>.

ФІНАНСОВА СТІЙКІСТЬ БАНКУ З ДЕРЖАВНОЮ ЧАСТКОЮ НА ПРИКЛАДІ ПАТ ПРИВАТБАНКУ

А.Г. Качула, здобувач вищої освіти

Науковий керівник: Н.Я. Климчук

Університет державної фіскальної служби України, м. Ірпін

Успішне функціонування банківської системи залежить від багатьох факторів, зокрема від фінансової стійкості окремого банку, його здатності протидіяти негативному впливу факторів та динамічно розвиватися, оскільки відсутність або низький рівень фінансової надійності суб'єкта господарювання призводить до його неплатоспроможності. До того ж фінансова стійкість банку та його стабільний розвиток є визначальними факторами при формуванні довіри з боку вкладників, партнерів, інвесторів. Тому дослідження оцінки забезпечення фінансової стійкості є досить актуальне.

Дослідження окремих аспектів фінансової надійності банків розглядаються у працях таких українських і зарубіжних вчених, як О. В. Дзюблюка, Р. В. Михайлюка, В. В. Коваленко, Л. А. Ключко та інших.

Фінансова стійкість банку з державною часткою – це якісна динамічна інтегральна характеристика спроможності банку ефективно виконувати свої функції та забезпечувати цілеспрямований розвиток шляхом трансформації ресурсів та мінімізації ризиків під впливом факторів зовнішнього та внутрішнього середовища [1]. Фінансова стійкість розкривається через ряд показників, що впливають на результативність всіх складових стійкості фінансово-кредитної установи (табл. 1).

З табл. 1 можна спостерігати, що коефіцієнт надійності протягом 2014-2016 рр. має тенденцію до зростання. Темп приросту становить 200 %. Оскільки даний показник зростає, то фінансова надійність «Приватбанку» зростає, але водночас значення показника не досягає нормативного зна-

чення, що свідчить про недостатню надійність банку. Коефіцієнт фінансового важеля виступає оберненим показником до коефіцієнта надійності. Протягом 2014-2016 рр. він зростає, що говорить про підвищення ділової активності банку, але про зниження його фінансової стабільності. Цей показник є близьким до нормативного, у 2016 році становив 9,96.

Таблиця 1 – Показники фінансової стійкості банку з державною часткою «Приватбанк» за 2012-2016 роки

Назва показника	2014	2015	2016	Нормативне значення показника	Темп приросту / зменшення (2016/2014), %
Коефіцієнт надійності	0,12	0,23	0,36	>0,05	+200
Коефіцієнт фінансового важеля	8,40	9,68	9,96	>10	+18,57
Коефіцієнт захищеності власного капіталу	0,13	0,11	0,14	–	+7,69
Коефіцієнт участі власного капіталу у формуванні активів	0,82	0,62	0,58	не менше 10 %	-29,26
Коефіцієнт мультиплікатора капіталу	8,32	7,43	7,98	12-15	-4,09

Джерело: складене автором на основі даних [2].

Коефіцієнт захищеності власного капіталу показує, наскільки банк ураховує інфляційні процеси і яку частку своїх активів розміщує в нерухомість, цінності, обладнання. Протягом 2014-2016 рр. він зростає, що позитивно впливає на фінансову стійкість «Приватбанку». Темп приросту – 7,69 %. Коефіцієнт участі власного капіталу у формуванні активів зменшувався, темп зменшення становить 29,26 %. Цей показник у 2016 році становив 0,58. Це свідчить про зменшення використання власного капіталу.

Коефіцієнт мультиплікатора капіталу відображає ступінь покриття активів статутним капіталом. Протягом 2014-2016 рр. він зменшувався. Це говорить про те, що стабільність банку зростає, але його прибутковість навпаки зменшується. Темп зменшення – 4,09 %.

Фінансова надійність банку з державною часткою «Приватбанк» насамперед визначається і його рівнем платоспроможності, який має підтримуватись постійно. Платоспроможність означає здатність банку відповідати за своїми зобов'язаннями. Нормативне значення коефіцієнта платоспроможності має бути більше 0,5 [1].

Коефіцієнт платоспроможності у 2014 році становив 0,71, у 2015 р. – 0,89, а у 2016 р. – 0,87 [2]. Тобто ці значення перевищують нормативне, що свідчить про високий рівень платоспроможності банку. Тому можна припустити, що всі зобов'язання цього банку можуть бути покриті власними активами.

Отже, забезпечивши власну фінансову стійкість, банк забезпечить нормальне функціонування на даний час, а також зростання фінансового потенціалу в майбутньому. Оцінивши фінансову надійність банку з державною часткою «Приватбанк» в Україні, ми визначили, що за окремими показниками спостерігаються проблеми щодо дотримання нормативних значень, але, не дивлячись на сьогоднішню ситуацію в країні, за даними 2014-2016 років можна стверджувати про високий рівень фінансової стійкості «Приватбанку» в Україні.

Перелік посилань:

1. Юрчишена Л. В. Оцінка фінансової стійкості комерційного банку / Л. В. Юрчишена, С. В. Подолян // *Регіональний бізнес-економіка та управління*. – 2015. – № 3 (39). – С. 72-79.
2. Фінансова звітність [Електронний ресурс] / Офіційний сайт «Приватбанк». – Режим доступу : <https://privatbank.ua/ru/about/finansovaja-otchetnost>.

СУЧАСНИЙ СТАН РОЗВИТКУ СВІТОВОГО РИНКУ ДОРОГОЦІННИХ МЕТАЛІВ

В.А. Ковальчук, к.е.н.

Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

Незважаючи на офіційно визнану демонетизацію, дорогоцінні метали продовжують відігравати важливу роль у фінансовій діяльності держави та економічних агентів. Не зважаючи на те, що дорогоцінні метали взагалі та золото зокрема втратили функції загального еквівалента, світових грошей чи впливу на встановлення валютних курсів, проте дорогоцінні метали продовжують бути

безпечним активом, засобом забезпечення надійності інвестицій, засобом нагромадження та заощадження. Крім того, з розвитком технічного прогресу дорогоцінні метали стали важливим сировинним компонентом і світові ринки дорогоцінних металів здебільшого орієнтовані на купівлю-продаж дорогоцінних металів для цілей промислового виробництва.

Загалом світові ринки дорогоцінних металів є розгалуженою структурою, сукупністю міжнародних і внутрішніх ринків, на яких цілодобово торгують фізичним металом і похідними інструментами. Світові ринки характеризуються практично повною відсутністю державного регулювання [1]. На світових ринках дорогоцінних металів обертаються золото, срібло, платина і метали платинової групи.

На ціну на дорогоцінні метали впливають різні фактори: фізичні (фізична обмеженість обсягів золота та ін. дорогоцінних металів у світі, складність процесу їх видобутку), економічні (тенденції на валютному ринку, інфляція, дефіцит платіжного балансу рахунку поточних операцій, стан золотовалютних резервів), політичні (законодавчі обмеження на купівлю і торгівлю золотом, політичні кризи та конфлікти, очікування зміни політичних курсів у зв'язку з обранням нових представників влади), психологічні (спекуляції на біржі, схильність інвестора до ризику та ін.) [2].

Попри те, що сріблом торгують на багатьох міжнародних ринках, його ціна, на відміну від ціни золота і платини, значною мірою залежить від зміни попиту на нього у промисловості. Це робить ціну на срібло більш стабільною, ніж ціна на золото чи платину [3].

У 2016 році видобуток золота на 0,4 % – до 3,222 тис. тон. У зв'язку з девальвацією національних валют у країнах видобутку золота відбулося скорочення витрат видобувачів золота на 2 % у 2016 році. Сумарно пропозиція золота в 2016 році зросла на 2 % і становила 4,511 тис. тон. Перш за все, приріст забезпечило збільшення вторинної переробки на 8 % (28 % від усієї пропозиції). Світовий попит на фізичне золото в 2016 році впав на 18 %, до 3,559 тис. тон. Виробництво ювелірних прикрас знизилося на 21 %, до 1,891 тис. тонн – це найнижчий показник з 2009 року. Закупівлі центробанків впали з 436 до 257 тонн (з них 201 тонна – закупівлі центрального банку Російської Федерації). За підсумками 2016 року лідерами за обсягом видобутку золота в світі є КНР, Австралія, Російська Федерація та США [4]. Україна не має значних покладів дорогоцінних металів, тому український ринок сильно залежить від коливань цін на світовому ринку дорогоцінних металів.

Оскільки золото також є засобом формування резервів центральних банків країн, то розмір сформованих резервів у світі суттєво впливає на ціну на золото на міжнародному ринку дорогоцінних металів. Впродовж 2000-2009 рр. спостерігалася тенденція до скорочення фізичного обсягу золотовалютних запасів у світі. А починаючи з 2009 року обсяг резервів поступово зростає. Це пояснюється кризовими явищами в економіці США, що підірвало довіру до долара як до резервної валюти. Однаковим є вплив зміни обсягів золотих резервів на реальні та номінальні ціни золота і срібла. Збільшення світових резервів на 1 тону веде до зростання цін золота і срібла на 0,1 %.

В умовах інтеграції економіки України до світового фінансового та економічного простору підвищується залежність українського ринку дорогоцінних металів від світового. Існує пряма функціональна залежність між індексом фінансової глобалізації та ціною на дорогоцінні метали. Глобалізаційні процеси та світові макроекономічні показники впливають на зміни реальних і номінальних світових цін золота і срібла. Зростання індексу економічної глобалізації на 1 зумовить підвищення реальної ціни золота на 2,8 %, а номінальної – на 5,9 %. У випадку зі сріблом зростання буде дорівнювати відповідно 5,1 % і 8,2 % [2].

У 2013 році відбулися різкі коливання ціни на золото на світовому ринку, що спричинило поступове зниження ціни на золото. Таким чином, впродовж 2013-2017 рр. рівень цін є стабільним та не зазнає значних змін у динаміці. Зниження цін на золото у 2013 році на світовому ринку дорогоцінних металів спричинило зниження цін на золото і в Україні. У зв'язку з падінням ціни на золото збільшився попит фізичних осіб на ювелірні вироби.

Отже, світові ціни на дорогоцінні метали відображають очікування інвесторів стосовно політичного та економічного клімату, а також рівня розвитку виробництва. Незважаючи на різкі коливання та нестабільну динаміку цін на дорогоцінні метали інвестори продовжують купувати активи у дорогоцінних металах з метою забезпечення надійності та низької ризиковості своїх інвестицій.

Перелік посилань:

1. Чиж Л. Я. Системно-структурний аналіз ринку банківських металів / Л. Я. Чиж // Науковий вісник НЛТУ. – 2007. – № 17. – С. 296-301.
2. Доскочинська Л. С. Аналіз впливу глобалізації на ціну золота / Л. С. Доскочинська // Схід. – 2014. – № 6 (132). – С. 15-18.
3. McNay D. Industry & Trade Summary. Precious Metals [Електронний ресурс] / Deborah McNay. – Режим доступу: <https://books.google.pl/books?id=I91PMYkmtk0C&printsec=frontcover&dq=Deborah+Industry>.
4. Видобуток золота в світі в 2016 році збільшилася на 0,4% [Електронний ресурс] / Business Trend. – Режим доступу: <http://www.biznestrend.com/single-post>

АГЕНТСЬКА ПРОБЛЕМА КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ В БАНКАХ

О.О. Колесник

Одеський національний університет імені І.І. Мечникова

На початку 30-х років ХХ сторіччя сформувалась нова парадигма корпоративного управління, основним принципом якої став розподіл власності і контролю. Таким чином, акціонери стали власниками капіталу, а право управління цим капіталом стало належати менеджменту, які виступали найманими агентами та були підзвітні акціонерам. Цей принцип дозволив розширити поле діяльності бізнесу та джерела його фінансування. Однак з появою даної концепції корпоративного управління виникло багато проблем. Одна із найвагоміших проблем корпоративного управління сьогодні – неспівпадіння інтересів власників капіталу та агентів, тобто агентська проблема. Спроба вирішення цієї проблеми була здійснена у 1937 році, коли американський економіст, лауреат нобелівської премії за пояснення змісту транзакційних витрат та прав власності в інституційній структурі економіки 1991 року, Рональд Гаррі Коуз, запропонував контрактну теорію фірми. Тобто поміж акціонерами та менеджментом укладався договір, який регулював їх взаємовідносини. Однак контракт не міг передбачити усіх можливих ситуацій, пов'язаних з веденням бізнесу, та внаслідок складався за принципом залишкового контролю.

Таким чином виникла нова категорія агентських витрат, яка пов'язана з прийняттям агентами управлінських рішень, які призвести до додаткових видатків або, навіть, збитків. Необхідно чітко розуміти, що при умові відносної стабільності внутрішнього корпоративного контролю, зовнішній, який складається з держрегулювання та інвесторів, може постійно змінюватись, особливо в частині складу акціонерів. Цей процес відбувається завдяки функціонуванню фондового ринку.

Корпоративне управління – це процес який опосередковує економічні взаємовідносини між агентами та принципалами та який підпорядкований інтересам принципалів. Агентами, як і принципалами можуть бути держава, окрема особа, юридична особа або підприємство. Основним проблемним питанням є механізми контролю, а саме відсутність єдиного розуміння моделі корпоративного управління та зловживання принципалами своїми повноваженнями. На сучасному етапі банківська система, як і вся економіка України, переходить до якісно нового етапу свого розвитку. Змінюється суспільно-економічна ситуація, правила економічних взаємовідносин. Для економічних агентів важливо вчасно адаптуватися до нових реальностей політичного та економічного життя. За своїм змістом умови банківської діяльності істотно відрізняються від умов у попередньому періоді: значно зросла і буде зростати ціна помилки невірної прийнятої рішення, серйозно змінюється державна економічна політика, в тому числі і по відношенню до банків; постійно зростає професіоналізм інших учасників ринку. Основні принципи корпоративного управління банками, які є загальноприйнятими на сьогоднішній день – це принципи корпоративного управління Базельського комітету з регулювання і контролю. Головний принцип управління банками можна сформулювати як «Checks and balances», або принцип ефективного розподілу влади. У цьому розділі ми пропонуємо відповісти на питання: до якої моделі корпоративного управління нині відноситься корпоративне управління в українських банках.

В Україні розвиток стандартів відхиляється від загальноприйнятих моделей і принципів. За останні роки ще більш закріпив свої позиції конгломерат «політика-бізнес-фінанси», все частіше на ринку з'являються непрозорі структури власності та операційної діяльності, що сприяє ще більшій тонізації фінансових потоків. Основними труднощами банків у цей період будуть: відсутність у апарату банку досвіду роботи в умовах підвищеної ризикованості глобального середовища; відсутність глибоко проробленої і ретельно проведеної в життя стратегії; робота персоналу банку за технологіями, напрацьованими на попередньому етапі, і відсутність планомірної роботи по створенню нових ефективних банківських технологій; відсутність у банку цілеспрямованої політики щодо створення дійсно ефективної системи управління банку. Отже, проблемою банківського корпоративного управління на даному етапі є моменти, які безпосередньо пов'язані з впливом приватного бізнесу іншої галузевої направленості та владних структур на банківську систему. Все вищевказане вимагає введення жорсткішого контролю участі приватного бізнесу або владних структур у капіталі банківського сектору та вимагає введення нової категорії, яка характеризує окремий вид банківської кризи, яка є керованою та має характер запланованої. Штучна або керована банківська криза – це криза банку, яка спровокована конфліктом інтересів менеджменту банку та зацікавлених осіб, тобто власників істотної участі в капіталі банку (владних або бізнес-структур), які завдяки своєму впливу можуть скерувати управління банком у вигідному для них напрямку.

Українська практика засвідчує той факт, що при дослідженні якості управління особливу увагу необхідно приділити відносинам з інсайдерами у зв'язку з проблемною практикою створення тіньових, так званих «кишенькових банків». Це банки підприємств або приватних осіб, які мають змогу розвиватися порівняно безперешкодно. Вони залучають значний приватний капітал, капітал спільних та малих підприємств, акціонерних товариств, а також кошти державних бюджетних та позабюджетних фондів. Активізація процесу створення таких банківських установ відбувається саме під час кризових явищ в економіці, що породжують страх приватних осіб за свої капітали.

Перелік посилань:

1. Криклій А. С. *Корпоративне управління в банках: міжнародний досвід та процеси становлення в Україні* / А. С. Криклій // *Економіка та держава*. – 2008. – № 1. – С. 13-18.
2. Пушкарь А. И. *Антикризисное управление: модели, стратегии, механизмы* / А. И. Пушкарь, А. Н. Тридед, А. Л. Колос. – Харьков : ООО «Модель Вселенной», 2001. – 452 с.

СПЕЦИФІКА ДІЯЛЬНОСТІ ТА ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ Й ЗВІТНОСТІ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНИХ ІНСТИТУТІВ

А.С. Колесніченко

Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»

Зміни у формуванні конкурентного середовища, динамічна інформатизація економіки накладають відчутний відбиток на збереження збалансованості ринкових відносин учасників, зокрема, у сфері надання фінансових послуг та загострюють боротьбу за потенційних клієнтів.

Окремі питання побудови облікового процесу й специфіка відображення господарських операцій у звітності банків, небанківських установ та інших кредитних організацій досліджено в роботах: К. В. Ілляшенка, О. Г. Кореневої, Н. Г. Маслак, Ж.К. Нестеренко, О. Ю. Омельченко, Н. Г. Слав'янської [1-4] та інших науковців і практиків цього сектору ринку.

Стратегічна мета фінансово-кредитної установи полягає у впровадженні сучасних інформаційних технологій і програмних продуктів як передумови підвищення операційного зростання та забезпечення зваженого й стійкого розвитку у довгостроковій перспективі.

Сучасний комерційний банк виконує близько ста взаємопов'язаних операцій і послуг. Широкий спектр послуг, що надаються банками й іншими фінансово-кредитними установами, обумовлює ряд критеріїв, які висуваються до методики облікових й звітних механізмів таких суб'єктів господарювання. Ключовими з них виступають: збереження всіх атрибутів, які характеризують інформацію, для можливості здійснення на цій основі процесу управління; забезпечення співставності й укомплектованості фінансової та іншої звітності з метою надання контролюючим та іншим органам підґрунтя для проведення аналітичних процедур й аудиту тощо.

Фінансово-кредитні установи оперують здебільшого чужим капіталом, тому масштаби кредитування й інвестування коштів банків та інших кредитних інститутів залежать від спроможності кредитної установи залучити вільні фінансові ресурси та використовувати диференційні заходи щодо їх заощадження.

Паралельно з розвитком банківської системи простежується тенденція послаблення залежності активних операцій від пасивних внаслідок розширення практики створення фіктивних депозитів при кредитуванні клієнтів. Так, підґрунтям для виникнення пасивних операцій стають активні. Однак цей процес має визначені недоліки, обумовлені, головним чином, структурною складовою операцій комерційних банків, їх ліквідністю, станом господарської кон'юнктури, фазою економічного циклу тощо. Порівняно з іншими об'єктами підприємницької діяльності, власний капітал комерційного банку має незначну питому вагу в сукупному капіталі. Його цільове призначення полягає у страхуванні інтересів вкладників.

Розмаїття об'єктів обліку вимагає відповідного забезпечення облікового механізму їх обробки та застосування комплексу звітних операцій щодо представлення для задоволення інтересів широкого кола користувачів. Інтеграція України у світове співтовариство визначає глибинні структурні зміни в економіці, а також обумовлює необхідність реформування системи обліку та звітності, що має включати перехід на норми й стандарти МСБО й МСФО [5].

Найбільш поширеною є практика формування звітності за міжнародними стандартами за двома напрямками: трансформації існуючої звітності та синхронізації моделей ведення внутрішнього й міжнародного бухгалтерського обліку. Так, вітчизняні банки складають переважну частку звітів на основі положень МСФЗ методом трансформації за рахунок створення проміжних таблиць і

перенесення до їх складу інформації з оборотно-сальдової відомості та деталізованого звіту про фінансові результати за встановленими алгоритмами [1-2].

Таким чином, багатоаспектна діяльність фінансово-кредитних інститутів вимагає комплексного підходу до побудови облікової системи й процесу складання звітності. Це сприятиме створенню конкурентного бізнес-середовища для нагромадження й ефективного використання фінансових ресурсів на регіональному та макрорівні.

Перелік посилань:

1. Ілляшенко К. В. Особливості складання банківської звітності в умовах трансформації економіки [Текст] / К. В. Ілляшенко // Економічні науки. Серія : Облік і фінанси. – Вип. 7 (25). – Ч. 4. – 2010. – С. 45-50.
2. Нестеренко Ж. К. Фінансова звітність банків: порядок складання та необхідність узгодження з МСФЗ [Текст] / Ж. К. Нестеренко // Економічний простір. – 2010. – № 35. – С. 232-246.
3. Облік у банках [Текст] : підручник / О. Г. Коренева, Н. Г. Маслак, Н. Г. Слав'янська, Т. Г. Савченко. – Суми : Університетська книга, 2012. – 668 с.
4. Омельченко О. Ю. Аспекти гармонізації бухгалтерського та податкового обліку в банках України [Текст] / О. Ю. Омельченко // Вісник Донецького університету економіки та права. – 2012. – № 2. – С. 95-100.
5. Трохименко Т. Інформаційне навантаження фінансової звітності комерційних банків [Текст] / Т. Трохименко // Вісник НБУ. – 2010. – № 10. – С. 56-58.

WEWNĘTRZNE METODY ZABEZPIECZANIA SIĘ PRZED RYZYKIEM WALUTOWYM W PRZEDSIĘBIORSTWACH MIĘDZYNARODOWYCH

V. Ksendzук, dr

Żytomierski Państwowy Uniwersytet Technologiczny

Ryzyko walutowe związane jest z nieustanną fluktuacją kursów waluty krajowej w odniesieniu do walut obcych. Nie wszystkie przedsiębiorstwa prowadzące transakcje zagraniczne decydują się na zabezpieczenie swoich pozycji walutowych z powodu, że proces ten jest drogi i nie zawsze możliwy. Istnieją proste, łatwo dostępne i niedrogie metody zabezpieczania się przed ryzykiem walutowym. Metodami takimi są wewnętrzne metody zarządzania ryzykiem walutowym, które mogą być stosowane przy niewysokim ryzyku i nie wymagają zaangażowania innych jednostek gospodarczych i zewnętrznych instrumentów zabezpieczania ryzyka. Wymagają one skutecznego działania systemu zarządzania ryzykiem walutowym w synergetycznym związku z poszczególnymi działami (handlowym oraz finansowym).

Unikanie i akceptacja ryzyka walutowego są charakteryzowane jako negatywne metody zarządzania ryzykiem, ponieważ przedsiębiorstwo nie podejmuje decyzji i hamuje rozwój systemu zarządzania ryzykiem. Działania takie mogą być stosowane w sytuacjach, kiedy poziom ryzyka walutowego jest bardzo mały albo nie ma ryzyka zmiany kursu walutowego. Chociaż wypadki takie zdarzają się rzadko i najczęściej jest tak, że koniecznym jest stosowanie innych wewnętrznych metod zarządzania ryzykiem walutowym. W razie akceptacji ryzyka walutowego przedsiębiorstwo powinno ustalić ewentualne rozmiary strat, które są dopuszczalne.

Jedną z metod ograniczania ryzyka walutowego jest przeniesienie ryzyka walutowego, która realizuje się jako wpisywanie porozumień w umowie handlowej zawartej pomiędzy kontrahentami transakcji zagranicznej. Stosowanie wśród przedsiębiorstw międzynarodowych klauzuli waluty trzeciej jest poszerzonym zjawiskiem i z reguły tą walutą są euro lub dolar. Sytuacja taka jest najbardziej optymalna dla podmiotów gospodarczych, ponieważ na przykład w Polsce przedsiębiorstwo może wystawiać faktury w walucie obcej zarówno zagranicznym, jak i krajowym kontrahentom. W związku z tym, transakcje zagraniczne i krajowe są prowadzone w euro oraz w takich warunkach niweluje się ryzyko walutowe.

Fakturowanie w walucie krajowej polega na tym, że przedsiębiorstwo przenosi ryzyko walutowe na kontrahenta w transakcji zagranicznej. Faktury eksportowe wystawione w walucie krajowej eksportera przenoszą ryzyko na importera, natomiast faktury importowe wystawione w walucie krajowej importera przenoszą ryzyko na eksportera. Przedsiębiorstwo ma należności lub zobowiązania wyrażone w walucie krajowej przenosi swoje ryzyko walutowe na kontrahenta i nie ponosi bezpośrednich skutków zmiany kursów walutowych.

Jedną z wad tej metody jest to, że przedsiębiorstwo o małych rozmiarach nie może narzucać swoich warunków w transakcji zagranicznej z partnerem o większym doświadczeniu i udziale na rynku międzynarodowym.

Dywersyfikacja ryzyka walutowego polega na rozłożeniu go na kilka walut. Wykorzystanie różnych walut jest korzystne dla obu stron transakcji zagranicznej, ponieważ prawdopodobieństwo, że wszystkie waluty będą w tym samym czasie podlegać aprecjacji albo deprecjacji, jest niewielkie.

Компенсowanie ryzyka (hedging naturalny) – jest metodą pozwalającą na dopasowanie zobowiązań i należności, żeby zysk ze zmiany kursu walutowego pokrywał stratę z niekorzystnej zmiany ceny na walutę obcą. Polega to na tym, iż wpływy z kontraktów w EUR, będą finansowały wydatki w EUR. W taki sposób naturalny ograniczane będzie ryzyko kursowe.

Nie mogą stosować tej metody przedsiębiorstwa prowadzące zarówno wyłącznie działalność eksportową, jak i wyłącznie importową. Taka jednokierunkowość przepływów pieniężnych w walucie obcej jest ograniczeniem dla systemu zarządzania ryzykiem walutowym.

Treść matchingu (zgranie transakcji lub dopasowanie) polega na tym, że oprócz dopasowania wielkości zobowiązań i należności odbywa się podporządkowanie terminów ich spłaty / wpływu. Polega on na wiązaniu wpływów i płatności wyrażonych w tej samej walucie obcej w taki sposób, aby były one zbliżone pod względem wartości i czasu występowania.

Stosowanie w praktyce kompensowania i dopasowania ryzyka walutowego ogranicza występowanie długich i krótkich pozycji walutowych. Poprzez to są wyeliminowane dwukierunkowe transakcje wymiany walut i związane z nimi prowizje w instytucjach finansowych. Jednak metody takie powinny być wykorzystywane razem z innymi metodami zarządzania ryzykiem walutowego występującego w działalności gospodarczej przedsiębiorstw.

Oprócz tego trudności też występują, gdy oczekiwane wpływy walutowe są nierealizowane lub realizowane z opóźnieniem. W takiej sytuacji podmiot gospodarczy narażony na ryzyko walutowe i nie może uregulować płatności w ustalonych i dopasowanych terminach.

Podsumowując możemy zrobić wniosek, że wewnętrzne metody zarządzania ryzykiem walutowym są efektywne w stosowaniu do małych i średnich poziomów ryzyka zmiany kursu walutowego. Wewnętrzne metody zabezpieczania się przed ryzykiem walutowym stosują w większym stopniu małe i średnie przedsiębiorstwa, ponieważ one mają ograniczenia w zakresie finansowania działań związanych z wykorzystaniem metod zewnętrznych. Duże podmioty gospodarcze częściej ubiegają o dofinansowanie działalności związanej z zarządzaniem ryzykiem walutowym, gdyż i stopień wpływu na ostateczny wynik ekonomiczny transakcji zagranicznych jest wyższy w porównaniu z małymi i średnimi przedsiębiorstwami.

ФИНАНСОВЫЕ ПОТОКИ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

Т.В. Кучинка, аспирант

Мукачевский государственный университет

Рассматривая финансовое обеспечение на общегосударственном уровне, в теории и практике управления применяются различные понятия: инвестиции, финансовые ресурсы, капитал, денежные потоки. Однако природу финансового обеспечения лучше всего отражает понятие «финансовые потоки».

Изучению данного понятия посвящены исследования многих отечественных и зарубежных ученых, однако не существует единого подхода к определению понятия «финансовый поток». Существующие научные подходы различаются по объектам и уровням формирования финансовых потоков. В качестве объекта управления на уровне предприятия, финансовые потоки рассматривают И.А. Бланк, А.В. Бабенко, М.М. Бердар, О.В. Майборода, Э.А. Уткин [1-5], финансовые потоки на уровне региона – А. Черевко [6], аспекты детенизации финансовых потоков рассматривает А.Н. Иваницкая [7], проблемы оттока финансовых ресурсов из Украины исследует В.К. Антошкин [8].

Финансовые потоки государства представляют собой круговорот товаров и услуг, доходов, финансовых и нефинансовых активов и задолженности в разрезе, как национальной экономики, так и отдельных регионов. С экономической точки зрения они отражают потоки движения продуктов и их финансовых эквивалентов между экономическими агентами в процессе осуществления ими различных экономических операций. Со статистической точки зрения они являются единственной развернутой системой, которая включает: 1) сводные национальные счета; 2) счета доходов и расходов экономических агентов (секторов); 3) финансовые счета.

Итак, по нашему мнению финансовые потоки – это многоаспектное понятие, которое характеризует движение финансовых ресурсов и систему экономических отношений, которые сопровождают их формирование, движение и использование. Но нельзя забывать о том факте, что финансовые потоки связаны на всех уровнях хозяйствования с формированием финансовых ресурсов, денежных доходов и накоплений различных экономических субъектов.

Для определения схемы формирования финансовых потоков нужно разделить понятия входящих и исходящих потоков. Входящие потоки государства – это реальный финансовый поток платежей в бюджет, состоящий из доходов и поступлений. Исходящие потоки государства – реальный финансовый поток платежей из бюджета, которые состоят из расходов и отчислений.

Внутренние финансовые потоки государства ограничены рамками бюджетной системы. Они связаны с движением регулирующих налогов, дотаций, субсидий и субвенций, бюджетных ссуд внутри бюджетной системы, из Государственного бюджета в другие звенья бюджетной системы, а также с изъятием средств в пользу государственного бюджета.

Внешние финансовые потоки государства: денежные переводы мигрантов, инвестиции в страну, инвестиции из страны, внешние заимствования, обслуживание внешнего долга, финансовая помощь международных организаций, трансферты за границу в виде взносов в международные организации, доходы от владения иностранными активами, выплата доходов от владения активами в Украине нерезидентам.

Финансовые потоки характеризуются пространственным течением, требуют соответствующего управленческого обслуживания, причем количественные характеристики финансового потока будут зависеть от его типа – входящий или исходящий поток.

Регулирование движения финансовых потоков в условиях экономического кризиса определяется целью регулирования – своевременное и полное обеспечение процессов социально-экономического развития государства и его регионов. Тактические задачи управления финансовыми потоками должны быть направлены на увеличение входящих финансовых потоков, обеспечение эффективного использования путем оптимизации их распределения, снижение затрат, связанных с генерацией и распределением финансовых потоков.

Перечень ссылок:

1. Бланк И. А. *Финансовый менеджмент* / И. А. Бланк. – М. : Эльга, Ника-Центр, 2004. – 656 с.
2. Бердар М. М. *Системный подход к определению основных элементов управления финансовыми потоками предприятия [Электронный ресурс]* / М. М. Бердар. – Режим доступа : http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/ttpe/2009_20/Zb20_20.pdf.
3. Бабенко А. В. *Система управления финансовыми потоками промышленного предприятия : автореф. дис. канд. экон. наук* / А. В. Бабенко ; Национальная академия наук Украины. Институт экономики промышленности. – Донецк, 2006. – 20 с.
4. Майборода О. В. *Управление финансовыми потоками предприятия : дис. канд. эк. наук. 08.10.01* / О. В. Майборода. – Сумы, 2006. – 22 с.
5. Уткин Э. А. *Финансовый менеджмент : [учебник для вузов]* / Э. А. Уткин ; Финансовая академия при Правительстве РФ. – М. : Зерцало, 1998. – 324 с.
6. Черевко В. А. *Методология формирования и управления финансовыми потоками региона : дис. канд. экон. наук. 08.10.01* / В. А. Черевко. – Сумы, 2006. – 22 с.
7. Иваницкая А. Н. *Основы государственного регулирования детенизации финансовых потоков в Украину* / А. Н. Иваницкая // *Стратегия развития Украины. Экономика, социология, право.* – Вып. 3. – Киев, 2014.
8. Антошкин В. К. *Комплексная оценка оттока финансовых ресурсов за пределы Украины* / В. К. Антошкин // *Экономика и регион.* – 2009. – № 4 (23). – С. 203-208.

ПОДАТКОВІ СИСТЕМИ КРАЇН ЄС

С.С. Малець, аспірант
Мукачівський державний університет

Проблеми та особливості функціонування податкових систем країн Європейського Союзу та України є актуальною темою, свідченням чого виступає широке охоплення проблеми у наукових дослідженнях вітчизняних і зарубіжних представників, таких як П.В. Мельник, А.І. Крисоватий, А.І. Кошук, О.В. Гаврилюк, Т.Л. Томнюк, В.Г. Шем'ятенко, А.С. Захаров. Домінуюча теза досліджень: досвід країн Європейського Союзу повинен бути основою для ефективного вдосконалення роботи вітчизняної податкової системи, оскільки європейська модель податкової системи здатна як забезпечити внутрішні потреби країн-членів ЄС, так і сприяти розвитку повноцінного та якісного міждержавного партнерства [1].

За період існування Європейського Союзу, держави-члени ЄС спромоглися гармонізувати податкове законодавство цих держав, усунути податкові бар'єри та податкову дискримінацію на внутрішньому ринку ЄС, усунути недоброякісну податкову конкуренцію, забезпечити рівність усіх платників та дотримання принципів соціальної справедливості.

Податкова політика України повинна спрямовувати свої пріоритети на зменшення обтяжливості вітчизняної податкової системи, скорочення податків та платежів, вирівнювання диспропо-

рцій в оподаткуванні, зосереджувати увагу на використанні інноваційних методів адміністрування, удосконаленні податкових інструментів стимулювання підприємництва, формуванні податкової культури та психологічного сприйняття бізнесом та населенням дій держави у сфері податкової політики. Для наближення Європейської інтеграції Україна повинна адаптувати вітчизняну податкову систему до європейських стандартів на базі економічної та політичної стабільності держави.

Український вектор на Європейський Союз вимагає вирішення проблем вітчизняної податкової системи та адаптації її до правил ЄС. Україна стикнулася з рядом надскладних завдань, розв'язання яких повинне вивести податкову систему нашої держави на новий якісний рівень, сприяти наповненню Державного бюджету, забезпечити сталість фінансової системи та економічну незалежність країни. Для вирішення цих завдань необхідне чітке усвідомлення принципів оптимізації процесу оподаткування, враховуючи досвід країн ЄС та базуючись на економічній та політичній спроможності України [2].

Податкові системи країн Європейського Союзу склалися під впливом різних економічних, політичних і соціальних умов, тому до сьогодні ведеться постійний пошук оптимальних варіантів у галузі оподаткування. Основним досягненням податкової політики країн ЄС є їх спроможність гармонізувати всі сфери впливу та створення прозорої та простої системи оподаткування, яка здатна стабілізувати економічний цикл, обмежити інфляцію, безробіття та стимулювати економічне зростання [3].

Процес формування податкової системи країн ЄС був довготривалим та зазнав чимало змін. Головною вимогою, яку поставили за мету ці країни, було те, що податок не повинен суттєво впливати на прийняття економічних рішень, але якщо це відбувається, то вплив має бути мінімальним. У результаті, податкова система країн Європейського Союзу працює для людей, які знають куди витрачає держава їхні податкові надходження. Все відбувається прозоро, оскільки держава весь час виставляє цілі документи на публічне обговорення і там не може бути такого, щоб, скажімо, бюджет прийняли за 10 хвилин, щоб люди не знали, куди йдуть податки, щоб державні закупівлі робилися в непрозорий спосіб. У результаті цих дій держави досягають поставленої мети із забезпечення економічного зростання, провадженню ефективної цінової політики, зайнятості населення країни, створенню системи соціального захисту менш захищених верств населення, створенню рівноваги у зовнішньоекономічній діяльності тощо.

Досвід країн-членів ЄС щодо стратегічного розвитку в сфері оподаткування дає змогу виявити пріоритетні шляхи розвитку податкової системи України в умовах кризи та рецесії економіки [4]. По-перше, необхідно знизити тиск на оплату праці до рівня оподаткування капіталу з метою відновлення зростаючих тенденцій споживання в державі. По-друге, з метою спрощення оподаткування та зменшення витрат на адміністрування податків доцільно переглянути можливість щодо скорочення кількості податкових ставок та уніфікації баз оподаткування відповідно досвіду оподаткування країн-партнерів, для кого наша економіка відкрита. В цьому аспекті вкрай необхідно переглянути політику оподаткування щодо встановлення податкових ставок на активні та пасивні доходи у бік їх зрівняння. Потребують більшої гнучкості підходи щодо встановлення обмежуючих параметрів (зокрема, на обсяги операцій, доходів, кількості найманих працівників тощо) в сфері оподаткування, оскільки це сприяє формуванню непотрібних податкових бар'єрів в процесі руху капіталу.

Перелік посилань:

1. Barry Bracewell-Milnes. *The Cost of Harmony* // *INTERTAX* – 2004. – Vol. 32. – Issue 10.
2. Хорошаєв С. *Гармонізація податкових систем в ЄС* // *Спільний європейський економічний простір: гармонізація мегарегіональних суперечностей* / С. Хорошаєв ; [за ред. Д. Лук'яненка, В. Чужикова]. – К. : КНЕУ, 2007. – С. 223.
3. Захаров А. С. *Налоговое право Европейского Союза: действующие директивы ЕС в сфере прямого налогообложения* / А. С. Захаров. – М. : Волтерс Клувер, 2006. – 22 с.
4. Юрченко В. В. *Сучасні тенденції розвитку та гармонізації податкових систем країн Європейського союзу. Вектори для України* / В. В. Юрченко // *Ефективна економіка*. – 2013. – № 12. – С. 56-59.

ДОСВІД РОЗВИНУТИХ КРАЇН З МІСЦЕВИХ ЗАПОЗИЧЕНЬ

Ю.І. Маркуц, к.е.н.

Київський національний торговельно-економічний університет

Важливою складовою системи місцевих фінансів та основою функціонування адміністративно-територіальних одиниць є місцеві бюджети. Формування кожного місцевого бюджету території зумовлене необхідністю фінансового забезпечення здійснення повноважень органів місцевого самоврядування, що пов'язані із вирішенням питань місцевого значення та виконання покладених на них функцій і завдань. В цьому зв'язку вагоме значення має наявність достатнього обсягу фі-

нансових ресурсів, які формують дохідну частину місцевих бюджетів. Серед джерел доходів бюджетів велику частку займають міжбюджетні трансферти, обсяг яких за останні роки має тенденцію до збільшення і в деяких місцевих бюджетах досягає 60-70 % від загального обсягу доходів.

В умовах сучасної економічної ситуації, враховуючи досвід розвинутих країн, в Україні розпочато реформу міжбюджетних відносин у напрям децентралізації та створення об'єднаних територіальних громад. Передумовою такого реформування став успішний приклад країн Європи, які протягом останніх років здійснили укрупнення адміністративно-територіальних одиниць та провели зміни у структурі формування фінансових ресурсів місцевих органів влади. Так, у Чехії обсяг трансфертів у загальному обсязі доходів місцевих бюджетів становив 11 % проти 45 % до реформування, Німеччині – 8 % проти 45 %, Угорщині – 21 % проти 66 %, Норвегії – 8 % проти 33 %, Польщі – 16 % проти 60 % [1].

Результатом проведеного реформування також став розвиток системи муніципальних запозичень, як значного джерела фінансування місцевого економічного розвитку, обсяг яких на разі становить 10-15 % доходів місцевих бюджетів. Серед країн Європи найвищий показник спостерігається у Сан-Марино – 69 %, у Нідерландах – 19 %, у Бельгії – 13 %, на Кіпрі – 12 %, у Чехії – 11 %, в Іспанії та Франції – 10 % [2, с. 20].

У світовому фінансовому просторі найбільш розвинутим за функціонуванням є ринок місцевих облігацій США, де частка ресурсів, що залучені до місцевих бюджетів за допомогою місцевих запозичень складає 25-30 % від загального обсягу доходів.

За кордоном найбільш поширеними формами місцевих запозичень виступають облігаційні позики, кредити фінансово-банківських установ та міжбюджетні позики. У європейських країнах гарантом зобов'язань органів місцевого самоврядування є держава. В цьому випадку здійснення запозичень відбувається на вигідних для місцевих органів влади умовах та дозволяє проводити заходи для мінімізації можливих фінансових ризиків. У таких країнах рейтинг цінних паперів за місцевими запозиченнями наближено до рейтингу боргових цінних паперів держави.

Розвиток механізму місцевих запозичень у розвинутих країнах обумовлює необхідність застосування системи обмежень, що попереджає виникнення фінансових дисбалансів в місцевих бюджетах та погіршення якості виконання функцій органами місцевого самоврядування. Обмеження у сфері місцевих запозичень встановлюються або централізовано, або на місцях – регіональними та муніципальними органами. Існують види обмежень на запозичення: прямі обмеження – на обсяг заборгованості або видатки на обслуговування боргу і непрямі обмеження – на використання або цільове спрямування запозичених коштів, а також на обсяг бюджетного дефіциту. Наприклад, у Польщі загальний обсяг прямого боргу не повинен перевищувати 60 % доходів бюджету. Загалом норма обсягу державного боргу, що прийнятий міжнародними нормами, рекомендовано на рівні 60 % від валового внутрішнього продукту.

Такі європейські країни як Великобританія, Данія, Литва мають обмеження на щорічний обсяг запозичень для місцевих органів влади. У Німеччині та Австрії місцеві бюджети можуть бути не затверджені, якщо не будуть враховані рекомендовані обсяги місцевих запозичень. У Норвегії та Італії місцеві бюджети повинні прийматися з профіцитом, достатнім для погашення витрат основної частини боргу та його обслуговування. У Франції відсутні законодавчі обмеження на обсяг муніципального боргу, як частки доходів бюджету або валового внутрішнього продукту, проте існує обмеження на обсяг дефіциту бюджету на рівні 5 % доходів. В законодавстві Бразилії, Індії, Австрії, Швеції передбачено, що запозичені кошти можуть витратитися лише на здійснення капітальних видатків.

В Україні місцеві запозичення можуть здійснюватися у формі випуску облігацій місцевих позик та укладання договорів позик (кредитних договорів). Всі запозичення, їх обсяг та умови, які здійснюються місцевими органами влади, погоджуються з Міністерством фінансів України, при цьому таке погодження не є гарантією виконання зобов'язань за запозиченнями або підтвердженням платоспроможності.

З огляду на зазначене, вважаємо, що досвід розвинутих країн повинен застосовуватись з урахуванням його придатності до сучасних умов розвитку фінансової політики держави та зважати на вітчизняні особливості функціонування бюджетної системи з питань здійснення місцевих запозичень.

Перелік посилань:

1. Долішній М. І. Регіональна політика на рубежі ХХ – ХХІ століть: нові пріоритети / М. І. Долішній. – К. : Наукова думка, 2006. – 510 с.
2. Місцеве самоврядування в Україні: сучасний стан та основні напрями модернізації : наук. доп. / [Ю. В. Ковбасюк, К. О. Ващенко, В. В. Толкованов та ін.] ; за заг. ред. Ю. В. Ковбасюка. – К. : НАДУ, 2014. – 128 с.
3. Про затвердження Порядку здійснення місцевих запозичень [Електронний ресурс] : Постанова Кабінету Міністрів України від 16.02.2011 р. № 110. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/110-2011-n>

ОНЛАЙН-ПЛАТФОРМИ В ІННОВАЦІЙНОМУ РОЗВИТКУ РИНКУ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ

В.В. Мезей, здобувач вищої освіти

*Науковий керівник: С.В. Волосович, д.е.н., професор
Київський національний торговельно-економічний університет*

За останні роки широкого розвитку у світі набули онлайн-платформи. Розвиток інформаційних технологій сприяв активізації продажів товарів і послуг через інтернет. Це стало однією з причин появи в інтернеті спеціалізованих віртуальних-майданчиків для розміщення оголошень приватних інвесторів з пропозиціями щодо оформлення позик, страхових полісів.

Ринок фінансових послуг є сферою діяльності фінансових посередників з метою надання та споживання певних фінансових послуг. Функціонування ринку фінансових послуг здійснюється, з одного боку, у межах фінансової системи, а з іншого, у межах ринку послуг [1].

Новими учасниками ринку фінансових послуг виступають онлайн-платформи. Вони є одним з найбільш швидкозростаючих сегментів роздрібного кредитування в світі.

P2P кредитування – це новий спосіб запозичення коштів між особами за допомогою онлайн-сервісів, які поєднують кредиторів безпосередньо з позичальниками без залучення фінансового посередника (банку, кредитної спілки тощо). Зазвичай позики надаються за допомогою Інтернет-платформ посередників, які стягують комісію за надання позик, і інструментів перевірки кредитоспроможності. Тут користувачі можуть виступати і як кредитори, і як позичальники. Процентні ставки за такими позиками або встановлюються самими кредиторами у конкурентній боротьбі за найнижчу ставку в рамках зворотного аукціону, або визначаються компанією-посередником на основі аналізу кредитоспроможності позичальника. Кредитні посередники – це комерційні структури, які працюють за грошову винагороду, яка одноразово сплачується позичальником за надання позик, а також плату від інвесторів-кредиторів за обслуговування кредиту, яка або є фіксованою і справляється щорічно, або виражається у відсотках від суми позики. Позики мають змогу отримати як фізичні особи, так і суб'єкти малого підприємництва. При цьому цільове призначення таких позик переважно пов'язане з реалізацією стартапів у галузі інновацій, проектів соціального, культурного розвитку та екологічної підтримки [2].

Варто відмітити, що інтернет-провайдери створюють ринок для кредиторів і позичальників, де кредитори можуть розраховувати на більш високу норму прибутку на свої інвестиції порівняно з традиційними банківськими депозитами. Позичальники, які не можуть претендувати на кредити від банків звертаються до цих альтернатив для отримання кредитних ресурсів, можливо, за більш низькою відсотковою ставкою, ніж вони отримали б від свого банку, на підставі відповідних кредитних профілів [4].

Банки не залишаються осторонь, а беруть участь як інвестори або як продавці кредитного портфеля. В Україні у 2016 р. ПАТ «Приватбанк» запустив P2P-платформу видачі роздрібних кредитів «Сервіс вигідних вкладень», що об'єднала у собі технології P2P-кредитування та компетенції банку в роздрібному кредитуванні. ПАТ «Приватбанк» виступив організатором та оператором сервісу P2P-кредитування, а також надав кредиторам свої компетенції в пошуку позичальників, оцінюванні ризиків і стягненні заборгованості [3].

Найважливішими перевагами онлайн-платформ є: зручність послуг; швидкість отримання позики без застави і порук; договір можна отримати в електронному вигляді, без відвідування кредитора або доставкою кур'єром; клієнт отримує позичку за нижчою процентною ставкою ніж банківський кредит; кредитор не сплачує кошти за оренду офісу, заробітної плати працівникам.

Недоліками онлайн-платформ є: високий рівень ризику для кредитора через відсутність доступу до достовірної інформації про позичальника; незначні суми наданих позик; позичальнику невідомо, де буде використана його особиста інформація; кредитори є недостатньо захищеними; позичальник сплачує комісію за переказ коштів кредитору і кошти за перевірку кредитоспроможності через бюро кредитних історій; за прострочення по виплаті боргу сплачуються щоденні штрафи; відсутність гарантування вкладів Фондом гарантування вкладів фізичних осіб.

У свою чергу, B2B – електронні платформи, на яких постачальники і покупці можуть вести торгово-закупівельну діяльність, купуючи товари, роботи і послуги для потреб компанії, починаючи від оргтехніки і закінчуючи важким металургійним обладнанням. Варто констатувати, що в іноземних державах P2P і P2B активно використовуються для стимулювання економіки.

Отже, поява інтернет-технологій дозволила спростити процес кредитування.

Перелік посилань:

1. Волосович С. В. Оцінка підходів до класифікації ринків фінансових послуг [Електронний ресурс] / С. В. Волосович // *Ефективна економіка*. – 2015. – № 7. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4183>
2. Петренко І. П. P2P кредитування як новітній метод фінансування інвестиційних проектів / І. П. Петренко // *Сборник научных трудов SWorld*. – 2014. – Вып. 3 (40), Т. 9. – С. 35-40.
3. Офіційний сайт ПАТ «Приватбанк» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://privatbank.ua/news/p2p-i-r2v-kreditovaniye-aktivno-zameschajet-klassicheskije-bankovskije-kredity-idepozity-/>
4. Global Alternative Lending Startups to Watch Out For [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://letstalkpayments.com/25-global-alternative-lending-startups-to-watch-out-for/>

АНАЛІЗ ВАЛЮТНИХ ОПЕРАЦІЙ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ

Н.М. Михайличенко, к.е.н., доцент

О.С. Назаренко, здобувач вищої освіти

Донбаська державна машинобудівна академія, м. Краматорськ

На сучасному етапі розвитку світової економіки процеси глобалізації світового економічного простору залежать від організації міждержавних фінансових потоків, що призводить до активізації валютних відносин та виокремлення видів валютних операцій. Внутрішній валютний ринок має вагомим значення для формування економіки на даному етапі розвитку. Збільшення інтеграційних процесів в Україні породжує покращення та збільшення валютних операцій, а стрімкі зміни в банківському секторі та підвищення конкуренції між банківськими установами, в свою чергу, призводять до більш ефективної банківської діяльності.

Банківська діяльність має тісний зв'язок із міжнародною торгівлею, зовнішнім рухом капіталів і позик, виробничим та науково-технічним співробітництвом між державами, відтоком робочої сили, туризмом та іншими формами міжнародних економічних відносин. Тому діяльність сучасних банківських інститутів на валютному ринку має прямий вплив на фінансові результати його клієнтів.

В Україні дослідження окремих питань діяльності банків на валютному ринку займалися В.І. Міщенко, А.М. Мороз, А.С. Філіпенко, Ф.Ф. Бутинець, А.М. Герасимович, Л.М. Кіндрацька [1], Л.О. Примостка, К. Раєвський, В.І. Ричаківська, Р.І. Тиркало, З.І. Щибиволок та інші [2]. Слід також відзначити дослідження зарубіжних фахівців: М.К. Бункіної, О.Л. Красавіної, І.Я. Носкової, М. Пебро, Д.Ю. Піскулова, І.Н. Платонової, К. Редхеда, Дж. Сінкі, В.М. Соскіна та ін.

У роботах цих науковців розглянуто поняття валютних операцій та особливості їх аналізу.

Незважаючи на численні наукові праці, присвячені даній темі, на даній стадії розвитку виникає потреба висвітлення загальних аспектів аналізу валютних операцій комерційного банку, а також ефективних заходів щодо зменшення його валютних ризиків.

Метою доповіді є визначення проблем аналізу валютних операцій комерційного банку та запровадження шляхів їх усунення з метою зменшення валютних банківських ризиків.

Економічний термін «валютні операції комерційних банків» можна визначити як вид банківської діяльності у сфері міжнародних валютних відносин, спрямований на отримання прибутку, який поєднує різні види операцій з валютними цінностями, що здійснюються на державному, регіональному та міжнародному фінансовому ринку як за дорученням клієнтів, так і за власні кошти банків [2].

Взагалі, на валютні операції, згідно зі статичними даними, припадає вагомий частка в загальному обсязі операцій комерційних банків. Ефективність діяльності банківських установ на валютних ринках має безпосередній вплив на фінансові результати його клієнтів. Отже, провідна роль в процесі здійснення діяльності комерційного банку належить аналізу цих операцій.

Перед аналізом банківських операцій постає певна низка завдань, а саме:

- визначення структури, динаміки та масштабу валютних операцій банківської установи;
- контроль за дотриманням банком нормативів ризику;
- аналіз структури валютних доходів та витрат банку;
- порівняльна характеристика ефективності формування ресурсів банку в іноземній та національній валютах.

Сучасний розвиток банківських валютних операцій відбувається через використання методів та інструментів грошово-кредитного та валютного регулювання, що здійснюється Національним банком України в межах монетарного стимулювання розвитку економіки взагалі та спрямовується на:

– зростання стабільного функціонування банківської сфери шляхом зменшення чутливості конкретних банків та всього банківського сектору до зовнішніх коливань, зростання його стійкості та надійності, попередження можливих і усунення наявних банківських криз;

- оптимальне співвідношення активів і пасивів банків;
- покращення системи управління валютними ризиками [3].

Перспективи покращення методики аналізу банківських валютних операцій, де головною метою є скорочення ризиків, насамперед залежать від економіко-правового регулювання держави, а також можливості для комерційних банківських установ пристосовуватися до зовнішнього середовища, в якому вони здійснюють свою діяльність.

Для уникнення недоліків в межах здійснення валютних операцій необхідно: активізувати зусилля щодо впровадження економічних методів регулювання, систематизувати нормативну базу з питань валютно-банківського регулювання, здійснення його консолідації та кодифікації; внести зміни у діючий режим правового регулювання; створити сприятливі умови для залучення до комерційних банків коштів фізичних осіб у іноземній валюті.

Перелік посилань:

1. Береславська О. Актуальні проблеми курсової політики України / О. Береславська // Вісн. НБУ. – 2010. – № 2. – С. 16-20.
2. Коваленко М. А. Операції сучасного комерційного банку : навч. посіб. / А. М. Коваленко. – Херсон : ОЛДІ-плюс, 2006. – 467 с.
3. Пащера М. Світова фінансова криза та її наслідки для банківської системи України / М. Пащера // Вісник НБУ. – 2009. – № 1. – С. 28-33.

АНАЛІЗ СТАНУ ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО РИНКУ В УКРАЇНІ

Н.М. Михайличенко, к.е.н., доцент

Т.С. Пономаренко, здобувач вищої освіти

Донбаська державна машинобудівна академія, м. Краматорськ

Аналіз стану фінансового ринку України і, в тому числі, фондового ринку, банківської системи та грошової кредитної політики, залишається актуальним напрямом економічних досліджень. Дослідження проблем фінансового ринку України, причин їх виникнення та тенденції розвитку є підґрунтям для становлення сучасної фінансової системи.

Дослідження фінансових ринків є актуальним і затребуваним в усьому світі, про що свідчать роботи провідних економістів і фінансистів, серед яких: П. Кругман, Дж. Сакс, Дж. Стігліц, Я. Міркін, Б. Рубцов, З. Луцишин [1].

Метою доповіді є оцінка реального стану розвитку фінансового ринку в Україні, аналіз фінансової політики управління ним та окреслення тенденцій його розвитку в найближчій перспективі.

Фінансовий ринок прийнято вважати базою сучасної економічної системи. Фінансовий ринок – це система економічних і правових відносин у сфері випуску та купівлі-продажу різних фінансових послуг.

Глибокі зміни, що відбуваються в фінансових відносинах в останні роки є особливо динамічними, що можна пояснити:

– поточною фінансово-економічною кризою, рецесією якої світова економіка остаточно ще не пододала;

– станом банківської системи;

– наслідком політичних подій, що відбуваються в Україні, Європі та в інших країнах.

Особливо актуальною ця проблема є в Україні, де становлення фінансового ринку відбувалося в три етапи [2].

Фінансування потреб економічного розвитку України Міжнародним Валютним Фондом (МВФ) та прагнення увійти до Європейського Союзу (ЄС) дає підстави прийняти євроконтинентальну модель фінансового ринку.

Фінансовий ринок України розвивається як ринок фінансових послуг. Надання фінансових послуг стає вигідним бізнесом, банки займають домінуюче положення. Разом з тим, небанківські установи завойовують ринок досить агресивно. Основні причини цього:

– прогресуючий розвиток фондового ринку;

– необхідність задоволення вузького попиту, при якому участь банків є обмеженою;

– спроби ухилення від більш жорстких вимог банківського регулювання [2].

За період незалежності України в її економіку було вкладено 54,5 млрд. дол. США (станом на 1 січня 2013 р.), а обсяг валового зовнішнього боргу досяг 135,0 млрд. дол. США. Слід зазначити, що зараз посилилась недовіра зовнішніх інвесторів до економічних перспектив України. Очевидним є зростання зовнішніх боргів України.

Слід зазначити, що зростання сумарного державного боргу є достатньо небезпечним явищем, що може призводити до виникнення гіперінфляції.

Україна знаходиться в десятці країн з найбільш високим рівнем фінансового ризику в світі.

В Україні в 2014 році налічувалося 180 банківських установ. Банківська система станом на 2014 рік мала як значні досягнення, так і недоліки, основні з яких: недостатня капіталізація, обмеженість можливостей кредитування, недостатня якість менеджменту, неадекватність управління ризиками.

Фінансовий ринок України розвивається нерівномірно. Низький рівень довіри між ринковими контрагентами і недостатній захист прав власності і контрактних прав є перешкодами для формування справжніх ринкових відносин.

Першочергове завдання – це підвищення ліквідності та прозорості фінансового ринку України.

Ознаками стійкості подальшого розвитку фінансового ринку є:

- підвищення рівня конкуренції між фінансовими інститутами;
- легалізація угод;
- розробка нових і вдосконалення чинних законів фінансового права, щодо захисту прав власності інвесторів;
- розширення взаємовигідних зв'язків і відносин з міжнародними фінансовими організаціями.

Співвідношення між вітчизняними та іноземними учасниками фінансового ринку України є проблемою, коли йдеться про умови вступу та використання іноземного капіталу, не можна без обговорення приймати ці умови (підвищення ціни на газ, пенсійного віку тощо), необхідно дотримуватися фінансової та економічної безпеки.

Фінансовий ринок України повинен розвиватися кількісно і якісно, з урахуванням перерахованих проблем і перспектив.

Перелік посилань:

1. Борисова С. Є. *Розвиток світового фінансового ринку в умовах глобалізації* : монографія / С. Є. Борисова ; [за наук. ред. Ю. В. Макогона]. – Вінниця : ТОВ «Нілан-ЛТД», 2015. – 310 с.

2. Єлецьких С. Я. *Розвиток фінансового ринку в Україні* : монографія / С. Я. Єлецьких, В. М. Грідасов, С. В. Колмикова. – Краматорськ : ДДМА, 2011. – 176 с.

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ БАНКІВСЬКОЇ УСТАНОВИ ЗА ДОПОМОГОЮ ІННОВАЦІЙ

К.А. Мікуляк, здобувач вищої освіти

*Науковий керівник: А.В. Бурковська, к.е.н., доцент
Миколаївський національний аграрний університет*

В умовах сьогодення вітчизняний ринок банківських послуг характеризується високою конкуренцією, яка пов'язана в першу чергу з ліквідацією та реорганізацією великої кількості банківських установ, і переважанням на ринку більш стійких та невразливих до змін зовнішнього конкурентного середовища банківських установ-конкурентів, які здатні протистояти тиску непередбачуваних обставин. Наразі більш стійкими та конкурентоспроможними банківськими установами є ті, які створюють нові якісні банківські продукти, та надають нові для ринку банківські послуги. Залишаються на ринку банківські установи з більш високим рівнем конкурентних переваг, що дає змогу клієнтам обирати для себе ті установи, які найбільшою мірою відповідають їх уявленням про вигідність, зручність та доступність банківського продукту.

Конкуренція в банківській сфері є динамічним процесом, у ході якого банківські установи, шляхом використання нових технологій та інноваційних механізмів забезпечують розвиток, економічне зростання та максимальне задоволення інтересів і потреб клієнтів [2].

Питанням створення і реалізації банківських інноваційних продуктів приділяли увагу у своїх роботах багато як вітчизняних, так і зарубіжних науковців, серед яких: А. Спіфанов, С. Єгоричева [1], О. Лагода, І. В. Пасічник [5] та ін., значний науковий внесок яких полягає у розкритті змісту та сутності банківських інноваційних продуктів, які полягають у нарощуванні споживчої цінності банківських послуг.

На сьогодні банківські установи прагнуть досягти і утримати стійкість своїх конкурентних позицій на ринку банківських послуг, використовуючи різноманітні методи і форми конкурентної боротьби. Саме тому будь-які аспекти діяльності банківських установ стають сферою впровадження інноваційних продуктів, серед яких необхідно виділити: застосування фінансових інструментів і технології обслуговування, розроблення нових банківських продуктів та послуг, зміни в організаційній структурі та в бізнес-процесах банківських установ, застосування інноваційних каналів збуту та методів реклами [1].

Основою інформаційних технологій, полем, на якому банківські установи можуть розгорнути свою інноваційну діяльність, є нині глобальна мережа Інтернет. Вона, будучи ефективним засобом передачі інформації, просто не могла не зацікавити банківські установи як джерело нових можливостей роботи із клієнтами. Разом з тим, Інтернет створює унікальні можливості інтеграції власних інформаційних ресурсів банківської установи.

Правові відносини, які виникають між клієнтами та банком за допомогою Інтернету, останнім часом набувають все більшого поширення [2].

Водночас, для постійного й системного нарощування конкурентних переваг вітчизняними банківськими установами слід повніше використовувати можливості Інтернет-технологій задля розвитку своїх продуктів і послуг. Це можуть бути інноваційні рішення з метою підвищення ефективності і прискорення фінансово-господарських операцій клієнтів шляхом застосування інтернет-еквайрингу; для повної автоматизації наявних електронних операцій, що здійснюються з використанням систем Інтернет-банкінгу; для виявлення можливостей та розроблення відповідних механізмів використання у майбутньому перспективних для української економіки додаткових фінансових послуг, зокрема, хеджування валютних ризиків та депозитів, що індексуються [3].

Отже, сучасна банківська система розвивається під впливом конкуренції між її учасниками. Конкуренція примушує боротись за клієнтів, поліпшуючи якість і розширюючи асортимент банківських продуктів, пропонуючи клієнтам нові, більш вигідні умови співпраці. Спрямованість та зміст банківських інновацій мають розширювати конкурентні переваги банківської установи. Конкурентоспроможність сучасної банківської установи безпосередньо залежить від здатності менеджменту повноцінно використовувати можливості інформаційних мереж і технологій для впровадження нових банківських послуг, які підвищують їх цінність для різних груп цільових споживачів.

Перелік посилань:

1. Єгоричева С. Б. Банківські інновації: [навч. посіб.] / Єгоричева С. Б. – К. : Центр учбової літератури, 2015. – 208 с.
2. Про надання інформації про використання Інтернет-технологій клієнтами банків при здійсненні розрахунків : лист Департаменту платіжних систем Національного банку України від 13.06.2007 р., № 25- 112/1151-6023.
3. Про електронні документи та електронний документообіг [Електронний ресурс] : закон України від 22.05.2003 р., № 851-IV. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=851-15>.
4. Про електронний цифровий підпис [Електронний ресурс] : закон України від 22.05.2003 № 852- IV. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=852-15>.
5. Пасічник І. В. Підвищення конкурентоспроможності банківських установ на основі використання електронних технологій / І. В. Пасічник, К. М. Базадзе // Зб. наук. праць Харківського інституту банківської справи. – 2011. – № 1 (10). – С. 214-223.

ОНЛАЙН МЕХАНІЗМИ ЯК ПЕРСПЕКТИВНІ ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

І.С. Пашикян, здобувач вищої освіти

*Науковий керівник: В.Є. Тараненко, к.е.н., доцент
Університет митної справи та фінансів, м. Дніпро*

Сектор малого бізнесу спроможний запустити ринкове господарство будь-якої країни; він є джерелом демонополізації, подолання диспропорційності економіки. Дрібні підприємства та індивідуальні підприємці забезпечують ВВП держави, долають безробіття, підвищують платоспроможний попит населення; сприяють формуванню середнього класу у суспільстві.

Разом з цим, малий бізнес характеризується слабкою фінансовою базою й обмеженим матеріально-технічним потенціалом. Це уповільнює їх розвиток та подальше функціонування та потребує підтримки з боку держави і недержавних фінансових інститутів. Проблеми у банківському секторі та бюджетний дефіцит зумовлюють необхідність пошуку інших джерел фінансування цього сектору.

На даний час у зв'язку із поширенням інформаційних технологій перспективними джерелами фінансових ресурсів може стати P2P-кредитування – видача й отримання позик фізичними особами прямо, без використання традиційних фінансових посередників. Воно реалізується через такі онлайн механізми як: краудфандинг, краудінвестинг, краудлендинг.

Одним з інноваційних способів фінансування бізнесу в останні роки став краудфандинг – спосіб залучення коштів на фінансування проектів, стартапів шляхом збирання добровільних пожертв через інтернет-платформи, проведення благодійних заходів тощо. У випадку, якщо за визначений термін ідея назбирала необхідну суму, ця сума стає майже безкоштовним стартовим капіталом (окрім комісії за розміщення на платформі) [1].

Найбільші краудфандингові платформи у світі – «Kickstarter» та «Indigogo».

В Україні інтернет-краудфандинг лише починає розвиватися. Піонерами в цій сфері були «Українська біржа благодійності», «X-Ideas» від «Nescafe» та сайт «Велика Ідея». Найбільш популярною українською краудфандинговою платформою є «Спільнокошт» на сайті «Велика ідея». Досить характерним є те, що редизайн сайту «Велика ідея», внаслідок якого запрацював інструмент краудфандингу, сам був профінансований шляхом краудфандингу на суму 38260 грн. Офіційний старт «Спільнокошту» відбувся в жовтні 2012 року [2].

У світі також динамічно розвивається ринок рівноправного кредитування (краудлендинг, P2B), даючи можливість фізичним особам кредитувати інших фізичних осіб або компанії за допомогою відповідних онлайн-сервісів, які, своєю чергою, можуть користуватись послугами інших організацій. Перевага краудлендинга – отримання фінансової винагороди.

У разі, якщо фінансування стартапу потребує значних коштів, варто використовувати механізм краудінвестингу, в межах якого інвестори стають співвласниками компанії. У такий спосіб доцільно залучати кошти тим, хто не має відповідної кредитної історії або не може зацікавити венчурні інвестиційні фонди, бізнес-янголів. Прикладами є робот Jibo, пікопроектор TouchPico.

Такі платформи дозволяють: кредитору – кредитувати позичальників без посередників, отримуючи більшу дохідність; позичальнику – отримувати недорогі кредити; банкам – кредитувати позичальників без витрат на пошук клієнтів та оцінку ризиків, надавати додатковий сервіс і можливість продавати свої компетенції в оцінці ризиків, опрацюванні платежів і стягненні боргових зобов'язань; державі – прискорити темпи зростання економіки за рахунок збільшення кількості підприємств, робочих місць і податкових надходжень; надавати іншим фінансовим партнерам доступ до забезпечених і контрольованих за проблемністю кредитних портфелів, таким чином, гравці на фінансовому ринку повернуться на ринок споживчого та корпоративного кредитування.

Сьогодні в Україні низка банків вже почали використовувати інструмент P2P-кредитування, пропонуючи дохід за депозитами в середньому на 5 % річних вищий, ніж за банківськими вкладками. Це зацікавило чимало клієнтів, і на 1 квітня 2016 року обсяг таких операцій сягнув 1,5 млрд грн, зокрема з безневим приростом 0,6 млрд грн. [3]. У квітні 2016 р. Приватбанк реалізував ідею P2B кредитування під назвою «Кредити українському бізнесу». Відсоткова ставка – 25 %, кредити були застраховані. За перший тиждень було зареєстровано понад 50 проектів малого бізнесу та інвестовано більше ніж 1 млн грн.

Таким чином, в Україні існують як попит на доступні інвестиційні ресурси, так і потенціал для краудлендингу у вигляді неорганізованих заощаджень, що є основою його для розвитку. Окреслення його можливостей, знайомство інвесторів з міжнародним досвідом, формування та розвиток вітчизняних платформ сприятиме розвитку малого бізнесу та економіки України в цілому.

У найближчому майбутньому завдяки інноваційним характеристикам краудфандинг має всі підстави стати повноцінним гравцем на ринку фінансових ресурсів, потіснивши в конкурентній боротьбі фінансових посередників.

Перелік посилань:

1. Андреев О. В. P2B Краудлендинг як механізм кредитування малого бізнесу [Електронний ресурс] / О. В. Андреев, В. Є. Жукова. – Режим доступу : <http://zapyskumgu.org/wp-content/uploads/2016/09/Андреев-Жукова-P2B-краудлендинг-як-механізм-кредитування-малого-бізнесу.pdf>
2. Петрушенко Ю. М. Краудфандинг як інноваційний інструмент фінансування проектів соціально-економічного розвитку / Ю. М. Петрушенко, О. В. Дудкін // *Маркетинг і менеджмент інновацій*. – 2014. – № 1. – С. 172-182.
3. Ходакевич С. І. Альтернативні механізми кредитування дрібного та середнього бізнесу в Україні [Електронний ресурс] / С. І. Ходакевич // *Фінансове забезпечення інноваційних проектів малого та середнього бізнесу: глобальні виклики та українські реалії* : зб. матеріалів І Міжнарод. наук.-практ. конф., 7 груд. 2016 р., м. Київ / М-во освіти і науки України, ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана» [та ін.] ; оргком.: М. І. Диба (голова) [та ін.]. – Електрон. текст. дані. – Київ : КНЕУ. – 2016. – С. 223-225.

ДІЯЛЬНІСТЬ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ БАНКІВ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

К.В. Песоцька, здобувач вищої освіти

Науковий керівник: Н.А. Цікановська, к.е.н., доцент

Черкаський навчально-науковий інститут ДВНЗ «Університет банківської справи»

Глобалізація світової економіки знаменується нарощенням банківського капіталу, укрупненням фінансових інститутів й загостренням конкуренції в банківському секторі.

Інтеграція та розвиток промисловості сприяють зростанню мобільності капіталів. Саме тому на сьогоднішній день швидко розвиваються транснаціональні банки (ТНБ) – кредитно-фінансові комплекси універсального типу, з широкою мережею зарубіжних філій, відділень, представництв, агентств, що контролюють валютні і кредитні операції на світовому ринку, основні посередники в міжнародному русі позикового капіталу [1].

Транснаціональні банки відіграють важливу роль в процесі консолідації банківського та промислового капіталу і прагнуть до подальшої економічної експансії. Такі банки акумулюють кошти в різних валютах, здійснюють кредитні операції, зокрема фінансують виробництво і зовнішню торгівлю, розвивають значні за обсягами довірчі операції, проводять фінансове, консультативне й інформаційне обслуговування транснаціональних компаній різних секторів економіки у своїй країні та за кордоном, здійснюють операції з цінними паперами на світовому ринку тощо.

Для діяльності транснаціональних банків характерна велика частка міжнародних операцій, глобальний характер діяльності, універсальність та широкий спектр послуг. Основними їхніми клієнтами є транснаціональні компанії, державні інституції та міжнародні організації.

З кожним роком перелік операцій ТНБ зростає. Якщо раніше операціями щодо залучення вкладів клієнтів займалися національні банки, то на сьогоднішній день ТНБ охоплює всі види заощаджень, починаючи з урядових і закінчуючи дрібними вкладками. Акумулюючи капітал в одній країні, вони переводять його в інші країни для отримання максимально можливого прибутку.

На сьогоднішній день лідерські позиції на світовому ринку займають ТНБ Південно-Східної Азії та Англії. У рейтингу, складеному Банком міжнародних розрахунків, найбільшими банками світу за показником ринкової капіталізації (2015 р.) є Industrial & Commercial Bank of China (ICBC), China Construction Bank, Agricultural Bank of China, Bank of China, JPMorgan Chase, HSBC Holdings та ін. [2].

Сучасні тенденції розвитку світової економіки і процеси глобалізації викликають необхідність інтеграції українських банків в світову економічну систему.

В Україні ТНБ в основному відкривають свої відділення у вигляді представництв, тому що український ринок є досить нестабільним і ризикованим, тому транснаціональному банку насамперед необхідний ретельний аналіз структури і тенденцій розвитку українського фінансового ринку.

На сьогоднішній день в Україні працює 96 банків. Зокрема 38 банків з іноземним капіталом, з них зі 100 % іноземним капіталом 17 банків.

Станом на 1 січня 2017 року в першу десятку найбільших банків України по розміру власного капіталу входять п'ять банків з участю іноземного капіталу: Укрсоцбанк, Райффайзен Банк Аваль, Промінвестбанк, УкрСиббанк, ІНГ Банк Україна [3]. Характерною особливістю останніх років стала тенденція до купівлі іноземними банками вже існуючих банківських установ на українському фінансовому ринку.

Внаслідок розглянутого сучасного стану української банківської системи, можна говорити про те, що залучення додаткових фінансових ресурсів в економіку України сьогодні частково забезпечується за рахунок діяльності іноземних транснаціональних банків. Активна діяльність ТНБ на території України впливає на підвищення рівня конкурентоспроможності вітчизняних фінансових організацій.

Для забезпечення підвищення рівня конкурентоспроможності вітчизняних банків на міжнародному ринку банківських послуг можуть бути використані заходи щодо: розширення видів банківських послуг і подальше підвищення якості обслуговування, відкриття закордонних дочірніх організацій, філій і представництв, вдосконалення банківського нагляду та контролю, адаптації українського законодавства до поточних умов функціонування банківських інститутів з урахуванням глобалізації, посилення ступеня захищеності інтересів зарубіжних вкладників, підвищення рівня ефективності валютного контролю та регулювання, боротьби з відмиванням доходів і нелегальним вивезенням капіталу з країни, уніфікації правил ділової етики як для учасників фінансового ринку, так і для банків.

Таким чином, в сучасних умовах, пріоритетними завданнями розвитку вітчизняної банківської системи повинно стати підвищення її ролі, як у вітчизняній економіці, так і на міжнародному рівні, збільшення ступеня довіри до національних банків, зростання ефективності банківського сектора.

Перелік посилань:

1. Дурицька Г. В. Сучасні тенденції транснаціоналізації та їхній вплив на економіку України / Г. В. Дурицька // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2013. – № 2. – С. 39-45.

2. Офіційний сайт Банку міжнародних розрахунків [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bis.org/statistics/index.htm>.

3. Офіційний сайт журналу Insurance TOP [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://forinsurer.com/ratings/banks/16/12/2>.

ПОРІВНЯЛЬНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ ПОДАТКУ НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ В КОНТЕКСТІ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

Є.С. Подаков, к.е.н., доцент

ДВНЗ «Херсонський державний аграрний університет»

Загострені суспільно-політичні процеси, які сьогодні відбуваються в Україні, а відповідно і економічні, призвели до надзвичайно важливого моменту в історії нашої країни: Україна чітко визначилась із зовнішньополітичним та зовнішньоекономічним курсом, яким є європейська інтеграція. При цьому Європа робить чіткі кроки назустріч, завдяки чому стає реальним підписання угоди про асоціацію. Але повноцінна європейська інтеграція передбачає важку працю і реальні реформи, які не можливі без відповідного законодавчого забезпечення. Економічна складова цього процесу, на нашу думку, передбачає певні складнощі з огляду на суттєву різницю в структурі економічних систем Європейського Союзу (ЄС) та України [1]. Необхідним є поступове зближення, гармонізація законодавства, завдяки чому наша держава зможе повноцінно влитися у економічні процеси, які відбуваються у ЄС, із збереженням власних економічних інтересів та фінансової безпеки. Одним із найбільш вагомих кроків у цьому напрямку є гармонізація податкової та митної політики, особливо щодо адміністрування непрямих податків, які займають одне із ключових місць в податкових системах України та країн ЄС.

Податок на додану вартість (ПДВ) займає одне з ключових місць у податкових системах більшості країн Європейського союзу. Введення в 1967 р. ПДВ оцінюється всіма фінансовими експертами як одне з суттєвих досягнень цього співтовариства. Виходячи з перспективи євроінтеграції, необхідним є визначення основних критеріїв, яким повинно відповідати законодавство України щодо регулювання сплати ПДВ з метою його гармонізації із законодавством ЄС. Країни ЄС досягли чи не найбільших успіхів на шляху до удосконалення адміністрування непрямих податків. З огляду на це, наша країна повинна пройти поступово процес гармонізації із податковим законодавством ЄС. Необхідність проведення такої гармонізації передбачено, зокрема, Законом України «Про Концепцію Загальнодержавної програми адаптації законодавства України до законодавства ЄС» від 21 листопада 2002 р. № 228 [2].

Вступ будь-якої держави до ЄС залежить від того, наскільки той чи інший суб'єкт може прийняти інтеграційне законодавство цієї міжнародної організації. Процес узгодження податків з обороту в рамках ЄС, на основі ПДВ, який було запроваджено директивами 1967 року, вийшов на новий етап після прийняття Шостої Директиви (77/3888/ЕЕС) від 16 травня 1977 р., яка визначила основні елементи механізму адміністрування податку на додану вартість у країнах ЄС. Зокрема, цією директивою передбачено, що пільги по сплаті ПДВ можна поділити на дві категорії. До першої відносяться звільнення товарів і послуг, що надаються в інтересах суспільства (медичні, навчальні, релігійні послуги; товари та послуги, пов'язані з соціальним забезпеченням тощо). До другої категорії відносяться пільги, які надаються з метою сприяння розвитку фінансового сектору, оптимізації адміністративних витрат при справлянні ПДВ (оренда та лізинг майна; страхування, надання кредитів та депозитів, розрахунково-касове обслуговування; операції з валютою, банкнотами, монетами; з акціями; управління інвестиційними фондами тощо). Враховуючи процес європейської інтеграції України, будь-які спроби скасування ПДВ або заміни його на податок з обороту видаються недоречними, оскільки саме ПДВ є одним з найважливіших елементів податкових систем країн ЄС, а його справляння передбачено відповідними директивами.

ПДВ для нашої країни є основним джерелом наповнення бюджету (у 2015 році ПДВ становив 29 % усіх доходів консолідованого бюджету, або 128.3 млрд. грн. з урахуванням відшкодування). Незважаючи на те, що ПДВ є податком на споживання, у податкових витратах бізнесу він відіграє навіть більшу роль, ніж єдиний соціальний внесок. Через свою суттєвість, складність адміністрування та, як наслідок, корупційність ПДВ викликає багато нарікань. Однак, незважаючи на його «проблемність» в Україні, альтернатив цьому податку немає, особливо в умовах наших євроінтеграційних прагнень. Адже справляння ПДВ є обов'язковою вимогою для усіх країн-членів ЄС.

Українські підприємці з моменту існування ПДВ їм незадоволені і завжди вказують, що цей податок ускладнює їм життя. Дійсна проблема полягає в тому, що ПДВ складно адмініструвати, він дає широкі можливості для шахрайства та корупції, необхідність ПДВ-кредитування спричиняє значні додаткові витрати. Виникає питання – чому ж при такій «проблемності» та постійних наріканнях з боку бізнесменів цей податок досі існує, ним користуються в більшості країн світу і, очевидно, поки немає жодних планів ні в Україні, ні у світі від нього відмовлятися? Відповідь на це питання можна отримати проаналізувавши вартісну структуру надходження податків та зборів в Україні за 2015 рік. Так, за даними Державного казначейства України, ПДВ (без відшкодування) отримано в розмірі 181,1 млрд. грн., єдиний соціальний внесок 162,6 млрд. грн., податок на доходи фізичних осіб 72,2 млрд. грн., податок на прибуток 55 млрд. грн., акцизний податок 36,7 млрд. грн.

Актуальним і важливим аргументом на користь збереження ПДВ для України є вимога ЄС використовувати цей податок у країнах-членах ЄС. В умовах євроінтеграційних прагнень говорити про відміну ПДВ і заміну його на податок із продажу немає особливого змісту: перебудувати податкову систему для тимчасових потреб дорого та неефективно.

Перелік посилань:

1. Колотуха С. Адаптація податкового законодавства до європейських стандартів – лише перший крок [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.sta.kr.ua/integration/110106/index.html>

2. Про Концепцію Загальнодержавної програми адаптації законодавства України до законодавства ЄС [Електронний ресурс] : Закон України від 21.11.2002 р. № 228. – Режим доступу : zakon.rada.gov.ua/laws/show/228-15

УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ БЕЗПЕКОЮ НА ПІДПРИЄМСТВАХ АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ

О.С. Пристемський, к.е.н., доцент

ДВНЗ «Херсонський державний аграрний університет»

Українські підприємства функціонують в умовах невизначеності та постійної дестабілізації економіки. Через що стикаються з різними загрозами та ризиками. Ці чинники призводять до зростання небезпеки фінансової сфери підприємства, яка лежить в основі діяльності господарюючих фірм агропромислового комплексу (далі – АПК).

Фінансова безпека підприємств АПК – їх здатність функціонувати в якості суб'єктів господарювання при вже обраній спеціалізації основного виробництва та існуючому рівні забезпечення ресурсами. Це здатність підприємств досягати підходящого рівня конкурентоспроможності за умови неконтрольованого впливу ризиків і загроз. Головне завдання фінансової безпеки підприємства АПК полягає у гарантуванні стійкого фінансового стану даного підприємства, як реверсу його стабільного розвитку.

Сільськогосподарські підприємства займають важливе місце у розвитку території села. Адже такі підприємства забезпечують жителів села робочими місцями, постійним заробітком, посідають визначну роль у процесі соціального відтворення. Через що забезпечення фінансової безпеки сільськогосподарського підприємства поняття багатогранне, враховує і економічні, і фінансовий аспекти.

Управління фінансовою безпекою на підприємствах АПК повинно здійснюватися на основі впровадження та реалізації визначеної стратегії. Яка має формуватися на основі виробничого потенціалу кожного суб'єкта господарювання.

Стратегія має повністю враховувати внутрішні та зовнішні фактори, що можуть перешкоджати процесу її здійснення. Для кожного підприємства формується окрема стратегія розвитку. Проте з урахуванням досвіду інших вітчизняних та зарубіжних підприємств. На основі чого і складено перелік завдань безпеки підприємства АПК. Серед них:

- зміцнення дисципліни праці трудового колективу та підвищення її продуктивності;
- формування, підтримка та захист інтелектуального потенціалу;
- запровадження у діяльності світових стандартів, освоєння нових технологій виробництва;
- підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції;

- захист законодавчо закріплених прав та інтересів як керівників, так і персоналу підприємства;
- спроби уникнути впливу недобросовісних партнерів тощо.

Тобто, організація управління фінансовою безпекою підприємства на пряму пов'язана із науково-організаційною взаємодією всіх елементів системи. І є неможливою без організаційного аспекту. Останній, будучи сформованим залежно від масштабів та специфіки функціонування певного суб'єкта господарювання, регламентує процес гарантування фінансової безпеки. Отже, для вирішення проблеми варто продовжувати дослідження, у результаті яких формувати шляхи підвищення рівня фінансової безпеки підприємств АПК.

Перелік посилань:

1. Акименко В. В. Механізм управління фінансовою самодостатністю регіону / В. В. Акименко // *Економіка. Менеджмент. Підприємництво*. – 2013. – № 25 (1). – С. 35-42;
2. Бланк И. А. *Управление финансовой безопасностью* / И. А. Бланк. – К. : Ника-центр, 2004. – 784 с;
3. Герчанівська С. В. Стратегічне управління як механізм забезпечення ефективного розвитку вітчизняних підприємств / С. В. Герчанівська // *Інноваційна економіка*. – 2012. – № 1 (27). – С. 79-81.

ДО ПИТАННЯ ТВОРЕННЯ ПРОСТОРУ СУСПІЛЬНОЇ ДОВІРИ ДО БАНКІВ

М.В. Продан, аспірант

ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

Представники державних банків, а також різноманітні експерти останнім часом переконують суспільство, що довіряти комерційним банкам не варто. При цьому під сумнів ставиться ефективність роботи навіть великих банків, що входять в топ-30 за активами. В результаті держбанки отримали приплив вкладників, які забрали свої заощадження з приватних в держбанки.

І надійність банку, і умови по вкладу однаково важливі для кожної людини, незалежно від її статі, віку та соціального становища. Питання в тому, який банк вважати надійним в сучасних реаліях. Надійність банків та відповідна суспільна довіра до нього можуть підтверджувати позиції в провідних міжнародних рейтингах банку, численні позитивні відгуки клієнтів, розвинена філіальна мережа. Але, як показують події останнього часу в Україні, навіть і ці показники не є «захистом» від відкликання ліцензії. Національний банк України як регулятор створює для комерційних банків такі умови, що їм практично неможливо конкурувати один з одним і активно працювати на ринку без страху бути закритими. Україна опинилася в таких умовах, що тепер критерії надійності і привабливості тих чи інших продуктів банку не є значимими.

Вклад у банку є вигідним способом зберегти гроші, і надійність такої форми накопичень люди все ж частіше визнають, ніж заперечують. І вже точно віддають їй перевагу перед зберіганням грошей вдома. Природно, клієнти банків налаштовані щодо обраної ними форми заощадження коштів набагато оптимістичніше інших. Про систему страхування банківських вкладів в тій чи іншій мірі інформовані дві третини вкладників.

Основною причиною, чому фізичні особи відкривають депозити в білоруських банках, є бажання отримання відсотків [1]. На другому місці знаходиться прагнення забезпечити безпечно зберігання грошей і на третьому – накопичення коштів на чорний день.

Творення простору суспільної довіри до банків повинні спиратися на такі основи:

1. Роз'яснювальна робота з рядовими клієнтами доступною і зрозумілою мовою. Банкіри говорять малозрозумілими словами, багато вузько-профільної лексики і термінології. Люди знають про «ефективну ставку за кредитом», але не розуміють, де застосувати і як перевірити. Тому потрібні консультаційні центри, де абсолютно безкоштовно, доступними словами, з будь-яким охочим потенційним або чинним клієнтом буде проводитися роз'яснювальна робота з будь-якого банківського питання. Люди хочуть знати основи банківської грамотності, і вони на це мають право.

2. Припинення непопулярних реформ і експериментів до відновлення довіри до банків України. НБУ має переоцінений вплив, гіпер-уповноважений, так швидко змінює умови гри на банківському ринку, так старанно оптимізує процеси, що здорове конкурентне середовище гине. Виходить, що в Україні приймається ряд законів, міняються керівники банків, механізми взаємодії, правила, але найголовнішого не відбувається – фізичні особи і бізнес не несуть гроші в банк.

3. Обов'язкові гарантії держави для вкладників [2]. Фонд гарантування вкладів фізичних осіб зобов'язаний забезпечити своєчасну виплату всіх вкладів, збільшити суму гарантованих виплат у разі банкрутства банку до 500 000 гривень, але в той же час клієнт не повинен мати права зняти депозит через три дні тільки тому, що він передумав.

4. Відмова від надмірної уваги до банківської системи і систематичного висвітлення незначних помилок в ЗМІ. На превеликий жаль, від подібного освітлення більше шкоди, ніж користі, оскільки активна демонстрація всієї банківської «кухні» на телебаченні, в газетах і онлайн-виданнях створює зайвий ажіотаж, а проблеми роздуваються до неймовірних масштабів.

5. Організація структури, яка контролюватиме сервіс і сумлінність банків. Потрібно розібратися в політиці банку, його історії, дізнатися відгуки, поспілкуватися і зробити правильний вибір, адже від такого процесу дійсно виграє вкладник і держава в цілому.

Як висновок зауважимо, що чим нижче рівень довіри, тим вище потенціал для його зростання. На наш погляд, справжнім стимулом для зростання довіри до банків України могли б стати «позитивні ставки» по депозитах, тобто ставки, що перевищують рівень інфляції, адже в останні роки вони нижче рівня інфляції. Важливо, щоб у населення з'явився сенс зберігати свої кошти в банках.

Перелік посилань:

1. Широкова М. Дослідження економічної поведінки споживачів банківських послуг в умовах фінансової кризи / М. Широкова // Вісник Харківського національного університету ім. В.Н. Каразіна. – 2011. – № 941. – С. 177-180.
2. Омелянович Л.О. Формування банківських ресурсів з урахуванням трансформаційних процесів: монографія [Текст] / Л. О. Омелянович, А. П. Вожжов, В. С. Коверза. – Донецьк, 2013. – 281 с.

ФОРМУВАННЯ МОДЕЛІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ БЮДЖЕТНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

О.В. Проказюк

Університет державної фіскальної служби України, м. Ірпінь

Дослідження бюджетної безпеки знаходиться в центрі уваги багатьох науковців, зокрема Н.І. Богомолі, В. Зайчикової, І.В. Зятковського, Т.О. Луцик-Дубової, О.П. Кириленко, В.М. Федосова, С.І. Юрія, Ф. Ярошенко та ін. [1-5]. Водночас, питання формування моделі забезпечення бюджетної безпеки є достатньо актуальним і маловивченим.

Забезпечення бюджетної безпеки являє собою створення сприятливих умов для вирішення бюджетних проблем, тобто систематичне підтримання в бюджетній сфері ситуації, при якій ризик виникнення проблем у ній був би мінімальним. Для забезпечення безпечних умов у бюджетній сфері пропонуємо застосовувати економіко-математичну модель управління бюджетною безпекою (рис. 1).

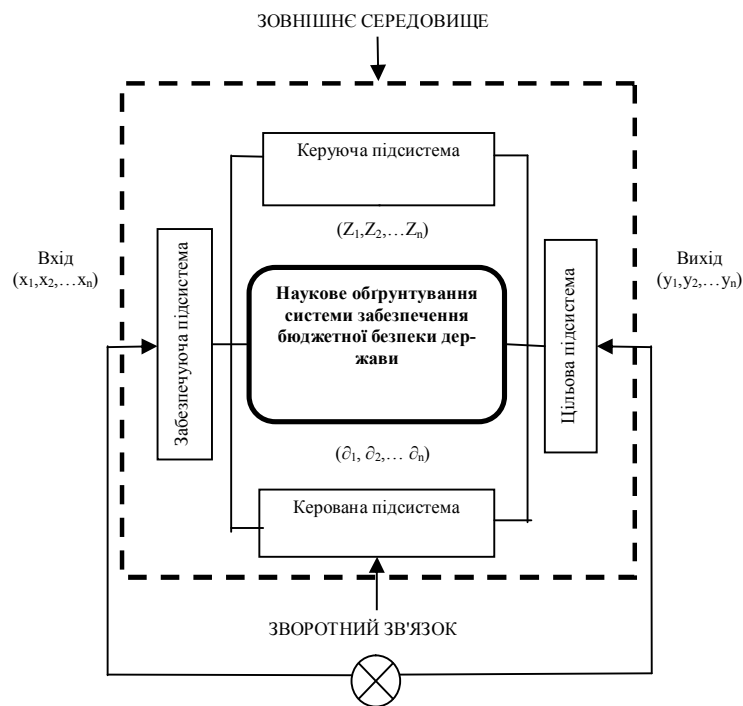


Рисунок 1. Модель забезпечення бюджетної безпеки держави
Джерело: сформовано автором.

З рисунка бачимо, що x_1, x_2, \dots, x_n та y_1, y_2, \dots, y_n – змінні входу і виходу, а Z_1, Z_2, \dots, Z_n та d_1, d_2, \dots, d_n – параметри забезпечення системи бюджетної безпеки.

Цільова підсистема охоплює процес створення і формулювання мети (цілей) як один із важливих елементів процесу управління бюджетною безпекою. Формулювання цілей дає можливість описати майбутній стан бюджетної безпеки та запропонувати набір засобів для її досягнення.

Забезпечуюча підсистема включає два рівні: методологічний і практичний. Методологічний рівень системи забезпечення бюджетної безпеки включає економічні закони та закономірності, наукові підходи до визначення проблемних сторін в бюджетній сфері та формування механізму забезпечення бюджетної безпеки.

Практичний рівень – рівень на якому здійснюється реалізація раніше сформульованих цілей і завдань стосовно забезпечення бюджетної безпеки. Таким чином, підсистема забезпечення являє собою сукупність складових, які мають різний ступінь впливу на забезпечення бюджетної безпеки, а саме: інформаційну, наукову, правову, нормативну, ресурсну.

Кожна складова забезпечуючої підсистеми ефективно взаємодіє і доповнює дію інших складових. Слід зазначити те, що всі складові підсистеми постійно розвиваються в залежності від динамічних змін, що відбуваються в економіці та суспільному житті держави.

Інформаційна складова забезпечуючої підсистеми являє собою безперервний і цілеспрямований відбір різноманітної інформації щодо стану бюджетної системи, основних бюджетних показників та їх прогнозування.

Наукова складова включає наукові підходи, розробки, дослідження, розроблення науково-практичних заходів щодо забезпечення бюджетної безпеки держави.

Правова складова забезпечуючої підсистеми включає: прийняття та застосування законів та підзаконних актів, які регулюють бюджетні відносини.

Нормативна складова включає: нормативи, міжнародні та національні стандарти, інструкції, положення та інші документи щодо забезпечення бюджетної безпеки. Нормативна складова повинна враховувати всі зміни, що відбуваються в сучасних умовах.

Ресурсна складова забезпечуючої підсистеми включає: пошук нових джерел і форм ресурсного забезпечення; вибір прогресивних технологій щодо мобілізації матеріальних потоків; вибір сучасних інформаційних технологій щодо планування, обліку і контролю витрачання ресурсів; аналіз ефективності використання ресурсів тощо.

Керованою підсистемою в цьому випадку виступає те чим управляють, тобто об'єкт управління.

Керуюча підсистема забезпечення бюджетної безпеки включає органи виконавчої влади, які для досягнення поставлених цілей і завдань розробляють і впроваджують методи, способи та прийоми впливу на керовану підсистему.

Перелік посилань:

1. Богомолова Н. І. Ефективність бюджетної політики в системі фінансової безпеки держави [Текст] / Н. І. Богомолова // Ефективна економіка. – 2011. – №1. – С. 25-31.
2. Зайчикова В. В. Удосконалення бюджетного законодавства в контексті європейського досвіду скорочення дефіциту бюджету [Текст] / В. В. Зайчикова // Фінанси України. – 2011. – № 5. – С. 56-68.
3. Луцик-Дубова Т. О. Проблеми бюджетної безпеки держави [Текст] / Тетяна Олексіївна Луцик-Дубова // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет ; редкол.: С. І. Шкарабан (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка». – 2013. – Т. 13. – С. 174-182.
4. Фінанси : підручник / Л. М. Алексєєнко, І. В. Зятковський, О. П. Кириленко [та ін.] ; за ред. С. І. Юрія, В. М. Федосова. – К. : Знання, 2008. – 611 с.
5. Ярошенко Ф. О. Бюджетні дефіцити як інструмент посткризового відновлення світової економіки / Ф. О. Ярошенко // Фінанси України. – 2011. – № 1. – С. 3-13.

ОБЛІКОВА СТАВКА НБУ ЯК ІНСТРУМЕНТ ГРОШОВО-КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ

М.В. Радкевич, здобувач вищої освіти

Науковий керівник: Н.Я. Климчук

Університет державної фіскальної служби України, м. Ірпінь

Для ефективного функціонування банківської системи Національний банк України використовує певні інструменти регулювання грошового обороту. Одним з таких інструментів, який використовує НБУ у проведенні грошово-кредитної політики, є облікова ставка. Цим зумовлена актуальність цієї теми, адже за допомогою облікової ставки НБУ регулює низку важливих питань країни у сфері фінансової політики загалом.

Банки другого рівня не можуть встановлювати облікову ставку на кредитні і депозитні операції нижчу за облікову ставку НБУ. Тобто НБУ визначає ціну кредиту для банків другого рівня. Якщо НБУ збільшує чи зменшує облікову ставку, то відповідно збільшується чи зменшується ставка по кредитах чи депозитах для фізичних та юридичних осіб. Облікова ставка є традиційним інструментом впливу на кредитоспроможність банків.

Визначаючи рівень та характер змін облікової ставки, НБУ бере до уваги такі показники:

- прогнозний і фактичний рівень інфляції у відповідному періоді;
- прогнозний і фактичний рівень зміни індексу цін виробників промислової продукції;
- середній рівень інфляції за попередні 12 місяців;
- середню облікову ставку за попередні 12 місяців;
- темпи приросту грошової маси в обігу;
- структуру прогнозних і фактично випущених в обіг Національним банком платіжних засобів у відповідному періоді;
- динаміку процентних ставок на міжбанківському ринку кредитних ресурсів;
- динаміку процентних ставок за кредитами та депозитами банків [1].

Змінюючи рівень облікової ставки, центральний банк впливає на пропозицію грошей. Якщо відбувається підвищення облікової ставки, то зменшується пропозиція грошей, тобто населення не в змозі вступити в кредитні відносини з банком. Зниження облікової ставки центрального банку має зворотній ефект: зростання на цій основі попиту на кредит банків тим самим веде до зростання пропозиції грошей.

НБУ може вміло маніпулювати процентними ставками, зокрема і обліковою. Але для більш раціонального встановлення облікової ставки можна використовувати правило Тейлора. Дж Тейлор доводить, що облікова ставка, зростає на 1,5 % при підвищенні рівня інфляції на 1 %, і знижується на 0,5 % при зниженні темпів приросту ВВП на 1 %. Відповідно, залежність між рівнем облікової ставки, рівнем інфляції та темпами змін ВВП можна виразити формулою (правило Тейлора) [1]:

$$O_c = O_{cб} + 1,5P_i - 0,5T, \quad (1)$$

де O_c – розрахунковий рівень облікової ставки, %;

$O_{cб}$ – базовий (початковий) рівень облікової ставки;

P_i – рівень інфляції, %;

T – темпи змін валового внутрішнього продукту, %.

Зміну облікової ставки у період з 2000 по 2017 рік наочно можна продемонструвати у вигляді графіка (рис. 1).

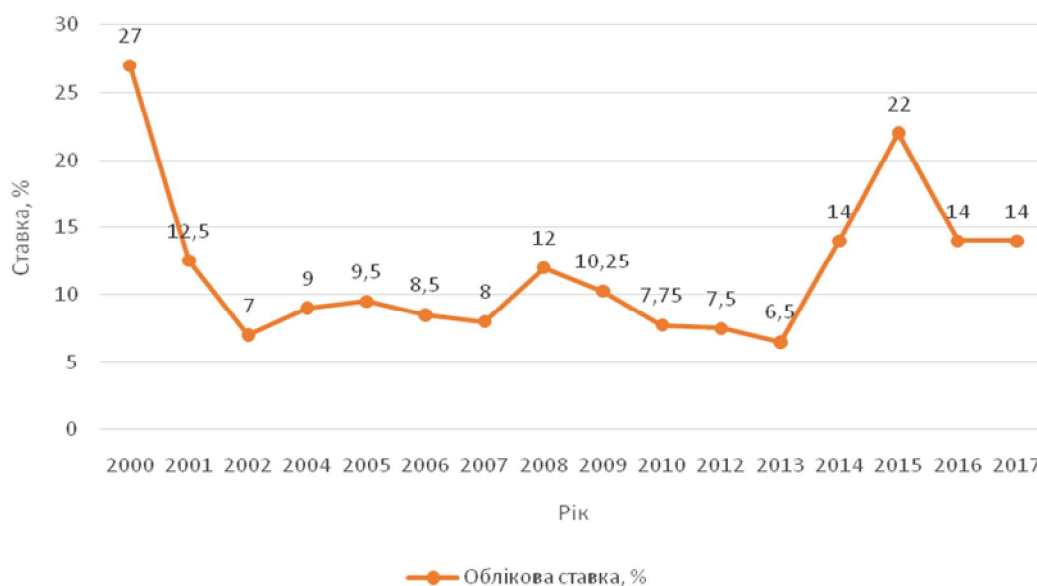


Рисунок 1. Облікова ставка НБУ з 2000 по 2017 рік, %

Джерело: розроблено автором за даними [3].

З графіку видно, що облікова ставка з 2002 по 2013 рік була відносно стабільною, а от з 2014 року відбувся значний її стрибок аж на 7,5 %. На нашу думку це пов'язано насамперед з нестабільною ситуацією в країні, реформуванням банківської системи та недовірою вкладників до банків в результаті нестабільної ситуації в державі.

В умовах трансформаційних змін в економічній ситуації України НБУ старається підлаштовувати банківську систему під банківські системи інших країн. Але в даній ситуації, яка склалася в нашій країні розробити ефективну процентну політику досить складно, адже вона не підвладна діючим економічним правилам. Тому банківську систему, зокрема в частині облікової ставки, адже від неї залежить прибуток банків, а отже і їх стабільність, потрібно підлаштовувати не лише під стандарти розвинених країн, а й під нестабільність військової ситуації в країні.

Перелік посилань:

1. Журавка Ф. Я. Дисконтна політика НБУ як інструмент реалізації валютної політики держави.
2. Історія економічних учень : підручник : у 2 т. / [В. Д. Базилевич, Н. І. Гражєвська, П. М. Леоненко та ін. ; за ред. Базилевича В. Д.]. – [2-ге вид.]. – К. : Знання, 2005. – Т. 1. – 2005. – 567 с.
3. Облікова ставка [Електронний ресурс] / Національний банк України. – Режим доступу : <https://bank.gov.ua>

ОЦІНКА ДЕРЖАВНОЇ АГРАРНОЇ ПІДТРИМКИ УКРАЇНИ ЗА МЕТОДИКОЮ ОЕСР

*О.Д. Радченко, к.е.н., доцент
 ННЦ «Інститут аграрної економіки», м. Київ*

2015 року Україна підписала дорожню карту з реалізації Меморандуму щодо посилення співпраці з Організацією економічного співробітництва (ОЕСР). Організація надає урядам країн рекомендації по вивченню, розробці та покращанню соціально-економічної політики. Вона ставить за мету посилювати економіку країн-членів, просувати ринкову економіку та представницьку демократію, розвивати вільні ринки, сприяти зростанню.

Починаючи з 1987 року, ОЕСР вимірює сільськогосподарську підтримку з обґрунтуванням критеріїв класифікації та методу обчислення [4]. Показники підтримки, пов'язані з сільськогосподарською політикою, конкретизують зміст і інтерпретацію концепції підтримки.

Діюча класифікація ОЕСР (табл. 1) щодо заходів сукупної підтримки, пов'язаних із здійсненням державної політики сільського господарства, вперше була представлена у виданні 1999 р., передбачає групування засобів державної політики на трансферти: виробникам (PSE); споживачам (CSE) і послуги загального призначення для сільського господарства (GSSE).

Таблиця 1 – Заходи сукупної підтримки сільського господарства за методологією ОЕСР у 2010-2015 рр., млн дол.

Показники	2010	2011	2012	2013	2014	2015
PSE	Оцінка підтримки виробника					
OECD	249378.90	262840.53	270316.26	252918.49	247678.80	211982.25
Ukraine	2035.11	-745.30	559.65	-1395.82	-3095.76	-1823.59
GSSE	Оцінка підтримки послуг загального призначення					
OECD	43749.53	46252.28	44616.26	47893.98	43590.79	39559.39
Ukraine	613.29	675.75	774.79	657.16	293.35	114.87
CSE	Оцінка підтримки споживача					
OECD	-91476.41	-87703.13	-95692.60	-74292.15	-72571.82	-75746.04
Ukraine	-528.00	776.24	758.89	1501.16	2981.77	1763.0
TSE	Сукупна підтримка сільського господарства					
OECD	336625.71	356891.56	363957.77	351840.01	339838.59	282226.33
Ukraine	2648.40	-69.55	1334.44	-738.66	-2802.40	-1708.72

Джерело: [2].

В Україні сільське господарство є одним з найбільших реципієнтів державних субсидій. Але, за висновками ОЕСР [1], є явні прорахунки у виборі та здійсненні політики підтримки сільського господарства. Підтримка сільського господарства України через фіскальні інструменти за період 2010-2015 рр. досить непослідовна. Так, пряма підтримка (бюджетні субсидії) значно втратила свої позиції, коли у структурі загальної підтримки займала 21,7 %, до рівня 2015 року, коли її част-

ка склала 15 %. Відповідно, зросла частка податкових пільг (за рахунок спецрежимів ПДВ), одержуваних з бюджету – до 75,7 % у 2015 році.

У довгостроковому періоді рівень підтримки виробників суттєво коливається в залежності від змін ринкової ціни. Оцінка підтримки виробників (PSE) у 2015 році, як і у попередніх періодах, продовжує мати від’ємне значення, Україна у цьому аспекті виняткова з 49 досліджуваних ОЕСР країн, оскільки рівень вітчизняних цін через внутрішні політичні та організаційні обмеження відрізняється від міжнародних. Тому рентабельними у сільському господарстві є переважно галузі та види експортноорієнтованої продукції. Щорічно за період 1995-1997 рр. та 2012-2015 рр. загальний PSE становив -1,78 та -29,3 млрд грн відповідно. Так, для 2015 року оцінка підтримки у -39,8 млрд грн сформувалася за рахунок -54,2 млрд грн підтримки на основі вихідних товарних потоків, 20,3 млрд грн виплат на вхідні товарні потоки і 4,0 млрд грн виплат поточному виробництву [1].

Разом з тим, очевидною ознакою посилення значущості державної підтримки сільського господарства в Стратегії «Європа-2020» виступають додаткові заходи підтримки, здійснювані в ЄС. Зокрема в 2015 р. Єврокомісія розглянула екстрені заходи для підтримки галузі, та виділила додаткові кошти. Однак, факт повної лібералізації цієї сфери призвів до того, що виробництво вийшло з-під контролю, фермери виробляють більше, а ціни падають і без додаткових інструментів це загрожує для ЄС руйнівними наслідками. Тому законодавець ЄС доручив Європейській комісії оцінити ефективність прямих виплат. Встановлено [3], що діюча методологія не дає чіткого визначення цілей і показників для необхідних вимірювань, не вирішує проблему ідентифікації ефективності виплат; не дає можливості оцінити бюджетну підтримку за видами платежів.

Ці проблеми свідчать про недостатність теоретичного обґрунтування заходів державної підтримки і слабку кореляцію з практикою як на Україні, так і у ЄС. Але оскільки вітчизняна політика підтримки сільського господарства знаходиться в значно гіршому стані, ніж зарубіжна, то у розробці теоретичних підходів до удосконалення політики державної підтримки треба виробити таку політику державної підтримки, щоб працювала з випередженням, моделювала ситуацію у галузі, а не лише по факту констатувала втрати і неефективність.

Перелік посилань:

1. *Agricultural Policy Monitoring and Evaluation 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/oecd/agriculture-and-food/agricultural-policy-monitoring-and-evaluation-2016_agr_pol-2016-en#.WOU4QbhMTHw#page1*
2. *Agricultural support estimates (Edition 2016) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.oecd-ilibrary.org/agriculture-and-food/data/oecd-agriculture-statistics/agricultural-support-estimates-edition-2016_83ff9179-en?isPartOf=/content/datacollection/agr-data-en*
3. *Koester Ulrich. The use of CAP impact indicators for policy evaluation [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://capreform.eu/the-use-of-cap-impact-indicators-for-policy-evaluation-2/>*
4. *Methodology for the measurement of support and use in policy evaluation [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.oecd.org/agriculture/agricultural-policies/1937457.pdf>*

ДО ПИТАННЯ ФІНАНСУВАННЯ ПОЛІТИЧНИХ ПАРТІЙ В УКРАЇНІ

І.В. Решевець, аспірант

*Харківський регіональний інститут державного управління
Національної академії державного управління при Президенті України*

Діяльність політичних партій як важливих елементів політичної системи суспільства викликає не лише практичний інтерес, а й потребує ретельного теоретичного осмислення. Оскільки партії є виразниками політичної волі громадян у процесі формування та здійснення державної влади, законодавча регламентація їх фінансування вкрай важлива. Фінансування партій впливовими спонсорами – одна з найбільших проблем української політичної системи. Державне фінансування та жорсткий контроль за витратами політичних сил може допомогти її вирішити.

Один з найпотужніших викликів, які стоять перед нашим парламентом – необхідність урегулювати питання фінансування політичних партій. Адже досі проблемою залишається те, що, пройшовши до Верховної Ради, політичні сили часто виконують не передвиборчі обіцянки, а відпрацьовують фінансові зобов’язання перед олігархами, з чиїх кишень годуються. Щоб розірвати замкнене коло, вважають експерти, всі питання щодо фінансування політичних партій потрібно врегулювати на законодавчому рівні. Це стосується, зокрема, й обов’язкового прозорого звітування політичних сил про отримані та витрачені кошти, у тому числі, якщо йдеться про гроші, отримані від спонсорів.

Проблема регулювання діяльності політичних партій не нова для вітчизняної та зарубіжної юридичної науки і через свою складність та багатоаспектність знайшла висвітлення у працях багатьох вітчизняних та зарубіжних представників історико-правової, загальнотеоретичної та галузевих юридичних наук, зокрема: М. Дюверже, В.С. Журавського, В.І. Кафарського, О.Б. Ковальчук, В.В. Лапаєвої, М.В. Примуша, А.С. Романюка, Дж. Сарторі, В.М. Шаповала, Ю.Р. Шведи, О.П. Шумельди, Ю.А. Юдіна та ін.

Проблеми фінансування політичних партій та їх виборчих кампаній виникали майже завжди і в усіх країнах. Як зазначається в літературі, у сучасних умовах взаємовідносини «гроші – політика», безпосередньо пов'язані з фінансовою діяльністю політичних партій, постали у вигляді гострої проблеми, від розв'язання якої залежить подальший розвиток та усталення демократії в сучасних державах [2, с. 45].

У загальнотеоретичному аспекті джерелами фінансових надходжень політичних партій можна визначити: членські внески, пожертви фізичних і юридичних осіб, дохід від дозволеної законом господарської діяльності та державні субсидії. У державному фінансуванні політичних партій В. М. Шаповал виокремлює два різновиди: надання партіям коштів у вигляді дотацій для здійснення їх діяльності й субсидування участі партій у виборчому процесі [3, с. 77-78].

Приклади зарубіжних країн свідчать, що за кошти державного бюджету фінансуються: поточна діяльність політичних партій, участь партій у виборах, їх парламентська діяльність. Деякі європейські країни використовують практику одноразової фінансової допомоги з боку держави. Наприклад, в Албанії політичній партії виплачується разова фінансова допомога після державної реєстрації. А у Словаччині за результатами виборів партіям, що отримали на свою підтримку 3 % голосів виборців, виплачується одноразова фінансова допомога. Розмір державного фінансування кожної такої партії вираховується шляхом множення кількості поданої за цю партію голосів виборців на 1 % середньомісячної заробітної плати. У 2006 р. право на державне фінансування за результатами виборів отримало 8 політичних партій, яким сумарно з державного бюджету було виплачено 11,8 млн. євро [1, с. 9].

Спроби впровадити державне фінансування партій в Україні вже були. Навесні цього року громадськими активістами та експертами у співавторстві з представниками майже всіх фракцій був розроблений проект закону «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо забезпечення прозорості фінансування політичних партій в Україні та передвиборної агітації». Однак підтримки серед парламентарів документ так і не здобув. Політичні обіцянки часто перетворюються на відпрацювання спонсорських коштів. Публічні заяви партій про необхідність звітувати про походження своїх коштів та декларування це в передвиборчих програмах лишаються популізмом, вважають експерти.

Те, що українці часто слабо розуміють, чому в умовах кризи та війни, на тлі зростання цін на товари й комунальні послуги вони мають ще й утримувати законодавців. Однак демократія потребує фінансування. За підрахунками, на фінансування партій потрібно від 300 до 500 мільйонів гривень на рік, що не так і багато. До того ж, якщо правильно перерозподілити податки та ліквідувати корупційні схеми, то українці додатково не відчують на своїх кишенях витрат на фінансування партій. Саме тому, зазначають експерти, дуже важливо проводити інформаційну роз'яснювальну кампанію серед населення.

«Правила щодо фінансування політичних партій», ухвалені Венеціанською комісією, наголошують, що фінансування політичних партій за рахунок державних коштів має бути за умови, якщо рахунки політичних партій підлягають контролю з боку конкретних державних органів (наприклад, Рахункової палати). А держави повинні проводити політику фінансової прозорості у державному фінансуванні політичних партій [4].

На думку голови правління Комітету виборців України Олексія Кошеля, зараз потрібно думати не лише про державне фінансування партій, а й про механізми, які зроблять українську політику й виборчі процеси дешевими та створять однакові умови для всіх політичних сил. «До прикладу, вартість виборів у Польщі в десятки разів менша, ніж в Україні». На думку експерта, здешевити передвиборчу кампанію в 4-5 разів може заборона комерційної політичної реклами на радіо і телебаченні та заміна її, до прикладу, на політичні дебати, що також зменшить залежність від спонсорів.

Отже, започатковані ще у 2003 р. новели українського законодавства стосовно запровадження державного фінансування політичних партій сьогодні повністю зруйновані. А існування в Україні величезної кількості політичних партій все ж потребує детального фінансового регулюван-

ня і контролю. Положення міжнародних документів та приклади зарубіжних країн вказують на таку можливість і необхідність. Тому Верховній Раді України потрібно терміново виправити ситуацію, що склалася.

Перелік посилань:

1. Підтримка незалежного урядування : Проект протидії корупції в Україні (UPAC). – К. – 2009. – С. 16-18.
2. Романюк А. Політико-правові аспекти фінансування політичних партій: світовий досвід та Україна / А. Романюк, Ю. Шведа, О. Шумельда. – Львів, 2003.
3. Шаповал В. М. Конституційне право зарубіжних країн. Академічний курс : підручник / В. М. Шаповал. – К. : Юрінком Інтер. – 2008. – С. 77-78.
4. Guidelines and report on the financing of political parties adopted by the Venice Commission Guidelines adopted by the Commission at its 46th Plenary Meeting, (Venice, 9-10 March 2001) [Electronic source]. – Access mode : [http://www.venice.coe.int/docs/2001/CDL-INF\(2001\)008-e.asp](http://www.venice.coe.int/docs/2001/CDL-INF(2001)008-e.asp).

МЕХАНІЗМ ВПЛИВУ ВАЛЮТНОГО КУРСУ НА ДИНАМІКУ ПЛАТІЖНОГО БАЛАНСУ

В.С. Свірський, к.е.н.

Л.В. Козин, к.е.н.

С.П. Свірська, здобувач вищої освіти

*Івано-Франківський навчально-науковий інститут менеджменту
Тернопільського національного економічного університету*

Забезпечення міжнародної конкурентоспроможності національного експорту на зовнішніх ринках вимагає комплексного вирішення низки проблем, що пов'язані з формуванням та реалізацією економічної політики держави. Чільне місце в такій політиці займає регулювання валютного курсу. Взаємопов'язаність валютно-курсової динаміки та зовнішньої торгівлі є важливою науковою і практичною проблемою.

Дослідження взаємозалежності валютно-курсової політики із зовнішньоекономічною діяльністю країни знаходимо в працях Б. Бернарке, Р. Дорнбуша, Б. Ейхенгріна, Г. Касселя, А. Маршала, Ф. Махлупа, С. Моїсеева, Р. Нурске, П. Самуельсона, Дж. Тобіна, М. Фрідмена, Дж. Френкеля, І. Фішера. Проблема взаємовпливу валютного курсу та зовнішньої торгівлі перебуває в центрі уваги і вітчизняних економістів, серед яких слід відмітити праці Я. Белінської, О. Береславської, Т. Богдан, В. Гейця, О. Дзюблюка, В. Козюка, Н. Кравчук, З. Луцишин, О. Мелих, В. Міщенко, О. Плотнікова, Н. Резнікової, М. Савлука, Т. Смовженко, І. Співак, О. Шарова, В. Шевчука, А. Філіпенка, В. Юрчишина.

Курс національної валюти може бути як власне ціллю монетарної політики, так і інструментом розвитку зовнішньої торгівлі країни. Традиційні теоретичні підходи щодо механізму взаємозв'язку обмінного курсу із зовнішньою торгівлею у загальному вигляді зводяться до впливу зміни валютного курсу на динаміку платіжного балансу [1-7]. Так, девальвація національної валюти підвищує конкурентоспроможність вітчизняної продукції, адже для зовнішніх покупців вони стають дешевшими. Зростання попиту призводить до розширення експорту. Водночас, падіння курсу валюти викликає ріст цін та зменшення попиту на імпортні товари, роботи і послуги. Внаслідок таких процесів має відбутися врівноваження сальдо поточних операцій платіжного балансу та подальший його профіцит. І навпаки, при ревальвації валюти експорт країни стає дорожчим і менш конкурентоспроможним на зовнішніх ринках, а імпорт – дешевшим й доступнішим для національних споживачів. Це спричиняє погіршення сальдо торгівельного балансу.

Таким чином, на перший погляд, стимулюючи розширення експорту та знижуючи імпорт, девальвація валюти виключно позитивно позначається на економіці країни і покращує стан її торгівельного балансу. Втім, така штучна перевага позбавляє національного виробника стимулів модернізувати свої виробництва, а керівництво держави – проводити структурні реформи для забезпечення економічного зростання на інноваційно-інвестиційній основі у довгостроковому періоді.

Глибше розуміння механізмів впливу обмінного курсу на обсяги зовнішньоторговельних операцій дає аналіз структури експорту та імпорту. Так, якщо економіка є імпортозалежною і експортні галузі мають високий рівень імпортоємності, зниження обмінного курсу не викликає зростання експорту. Це відбувається тому, що девальвація робить дорожчим проміжний імпорт, що призводить до зростання кінцевих цін експортних товарів, робіт і послуг. Натомість ревальвація національної грошової одиниці робить товари, сировину чи послуги проміжного імпорту дешевшими для національного товаровиробника. При цьому такий позитивний ефект нівелюється зростанням вартості товарів, робіт і послуг, отриманих від інших національних виробників.

Відтак, ревальвація / девальвація курсу національної валюти має різноспрямований вплив на різні галузі економіки в залежності від характеру їх зовнішньоекономічної діяльності, а курсовий чинник має незначний вплив на неї. Відмова Національного банку України від фіксованого курсу національної валюти призвела до дестабілізації на валютному ринку. Вона була зовсім не очікуваною як для бізнесових кіл, так і для домогосподарств. Для економічних агентів, які звикли до відносної стабільності, перехід до плаваючого курсу лише додав невизначеності та підвищив недовіру до монетарної влади. Девальваційні шоки 2007-2008 та 2014-2015 рр. не призвели до помітного позитивного впливу на сальдо платіжного балансу, а разом із несприятливою зовнішньоекономічною кон'юнктурою, військовою агресією з боку Російської Федерації лише підвищили доларизацію економіки і фінансового сектору, відтік капіталу, сприяли розгортанню інфляції та колапсу в банківській системі.

Перелік посилань:

1. Krugman P. *International Economics: Theory and Policy* / P. Krugman, M. Obstfeld, M. Melitz ; [10th ed.]. – Pearson, 2014. – 792 p.
2. Mishkin F. (2015) *The Economics of Money, Banking and Financial Markets/ Frederic S. Mishkin* ; [11th ed.]. – Pearson, 2015. – 704 p.
3. Снівак І. Глобальна монетарна економіка та геополітичні інтереси держав: валютні механізми / І. В. Снівак ; Нац. банк України, Ун-т банк. справи Нац. банку України, Ін-т міжнар. відносин Київ. нац. ун-ту ім. Т. Шевченка. – К. : УБС НБУ, 2013. – 395 с.
4. Сучасна валютна політика та особливості її реалізації в Україні / [наук. ред. В. Юрчишин]. – Київ : Заповіт, 2016. – 120 с.
5. Kallianiotis J. *Exchange Rates and International Financial Economics: History, Theories, and Practices* / J. Kallianiotis. – Palgrave Macmillan, 2013. – 289 p.
6. Белінська Я. В. Валютно-курсове регулювання: проблеми теорії і практики / Я. В. Белінська ; Нац. акад. упр. – К., 2007. – 369 с.
7. Дзюблук О. В. Валютна політика : підручник / О. В. Дзюблук. – К. : Знання, 2007. – 422 с.

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ФІНАНСУВАННЯ ПРОЕКТІВ ЗА СХЕМОЮ КРАУДФАНДИНГ

А.О. Степаник

А.В. Дрюк, здобувач вищої освіти

Київський національний торговельно-економічний університет

Згідно з даними рейтингу Топ-20 найбільш перспективних ринків, на найближчі 5-10 років для втілення ідей та отримання заробітку, за даними міжнародних консалтингових компаній, зведений на основі комунікації з інвесторами, рейтинг очолює галузь інформаційних технологій (ІТ), а саме мобільні платежі, технології та додатки до мобільних телефонів, Інтернет програми, онлайн-освіта, продаж товарів, гаджети, трьохвимірний друк, роботи. На рівні практично однакових ризиків та складності, такі проекти забезпечують більш високі прибутки в порівнянні з рештою, що включає також програми енергозбереження, розумних матеріалів, комерційної нерухомості, автокомпонентів, охорони здоров'я, утилізації відходів, космосу, сервіси допомоги, бізнес по франшизі, сільське господарство та геологорозвідка [4].

Краудфандинг (від англ. crowdfunding) є способом колективного фінансування проектів, при якому гроші на створення нового продукту надходять від його кінцевих споживачів. [1]. Краудфандинг – розподіл завдань для великої групи людей через публічні оголошення [2].

В свою чергу, президент США Б. Обама назвав краудфандинг – «game changer» (з англ. змінювач правил гри) і в квітні 2012 р. підписав JOBS (Jumpstart our business startups) – закон, відповідно до якого стартап-компанії можуть залучати до 1 млн доларів за допомоги краудфандингу без підготовки спеціального пакета документів та реєстрації акцій [3].

Загалом, краудфандинг – це дуже давнє явище. Однак з винаходом інтернету воно отримало друге дихання. А все тому, що хмарне фінансування здійснюється зазвичай якимось співтовариством (одногрупники, сусіди, друзі, співгромадяни), а з появою Інтернету комунікативні можливості людей сильно розширилися. Так у 1997 році шанувальники британської рок-групи Marillion без будь-якого залучення самої групи організували і провели інтернет-кампанію по збору коштів для фінансування музичного туру групи по всій території США. Їм вдалося зібрати \$60 000. Торгова асоціація для фрілансерів у Великобританії The Professional Contractors Group була заснована в інтернеті в 1999, коли Енді Уайт зробив заклик до 2000 підприємців пожертвувати £50 щоб назбира-

ти £100 000, які необхідні для заснування такого типу організації. Через 5 днів 2002 людей перерахували гроші. Сьогодні членами цієї організації є більше 14 000 британців.

В Україні краудфандинг практично не розвинутий. Цією діяльністю на теренах України займаються лише дві компанії. У 2012 році з'явилася перша вітчизняна краудфандингова платформа «Спільнокошт». За перші два роки «Спільнокошт» допоміг зібрати своїм користувачам 3.8 млн грн. Здебільшого на базі цієї платформи організовувалося фінансування соціальних, культурних та екологічних проектів. Тільки нещодавно ця компанія почала організовувати збір коштів для реалізації технологічних новинок. На початку 2013 року почала свою роботу друга в Україні краудфандингова компанія «NaStarte». За її сприяння збираються кошти на фінансування проектів у сфері культури, спорту, комп'ютерних ігор та новітніх технологій. Ця платформа має більш комерційне спрямування, ніж «Спільнокошт». Майже 90% усіх розміщених на базі «NaStarte» проектів – комерційні.

Але при цьому вітчизняні підприємці зустрічаються з рядом труднощів, які умовно можна розділити на територіально-організаційні та культурні. До перших, наприклад, можемо віднести те, що більшість краудфандингових компаній працюють лише з підприємцями із Західної Європи, Північної Америки та Австралії. Інші вимагають відкрити рахунок у певних американських чи європейських банках. З всесвітньо відомих лише компанії «Kickstarter» та «Indiegogo» працюють з користувачами практично з усіх країн світу. Це певним чином обмежує можливості українського користувача у виборі платформи та регіону світу для збору коштів. Також виникають і культурні труднощі при використанні іноземних краудфандингових платформ. Перш за все це мовний бар'єр. Практично всі зарубіжні платформи працюють на англійській мові. Презентацію проекту також необхідно робити на англійській мові, щоб потенційні інвестори могли ознайомитися з ідеєю.

Таким чином, можемо дійти висновку, що у сучасній світовій економіці краудфандинг став доволі ефективним інструментом інвестування. Він є простим, доступним та дієвим як для підприємств, так і для потенційних інвесторів із числа пересічних громадян.

Перелік посилань:

1. Петрушенко Ю. М. Краудфандинг як інноваційний інструмент фінансування проектів соціально-економічного розвитку / Ю. М. Петрушенко, О. В. Дудкін // «Маркетинг і менеджмент інновацій», 2014. – № 1. – С. 172-182.
2. Прахалад К. К. Пространство бизнес-инноваций: создание ценности совместно с потребителем / К.К. Прахалад, М.С. Кришнан. – М.: Альпина Паблишер: Издательство Юрайт, 2012. – 258 с.
3. Кочиева К.К. Развитие приоритетных направлений инновационной деятельности как фактор укрепления конкурентных позиций России / К.К. Кочиева // Экономика: теория и практика. – 2013. – №2.
4. Кушнір С. О. Краудфандинг як одна з реальних можливостей фінансування стартапів та перспективи його розвитку в Україні / С. О. Кушнір. // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2015. – №13. – С. 132-135.

ТРАНСФОРМАЦІЯ ФІСКАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ

А.О. Тимошенко, к.е.н.

ПВНЗ «Європейський університет», м. Київ

Створення української бюджетно-податкової системи регулювання економічного становища країни був досить складним, не завжди економічно виправданим і триває до теперішнього часу.

Досить важко податкові надходження входили в економічну систему країни в якості стабільного джерела формування казни держави і регулятора соціально-економічних процесів у суспільстві. Також податкова політика формує внутрішню і зовнішню політику держави. Поряд з цим, однією із важливих складових функцій податків автор вважає створення моделі збалансування інтересів держави, юридичних і фізичних осіб – платників податків, інвесторів, кінцева мета якої полягає у задоволенні потреб формування, розподілу і використання їх доходів.

Часто ринкові закони саморегуляції при впровадженні тих чи інших податків і податкових зборів призводили до негативних результатів у розвитку і активізації виробництва в країні, а звідси і у розбудові соціального сектору країни.

Фіскальна політика включає в себе регулювання доходів і видатків держави. Доходи бюджетів усіх рівнів формуються в основному за рахунок податкових надходжень, тому розглянемо, в першу чергу, етапи та напрями трансформації податкового регулювання, починаючи з 90-х років ХХ сторіччя. Побудова податкової системи, як складової фіскальної політики, почалася з впровадження законодавчих актів в частині регулювання сплати прибуткового податку з громадян (нині податок з доходів фізичних осіб), податку на прибуток підприємств і організацій, податку на додану вартість (податок на додану вартість), акцизного збору (акцизний податок).

За радянської доби не враховувалися фінансові можливості платників податків. Існувала викривлена система формування дохідної частини бюджету і направлення та розподілу його видатків. Все це створило негативну економічну ситуацію на теренах України починаючи з 1980-х років по 1990-ті роки, що ознаменувалося такими показниками в країні: низький рівень ефективності виробничої сфери, структурні здвиги галузевих показниках виробництва, тенденція до зниження продуктивності праці, вплив негативних факторів на ефективність капітальних вкладень, зменшення рівня впровадження результатів науково-технічних розробок у виробничі процеси, високий рівень морального та фізичного старіння основних засобів виробництва та ін.

До 90-х років ХХ сторіччя бюджет держави наповнювався завдяки нормативним відрахуванням державних підприємств від своїх доходів у певні терміни, також певні сплати здійснювали підприємства кооперативної форми власності, колективні сільськогосподарські підприємства та фізичні особи – платники податків. Така система наповнення державної казни не могла здійснювати стимулюючу функцію виробничих процесів, а існувала винятково для здійснення фіскальної функції. Бюджетоутворюючими податками на той час виступали податок з обороту, платежі з прибутку підприємств і організацій та прибутковий податок з громадян: у 1990 р. ці податки відповідно склали 28,1 %, 26,8 % та 8,4 % у структурі доходів зведеного бюджету і при порівнянні з аналогічними показниками за 1980 р. відбулося зменшення рівня перших двох показників відповідно на 4,6 і 11,4 відсоткових пунктів і незначне зростання показника прибутку з доходів громадян до 9,0 % [1, с. 8].

В кінці 80-х років ХХ сторіччя з моменту розквіту кооперативних форм господарювання, появи фінансової самостійності підприємств, чіткий розподіл між фінансами бюджету держави і бюджетів громад та суб'єктів господарювання і фізичними особами почало закладатися підґрунтя для побудови української фіскальної політики.

При набутті статусу незалежності в Україні почала формуватися власна податкова і бюджетна політика, згідно якої вибудовувалася система регулювання доходів і витрат держави, спираючись на законодавчі акти самостійної країни. Платниками податків виступали юридичні і фізичні особи, які отримували доходи. З 1991 р. і по теперішній час Україна впроваджувала і впроваджує ряд заходів у світлі оновленої, самостійної податкової політики. Це пов'язано з пошуком кращих варіантів формування дохідної частини бюджету, які не завжди відповідали очікуваним результатам через вплив безлічі факторів негативного характеру: розрив інтегральних зв'язків виробництва з пострадянськими республіками, інфляційні процеси, неефективний менеджмент українського уряду, корупція і т. ін. Означення етапів розвитку податкової та бюджетної політики необхідно для з'ясування помилок, які допустив вітчизняний уряд про формуванні застосуванні у практичному бутті податкової реформи. Автором узагальнено та доповнено на основі джерел [2-5] етапи реформування податкової системи України: 1) формування власної податкової системи (1991-1993 роки); 2) приведення складу податкової системи у відповідності до умов ринкових відносин (1994-1999 роки); 3) 2000-2004 рр. удосконалення податкової системи в умовах перехідної економіки; 4) 2004-2010 рр. – намагання зменшити податковий тиск (податок на прибуток зменшено з 30 % до 25 %, прогресивну шкалу податку на прибуток громадян було замінено на податок з доходи фізичних осіб у розмірі 15 %; 5) 2010-2014 рр. – визначення напряму української податкової політики (впровадження Податкового кодексу); 6) 2014 р. і по теперішній час – означення вітчизняної фіскальної політики в євроінтеграційних умовах.

Важливим є означення чинників, які спонукали до розробки і впровадження податкових заходів з удосконалення регулювання бюджетних і податкових процесів в країні. Постає необхідність у розробці стратегії вітчизняної фіскальної політики і окресленні кінцевих її результатів. Окреслення етапів трансформації фіскальної політики України, дасть можливість сформувати системний підхід в регулюванні доходів і видатків бюджету країни. Це також може бути використано при формуванні напрямів удосконалення фіскальної політики і податкових відносин для розбудови сфери матеріального виробництва. Окреслено, що складність здійснення фіскальної реформи обумовлена невідповідністю податків стану вітчизняної економіки, що проявляється в необ'єктивному визначенні бази оподаткування та обсягів видатків із бюджету на потреби суспільства. Побудова ефективного бюджетно-податкового регулювання сприятиме економічному розвитку країни.

Перелік посилань:

1. Пушкарева В. М. *История финансовой мысли и политики налогов* : учеб. пособие. / В. М. Пушкарева. – М. : ИНФО, 1996. – 192 с.

2. Федосов В. *Фінансова реструктуризація в Україні: проблеми і напрями [Електронний ресурс]* : монографія / [В. Федосов, В. Опарін, С. Львовичкін]; за наук. ред. В. Федосова. – К.: КНЕУ, 2002. – 432 с. – Режим доступу : <http://ukrkniga.org.ua/ukrkniga-text/72/>

3. Дєєва Н. А. Оподаткування в Україні : навч. посіб. / [Дєєва Н.А., Рєдіна Н.І, Дулік Т.О.] ; за ред. Н.І. Рєдіної. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 544 с.

4. Воробійов Ю. М. Податкова система України: історія становлення та перспективи розвитку / Ю. М. Воробійов // Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції. – 2010. – № 3. – С. 6-10.

5. Богатирьова Є. М. Податкові реформи в Україні: етапи проведення [Електронний ресурс] / Є. М. Богатирьова. – Режим доступу : <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/1138/1/Податкові%20реформи%20в%20Україні%20етапи%20проведення.pdf>

ВПЛИВ МІЖНАРОДНИХ БАНКІВСЬКИХ ОРГАНІЗАЦІЙ НА СИСТЕМУ ГРОШООБОРОТУ В УКРАЇНІ

Т.В. Томарович, здобувач вищої освіти

Науковий керівник: В.А. Малахов, к.е.н.

Харківський навчально-науковий інститут ДВНЗ «Університет банківської справи»

В умовах глобалізаційних та інтеграційних процесів у світовій економіці, міжнародні фінансові організації виконують важливу функцію регулювання фінансових відносин в конкретних країнах, їх об'єднаннях та субрегіонах. Особливу роль відіграють міжнародні банківські організації, які мають вагомий вплив і на економіку України.

Важливу роль у науковому дослідженні міжнародної банківської діяльності відіграли праці: Дж. Маршала і В. Бансала, Л. Галіца, Х. Мінські, Я. Гінді, Ж. Матука, К. Нанні та інших. Серед вітчизняних науковців на увагу заслуговують роботи О.П. Орлюка, Б.П. Адамика, В.В. Пасічника, В.П. Полякова, М. Суржинського.

Актуальність дослідження сучасного рівня впливу міжнародних банківських організації на економіку України полягає в збереженні незалежності центрального банку України в умовах євроінтеграційних процесів.

Україна є членом таких європейських та світових банківських організацій: Група Світового банку (Міжнародний банк реконструкції та розвитку з вересня 1992 р., Міжнародна фінансова корпорація з 1993 р., Багатостороння агенція з гарантій інвестицій з 1994 р., Міжнародний центр з урегулювання інвестиційних спорів з 7 липня 2000 р., Міжнародна асоціація розвитку з 27 травня 2004 р.), Європейський банк реконструкції та розвитку, Міжнародний валютний фонд, Чорноморський банк торгівлі та розвитку.

В умовах євроінтеграційних процесів, вагомий вплив на банківську діяльність в Україні має Міжнародний валютний фонд (далі – МВФ) – важливий кредитор України, який утримує близько 15 % державного та гарантованого державою боргу України [4], серед вимог якого є проведення пенсійної реформи, збільшення цін на комунальні послуги, зміни в податковій політиці тощо.

За офіційною статистикою, на 01.10.2016 зовнішній борг України склав 116 015 млн. дол. США, по відношенню до номінального ВВП за 2016 рік 93 812 млн. дол. США [3]. Очевидно, що сукупний борг перевищує доходи, тому для України стратегічним завданням виступає збереження незалежності центрального банку від опосередкованого впливу міжнародних банківських організацій – кредиторів.

Проте, якщо Україні вдасться подолати наслідки економічної кризи, за офіційними прогнозами Світового Банку, до 2020 року співвідношення державного боргу до ВВП України знизиться до 70 % [3]. На початок 2017 р. цей показник склав майже 124 % від ВВП за 2016 р.

Отже, переймаючи досвід економічно розвинених країн в банківській сфері, для України гостро стоїть проблема легітимності та економічного обґрунтування прийнятих рішень. В процесах реформації банківської діяльності надзвичайно важливо враховувати не лише економічні та політичні, а і соціальні, ментальні та інші чинники, аби мати позитивні наслідки даних реформ.

Перелік посилань:

1. Сльозко О. О. Перспективи подальшої інтеграції банківського сектору України у глобальну банківську систему / О. Сльозко, І. Левскієвський // Актуальні проблеми міжнародних відносин : зб. наук. пр. – К. : Київський національний університет імені Тараса Шевченка Інститут міжнародних відносин. – 2008. – Вип. 72, Ч. II. – С. 47-51.

2. Суржинський М. Поняття і сутність банківського регулювання та банківського нагляду в Україні [Електронний ресурс] / М. Суржинський // Юридичний журнал. – 2004. – № 8. – Режим доступу : <http://www.justinian.com.ua/article.php?id=1365>.

3. The World Bank Group. Official website [Electronic resource]. – available at : <http://www.worldbank.org>

4. International Monetary Fund [Electronic resource]. – available at : <http://www.imf.org/external/index.htm>

МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД ОРГАНІЗАЦІЇ СТРАХОВИХ ПОСЛУГ

В.Г. Уманська, к.е.н., доцент

Черкаський національний університет імені Б. Хмельницького

Страховання виступає однією із сфер залучення в економіку країни інвестиційних ресурсів і сприяє збільшенню багатства нації, що сьогодні є особливо актуальним. Організація страхової діяльності країн світу вважається однією із важливих складових стабільності світової фінансової системи та свідчить про рівень економічного розвитку країни.

Запозичення зарубіжного досвіду щодо організації та проведення діяльності в сфері страхування повинно стати ефективним засобом з вирішення проблем даного інституту, що існують на сучасному етапі його розвитку, вдосконалення та реформування. При цьому, як слушно було підмічено, сліпе запозичення зарубіжного досвіду дає недостатній ефект, створює часом законодавчі суперечності, призводить до виникнення прогалин у регулюванні того чи іншого виду правовідносин, істотно знижує рівень ефективності державного управління в цілому. Як показує практика, враховуючи це застереження, важливим і необхідним, поряд із запозиченням зарубіжного досвіду, є врахування національних традицій та тенденцій [1].

На міжнародному страховому ринку домінують індустріально розвинені регіони Північної Америки, Європи та Японія, частка яких складає близько 90 % від загальної суми страхових платежів за всіма видами страхування. Високих темпів зростання за зазначеним показником (за всіма видами страхування, особливо за договорами страхування життя) досягли Швейцарія та Франція – 39 % (49 % за договорами страхування життя) та 31 % (38 % за договорами страхування життя) відповідно [2].

Для швейцарського страхового ринку характерне тісне переплетення національного і іноземного капіталів. Страхові організації часто є транснаціональними корпораціями з широко представленими зарубіжними інтересами. Для страхових організацій Швейцарії характерна активна інвестиційна діяльність на ринку капіталів. Більше 50 % всіх активів страхових організацій розміщено у формі позик і інвестицій в облігації [3].

Аналізуючи англійський страховий ринок, варто зазначити, що він є одним з найсприятливіших. Так, протягом значного часу він задавав правила та умови страхування, що в подальшому були взяті за основу страхових норм у багатьох інших країнах. Страхові компанії Англії прагнули як можна більше підвищити якість послуг, пов'язаних із страхуванням, направляючи свою діяльність на спеціалізацію за окремими видами. При цьому, в них страхування відбувається в п'яти основних напрямках – короткострокового страхування життя, майнове, морське, авіаційне й автомобільне страхування [4].

Світовий страховий ринок не має єдиної визначеної нормативної системи організації та регулювання. Її замінює багатовікова практика, оформлена в типові умови страхування, і міжнародні конвенції про різні сфери діяльності, що визначають відповідальність учасників цієї діяльності і, отже, умови страхування. У країнах Європейського союзу є успішною спроба гармонізації страхового законодавства з метою формування єдиного страхового простору на основі спеціальних директив.

Перелік посилань:

1. Лотіков П. С. Державний контроль у галузі чорної металургії в Україні: організаційно-правовий аспект : дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.07 / Лотіков Павло Сергійович. – Запоріжжя, 2009. – 212 с.
2. Рісзерд Рукала. Шляхи розвитку страхових ринків країн Східної Європи / Рукала Рісзерд // Страхова справа. – 2004. – № 3. – С. 40-42.
3. Страхування : підручник / [за ред. В. Д. Базилевича]. – К. : Знання, 2008. – 1019 с.
4. Кінащук Л. Л. Страхове право : підручник / Л. Л. Кінащук. – К. : Атіка, 2007. – 256 с.

СУТНІСТЬ ТА НЕОБХІДНІСТЬ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Д.П. Христюк, здобувач вищої освіти

Науковий керівник: А.В. Бурковська, к.е.н., доцент

Миколаївський національний аграрний університет

Метою суб'єктів економіки при здійсненні підприємницької діяльності у сучасних умовах є одержання прибутку. Адже прибуток як фінансовий результат забезпечує ефективне функціонування організації. А це вимагає грамотного управління її діяльністю, яке багато в чому визначається вмінням її аналізувати, а результативність виробничо-господарської діяльності організації вимі-

рюється абсолютними і відносними показниками прибутковості. Таким чином, для прийняття управлінських рішень необхідно правильно вміти аналізувати фінансові результати господарюючого суб'єкта.

Звіт про сукупний дохід (звіт про фінансові результати) – це документ, який характеризує успішність діяльності компанії за певний період. У ділових та інвестиційних колах цей звіт використовується для визначення рентабельності, інвестиційної цінності, кредитоспроможності компанії. Він надає інвесторам і кредиторам інформацію, за допомогою якої вони можуть прогнозувати обсяги майбутніх грошових потоків. Інформація, що міститься в звіті про сукупний дохід, дозволяє:

- дати оцінку зміни доходів і витрат організації в звітному періоді порівняно з попереднім;
- проаналізувати склад, структуру і динаміку валового прибутку, прибутку від продажів, чистого прибутку;
- виявити фактори формування кінцевого фінансового результату і динаміку рентабельності продажів [2].

Крім того, інформація звіту може бути використана для: оцінки ефективності апарату управління; прогнозування діяльності організації; розподілу доходів (дивідендів) між засновниками (акціонерами); аналізу результатів діяльності та обґрунтування управлінських рішень [1].

Зіставляючи різні показники фінансових результатів з інвестованими засобами, можна визначити різні показники прибутковості, розкласти їх по факторам. Зіставлення активів організації з прибутком дозволяє встановити фактичну прибутковість від вкладень в цілому.

Методика проведення зовнішнього аналізу звіту про сукупний дохід може включати в себе наступні етапи:

- аналіз динаміки, складу і структури доходів і витрат організації й оцінка їх співвідношення;
- аналіз динаміки показників прибутку (горизонтальний аналіз);
- аналіз структури прибутку до оподаткування і оцінка її структурних змін (вертикальний аналіз);
- виявлення впливу факторів на зміну показників прибутку і оцінки ступеня цього впливу;
- аналіз рівня та динаміки рентабельності продажів і виявлення причин її зміни [2].

Внутрішній аналіз фінансових результатів повинен проводитися на основі управлінського звіту про фінансові результати в розрізі центрів відповідальності. Він повинен передбачати поглиблений аналіз причин зміни кінцевого фінансового результату з виділенням стабільних і випадкових факторів його зміни. При проведенні внутрішнього аналізу фінансових результатів розглянуті етапи аналізу доповнюються оцінкою якості прибутку, прогнозуванням її величини. Найбільш істотним у внутрішньому аналізі фінансових результатів є вивчення доходів і витрат по звичайних видах діяльності. При цьому аналіз доходів повинен проводитися в тісному зв'язку з оцінкою рентабельності сегментів бізнесу, аналізом ринку, конкурентів, ризиків зовнішнього середовища. Аналіз витрат по звичайних видах діяльності проводять з урахуванням їх угруповання за економічними елементами; за статтями калькуляції; по місцях виникнення витрат; по процесам. При аналізі витрат визначають ставлення виручки до собівартості, комерційним і управлінським витрат. Тенденція до зниження цих співвідношень може вказувати на існуючі на підприємстві проблеми контролю над витратами [3].

Таким чином, звіт про сукупний дохід обов'язково присутній в бухгалтерській фінансовій звітності. Саме цей звіт відображає фінансовий стан підприємства на звітну дату, а також досягнуті ним у звітному періоді фінансові результати. Відомості про фінансові результати розглядаються як найбільш значима по своїй інформаційній сутності частина бухгалтерської звітності організацій, яка доповнює і розвиває дані, представлені в бухгалтерському балансі у вигляді остаточно оформленого результату. Якщо баланс образно можна уявити як моментальну фотографію фінансової структури організації, то звіт про фінансові результати відображає динаміку оперативної її діяльності за звітний період.

Перелік посилань:

1. Зеліман В. Д. Облік і аналіз діяльності підприємства на основі формування багатомірного масиву елементарних фінансових результатів / В. Д. Зеліман // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія : Економіка. – 2016. – Вип. 1 (1). – С. 460-463.

2. Калайтан Т. В. Організація обліку та аналізу фінансових результатів за центрами відповідальності в умовах трансфертного ціноутворення / Т. В. Калайтан // Вісник Львівської комерційної академії. Серія економічна. – 2015. – Вип. 47. – С. 47-53.

3. Шубіна С. В. Теоретико-методичні підходи до обліку та аналізу фінансових результатів промислового підприємства / С. В. Шубіна, Ю. В. Папко // Вісник Університету банківської справи. – 2015. – № 2. – С. 142-147.

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ У РАМКАХ АНТИКРИЗОВОГО ФІНАНСОВОГО УПРАВЛІННЯ

В.В. Чепка, к.е.н., доцент

О.К. Белікова, здобувач вищої освіти

ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

Кризові явища являють собою серйозну загрозу фінансової стійкості підприємства, але при цьому вони неминучі та необхідні для подальшого його динамічного розвитку.

Під фінансовою стійкістю розуміють такий стан підприємства, який дозволяє йому за рахунок власних і залучених коштів забезпечити поточну операційну діяльність та інвестиційно – інноваційний розвиток, зберігаючи при цьому темпи збільшення власного капіталу, платоспроможність та кредитоспроможність [1, с. 13].

Основними чинниками забезпечення фінансової стійкості підприємства більшість вчених вважає [2, с. 242]: якість і конкурентоспроможність продукції; інвестиційна привабливість; ліквідність; висока ринкова вартість у порівнянні з конкурентами аналогічного масштабу.

У кризовий період забезпечення фінансової стійкості підприємства потребує застосування сукупності прийомів і методів, що дозволяють попередити банкрутство.

Запобігання фінансовій кризі, його подолання, усунення негативних наслідків є завданням антикризового фінансового управління підприємства. Основна мета останнього – відновлення фінансової рівноваги підприємства та мінімізація зниження його ринкової вартості, які обумовлені виникненням кризових явищ в економіці [3, с. 478].

Перед антикризовим фінансовим управлінням стоять такі основні завдання:

- діагностика передкризового фінансового стану підприємства;
- вжиття заходів щодо упередження фінансової кризи;
- усунення неплатоспроможності підприємства;
- мінімізація негативних наслідків фінансової кризи.

Ці завдання виконуються шляхом проведення безперервного моніторингу фінансового стану підприємства та факторів зовнішнього і внутрішнього фінансового середовища, які найбільшою мірою впливають на фінансові результати його діяльності.

До головних зовнішніх причин, які впливають на діяльність підприємств та їхню фінансову стійкість слід віднести:

- наявність стійкого ділового партнерства;
- стан зовнішньоекономічних відносин країни із зовнішніми ринками;
- участь країни в міжнародному туристичному обміні;
- стан купівельної спроможності населення України;
- ступінь відкритості ринку та легкість доступу на ринок авіаційних перевезень;
- законодавчі вимоги України щодо доступу на ринок авіаційних перевезень;
- стан конкуренції на ринку;
- кількість перевізників, що обслуговують визначені маршрути тощо.

Основними внутрішніми факторами, які визначають стан фінансової стійкості вітчизняних підприємств, є:

- ефективність управління та адекватність прийнятих управлінських рішень ринковій ситуації та стану розвитку підприємства;
- цінова політика підприємства;
- політика управління грошовими потоками;
- стан заборгованості підприємства;
- професіоналізм менеджменту підприємства;
- здатність власників до розробки фінансової, маркетингової, операційної стратегій підприємства та контролю за її виконанням тощо.

При загостренні кризових явищ в економіці підприємство може вдаватися до наступних заходів:

- виявити «слабкі місця» і ступінь впливу внутрішніх та зовнішніх дестабілізуючих факторів;
- мінімізувати та поступово усувати неплатоспроможність;
- підвищити швидкість комунікації;
- відновити фінансову стабільність;
- для прискорення економічного зростання змінити свою фінансову стратегію;

- мотивувати працівників;
- впровадити бартерні та вексельні форми розрахунків;
- використовувати кредиторську заборгованість.

Враховуючи вищезазначене, можна сказати, що антикризове фінансове управління повинно починатися не з аналізу балансу підприємства й здійснення надзвичайних заходів по запобіганню неплатоспроможності (банкрутства) і санації, а з моменту вибору місії підприємства, створення концепції і встановлення цілей його діяльності, з урахуванням зовнішніх та внутрішніх факторів впливу, формування й підтримки на достатньому рівні стратегічного потенціалу.

Перелік посилань:

1. Поддєрьогін А. М. *Фінансова стійкість підприємств у економіці : монографія / А. М. Поддєрьогін, Л. Ю. Наумова.* – К. : КНЕУ, 2011. – 192 с.
2. Гончарова Н. П. *Управління підприємствами: сучасні тенденції розвитку : монографія / Н. П. Гончарова, О. С. Федонін, Г. О. Швиданенко ; [за заг. ред. проф. Федоніна О. С.].* – К. : КНЕУ, 2006. – 228 с.
3. *Фінансовий менеджмент : підручник / А. М. Поддєрьогін, М. Д. Білик, Л. Д. Буряк та ін.; [кер. кол. авт. і наук. ред. проф. А. М. Поддєрьогін].* – К. : КНЕУ, 2005. – 536 с.

СУЧАСНИЙ СТАН ТА СТРАТЕГІЧНІ ОРІЄНТИРИ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

В.С. Чернушич, здобувач вищої освіти

Науковий керівник: Л.М. Перехрест, к.е.н., доцент

Університет державної фіскальної служби України, м. Ірпінь

Сучасний стан вітчизняної банківської системи – результат складного і довготривалого становлення України як незалежної суверенної держави. На даний час банківський сектор економіки України знаходиться на рубежі значних перетворень – реформ з боку Національного банку України (запровадження досить жорстокої політики «очищення» банківського сектору). Кінцевою метою таких процесів має стати стабільна банківська система з високим рівнем стійкості. НБУ йде на такі кроки, аргументуючи свої вчинки, що окремі вітчизняні банки створювались з метою фінансування власного бізнесу (кредитування певних осіб), або виведення власного доходу за кордон, уникнувши при цьому оподаткування, що є не припустимим в економічно розвинених країнах.

Відомо, що банки – «носії» значної кількості функцій, виконання яких дає змогу, з одного боку, забезпечувати отримання банками прибутку, а з іншого – створювати умови для економічного зростання.

Наявність в Україні успішно функціонуючого фінансового сектору, зокрема банківського, є необхідною умовою створення ефективної ринкової економіки, завоювання міцних позицій на вітчизняному і світовому ринках. Це пов'язано з його провідним значенням у забезпеченні рівня накопичень та інвестицій, необхідних в умовах зростання та підвищення ефективності економіки [1, с. 32].

Для функціонування банківської системи України розроблена нормативна база, впровадженні принципи діяльності банків, методи та інструменти грошово-кредитної політики тощо. Проте швидкий розвиток фінансових глобалізаційних процесів ставить перед банківською системою все більше завдань, при вирішенні яких Україна стане активним учасником глобалізаційних процесів, що дасть можливість виходу на міжнародні фінансові ринки.

Сьогодні банківська система України – це законодавчо визначена, чітко структурована і субординована сукупність фінансових посередників, які здійснюють кредитні і фінансові операції на професійній основі і функціонально взаємопов'язані в самостійну економічну структуру [2, с. 167].

Останнім часом, на жаль, фінансова криза торкнулась банківської системи України, яка призупинила розвиток банків та підірвала довіру до банківської системи в цілому.

Сучасний стан банківської системи України залишає бажати кращого, існує багато невирішених проблем, які потребують негайної реакції з боку влади.

На нашу думку основними проблемами банківської системи є:

- значна девальвація гривні, спад в економіці, військові дії на сході України;
- низький рівень капіталізації банківських установ;
- невирішені питання, зокрема у податковій сфері, процесі реформування судової системи України та боротьби з корупцією;
- викривлення окремими банками статистичної звітності.

Отже, зважаючи на існуючі проблеми, можна запропонувати такі шляхи вирішення:

- підвищення контролю за діяльністю банків;
- підвищення рівня капіталізації банків;
- забезпечення довіри до банків;
- посилення боротьби з відмиванням злочинних грошей;
- участь банків у міжнародних банківських об'єднаннях, відкриття філій за кордоном.

Варто зазначити, що протягом 2014-2016 рр. понад 80 представників банківського сектору були виведені з ринку, які за рішення НБУ та відповідного законодавства були неплатоспроможними, у т.ч. за ведення ризикової діяльності, систематичні порушення законодавства в сфері фінансового моніторингу, а також за непрозору структуру власності, що є свідчення перших кроків до стабільності банківського сектору в Україні.

Вітчизняний банківський сектор перебуває під впливом кризових явищ, неспроможності ефективного функціонування, відсутності стратегічних орієнтирів розвитку, невиконання основної функції – економічне зростання економіки. На нашу думку, неефективність банківського сектору економіки України зумовлена консолідацією трьох основних груп чинників: внутрішньобанківські (рівень кваліфікації менеджменту та правильність визначення стратегій розвитку); макроекономічні; структурні. Варто зазначити, що макроекономічні показники розвитку свідчать про застій у діяльності реального сектору економіки, низький рівень життя населення, високі темпи інфляції, податкове навантаження, зростання державної заборгованості та дефіциту бюджету, а структурні – кризу у банківському та фінансовому секторі, відсутність взаємодії з економічними суб'єктами.

Як наслідок, Україна у 2016 році займає 59 із 61 країн позицію за рівнем конкурентоспроможності, 130 із 168 країн – у рейтингу сприйняття корупції, 123 із 157 країн – у світовому рейтингу щастя. Діяльність банківського сектору вітчизняної економіки віддзеркалює невирішені проблеми на рівні держави, які у своєму консолідованому вигляді блокують здійснення ефективного фінансового посередництва банками та подальше економічне зростання держави. На загальнодержавному рівні мають бути створені умови для реалізації кредитних відносин, доступності кредитів серед суб'єктів економіки та населення, підвищено рівень життя населення, що сприятиме підвищенню рівня кредитоспроможності та платоспроможності.

Безпосередньо обов'язково у вітчизняному банківському секторі має бути створений безпечний, легітимний і міцний фундамент для реалізації відносин з населенням, представниками реального сектору економіки та державою. При цьому вирішального стратегічного значення набуває розробка такої грошово-кредитної, фіскально-бюджетної політики держави, які створюватимуть умови для розвитку підприємництва, детінізації економіки країни та зменшення рівня корупції.

Перелік посилань:

1. Примерова О. К. *Інтеграція банківської системи як організаційна інновація і потреба розвитку світового фінансового ринку* / О. К. Примерова // *Проблеми науки*. – 2016. – № 5.- С. 31-37.
2. Вовчак О. Д. *Кредит і банківська справа: підручник* / О. Д. Вовчак. – К.: Знання, 2008. – 564 с.
3. Давидкова Н. М. *Класичний приватний університет* / Н. М. Давидкова // *Сучасний стан розвитку банківського сектору економіки України*. 2014 р. ст. 35-39.
4. *Національний банк України [Електронний ресурс]*. – Режим доступу: bank.gov.ua

ТАРГЕТУВАННЯ ІНФЛЯЦІЇ – ВИКЛИКИ СЬОГОДЕННЯ

М.М. Шелевер, здобувач вищої освіти

Науковий керівник: Л.М. Перехрест, к.е.н., доцент

Університет державної фіскальної служби України, м. Ірпінь

В економічній системі сучасної України гостро стоїть проблема зростаючих інфляційних процесів, які підвищують ризики в діяльності суб'єктів господарювання, знижують реальні доходи та купівельну спроможність населення і спричиняють скорочення платоспроможного попиту, породжують диспропорції суспільного виробництва. Проблема забезпечення цінової стабільності потребує особливої уваги як в теоретичних розробках, так і при формуванні коротко- та середньострокової політики, адже досягнення сталого економічного розвитку можливе лише за умови підтримки помірною рівня інфляції. У зв'язку з цим особливого значення набуває пошук механізмів грошово-кредитної політики в контексті впровадження інфляційного таргетування.

Таргетування інфляції – монетарний режим, який передбачає відповідальність Центрального Банку за дотримання проголошеного значення офіційного рівня інфляції (таргету) протягом визначеного періоду часу[1].

При аналізі інфляційного таргетування буде доречно вивчити іноземний досвід деяких країн, які запровадили цей монетарний режим, та зміни в економічних показниках, які відбулися після його введення.

Зупинимося на конкретних заходах впровадження механізму таргетування зокрема: Угорщина – 2001 р., Чехія – 1998 р.

Зокрема діяльність Національного банку Угорщини щодо регулювання темпів інфляції була побудована на моделі квартальних прогнозів. Прогноз публікувався в «Квартальному звіті з інфляції». У разі відмінності значень цільового показника інфляції, Центральний банк Угорщини послаблює або робить більш жорсткі грошово-кредитні заходи, в основному, це відбувається шляхом зміни базових відсоткових ставок [2].

Прийняття рішень Чеським Національним Банком (ЧНБ) про реалізацію стратегії інфляційного таргетування ґрунтується на базі оцінок інфляційних процесів. За оцінками ЧНБ, зміна відсоткових ставок робить найбільший вплив на інфляцію лише через 12-18 місяців. ЧНБ фокусує увагу на даному періоді часу в процесі розробки грошово-кредитної політики, хоча звичайно періоди до і після також приймаються до уваги [2].

Однак якщо звернутися до досвіду зарубіжних країн у здійсненні валютного режиму таргетування інфляції, важливо відзначити, що у Чилі після введення інфляційного таргетування рівень інфляції зменшився з 28% до 3% [3], цей процес зайняв 10 років та супроводжувався низкою якісних соціально – економічних змін, у країнах Європейського Союзу ближче до України країною за економічним розвитком є Польща, саме в цій державі політика таргету, протягом 6 років знизила показник інфляції з 11% до 1,5%.

Отже, після запровадження інфляційного таргетування в країнах, що аналізуються, темпи зростання інфляції знижується.

Таким чином, на наш погляд, перевагами запровадження іноземного досвіду таргетування інфляції в Україні можуть стати:

- зниження інфляційних очікувань населення;
- співпраця Національного банку України та населення;
- надання гнучкої грошово-кредитної і валютної політики Центрального банку;
- створення сприятливих умов для розвитку всіх секторів економіки.

Разом з тим на сьогодні в Україні відбуваються дискусії, щодо доцільності та актуальності введення в нинішніх політичних та економічних умовах такого грошового інструмента, як інфляційне таргетування. Одним з ключових факторів, що суттєво впливає на застосування інфляційного таргетування в Україні, на думку деяких вчених є занадто високий рівень інфляції.

Спираючись на досвід зарубіжних країн інфляційне таргетування є «рятівним кругом» економіки. Разом з тим впровадження режиму інфляційного таргетування в Україні дасть перші результати підвищення фінансової безпеки не через 2 чи 5 років, а з урахуванням нинішнього рівня інфляції і стану економіки в цілому через 10 або навіть 15 років. Водночас слід розуміти, що якісні зміни, реформування повинно бути комплексним, тому тільки за умови співпраці всіх секторів економіки буде відбуватися зниження темпів інфляції в Україні.

Накопичений світовий досвід свідчить, що режим інфляційного таргетування дає можливість владі досягти певних успіхів в управлінні інфляцією, гнучкому і оперативному реагуванні на інфляційні фактори і створення стимулів та умов для довгострокового економічного зростання. Однак в умовах періодичних кризових явищ в світовій економіці центральні банки змушені приймати часом досить суперечливі адаптивні заходи в рамках грошово-кредитної політики. Зазначене вказує на необхідність подальшого дослідження режиму інфляційного таргетування в Україні з метою його вдосконалення.

Перелік посилань:

1. Петрик О. Теоретико-концептуальні основи таргетування інфляції / О. Петрик, С. Ніколайчук // Банківська справа. – 2009. – № 2. – С. 3-12.
2. Вавра Д. Досвід інфляційного таргетування: уроки для України / Д. Вавра // Вісник НБУ. – 2015. – № 233. – С. 40-57.

ТЕНДЕНЦІЇ МІЖНАРОДНОГО РУХУ КАПІТАЛУ В КРАЇНАХ З РОЗВИНЕНОЮ ЕКОНОМІКОЮ

О.В. Шкуруній, д.е.н., професор

С.І. Туль

К.С. Анікеєва, здобувач вищої освіти

ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»

Особливістю процесів, які відбуваються нині на світовому ринку капіталу є те, що міжнародний рух інвестиційних коштів продовжує бути чинником динамізації економіки розвинених країн. Загальний світовий приток ПІІ у 2015 р. досяг найвищого обсягу після глобальної фінансово-економічної кризи 2008-2009 рр. – 1762 млрд дол. США. Визначальною ознакою тенденції міжнародного руху капіталу стало збільшення обсягу притоку ПІІ в країни з розвинутою економікою. Приріст надходжень капіталу в ці країни становив 84 %; ПІІ збільшились з 522 млрд дол. США в 2014 р. до 962 млрд дол. США в 2015 р. [1].

Фактично у наш час змінилась тенденція останніх п'яти років, коли країни, що розвиваються, і країни з перехідною економікою були основними одержувачами глобальних ПІІ. Це зумовлено тим, що розвинені країни, відчуваючи загрозу від країн зі швидкозростаючою економікою та передбачаючи імовірність появи нового світового лідера (Китаю), намагаються зосередити ключові напрями наукової, техніко-технологічної та інноваційної діяльності в рамках власних економічних систем. У той же час економічно розвинені країни – це країни з постіндустріальною економікою, що формується. За цих умов головним драйвером створення потенціалу економічного розвитку держав (а також посилення міжнародної конкурентоспроможності та утримання світового лідерства) виступають інвестиції в інновації. Аналітика дозволяє констатувати зміну світового інвестиційного тренду. У 2015 р. порівняно з 2014 р. надходження ПІІ до Європи збільшилися до 504 млрд дол. США – це 29 % глобального притоку капіталу. Таке зростання було обумовлене збільшенням обсягів ввозу ПІІ в Ірландію, Нідерланди та Швейцарію. Окремо необхідно зазначити зміни, які відбулись у Франції та Німеччині. Ці країни – одержувачі інвестицій – відновили зростання притоку капіталу після його значного скорочення в 2014 р. Для Північної Америки у 2015 р. властивим став особливо значний приріст ПІІ, який за обсягом (429 млрд дол. США [2]) перевищив рекордно високий рівень 2000 р. У США спостерігалось майже чотирикратне зростання притоку ПІІ (з 107 млрд дол. США до 380 млрд дол. США).

Збільшення надходжень ПІІ в розвинені країни пов'язане також з активізацією процесу укладання міжнародних угод із злиття і поглинання (M&A – mergers and acquisitions), вартісний обсяг яких зріс на 67 % (до 721 млрд дол. США – найвищого рівня з 2007 р.) Значний обсяг укладених угод спостерігався в США, де їх чиста реалізаційна сума зросла з 17 млрд дол. США у 2014 р. до 299 млрд дол. США у 2015 р. [1]. Також значно збільшився обсяг таких угод в Європі (на 36 %). Хоча ПІІ у вигляді міжнародних M&A можуть сприяти продуктивним інвестиціям, ряд угод, укладених в 2015 р., можна віднести на рахунок змін в корпоративній структурі великих компаній, включаючи податкові інверсії. Ця тенденція була особливо помітною в США і Європі, де було укладено кілька мегаугод, які передбачали перехід податкового доміцця ТНК в юрисдикції, де нижчі ставки корпоративного податку і не стягуються податки з прибутку. Крім зростання темпів транскордонних M&A, важливою тенденцією є також збільшення інвестицій у новостворювані виробництва. Темп приросту таких інвестицій становив у 2015 р. 14 %, що свідчить про поліпшення макроекономічної і фінансової ситуації у країнах з розвинутою економікою.

Про високу активність розвинених країн у процесах міжнародного інвестування свідчить факт того, що після трьох років скорочення відтоку капіталу з розвинених країн вивіз ПІІ збільшився на 33 % до 1,1 трлн дол. США [1]. В результаті в 2015 р. на розвинені країни припадало 72 % глобального експорту ПІІ. Однак необхідно ще раз підкреслити, що зростаюча у часі динаміка відтоку інвестицій з таких країн істотно відстає від зростаючої динаміки притоку капіталу. Також, незважаючи на зростання експорту капіталу, яке спостерігалось у 2015 р., обсяги відтоку ПІІ з розвинених країн залишались на 40 % нижче докризового періоду (у 2007 р. цей обсяг був максимальним). Європа у 2015 р. була найбільшим регіоном-інвестором в світі, експортувавши ПІІ на суму 576 млрд дол. США [2]. Іноземні інвестиції ТНК країн Північної Америки (серед яких одним з найбільших інвес-

торів у світі залишається США) у тому ж періоді (2015 р. порівняно з 2014 р.) залишилися незмінними. До країн-донорів капіталу також належить Японія, яка п'ятий рік поспіль інвестує за кордоном більше ніж 100 млрд дол. США.

Отже, до основних тенденції міжнародного руху капіталу, які прослідковуються на сучасному етапі розвитку суспільства, слід віднести: 1) зміни напрямків інвестиційних потоків та переорієнтація притоку ПІІ в країни з розвинутою економікою; 2) збільшення надходжень ПІІ в розвинені країни через активізацію процесів вкладення капіталу в інновації; 3) збільшення укладання міжнародних угод із злиття і поглинання, які передбачають реєстрацію ТНК у юрисдикціях з низькими ставками оподаткування та без стягнення податків на прибуток; 4) випередження темпів росту притоку ПІІ в економічно розвинені країни порівняно з темпами приросту їх відтоку.

Перелік посилань:

1. Доклад о мировых инвестициях за 2016 год. «Гражданство» инвесторов: вызовы политики [Электронный ресурс] // United Nations Conference on Trade and Development. – 2016. – Режим доступа : http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2016_Overview_ru.pdf

2. World Investment Report 2016: Annex Tables [Electronic resource] // United Nations Conference on Trade and Development. – 2016. – Mode of access : <http://unctad.org/en/Pages/DIAE/World%20Investment%20Report/Annex-Tables.aspx>

ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ БАНКІВ В УКРАЇНІ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

О.М. Шпаковська, здобувач вищої освіти

Науковий керівник: Н.Я. Климчук

Університет державної фіскальної служби України, м. Ірпінь

Необхідною умовою успішності банків на сучасному етапі є їхня активна інвестиційна діяльність, що сприяє розвитку банківської системи в цілому. Здійснення інвестиційних вкладів банками забезпечує збільшення їх конкурентоспроможності, досягнення фінансової стабільності та покращення платоспроможності. Як правило, саме ці показники впливають на збільшення бази клієнтів та забезпечення високого рівня надійності їх обслуговування банком.

На даний період в економіці України постає проблема інвестиційної кризи, яка негативно впливає на динамічне функціонування банків. Так як, на сучасному етапі, значну роль при здійсненні інвестування суб'єктів господарювання відіграють банки, якікладають свої кошти в цінні папери, здійснюючи інвестиційні та посередницькі операції на фондовому ринку, тому це зумовлює особливо важливу роль банківських інвестицій в системі відновлення і збільшення економічного потенціалу.

Дослідження банківських інвестицій, проблем їх розвитку та підвищення рівня інвестиційної діяльності відображено у працях таких науковців як: О.В. Васюренко, С.В. Глушенко, М.П. Денисенко, Б.Л. Луців, Т.В. Майорова, А.А. Пересада, С.К. Реверчук та інші.

Інвестиційна діяльність в Україні здійснюється за рахунок широкого сектору фінансових інститутів, серед яких значне місце займає банківська система. Для постійного розвитку та функціонування банки повинні пропонувати нові види фінансових послуг, що спонукає до збільшення взаємодії між фінансовими інститутами, представниками реального сектору економіки та розвитку підприємницької діяльності в країні. В таких відносинах банк виступає як автономна установа, яка є основною ланкою, що надає суб'єктам господарювання додаткові грошові кошти.

Джерелом формування кредитно-інвестиційного портфелю банків можуть бути як власні джерела, так і залучені позикові кошти. На рис.1. представлено структуру кредитно-інвестиційних портфелів (КІП) найбільших банків України за станом на 01.02.2017 р. Слід відзначити, що найбільша частка КІП зосереджена у ПриватБанку 36 %, а також у Сбербанку Росії 10 %. В усіх інших наведених банках питома вага КІП становить менше 10 % [1].

Проаналізуємо структуру інвестиційного портфелю вітчизняних банків у 2011-2016 рр. (див. рис. 2). Зазначимо, що загальна сума інвестиційного портфелю банків України за даний період збільшилась майже в 38 рази і на 1 січня 2016 року становила 164,2 млрд. грн. Підкреслимо, що протягом 2011-2016 рр. найбільшу частку в інвестиційному портфелі займають цінні папери в портфелі банку на продаж [3].

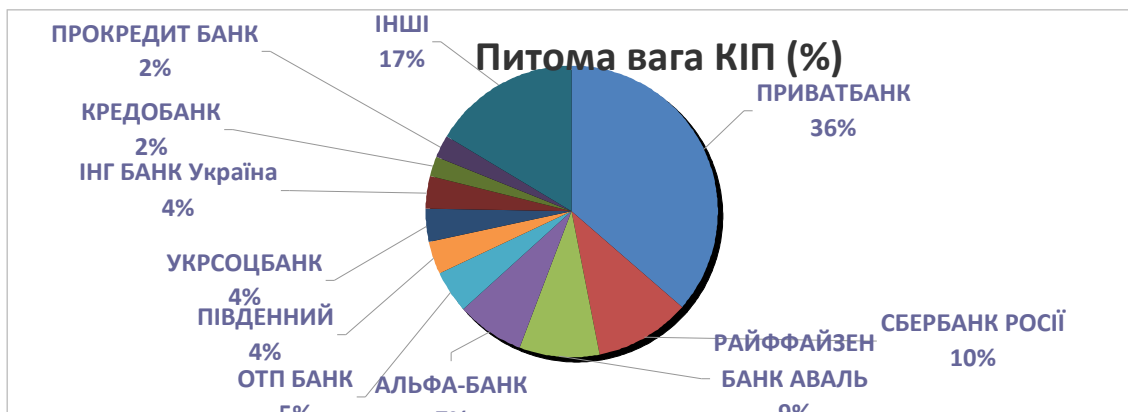


Рисунок 1. Структура кредитно-інвестиційного портфелю банків України станом на 01.02.2017 р.
Джерело: складено автором за даними [1].

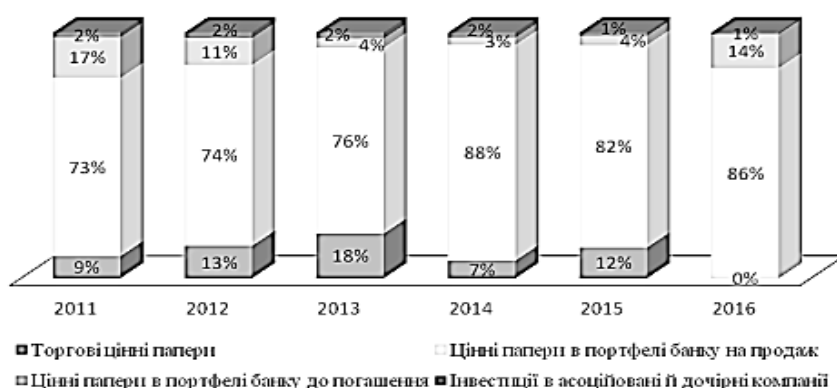


Рисунок 2. Структура інвестиційного портфелю банків у 2011-2016 [2]

Отже, інвестиційна діяльність банків відіграє важливу роль у розвитку як економіки в цілому, так і у формуванні стабільного функціонування банків. На сучасному етапі спостерігається досить низький рівень інвестиційних операцій банків. Тому для подальшого стимулювання інвестиційної діяльності банків потрібно проводити злагоджену співпрацю держави, фінансових посередників та підприємств, у сфері збільшення ліквідності та прозорості фондового ринку, удосконалення ринкової інфраструктури, системи державного регулювання фондового ринку та захисту прав інвесторів.

Перелік посилань:

1. Асоціація українських банків [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://aub.org.ua/>
2. Онищенко Ю. І. Аналіз інвестиційної діяльності банків України [Електронний ресурс] / Ю. І. Онищенко, О. І. Генова. – Режим доступу : http://market-infr.od.ua/journals/2016/2_2016_ukr/59.pdf

ПРИЧИНИ ДЕВАЛЬВАЦІЇ ГРИВНІ

А.В. Шулежко, здобувач вищої освіти

*Науковий керівник: Л.М. Перехрест, к.е.н., доцент
Університет державної фіскальної служби України, м. Ірпінь*

Збільшення грошових коштів, які перебувають в обігу, стає причиною зниження курсу національної валюти у відношенні до іноземних. Така ситуація називається девальвацією національної грошової одиниці. Як вважають відомі науковці девальвація для національної валюти навіть корисна. Адже послаблення курсу валюти стимулює експорт та відіграє позитивну роль у процесі розвитку економіки, що призводить до підвищення ВВП, доходів громадян та зменшення рівня безробіття. Але дуже часто девальвація відіграє лише негативну роль [1].

Аналізуючи економіку України та особливості функціонування банківської системи країни можна виділити наступні причини девальвації гривні:

- банки направляють рефінансування, одержуване від Національного банку України на валютний ринок, щоб таким чином заробити на спекуляціях;
- Національний банк України не має достатніх ресурсів для підтримки національної валюти та виконання зовнішніх зобов'язань;
- дефіцит торговельного балансу держави;
- інфляційні процеси [2] .

Щодо рефінансування, то це – операції з надання банкам кредитів у встановленому центральним банком порядку.

Рефінансування банків здійснюється шляхом проведення тендерів. Так Національний банк України здійснює рефінансування банків шляхом проведення тендерів лише під відповідне забезпечення. Перелік прийняттого забезпечення щоквартально доводиться до відома банків.

Обсяг рефінансування за останні роки значно зменшився, адже напряму залежить від резервів Національного банку [3].

На даний період резервів в країні є недостатньо, адже курс валют є плаваючим. Якщо вивчити основні критерії формування резервів країни, насамперед, це розмір зовнішнього боргу країни (станом на 01.01.2017 року зовнішній борг України становить 67 090 дол. США), то резервів значно не вистачає, це впливає з того, що відношення коефіцієнту зовнішнього боргу країни до суми надходжень експортної виручки становить 19 % (науковці зазначають, що коефіцієнт не повинен перевищувати 20 %, інакше країні загрожує неплатоспроможність) [4].

Найчастіше девальвація є дієвим рішенням проблеми дефіциту торговельного балансу держави. Оскільки в умовах плаваючого курсу валют, що є основним засобом платежу держави на міжнародних ринках, ефект скорочення дефіциту менш відчутний в силу можливих коливань іноземної валюти.

Останньою вагомою причиною девальвації гривні є інфляційні процеси, які знищують заощадження юридичних і фізичних осіб, перешкоджають довгостроковим інвестиціям і економічному зростанню. Інфляційні процеси руйнують грошову систему, провокують втечу національного капіталу за кордон, сприяють витісненню національної валюти іноземною валютою у внутрішньому обігу [2].

Отже, девальвація досить складний та багатогранний процес, який досліджується роками і має безліч нюансів, причин, наслідків для певної країни. Але саме для України головним нюансом є внутрішня та зовнішня політика, адже в більшій мірі все залежить тільки від неї. І тільки за умови, коли держава зможе чітко визначити свою позицію в світі, відновити реальний сектор економіки, згладити надмірне коливання валютного курсу, саме тоді можна швидко досягти позитивного результату.

Перелік посилань:

1. Бандурка О. М. *Гроші та кредит* : підручник / О. М. Бандурка, В. В. Глуценко, А. С. Глуценко – Львів : Магнолія, 2014. – 368 с.
2. Урядовий портал [Електронний ресурс] . – Режим доступу: <http://www.kmu.gov.ua/>
3. Минфин – все о финансах [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://minfin.com.ua/>
4. Національний банк України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.bank.gov.ua>

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

Ю.С. Юрах, здобувач вищої освіти

Науковий керівник: Л.М. Перехрест, к.е.н., доцент

Університет державної фіскальної служби України, м. Ірпінь

Розвиток і функціонування банківської системи України сьогодні відбувається в умовах глобалізаційних процесів, нестабільної соціально-економічної та політичної ситуації, що безпосередньо має вплив на стабільність банківських установ і результати їх діяльності. Забезпечення сталого розвитку банківської системи є головним завданням, яке потребує негайного вирішення на шляху інтеграційних процесів до європейського економічного простору.

Дослідження проблем банківської системи представлена у наукових розробках вітчизняних та зарубіжних науковців. Однак багато питань теоретичного та практичного характеру залишаються не з'ясованими і не обґрунтованими, що підтверджує актуальність даного дослідження.

Банківська система – це законодавчо визначена, ієрархічно структурована система взаємопов'язаних банків, яка забезпечує ефективне функціонування грошового ринку і сприяє розвитку економіки. Банківська система України є дворівневою, що свідчить про її подібність з банківською системою європейських країн. На сучасному етапі розвитку банківська система України переживає найбільшу кризу за всю свою історію розвитку. Банківський сектор в процесі реформування 2014-

2016 рр. зіткнувся з низкою проблем, як соціально-економічного характеру, так і проблем породжених неправильною політикою регулятора – Національного банку України [3]. Однією з масштабних проблем, які виникли у банківській системі і які зумовлюють виникнення ряду інших проблем, є різке скорочення числа банків. Станом на 01.01.16 в Україні діє 117 банків, для порівняння: на початок 2015 року функціонували 163 банківські установи [2].

Слід зазначити, що виникнення такої ситуації негативно впливає на рівень довіри до банківської системи, спричиняючи відтік депозитів та зниження її ліквідності. Брак довіри населення до банків зменшує мобілізацію ресурсів банками порівняно з потенційними можливостями. Нерозв'язаними залишаються і багато інших питань, серед яких найбільш гострими є:

– девальвація національної грошової одиниці. За 2014-2016 рр. гривня девальвувала по відношенню до долара США більше ніж в 3 рази. Така різка девальвація привела до зростання проблемної заборгованості клієнтів перед банками (обслуговування валютних іпотечних кредитів стало неможливим для більшості позичальників);

– низький рівень капіталізації банків. Вирішити дане питання шляхом адміністративного тиску на банки (збільшення мінімального розміру статутного фонду, посилення вимог щодо капіталізації прибутків тощо) неможливо;

– інфляція, яка впливає на банківський сектор через процентні ставки, значний відтік коштів за кордон.

Більшість вітчизняних фахівців, оцінюючи ситуацію, яка складається у фінансовому секторі України, серед причин банкрутств банків називають махінації та зловживання серед власників та менеджерів, а також несприятливе бізнес-середовище, що склалося після політичної кризи 2014 року та початку військових дій на Сході і анексії Криму [1].

Проаналізувавши вище сказане, слід зазначити, що на стан бюджетної системи України мають вплив численні фактори, а саме: зовнішні, внутрішні, економічні, неекономічні, які стоять на заваді ефективного функціонування банківського сектору. Для подолання кризового стану банківської системи, необхідно визначити напрями вирішення актуальних проблем, а саме:

– підвищення рівня капіталізації банків і забезпечення їх надійними джерелами ресурсів;

– розширення спектра, підвищення якості та конкурентоспроможності банківських послуг;

– забезпечення діяльності вітчизняних банків відповідно до міжнародних стандартів корпоративного управління;

– розвиток систем ризик-менеджменту та вдосконалення управління ризиками;

– підвищення рівня забезпечення захисту прав кредиторів і вкладників банків.

Отже, банківська система України сьогодні переживає важкий період свого розвитку, а наявні проблеми потребують негайного вирішення. Криза недовіри клієнтів по відношенню до банків відіграє вирішальну роль в забезпеченні безперебійного функціонування банківської системи. Вирішенню кризових явищ банківської системи сприятимуть формалізація та цілеспрямована робота органів державної влади та банків.

Впровадження вище запропонованих заходів, щодо вирішення проблем банківської системи, можуть створити реальні передумови для виникнення на фінансових ринках повноцінного конкурентного середовища та формування конкурентоздатності банківського сектора України на світовому рівні.

Перелік посилань:

1. Белінська Г. В. Актуальні проблеми банківської системи України: причини виникнення та шляхи розв'язання / Г. В. Белінська // *Фінасы, учет, банки*. – 2016. – № 1 (21). – С. 34-42.

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

3. Колесник М. Б. Суцність и построение банковской системы [Электронный ресурс] / М. Б. Колесник // *Научный вестник НЛТУ Украины*. – 2010. – Вып. 20.1. – С. 220-225. – Режим доступа : <http://www.nbu.gov.ua/portal/>.

ПОЛІТИКА НБУ В КОНЦЕПЦІЇ НАЦІОНАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

Р.В. Яковенко, к.е.н., доцент

Центральноукраїнський національний технічний університет, м. Кропивницький

Одним з елементів гібридної війни РФ є війна економічна, головним елементом якої виступають об'єкти, які явно чи приховано знаходяться у власності її суб'єктів.

Унаслідок діяльності НБУ кількість банків в Україні системно скорочується, однак, протягом останніх років жоден російський банк не зник, і їх позиції системно покращуються. Це означає, що українські банки створюють дедалі меншу конкуренцію ворожим суб'єктам, внаслідок скорочення їх кількості.

Наукова новизна запропонованого матеріалу полягає у визначенні ролі НБУ в забезпеченні економічної безпеки України через призму його ставлення до російських банків та реагування на їх дії. Сформулюємо, на що саме може бути спрямована економічна агресія банків РФ у сучасних умовах.

Це, по-перше, пряме фінансування бойовиків під прикриттям різноманітних гуманітарних акцій, культурних подій тощо, надання коштів антиукраїнським ЗМІ, пропаганді та іншим засобам ідеологічного впливу на Україну. Кожен комерційний банк, що діє на території України, надає Національному банку України повний обсяг інформації про всі операції та всі види діяльності. Якщо НБУ вбачає загрозу вкладникам цього банку або національній безпеці – він може, як мінімум, позбавити цей банк ліцензії (права на діяльність). Отже, або структура НБУ позбавлена професійних працівників, які не бачать терористичних загроз у діяльності певних комерційних банків, або тероризм і наглядові органи НБУ працюють як єдина узгоджена структура.

Другий спосіб діяльності – пряма участь у корупційних системах, відмивання грошей, тобто заходи, спрямовані на подальшу тінізацію економіки України. Тінізація економіки під час зовнішньої агресії – це не лише неспроможність обліку певних економічних операцій, а й величезне поле для розбудови внутрішньої агентури, неспроможність залучити до системи протидії ворогу всі потенційні ресурси та можливості, зменшення обороноздатності країни. Діяльність такого роду може бути елементарно відстежена наглядовими органами НБУ, і висновки ідентичні попереднім.

Третє – це участь у приватизації та скуповуванні майна на території України. Загроза можливої наступної хвилі приватизації стратегічних прибуткових підприємств та землі сільськогосподарського призначення у поєднанні з тим, що жоден ворожий банк не позбавлений ліцензії – підтверджують можливі загрози.

Четверте – хижацьке ставлення до боржників – активізація роботи колекторів під прикриттям «судів» та «правоохоронних» структур. Завданням таких структур є сприяння падінню рівня життя населення, дестабілізація соціального середовища. За даними громадської організації «Кредитний Майдан», за останні 6 років 230 власників валютних кредитів завершили життя самогубством через неможливість повернути кошти та неспроможність протистояти тиску банків та колекторських фірм. Також, за цей період банками було забрано в населення 11300 квартир. Слід зазначити, що активну участь у цьому брали й банки з національним капіталом.

Наступне, п'яте й визначальне, зростання курсу іноземних валют на фоні тотального зубожіння населення. В умовах ринково орієнтованої економіки ціна не може призначатись штучно, і курс долара США зростатиме лише в тому разі, якщо системно будуть відбуватись масові придбання іноземної валюти суб'єктами валютного ринку. Причому для цього обсяги придбання (попиту) мають перевищувати обсяги валюти, яка пропонується до продажу (пропозиції), в усіх інших випадках – ціна валюти буде падати, а відтак і курс гривні відносно іноземних валют зростатиме.

В процесі регулювання банківської діяльності НБУ використовує такий інструмент як рефінансування – надання тимчасових позик комерційним банкам для покриття їх касових розривів. Це один з обов'язків НБУ з метою запобігання банкрутства банків; банк, який не отримуватиме такої допомоги може дуже швидко зникнути. Цей елемент монетарної політики ніколи не розглядався як джерело корупції, хоча саме він призводить до зростання курсу. Наприклад: банк отримує 200 млрд грн. і використовує їх не на покриття розривів, а на придбання іноземної валюти. В результаті такого попиту курс валюти миттєво вирушає вгору, а гривня, відповідно, знецінюється. Після цього банк продає частку валюти, наприклад, еквівалентну 150 млрд грн. на момент придбання, але вже за новою, вищою ціною, що дозволяє йому повернути кошти НБУ, отримати долари, обвалити гривню, зробити населення ще біднішим через поступове зростання цін. В усіх фінансових кризах з моменту введення гривні, слід розглянути роль рефінансування у стрибках валютних курсів.

Так, НБУ виділив Промінвестбанку (98 % власності – Внешэкономбанк РФ) 200 млн. грн. терміном на 3 місяці, аргументуючи це тим, що у 2015 році цей банк зазнав збитків більше ніж на 18 млрд грн. Зазначимо, що це рефінансування можна було б спрямувати до банків з українським капіталом.

Професор О.І. Соскін в ефірі каналу UKRLIFE.TV (ефір від 17.01.2017 р.) відзначає найбільшою загрозою для гривні в умовах сьогодення – пряме котирування російського рубля, яке проводить Національний банк України. Таке котирування дає можливість обмінювати російським банкам рубли на гривню, а її перетворювати на валютному ринку України на іноземну валюту і виводити її за кордон. Якби офіційне котирування не мало місця – витрати обігу для таких банків були б набагато вищими і купувати валюту за рубли на території України офіційно, вони просто не мали б можливості.

Подальші дослідження в цій галузі дозволять розробити заходи, спроможні мінімізувати негативний вплив діяльності НБУ на стан національної та економічної безпеки України на сучасному етапі.

STUDY ON THE GROWTH ASPECTS OF PNB AND SBI: A COMPARATIVE STUDY

Dr. Sarbjit Kaur

Sri Sai Institute of Management, Manawala (Аmpітсар, Індія)

Indian banking industry is not only witnessing, but participating in the developments that are reshaping Indian economy. By the eighties it became clear that in order to respond to new development taking place in Indian economy, banking industry would have to reorient itself to face new challenges. Finance is the life blood of economic activity. The most striking is its extensive reach. It is no longer confined to only metropolitans or cosmopolitans in India. In fact, Indian banking system has reached even to the remote corners of the country. This is one of the main reasons of India's growth process. The government's regular policy for Indian bank since 1969 has paid rich dividends with the nationalization of 14 major private banks of India.

In India the banks are being segregated in different groups. Each group has their own benefits and limitations in operating in India. Each has their own dedicated target market. Few of them only work in rural sector while others in both rural as well as urban. Many even are only catering in cities. Some are of Indian origin and some are foreign players. All these details and many more are discussed over here. The banks and its relation with the customers, their mode of operation, the names of banks under different groups and other such useful information's are talked about.

Punjab National Bank (PNB) was registered on May 19, 1894 under the Indian Companies Act with its office in Anarkali Bazaar Lahore. The Bank, founded by Dyal Singh Majithia and Lala Harkishen Lal, is the second largest government-owned commercial bank in India with about 4,500 branches across 764 cities. It serves over 37 million customers. The bank has been ranked 248th biggest bank in the world by Bankers Almanac, London. Total Business of the bank for financial year 2016 is estimated to be approximately 945526 crore. It has a banking subsidiary in the UK, as well as branches in Hong Kong and Kabul, and representative offices in Almaty, Shanghai, and Dubai.

During the long history of over 121 years of the Bank, 7 banks have merged with PNB and it has become stronger and stronger with a network of 6809 branches and 9669 ATMs as on 30th June'16. Today the Bank stands tall amongst nationalized banks in major financial parameters i.e., Global Business, Domestic Business, Domestic Deposits, Net Advances, CASA Deposits Savings Deposits and Operating Profit.

The Bank has always been in the forefront in partnering the economic as well as social development of the country. The Bank has proactively met its commitments towards social upliftment and financial empowerment of the targeted segments. This is evident from the fact that Ministry of Finance, Government of India, has declared PNB as first among all banks in deposit mobilized through PradhanMantri Jan DhanYojana (PMJDY) accounts. PNB has opened 135 lakh accounts and mobilized Rs 1814 crore as on 30th June'16. The Bank has also issued around 99 lakh RuPay debit cards.

To provide card based transactions services to such customers, Micro ATMs have been introduced at Business Correspondent locations. PNB is the first bank to deploy Micro-ATMs with RuPay, Aadhaar based & other FI Transactions at BC locations.

To spread financial awareness across the length and breadth of the country, the Bank flagged off 'Vitiya Jan Chetna Abhiyan'. This program will also emphasize on creating awareness about the PradhanMantri Jan DhanYojana, Atal Pension Yojana, Mudra Loans, PradhanMantri JeewanJyotiYojana and PradhanMantri Jan SurakshaYojana.

The origin of state Bank of India dates back to 2nd June 1806, when bank of Kolkata was established in Kolkata. On 2nd January 1809, the Bank received its charter and was redesignated as Bank of Bengal. It was the first joint stock Bank of British India sponsored by the Govt. of Bengal. Later on the Bank of Bombay was established on 15th April 1840 and the Bank of Madras on 1st July 1843. The SBI has been pursuing a policy of offering specialized services to specific customer segments through specialized outfits with a view to countering the competition from the private and foreign banks. It has 81 personal banking branches at selected centers. The Bank has so far opened 9 rehabilitation and recovery branches. It has opened a specialized housing finance branch in Chennai, Diamond branch in Mumbai and Leather branch in Chennai. It has total of 21,500 branches. The Bank has a network of 137 overseas offices spread over 32 countries covering all the time zones. The Bank also maintains comprehensive correspondent relationship with 593 top ranking branches in 127 countries. It has 25,000 ATMs and 99345 of-

fices in India. Telebanking offered by the bank free of charge is operative in 301 branches in 18 cities. Over 31000 customers have registered for the service. Internet banking is provided by 501 branches in 97 cities. The special EFT (electronic fund transfer) scheme was launched by the Bank from 01-04-2003 in close coordination with RBI to facilitate efficient and expeditious interbank transfer of funds. 29 branches of the bank are participating in the scheme. The bank has two wholly owned subsidiaries abroad-SBI Canada, SBI California and two joint ventures namely Nepal SBI Bank Ltd and Bank of Bhutan. The other subsidiaries are SBI international Ltd, Mauritius, indovigeria Merchant Bank Ltd. In our valley there are 46 computerized branches of the bank with 10 extension counters. The State Bank Group which has 13,635 branches has computerized all the branches. State Bank Group has 3,900 networked ATMs comprising over 2,800 ATMs of SBI and 1,100 ATMs of the associate banks. Internet banking has been rolled out to 1,100 branches. SBI has five associate banks:

- State bank of Bikaner & Jaipur
- State bank of Hyderabad
- State bank of Mysore
- State bank of Patiala
- State bank of Travancore

In this paper an attempt has been made to study and compare the growth of SBI and PNB. The growth of the selected banks has been studied on the basis of various indicators. The growth of both the Banks are examine on the basis of various indicators like Growth of deposits, Branch expansion, Number of employees, Credit deployment and Borrowings. The secondary data has also been collected from the websites of the selected banks. I also visited various offices of SBI and PNB and consulted many employees and members of the Banks. My personal observations and their views were also used in reaching some conclusions. The data collected has been tabulated and analyzed by using ratio analysis. The period of study is 2011-12 to 2015-16.

Since the era of economic reforms, banking sector has been witnessing numerous changes. The new private sector banks and foreign banks have also introduced number of new innovative products. These banks are also offerings their services through new age distribution channels like ATM, internet banking, phone banking, etc. All these factors have affected the performance of both the public sector banks and private sector banks. A large no of studies have already been conducted in banking sector but these studies have covered period prior to 2006. So the present study is an attempt to analyses and compares the growth and performance of SBI and PNB Bank during the period 2011 to 2016.

The following are main objectives of study:

- To measure the progress of selected banks with regard to number of branches, deposits, advances and borrowings and employment generation.
- To compare the progress of selected banks with regard to number of branches, deposits, advances and borrowings and employment generation.

Due to constraints of time and resources, the study is likely to suffer from certain limitations. Some of these are mentioned here under so that the findings of the study may be understood in a proper perspective. The limitations of the study are:

- The study is based on the secondary data and the limitation of using secondary data may affect the results.
- The secondary data was taken from the annual reports of the banks. It may be possible that the data shown in the annual reports may be window dressed which does not show the actual position of the banks.

The present study has been undertaken to measure and evaluate the performance of two banks. The study covers the period of 5years that is from year 2011-2012 to year 2015-2016. The sample of study takes into account two banks from public sector.

Financial analysis is mainly done in order to judge the growth of the banks but diagnosing the information contained in the financial statements. Financial analysis is done to identify the financial strengths and weaknesses of banks by properly establishing relationship between the items of balance sheet and profit and loss account. It helps in better understanding of banks financial position and growth and performance by analyzing the financial statements with various tools and evaluating the relationship between various elements of financial statements. The term “financial statement analysis” includes both “analysis” and “interpretation”. The term “analysis” is used to mean the generalization of data given in the financial statements by systematic arrangements and classification of data and “interpretation” means ex-

plaining the meaning and significance of the data so simplified. However both analysis and interpretation are interlinked and complimentary to each other. In this paper an attempt has been made to study the growth of both Punjab National Bank and State Bank of India. For analyze the growth of the selected banks under study for the period 2011-2012 to 2015-2016. For this purpose the following parameters have been studied.

1. Growth of deposits
2. Branch expansion
3. Number of employees
4. Credit deployment
5. Borrowings

Deposits serve as the basis for capital formation and facilitate the process of economic development. Deposits are one of the important growth oriented functions of banking industry. In our country the great emphasis has been placed on deposits mobilization by banks. Banks obtain a major amount of their working capital from deposits. Since their lending and profit earning capacities depend upon deposits. The management of banks is always engaged in working out plans and schemes to mobilize deposits. The total deposits depend upon the no. of factors like the monetary policy and deposit mobilization by other commercial banks. The deposits of PNB and SBI banks have been shown in table 1.1.

Table 1.1 Growth in deposits
(Rs. In crores)

Years	PNB	SBI
2011-2012	379588	1043647
2012-2013	391560	1202739
2013-2014	451397	1394408
2014-2015	501379	1576793
2015-2016	553051	1730722

(Source: Compiled from annual reports of both the banks for the period 2011-2012 to 2015-2016)

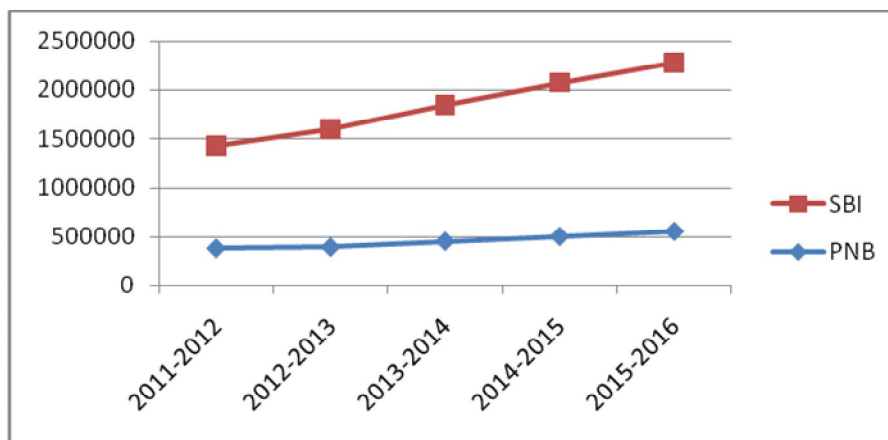


Figure 1.1

Table 1.1 shows that the deposits of PNB have been increased from Rs. 379588 crs. in year 2011-2012 to Rs. 553051 crs in year 2015-16. Further the deposits of SBI have been increased from Rs.1043647crs to Rs.1730722crs. The figure 1.1 shows that both the banks show the rising trend but there are more growth in deposits in SBI as compared to the PNB.

The branch expansion policy seeks to achieve to broad objectives (a) narrowing down regional imbalance and (b) providing banking facilities to rural and neglected areas. The policy mainly emphasize on opening more offices in rural and semi-urban areas and centers which have few or no branches without jeopardizing branch expansion in urban and metropolitan cities. The main emphasis of branch licensing policy is on areas where population per branch is higher than the national average. The number of branches of PNB and SBI bank are given in table 1.2.

**Table 1.2 Growth in number of branches
(In crores)**

Years	PNB	SBI
2011-2012	5675	14097
2012-2013	5874	14816
2013-2014	6201	15869
2014-2015	6560	16333
2015-2016	6740	16784

(Source: Compiled from annual reports of both the banks for the period 2011-2012 to 2015-2016)

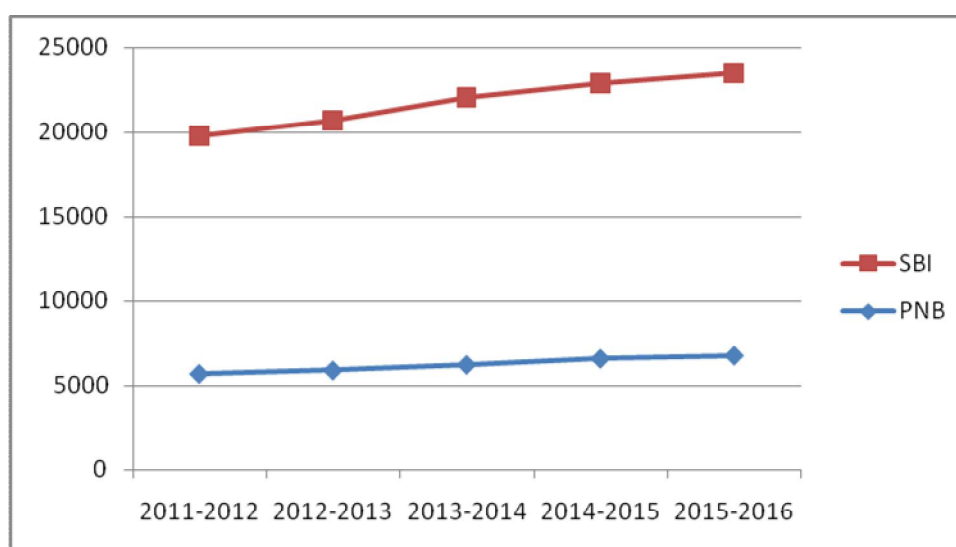


Figure 2.2

Table 1.2 indicates that the number of branches of PNB is increased from 5675 in year 2011-12 to 6740 in year 2015-16. The major growth was in the year 2014 -2015. Further there is uprising trend in case of SBI .It increase from 14097 in years 2011-12 to 16784 in years 2015-16. But the growth in SBI is much higher as compared to PNB.

Unemployment is one of the main problem for a under developed country and developing country. Employment generation is another criterion on which the working of the banks can be evaluated. However employment so generated should improve the business of banks and the quality of service they provide.

Table 1.3 Number of employees

Years	PNB	SBI
2011-2012	62127	215481
2012-2013	63292	228296
2013-2014	65541	222033
2014-2015	68290	213238
2015-2016	70801	207739

(Source: Compiled from annual reports of both the banks for the period 2011-2012 to 2015-2016)

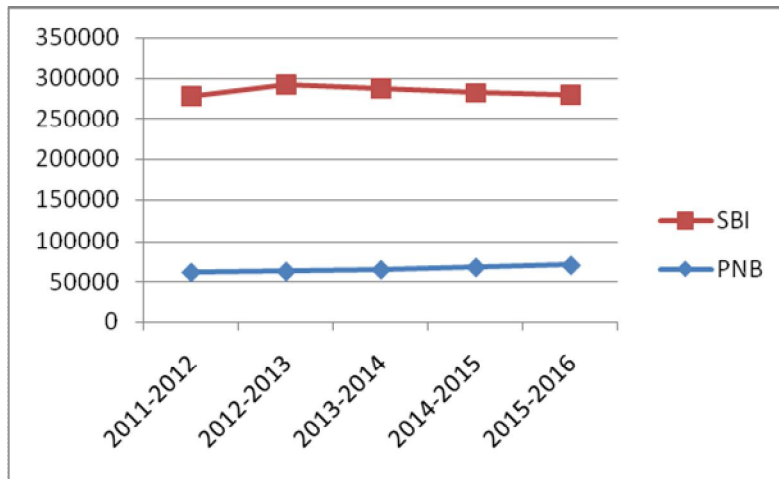


Figure 3.3

Table 1.3 shows that the number of employees in PNB bank increased from 62127 in year 2011-12 to 70801 in year 2015-16. Further in case of SBI there is an increasing trend the number increase from 215481 in year 2011-12 to 228296 in year 2012-13 and there is a decreasing trend from 222033 in 2013-2014 to 207739 in the year 2015-2016. But the pace of growth is too much high as compared to PNB. This too much growth in number of employees in SBI leads to a decrease in productivity because there is no much increase in profits and business according to the growth in number of employees.

Lending or advancing loan is one of the main functions of all the banks. A bank provides loan directly or indirectly. Lending is done on the basis of funds raised by accepting deposits from the public. Advances provide income to the banks in a form of interest and discount on the one hand and promote economic development of the country by meeting financial needs of industries and commercial establishment on the other hand. Credit deployment of both the banks is shown in table 1.4

Table 1.4 Credit deployments
(Amt. in crores)

Years	PNB	SBI
2011-2012	293775	867579
2012-2013	308725	1045616
2013-2014	349269	1209829
2014-2015	380534	1300026
2015-2016	412326	1463700

(Source: Compiled from annual reports of both the banks for the period 2011-2012 to 2015-2016)

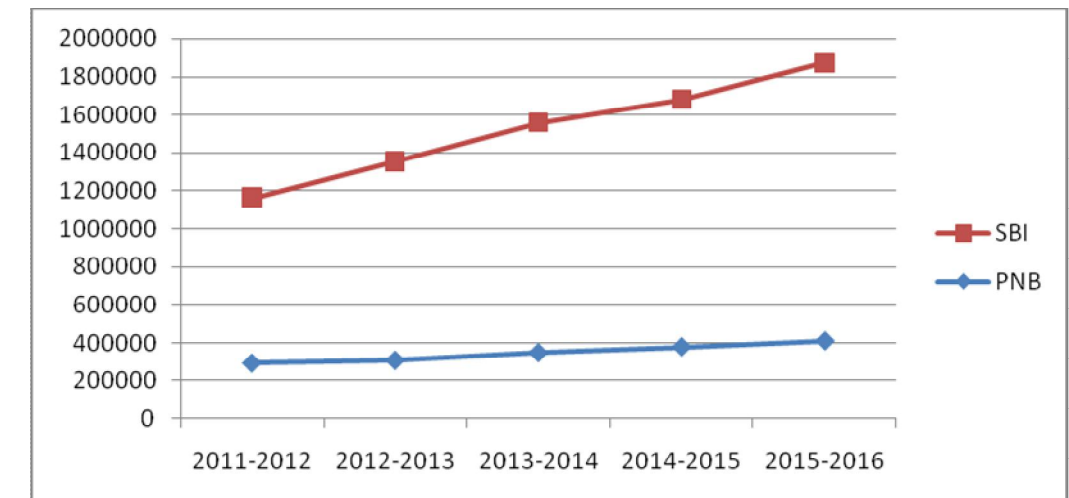


Figure 4.4

Table 1.4 depicts that the total advances of PNB bank has been increased Rs.293775 crs in year 2011 to Rs.412326 crs in year 2016. Further in case of SBI the advances are increased from Rs 867579 crs in year 2011 to Rs 1463700 crs in year 2016. It is cleared that the growth rate of SBI is more as compared to PNB. But both the show a rising trend in advances.

Borrowings are the amount that the general public deposits in the banks in their accounts. Banks use these deposits as their resources to advance money to the borrowers with the help of cash credit. Growth in borrowings of the PNB bank and SBI has been shown in table 1.5.

**Table 1.5 Borrowings
(Amt in crores)**

Years	PNB	SBI
2011-2012	37264	127006
2012-2013	39621	169183
2013-2014	48034	183131
2014-2015	45670	205150
2015-2016	59755	224190

(Source: Compiled from annual reports of both the banks for the period 2011-2012 to 2015-2016)

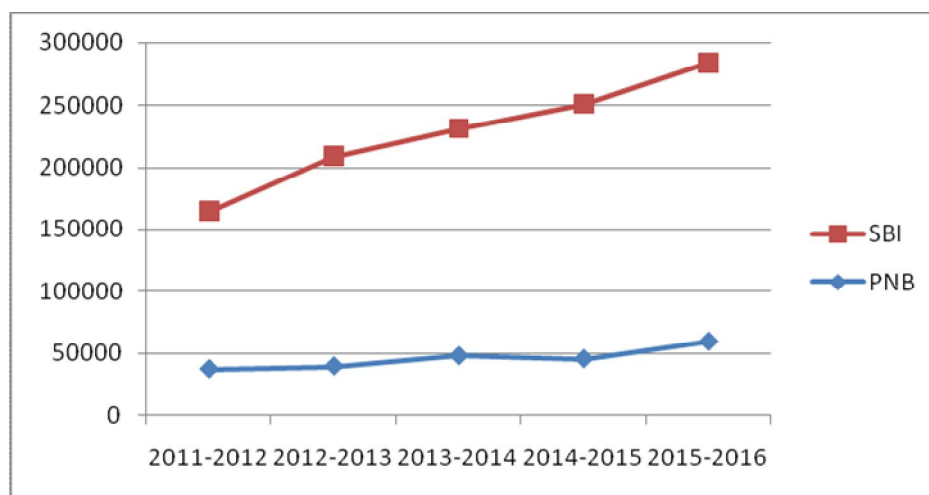


Figure 5.5

Table 1.5 depicts that the borrowings of PNB are increased from Rs.37264crs in year 2011-12 to Rs. 59755 crs in year 2015-16. Further in case of SBI the borrowings are increased from Rs.127006 crs in 2011-12 to Rs. 224190 crs in year 2015-16.

Growth of Punjab national bank and state bank of India

1. Deposits of PNB have been increased from Rs. 379588 crs. in year 2011-2012 to Rs. 553051 crs in year 2015-16. Further the deposits of SBI have been increased from Rs.1043647 crs to Rs.1730722crs. Both the banks show the rising trend but there are more growth in deposits in SBI as compared to the PNB.

2. The number of branches of PNB is increased from 5675 in year 2011-12 to 6740 in year 2015-16. The major growth was in the year 2014 -2015. Further there is uprising trend in case of SBI .It increase from 14097 in years 2011-12 to 16784 in years 2015-16. But the growth in SBI is much higher as compared to PNB.

3. The number of employees in PNB bank Increased from 62127 in year 2011-12 to 70801 in year 2015-16 . Further in case of SBI there is an increasing trend the number increase from 215481 in year 2011-12 to 228296 in year 2012-13 and there is decreasing trend from 222033 in 2013-2014 to 207739 in the year 2015-2016 . But the pace of growth is too much high as compared to PNB. This too

much growth in number of employees in SBI leads to decrease in productivity because there is no much increase in profits and business according to the growth in number of employees.

4. The total advances of PNB bank have been increased Rs.293775 crs in year 2011 to Rs.412326 crs in year 2016. Further in case of SBI the advances are increased from Rs 867579 crs in year 2011 to Rs 1463700 crs in year 2016. It is cleared that the growth rate of SBI is more as compared to PNB. But both the show a rising trend in advances.

5. The borrowings of PNB are increased from Rs.37264crs in year 2011-12 to Rs. 59755 crs in year 2015-16. Further in case of SBI the borrowings are increased from Rs.127006 crs in 2011-12 to Rs. 224190 crs in year 2015-16.

The following are basic conclusion from the study:

The selected banks have shown growth in terms of deposits, number of branches, employees, credit deployment and borrowings. But the growth of SBI bank is higher as compared to PNB bank. For the past three decades India's banking system has several outstanding achievements to its credit. The most striking is its extensive reach. It is no longer confined to only metropolitans or cosmopolitans in India. In fact, Indian banking system has reached even to the remote corners of the country. This is one of the main reasons of India's growth process. So a public sector bank plays a crucial role in the economy.

Bibliography:

1. Neeraj Sharma ,*Performance of Punjab National Bank in competitive environment a case of Harayana, Punjab School of Management Studies, Punjabi university Patiala, 2006*
2. SathyaSwaroopDebasish and Bishnupriya Mishra, *Indian Banking System Development Performance and Service, Mahamaya Publishing House , New Delhi 2005.*
3. Harish Kumari, *Productivity of Banks A Comparison of Public and Private Sector Banks in India, Ph.DThesis,Department of Commerce , Punjabi University Patiala,2003.*
4. Reserve Bank of India, *Report on Trend and Progress of banking in India, 2011 to 2016.*
5. Reserve Bank of India, *Statistical Tables Relating to banking In India, 2011 to 2016.*
6. *Annual reports of Punjab National Bank and State Bank of India from year 2011 to 2016.*
7. www.indianbanksassociation.org
8. www.rbi.org.in
9. www.pnbindia.in
10. www.onlinesbi.com

FINANCIAL ANALYSIS OF PRE AND POST - MERGER OF HDFC BANK WITH CBOP

Dr Sanjay Kumar Bahl

Professor, Sri Sai Institute of Management, Manawala (Амритсар, Індія)

Ms. Anjali Sharma

Asst Professor Professional University, Jalandhar (Індія)

Mr. Ramandeep Gautam

Asst. Professor St. Soldier Management and Technical Institue, Jalandhar (Індія)

Mergers and Acquisitions have gained substantial importance in the present day Corporate World as it is one of the best processes of Capital Restructuring. Restructuring usually means major alterations and modifications in the corporate strategies and beliefs. This strategic alliance is adopted with an aim of getting a competitive edge over competitors, eventually creating a new economic paradigm. The increasing popularity of mergers can be attributed to breaking of trade barriers and high-end competition. This expansion is either done through absorption or consolidation. The present case is also one such example of consolidation. This type of set up was a horizontal merger and was mainly taken up to meet the competition from foreign banks, Policies of Government of India, Inflation, gaining synergy etc.

The Merger between HDFC & CBOP Bank was one of the biggest in Indian Banking Sector. It proved beneficial in taking CBOP out of financial crises and financially strengthened HDFC. Therefore, through our research, we tried to study reasons behind the merger and its effect on financial position of HDFC Bank.

This study is restricted to merger between HDFC Bank and Centurion Bank of Punjab. The Pre-Merger and Post-Merger financial ratios have been compared for 5 years before the merger and 5 years after the merger.

Objectives of the Study:

- 1) To compare Pre-Merger financial Performance of the HDFC Bank and CBOP
- 2) To analyze Post-Merger Financial Performance of HDFC Bank

The research has been conducted with the help of secondary data. The secondary data may be defined as the data that has been collected by someone other than the user. Entire research is dependent upon secondary data which has been collected from moneycontrol.com and capitolline.com.

The Study is based on the merger of Housing Development Finance Corporation (HDFC) Bank & Centurion Bank of Punjab (CBOP). To study the impact of the merger of HDFC Bank and CBOP sample data has been taken for 10 years. The data has been divided into pre- merger period (2003 – 2007) and post- merger period (2009 – 2013).

For the purpose of the research HDFC Bank and CBOP has been selected as their merger was one of the major mergers in Indian banking industry.

For the purpose depicting the significance of Financial Ratios, Hypothesis has been formulated:

H0 = There is no significant difference between pre and post ratio of acquirer bank.

H1= There is significant difference between pre and post ratio of acquirer bank.

1. Debt Equity Ratio

SPSS Output: (The Table No 4.1 Shows the SPSS Output of Dummy Variable Test on Debt Equity Ratio)

Model	Value	Significance	R Square
Constant	10.092	.000	.448
Time Dummy	-1.658	.034	

Before Merger = $10.092 - 1.658 * 0 = 10.092$

After Merger = $10.092 - 1.658 * 1 = 8.434$

Hypothesis	P Value	Accept / Reject
Ho: There is no significant difference between pre average and post average current ratio of banks. H1: There is significant difference between pre average and post average current ratio of banks.	.034	Accept H1

At 5% level of significance, we find both Intercept and Time Dummy to be significant as the value is less than 0.05. Thus the merger of HDFC Bank and CBOP has some **positive** impact on the debt equity ratio of HDFC Bank as it has reduced by 1.658 after the merger.

2. Financial Charge Coverage Ratio

SPSS Output: The Table No 4.2 Shows the SPSS Output of Dummy Variable Test on Financial Charge Coverage Ratio

Model	Value	Significance	R Square
Constant	1.642	.000	.700
Time Dummy	-1.000	.003	

Before Merger = $1.642 - 1.000 * 0 = 1.642$

After Merger = $1.642 - 1.000 * 1 = 0.642$

Hypothesis	P Value	Accept / Reject
Ho: There is no significant difference between pre average and post average Current ratio of banks. H1: There is significant difference between pre average and post average Current ratio of banks.	.003	Accept H1

At 5% level of significance, we conclude that both the Intercept and Time Dummy are significant as the value is **less than 0.05**. The merger of HDFC Bank and CBOP has **negative** impact on financial charge coverage ratio as it has **reduced by 1.000** after the merger.

3. Net Profit Margin

SPSS Output: The Table No 4.3 Shows the SPSS Output of Dummy Variable Test on Net Profit Margin

Model	Value	Significance	R Square
Constant	15.846	.000	.087
Time Dummy	-1.004	.409	

Hypothesis	P Value	Accept / Reject
Ho: There is no significant difference between pre average and post average current ratio of banks. H1: There is significant difference between pre average and post average current ratio of banks.	.409	Accept Ho

At 5% level of significance, we conclude that both the Intercept and Time Dummy are insignificant as the value is *more than 0.05*. The result clearly indicates that the merger of HDFC Bank and CBOP *does not have any impact* on the Net Profit Margin of HDFC Bank.

4. Return on Net worth SPSS Output:

The Table No 4.4 Shows the SPSS Output of Dummy Variable Test on Return on Net Worth

Model	Value	Significance	R Square
Constant	23.038	.000	.849
Time Dummy	-6.974	.000	

Before Merger = $23.038 - 6.974 * 0 = 23.038$

After Merger = $23.038 - 6.974 * 01 = 16.064$

Hypothesis	P Value	Accept / Reject
Ho: There is no significant difference between pre average and post average Current ratio of banks. H1: There is significant difference between pre average and post average Current ratio of banks.	.000	Accept H0

At 5% level of significance, we conclude that both the Intercept and Time Dummy are significant as the value is *less than 0.05*. The merger of HDFC Bank and CBOP has *negative* impact on return on net worth of HDFC Bank as it has *reduced by 6.974* after the merger.

5. Credit to Deposit Ratio

Model	Value	Significance	R Square
Constant	60.094	.000	.588
Time Dummy	14.566	.010	

SPSS Output: The Table No 4.5 Shows the SPSS Output of Dummy Variable Test on Credit/Deposit Ratio

Before Merger = $60.094 + 14.566 * 0 = 60.094$

After Merger = $60.094 + 14.566 * 1 = 74.66$

Hypothesis	P Value	Accept / Reject
Ho: There is no significant difference between pre average and post average Current ratio of banks. H1: There is significant difference between pre average and post average Current ratio of banks.	.010	Accept H1

At 5% level of significance, we conclude that both the Intercept and Time Dummy are significant as the value is *less than 0.05*. The merger has *positive impact* on credit/deposit ratio as it has *increased by 14.566* after the merger.

6. Investment to Deposit Ratio SPSS Output:

(The Table No 4.6 Shows the SPSS Output of Dummy Variable Test on Investment to Deposit Ratio)

Model	Value	Significance	R Square
Constant	55.942	.000	.790
Time Dummy	-17.496	.001	

Before Merger = $55.942 - 17.496 * 0 = 55.942$ After Merger = $60.094 - 14.566 * 1 = 45.528$

Hypothesis	P Value	Accept / Reject
Ho: There is no significant difference between pre average and post average Current ratio of banks. H1: There is significant difference between pre average and post average Current ratio of banks.	.001	Accept H0

At 5% level of significance, we conclude that both the Intercept and Time Dummy are significant as the value is *less than 0.05*. The merger has *negative impact* on investment to deposit as it has *reduced by 17.496* after the merger.

7. Interest Expended to Interest Earned Ratio

SPSS Output: The Table No 4.7 Shows the SPSS Output of Dummy Variable Test on Int. Expended to Int. Earned Ratio

Model	Value	Significance	R Square
Constant	45.838	.000	.495
Time Dummy	5.858	.023	

Before Merger = $45.838 + 5.858 * 0 = 45.838$ After Merger = $45.838 + 5.858 * 1 = 51.696$

Hypothesis	P Value	Accept / Reject
Ho: There is no significant difference between pre average and post average Current ratio of banks. H1: There is significant difference between pre average and post average Current ratio of banks.	.023	Accept H1

At 5% level of significance, we conclude that both the Intercept and Time Dummy are significant as the value is *less than 0.05*. The merger has *positive impact* on interest expended to interest earned ratio as it has *increased by 5.858* after the merger.

8. Interest Expended to Total Funds








SPSS Output: The Table No 4.8 Shows the SPSS Output of Dummy Variable Test on Int. Expended to Total Funds

Before Merger = $3.264 + 1.398 * 0 = 3.264$ After Merger = $3.264 + 1.398 * 1 = 4.662$

Hypothesis	P Value	Accept / Reject
Ho: There is no significant difference between pre average and post average Current ratio of banks. H1: There is significant difference between pre average and post average Current ratio of banks.	0.18	Accept H1

Model	Value	Significance	R Square
Constant	3.264	.000	.522
Time Dummy	1.398	.018	

At 5% level of significance, we conclude that both the Intercept and Time Dummy are significant as the value is *less than 0.05*. The merger has *positive impact* on credit/deposit Ratio as it has *increased by 1.398* after the merger

S.No.	Ratio	SPSS Output		Hypothesis
		Significant	Insignificant	
1.	Debt Equity Ratio			Accept H1
2.	Financial Charge Coverage Ratio			Accept H1
3.	Net Profit Margin			Accept Ho
4.	Return on Net Worth			Accept H1
5.	Credit to Deposit Ratio			Accept H1
6.	Investment to Deposit Ratio			Accept H1
7.	Int. Expended to Int. Earned Ratio			Accept H1
8.	Interest Expended to Total Funds			Accept H1
	Total	7	8	

CONCLUSION: Thus by applying the dummy model through SPSS, we can say that yes, the merger has proved to be a profitable venture for HDFC Bank financially although for CBOP it was a win - win situation. The statistical analysis done on ratios shows that there is a significant impact of merger on HDFC Bank after 2008.

3. ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНІ ПРОЦЕСИ ТА МІЖНАРОДНЕ НАУКОВО-ТЕХНІЧНЕ СПІВРОБІТНИЦТВО

ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВ ЧЕРЕЗ УДОСКОНАЛЕННЯ ЇХ КОМУНІКАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

М.В. Аршевська, к.е.н.

О.В. Коваленко, к.е.н., доцент

ПВНЗ «Європейський університет», м. Київ

Актуальність управління інноваційним розвитком через маркетингові комунікації полягає у доцільності та необхідності розвитку нових наукових і практичних підходів до визначення системного взаємозв'язку інноваційного та комунікаційного процесу в рамках загальної маркетингової методології. Розроблення таких підходів забезпечується інструментами маркетингу та комунікаційних технологій з метою орієнтації стратегічного розвитку підприємств на задоволення зростаючих потреб ринку та вимог споживачів. Забезпеченість інструментами маркетингових комунікацій відображає їх спроможність до інноваційних зрушень. Саме використання комплексу маркетингових комунікацій при забезпеченні інноваційних процесів сприяє виходу підприємств з економічної кризи. Необхідною є розробка концепції, яка б відображала роль маркетингових комунікацій (МК) в інноваційному процесі та методів раціональної організації таких комунікацій в рамках соціально-етичної концепції маркетингу. Формуванню релевантного інструментарію маркетингу сприятиме побудова методу, що враховуватиме психологічні нюанси вибору інструментів МК споживачами. Релевантний комплекс маркетингу, за аналізом фахових джерел [1-3], утворюється шляхом групування принципів маркетингу за функціональними ознаками в управлінні, зокрема: аналізом чинників впливу та властивостей нового товару, оцінки маркетингової ефективності та організації збуту. Позитивний ефект від впровадження маркетингових заходів на підприємстві залежить від взаємозгодженості дій на всіх циклах: інноваційного циклу та життєвого циклу продукції і галузі.

Комунікаційна складова в забезпеченні інноваційного процесу є ключовою, оскільки дозволяє споживачам ще на початку генерації ідеї нового товару досягти таких ринково-психологічних положень:

- 1) усвідомлення потреби;
- 2) асоціація потреби з певним класом товарів;
- 3) порівняльний аналіз товарів різних марок з урахуванням їх психології сприйняття;
- 4) соціально-психологічне розуміння інноваційного товару як стилю життя споживача у подальшому;
- 5) концептуальне відображення позитивного супроводження усіх інноваційних товарів.

З точки зору психології сприйняття інновацій існує проблема: щоб певну інновацію успішно вивести на ринок, довести до свідомості споживача потрібна комунікаційна складова. Проблема будь-якої інновації полягає в необхідності переборення психологічного спротиву споживачів, що є можливим завдяки комунікаційному забезпеченню упродовж усього часу тривання інноваційного процесу.

Пропонуємо концепцію, побудовану на основі вертикального й горизонтального розтину використання інновацій, наукова новизна якої полягає у визначенні інструментів комунікаційного забезпечення інноваційних процесів відповідно до початкових та кінцевих їх етапів в сучасних умовах збільшення швидкості впровадження та кількості інновацій на основі системного стратегічного підходу, коли МК стають головним комунікаційним інструментом інтерактивної взаємодії з економічними агентами ринку.

Пропонована концепція відображає соціально-психологічне розуміння інноваційного товару як стилю життя споживача у подальшому. Необхідним є концептуальне відображення позитивного супроводження усіх інноваційних товарів. В роботі пропонується враховувати темпоральний аспект організації комплексу маркетингових комунікацій (КМК) на основі системного дослідження когнітивного простору.

Ідеєю науково-методичної концепції є аналітичне просування від комплексу стратегічних цілей і завдань високотехнологічного підприємства завдяки оцінюванню фундаментальних особливостей та поточного стану ринку, проведенню техніко-економічного, інноваційного аналізу з урахуванням пріоритету маркетингових і комунікаційних цілей до безпосереднього дослідження взаємодії МК і інноваційних процесів, встановлення ролі МК. На засадах такої взаємодії відповідно до початкових і кінцевих етапів інноваційних процесів пропонується розробити й удосконалити

методи і моделі комунікаційного забезпечення інноваційних процесів та визначити маркетинговий ефект розробок. При цьому враховуються психологічні нюанси вибору релевантних інструментів МК.

Ця концепція передбачає збільшення тривалості комунікаційної взаємодії, коли акцент здійснюється на перехід до безперервного комунікаційного процесу, що відображає принципи маркетингу відносин, маніпулювання споживчою вартістю товару та сприяє підвищенню рівня індивідуального обслуговування споживачів.

Перелік посилань:

1. Зайцев Л. Г. *Стратегический менеджмент : [учебник]. / Л. Г. Зайцев, М. И. Соколова.* – М. : Юрист, 2002. – 416 с.
2. Ильенкова С. Д. *Инновационный менеджмент / С. Д. Ильенкова, Л. М. Гохберг.* – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 674 с.
3. Васюковська Я. В. *Інформаційні технології як чинник інноваційного розвитку / Я. В. Васюковська // Економічний простір.* – 2012. – № 60. – С. 38-44.

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА (НА ПРИКЛАДІ ДП «АНТОНОВ»)

*А.О. Безсмертна, здобувач вищої освіти
Науковий керівник: Л.Л. Гурська*

*Відокремлений підрозділ Національного університету біоресурсів
і природокористування України «Ірпінський економічний коледж»*

У сучасних умовах господарювання переважна більшість українських підприємств перебуває у нестабільному економічному та суспільно-політичному середовищі, переживає спад виробництва і знаходиться у критичному стані закриття або банкрутства.

Проблема інноваційно-інвестиційного розвитку промислових підприємств України, формування їх конкурентоспроможності є предметом дослідження вітчизняних і зарубіжних вчених-економістів: Б.М. Андрушківа, О.Г. Білоруса, А.І. Бутенко, Б.І. Валуєва, Т.Г. Васильціва, Б.М. Данилишина, І.О. Дергачова, О.П. Зайцевої, І.І. Іщенко, М.Б. Ковальчука, А.І. Кредісова, Г.Г. Козоріз, Н.О. Кухарської, І.І. Лукінова, М.Г. Чумаченка ін. Вчені вважають, що Україна може вийти з кризового стану найшвидше за рахунок власних сил і коштів. Проте інтенсивний перехід до конкурентоспроможної моделі національної економіки потребує співробітництва зі світовою системою господарювання, в якій іноземні інвестиції є важливим економічним важелем [1, с. 46]. Тому створення відкритої, орієнтованої на експорт моделі економіки значною мірою залежить від рівня активності іноземних інвесторів на території України, інтенсивності міжнародного руху капіталів і поділу праці. Згідно з розрахунками вітчизняних економістів, орієнтація тільки на внутрішні резерви може призвести до того, що період відродження української економіки триватиме понад 20 років. Водночас потреба у кредитних ресурсах тільки для підтримки дотованих галузей більш як утричі перевищує кредитні можливості України [2, с. 34].

Державне підприємство «Антонов» – авіабудівний концерн, що об'єднує конструкторське бюро, комплекс лабораторій, експериментальний завод і випробувальний комплекс для розробки і сертифікації літаків. Компанія співпрацює з 76 країнами світу, є світовим лідером у ніші транспортних літаків широкого призначення.

На Le Bourget Paris Air Show 2015 свої розробки в авіабудуванні продемонстрували більше двох тисяч компаній із 47 країн світу. Однією з сенсацій авіасалону став військово-транспортний літак Ан-178, сконструйований на ДП «Антонов». Президент країни Петро Порошенко відмітив, що проектування та розробка Ан-178 була здійснена виключно з використанням власних ресурсів. Це справжнє досягнення, так як жоден літак у світі не зібраний повністю із 100 % складових країни, яка його виготовляє. Унікальність транспортного засобу в тому, що він може перевозити до 18 тонн вантажу, а також сідати і злітати з аеродромів з будь-яким покриттям. Потреба світового ринку в літаках такого класу оцінюється в 1100 літаків до 2035 року.

ДП «Антонов» співпрацює з іноземними компаніями. 21 лютого 2016 року Михайло Гвоздьов, Президент ДП «Антонов», та Ali Mohammed Al-Ghamdi, Президент Taqnia Aeronautics Co підписали Угоду про кооперацію з організації у Королівстві Саудівська Аравія літакобудівного комплексу та організації виробництва літаків Ан-132 у кооперації з ДП «Антонов». Частина літаків буде виготовлятися в Україні (перший екземпляр зібраний на ДП «Антонов»), але водночас в Саудівській Аравії будуть створюватися виробничі потужності для обслуговування літаків. Інтелектуальна власність на літак розділена в рівних частках між двома сторонами [3]. Ан-132 – перший літак в лінійці «Антонова» без російських комплектуючих. Літак призначений для перельотів на бли-

зько- і середньомагістральних маршрутах, зможе виконувати широкий спектр завдань з перевезення вантажів. Літак має швидкість 500 км/год і висоту польоту 9000 м з максимальним навантаженням 9,2 тис. т. Україна розраховує на виготовлення 290 машин до 2035 року.

Водночас експерти визначають заходи, які необхідно втілити для успішного розвитку підприємства в сучасних умовах. Для збільшення продажів та просування українських літаків на світовий ринок компанії необхідні зміни в маркетинговій стратегії, у тому числі пошук нових можливостей лізингу та розширення сервісної мережі компанії у світі. Стабільний притік нових замовлень сприятиме економії за рахунок зростання масштабів виробництва та покращить фінансовий стан і ліквідність компанії. За оцінками ДП «Антонов», його потреба в оборотному капіталі складає 100 млн. дол., для чого необхідно отримувати замовлення щонайменше на 6-7 літаків щороку з авансовим платежем у розмірі 50 % від суми замовлення. Необхідними є інвестиції, які можуть бути надані державою шляхом збільшення акціонерного капіталу або довгострокової позики на пільгових умовах. Держава розглядає можливість продажу пакета акцій іноземному стратегічному інвестору з належною репутацією, що сприятиме просуванню компанії на висококонкурентні світові ринки [4].

Отже, в умовах розірвання торговельних відносин з РФ та втрати російського ринку збуту для вітчизняної машинобудівної продукції, ДП «Антонов» завдяки здійсненню інноваційно-інвестиційної діяльності у період тривалої економічної та політичної кризи в країні є прибутковим. Сьогодні ДП «Антонов» підтверджує свій девіз: «Добре ім'я! Надійні крила!»

Перелік посилань:

1. Інвестування : підручник / В. М. Гриньова, В. О. Коюта, Т. І. Лепейко, О. П. Коюта. – К. : Знання, 2008. – 452 с.
2. Сазонець І. Л. Інвестування: міжнародний аспект : навч. посіб. / І. Л. Сазонець, В. А. Федорова. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 272 с.
3. ДП «АНТОНОВ» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.antonov.com/?lang=ua>
4. Керівництво компанії «АНТОНОВ» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://dt.ua/UKRAINE/kerivnikomdp-antonov-stav-mihaylo-gvozdyev-175913_.html

ПРОБЛЕМАТИКА РОЗВИТКУ ЛІЗИНГУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ТЕХНІКИ В УКРАЇНІ

З.П. Березівський, к.е.н., доцент

О.Й. Березівська, к.е.н.

Львівський національний аграрний університет

Актуальність розвитку лізингу в Україні, включаючи формування лізингового ринку, обумовлена передусім несприятливим станом парку устаткування: значна питома вага морально застарілого устаткування, низька ефективність його використання, немає забезпеченості запасними частинами тощо. Одним з варіантів рішення цих проблем може стати лізинг, який об'єднує всі елементи зовнішньо-торгівельних, кредитних та інвестиційних операцій.

Розглядаючи різні варіанти придбання сільськогосподарської техніки, насамперед, сільськогосподарським товаровиробникам цікаве отримання техніки в користування в максимально стислі терміни і без відволікання оборотних коштів. Об'єднати ці вимоги можливо набуваючи техніку в лізинг. На сьогоднішній день лізинг – самостійний фінансовий інструмент, а не просто альтернатива кредитуванню.

Сучасний ринок лізингових послуг характеризується різноманітністю видів і форм лізингу, моделей лізингових контрактів і юридичних норм, які регулюють лізингові операції. Лізинг здійснюється за договором лізингу, який регулює правові відносини між його суб'єктами й укладається в письмовій формі. У процесі діяльності кожний з учасників лізингової операції прагне отримати економічні вигоди. На основі однакових взаємовигідних економічних інтересів будується механізм лізингу.

Лізингова угода більш гнучка, ніж кредит. В Україні відсоткова ставка за кредитами постійно змінюється, натомість у розвинених країнах відповідна ставка вдвічі нижча. Кредит завжди передбачає обмежені строки й розміри погашення, а при лізинговій угоді лізингоодержувач може розраховувати надходження своїх доходів і визначати зручну для себе схему фінансування.

Узагальнюючи світовий досвід формування лізингової політики, можна стверджувати, що розвиток лізингу в Україні має будуватися на таких принципах:

- визнання потенційних можливостей і переваг лізингу для подальшого економічного розвитку країни;
- створення сприятливих умов для розвитку лізингового бізнесу (податкове оточення, створення ринкової інфраструктури тощо);

– всебічна державна підтримка особливо значущих для України галузей економіки, однією з яких є сільське господарство.

Перспективним варіантом вирішення проблеми середньострокового і довгострокового фінансування лізингу на вигідних умовах може стати здійснення програми надання державних гарантій щодо охорони лізингових портфелів.

У Законі України «Про основні засади державної аграрної політики на період до 2015 року» серед пріоритетів державної аграрної політики з метою підвищення ефективності діяльності суб'єктів аграрного сектора виділено такий напрям, як переоснащення матеріально-технічної бази сільськогосподарських підприємств шляхом удосконалення довготермінового кредитування, часткової компенсації вартості складної сільськогосподарської техніки за рахунок Державного бюджету України, системи фінансового лізингу, підтримки розвитку інфраструктури матеріально-технічного забезпечення.

Особливістю забезпечення сільського господарства технікою й обладнанням на умовах фінансового лізингу є те, що вітчизняна техніка й обладнання, які передаються у фінансовий лізинг, мають високу ціну і низьку якість, має місце недостатнє фінансове забезпечення державної підтримки технічного переоснащення аграрної сфери, неефективне управління коштами державного бюджету, що спрямовуються на проведення операцій з фінансового лізингу, та низька відповідальність лізингоодержувачів за предмет лізингу. До проблем використання техніки та обладнання, що беруть у лізинг, необхідно віднести низький рівень її експлуатації та зберігання, порушення дисципліни фінансових розрахунків, некомплектність поставок на етапі укладання договорів лізингу, а також проблеми з обліком.

Для усунення причин, які стримують технічне переоснащення аграрної сфери АПК України, на наш погляд, необхідне розроблення концепції стратегії розвитку фінансового лізингу сільськогосподарської техніки на довгостроковий період.

Перелік посилань:

1. Витницька О. Д. *Розвиток ринку сільськогосподарської техніки* / О. Д. Витницька, М. С. Даценко, С. М. Даценко // *Економіка АПК*. – 2010. – № 10. – С. 103-108.
2. Іванишин В. В. *Розвиток та функціонування ринку технічних засобів для сільського господарства в Україні* / В. В. Іванишин // *Економіка АПК*. – 2011. – № 3. – С. 78-79.
3. Підлісецький Г. М. *Фінансовий лізинг як механізм державної підтримки техніко-технологічного забезпечення сільського господарства* / Г. М. Підлісецький, П. А. Денисенко // *Економіка АПК*. – 2011. – № 4. – С. 75-76.
4. *Проблеми реалізації технічної політики в агропромисловому комплексі* / [Я. К. Білоусько, А. В. Бурилко, В. О. Галушко та ін.] ; за ред. Я. К. Білоуська. – К. : ННЦ «Інститут аграрної економіки», 2007. – 214 с.

ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ В РЕГІОНАХ УКРАЇНИ

М.І. Бирка, к.е.н.

ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М.І. Долишнього НАН України», м. Львів

Упродовж 2011-2015 років інноваційна діяльність промисловості України, що характеризується такими показниками, як частка підприємств, що впроваджували інновації у загальній кількості промислових підприємств, частка реалізованої інноваційної продукції в загальному обсязі реалізованої промислової продукції та частка витрат на інновації в загальному обсязі капітальних інвестицій, перебувала на низькому рівні активності.

Незважаючи, що кількість підприємств, які впроваджували інновації по Україні зростала (рис. 1), їх витрати на інновації в загальному обсязі капітальних інвестицій щорічно зменшувались (за винятком 2015 року). Натомість значення частки реалізованої інноваційної продукції в загальному обсязі реалізованої промислової продукції продовжувало спадати і за 2015 рік знизилось в 2,5 рази порівняно з 2011-им.

Загалом у 2015 році у регіонах України спостерігалось погравлення інноваційної діяльності промислових підприємств, ознаками якого були: 1) відновлення значень показника частки підприємств, що впроваджували інновації у загальній кількості промислових підприємств до рівня 2011-2012 років у 18 областях, з яких найбільше зростання відбулось у Миколаївській (на 14 відсоткових пунктів), Кіровоградській (на 9,3 в.п.), Херсонській (на 8,8 в.п.), Полтавській (на 7,2 в.п.); проте у Волинській, Закарпатській, Луганській, Тернопільській та Хмельницькій областях цей показник не перевершив значення 2011 року; 2) збільшення значень показника частки витрат на інновації в загальному обсязі капітальних інвестицій у 9-ти областях, з яких найбільше у Дніпропетровській (на 43,8 в.п. порівняно з 2014 роком) і Донецькій (на 10,2 в.п.); 3) відновлення значень показника частки реалізованої інноваційної продукції в загальному обсязі реалізованої промислової продукції до значень попереднього року у Житомирській і Чернівецькій областях.

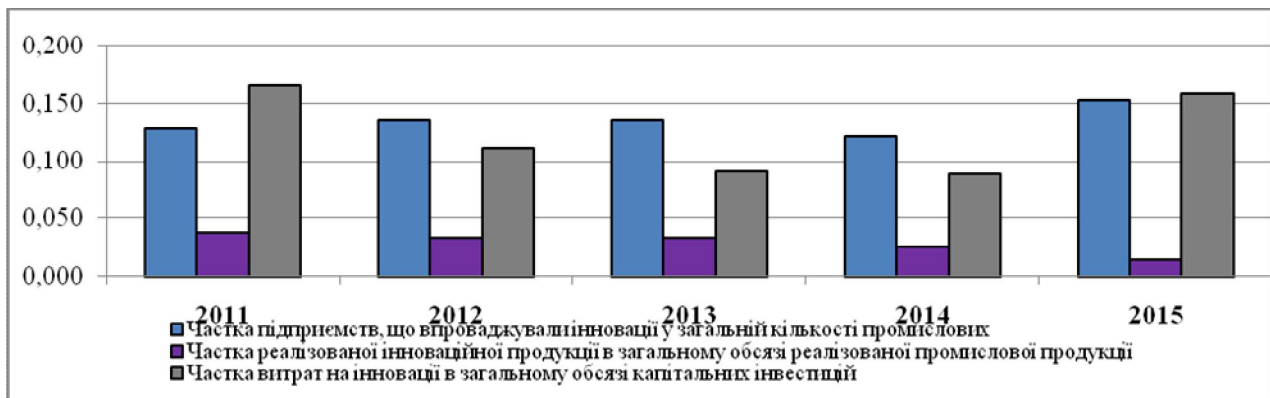


Рисунок 1. Динаміка показників інноваційної діяльності в Україні

Водночас до негативних ознак можемо віднести: 1) зменшення значень показника частки підприємств, що впроваджували інновації у загальній кількості промислових підприємств порівняно з 2014 роком у Рівненській та Донецькій областях; 2) зниження значень показника частки реалізованої інноваційної продукції в загальному обсязі реалізованої промислової продукції у всіх областях України за винятком лише Житомирської та Чернівецької областей; 3) зменшення значень показника частки витрат на інновації в загальному обсязі капітальних інвестицій до попереднього року у 14-ти областях, з яких найбільше порівняно з 2011-им – у Хмельницькій (на 37,9 в.п.), Житомирській (на 32,1 в.п.), Тернопільській (на 16,4 в.п.), Сумській (на 11,1 в.п.), Волинській (на 10,2 в.п.).

Таким чином, інноваційна діяльність в Україні демонструє незначні ознаки відновлення за такими показниками, як частка підприємств, що впроваджували інновації у загальній кількості промислових підприємств (66,7 % областей збільшили свої значення відносно 2011 року) та частка витрат на інноваційну діяльність (у 37,5 % областей значення цього показника перевершили рівень 2011-го року). Однак, обсяги реалізованої інноваційної продукції в загальному обсязі реалізованої промислової продукції продовжують спадати. Лише Львівська та Харківська області у 2015 році продемонстрували збільшення значення відповідного показника відносно рівня 2011-го року.

Перелік посилань:

1. Впровадження інновацій на промислових підприємствах [Електронний ресурс] : статистична інформація / Офіційний сайт Державної служби статистики України. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>
2. Інноваційна активність [Електронний ресурс] : статистична інформація / Офіційний сайт Державної служби статистики України. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>
3. Капітальні інвестиції за видами промислової діяльності [Електронний ресурс] : статистична інформація / Офіційний сайт Державної служби статистики України. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>

НАУКОВО-ТЕХНІЧНА СКЛАДОВА ІННОВАЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ ЯК ЧИННИК КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ КРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

С.Ю. Боліла, к. с.-г. н., доцент

ДВНЗ «Херсонський державний аграрний університет»

В умовах глобалізації дедалі важливішого значення набуває високий рівень національного науково-технічного потенціалу, прогресивність застосовуваних технологій, їхня ефективність. В той же час, тенденція науково-технічного розвитку в Україні набула негативного характеру, поглиблюється регрес, а тому і поширюється технологічний розрив порівняно з прискореним розвитком промислово розвинутих країн та посиленням їхнього впливу на світовий ринок. Україна надзвичайно швидко втрачає конкурентоспроможність своєї продукції не тільки на зовнішньому, а й на внутрішньому ринку. Відбувається це насамперед через низький науково-технічний рівень, низьку якість та великі витрати на виробництво вітчизняної продукції, руйнацію науково-технічного та інтелектуального потенціалу суспільства. Можливості подолання технологічної відсталості нашої країни та економічної кризи залежать від створення ефективної науково-технічної політики. В Україні науково-технічний розвиток має ґрунтуватись на структурній перебудові усєї науково-технічної сфери, підтримці нових інноваційних структур та організації підготовки наукових кадрів. Процес вибору загальнодержавних пріоритетів має враховувати такі основні фактори: науково-технічне забезпечення пріоритетних для України галузей виробництва, розв'язання найгостріших

проблем даного періоду, реальний потенціал окремих галузей науки і техніки [1]. В країні назріла невідкладна необхідність прийняття державою економічної доктрини відновлення економіки, основу якої має становити виважена науково-технічна політика розвитку національного виробництва, що дасть змогу перейти від економіки з переважним обсягом виробництва низьких технологічних укладів до створення і використання технологій більш високого рівня.

Якщо зважати на міркування М. Портера, що умовою рівноправної інтеграції країни у світове господарство є п'ять факторів: наука і технологія; капітал; робоча сила; інфраструктура; інформація, то можна дійти висновку, що постійне вдосконалення засобів і предметів праці, технології виробництва і його організації є головною рушійною силою розвитку продуктивних сил і економічного зростання. Внутрішні механізми впливу науково-технічних досягнень на економічний розвиток докладно описав Й. Шумпетер, який сформулював цілісну інноваційну теорію, згідно з якою науково-технічні досягнення позитивно впливають на економічний розвиток, коли їх наслідком є створення і впровадження у виробництво нових технологій і нових товарів, що знижують витрати економічних ресурсів у розрахунку на одиницю кінцевої продукції, або на одиницю її корисного показника. Такі технологічні зміни дають можливість виготовляти більше продукції за умов обмежених ресурсів, тобто збільшують максимально можливий випуск продукції господарською системою. Ці висновки дуже важливі для формування майбутньої науково-технічної політики України, бо ще й досі вихід із кризи в нашій країні не пов'язується належним чином з науково-технічним прогресом.

Розробка і реалізація обґрунтованої концепції науково-технічного розвитку в Україні повинна включати: визначення пріоритетних напрямів розвитку науки і техніки; структурну перебудову науково-технічної сфери; підтримку нових інноваційних структур; розвиток ефективної вищої освіти та організацію підготовки наукових кадрів; розвиток міжнародного співробітництва. На сьогодні, зважаючи на експоненційний характер продукування показників наукової діяльності можливою є реалізація майже будь-яких грандіозних інноваційних проектів. Єдиним обмежувальним чинником є фінансові ресурси. Тому суб'єктам інноваційного процесу для реалізації інноваційних проектів і програм необхідно співробітництво, кооперація, в тому числі і на рівні країн. В умовах сьогодення для України слід використати багатовекторну модель науково-технічного розвитку, виходячи зі специфіки партнерських відносин та розширювати міжнародне співробітництво в науково-технічній сфері [2]. Як основні його форми можна виділити: міжакадемічне співробітництво (нанофізика, наноелектроніка та нанотехнології, астрономія та астрофізика, медицина та медична техніка, ресурсозберігаючі технології, геноміка, біотехнології та ін.); двостороннє науково-технічне співробітництво з європейськими та іншими країнами (дослідження космічного простору, екологія та екологічнобезпечні технології, нові джерела енергії, нові виробничі технології) та інтеграція в європейський науково-дослідний простір в рамках ТНК (аерокосмічна галузь, оборонна сфера, транспортні комунікації, рекреаційна сфера, телекомунікації, туризм, безпека здоров'я та ін.); співпраця з НАТО (сучасні інформаційні технології, технологічне прогнозування, нові матеріали і речовини, якість навколишнього середовища, раціональне природокористування, військово-промисловий комплекс та ін.); розширення участі у міжнародній патентно-ліцензійній діяльності та сприяння цим процесам на державному рівні.

Таким чином, тільки комплексний підхід з впровадження нових технічних і технологічних рішень, сучасних виробничих процесів, здатних випускати конкурентоспроможні товари, та взаємовигідне міжнародне співробітництво в науково-технічній сфері дозволять економіці вийти з затяжної кризи і забезпечать Україні гідне місце у світовому співтоваристві.

Перелік посилань:

1. Ходикіна В. В. Вплив науково-технічного фактору на ефективність участі України в процесі інтернаціоналізації світового господарства / В. В. Ходикіна // *Економіка промисловості*. – 2009. – № 2 (20). – С. 94-99.
2. Офіційний сайт Європейського союзу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nas.gov.ua/UA/Pages/default.aspx>

ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ СТРАХОВИХ ОРГАНІЗАЦІЙ

*В.П. Братюк, к.е.н., доцент
Мукачівський державний університет*

У сучасних умовах функціонування фінансового ринку страховики виступають активними жвавими інституційними інвесторами. Організація страхової діяльності дає можливість акумулювати значний фінансовий ресурс, який набуває форми грошових резервів, що можуть бути ефективно використані шляхом розміщення на фінансовому ринку при формуванні інвестиційного портфеля.

Сутність інвестиційної діяльності, інструменти її здійснення і правовий аспект страхового бізнесу розглянуті в працях В. Аленічева, Н. Нікуліної, Ю. Фогельсона, М. Юлдашева. З'ясуванню сутності страхових інвестицій присвячені праці В. Базилевича, А. Барановського, О. Василика, В. Грушко, К. Коваленко, Н. Ткаченко та ін.

На сьогодні страхова діяльність однозначно пов'язана з інвестиційною, про це свідчать праці вітчизняних і зарубіжних науковців. Основна операційна діяльність страховика, яка пов'язана зі страхуванням економічних інтересів суб'єктів господарювання від різноманітних ризиків, доволі часто є збитковою. Доходи від інвестиційної діяльності допомагають компенсувати ці збитки і забезпечити ефективне функціонування страхової компанії.

Можливість здійснення інвестиційної діяльності страховиками обумовлена їх здатністю в ході своєї діяльності акумулювати значні обсяги фінансових ресурсів у вигляді страхових резервів, які на певний час вивільнені від зобов'язання їх повернення страхувальнику. Таким чином утворюється часовий лаг від моменту надходження страхових премій і здійсненням страхових виплат по страховому випадку. Обсяги сформованих ресурсів, можливість тимчасового розпоряджання ними та наявність власних коштів створюють передумови для ефективного використання цих ресурсів на благо компанії та економіки країни в цілому, шляхом інвестування в різноманітні інвестиційні інструменти. Тому можна стверджувати, що фінансові ресурси страхової компанії є суттєвим джерелом інвестицій в економіку країни, а сама страхова компанія виступає потужним інституційним інвестором.

Європейські страховики володіють більше ніж 50 % всіх європейських інституційних активів, здійснюють управління активами на суму 8,5 трлн. євро [1]. У Європі обсяг інвестицій страхових компаній становить більше ніж 25 % ВВП вхідних у неї країн [2]. Так у розвинених країнах світу страхові компанії за обсягами інвестиційних вкладень йдуть попереду загальноєвропейських інституціональних інвесторів-банків та інвестиційних фондів [3].

Спільними тенденціями інвестиційної політики українських страховиків, незалежно від їх спеціалізації, у частині категорій активів для покриття страхових резервів, якими найчастіше користувалися страховики, були банківські вклади (депозити), розрахунковий рахунок, а також інвестування в цінні папери, зокрема цінні папери, що емітовані державою.

Слід відзначити той факт, що фінансова криза абсолютно не вплинула на структуру напрямів інвестування коштів страхових резервів. На нашу думку, це є результатом того, що поведінка страхових компаній як інвесторів зумовлена особливостями страхової системи, зокрема обов'язком дотримуватися вимог нормативної бази щодо параметрів і пропорцій розміщення коштів страхових резервів. Саме цей аспект відрізняє страхову компанію від інших фінансових посередників – діяльність щодо залучення тимчасово вільних коштів економічних суб'єктів і діяльність щодо їх розміщення є жорстко регульованими і регламентованими з боку держави.

Причинами, що визначають низький розвиток страхової інвестиційної діяльності в Україні, є:

- обмеженість ефективних і надійних фондових інструментів;
- досить жорстке державне регулювання процесу розміщення коштів страхових резервів;
- недостатній обсяг інвестиційних ресурсів в окремо взятого страховика, що обмежує його інвестиційні можливості;
- відсутність відкритої інформації про потенційні об'єкти інвестування;
- обмеження інвестиційної діяльності;
- наявність високих інвестиційних ризиків;
- відсутність наукових досліджень з проблем підвищення ефективності інвестиційної діяльності страхових компаній;
- підвищення конкурентоспроможності.

Отже, страхові компанії як фінансові посередники характеризуються специфічними ознаками, функціями, завданнями та роллю в економіці, що потребує подальшого дослідження їх місця в системі фінансового посередництва України.

Перелік посилань:

1. *Insurance Europe Annual Report 2012-2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.insuranceeurope.eu>.*
2. *OECD Insurance and Private Pensions Committee. Global Insurance Market Trends. – Wiley-Blackwell, 1st edition. – November. – 2011. – P. 40.*
3. *Овчаренко Т. Інвестиційні стратегії страхових компаній та перспективи їх впровадження / Т. Овчаренко // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – 2011. – № 121-122.*

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

Я.В. Буряк, аспірант

Університет державної фіскальної служби України, м. Ірпінь

Розглядаючи сам термін «інновація», слід зазначити, що вперше даний термін з'явився у наукових дослідженнях культурологів ще у ХХІ столітті й тлумачився як впровадження деяких елементів однієї культури в іншу. У суспільно-політичних та економічних дослідженнях пріоритет у запровадженні цього терміна у науковий обіг належить відомому австро-американському економісту та соціологу Йозефу Алоїзу Шумпетеру – авторові аналітичної теорії інноваційної та підприємницької діяльності [1, с. 5].

Й. Шумпетер 1911 року у книзі «Теорія економічного розвитку» запропонував концепцію інновацій, в основу якої поклав ідею про «нові комбінації». У подальших працях Й.А. Шумпетера (у 1939 р. в роботі «Кон'юнктурні цикли») термін «нова комбінація» замінено терміном «інновація», що й став науковою категорією. Визначення і сутність поняття «інновація» перебуває у постійному розвитку й доповнюється певними аспектами, які враховують особливості і вимоги певного етапу розвитку. На думку Й.А. Шумпетера, інновація – це винятково важлива для сьогодення економічна категорія [2, с. 13].

Таким чином, інноваційна складова економіки виникла та почала стрімко розвиватися ще в середині минулого сторіччя. Ще в той час багатьом економістам стало зрозуміло, що в подальшому, світовий розвиток та економічне зростання, в першу чергу, визначатимуться науково-технічним прогресом і підвищенням інтелектуалізації виробництва [3, с. 6].

В ХХІ столітті роль інноваційної складової в економіці ще більше підсилюється і за думкою низки провідних вчених-економістів, саме виробництво ідей, а не товарів, стає сьогодні основним джерелом економічного зростання і підвищення конкурентоспроможності. В сучасній економіці визначальним фактором успіху, що сприяє створенню і впровадженню нових продуктів, послуг, технологічних процесів, підвищенню рівня зайнятості виступатиме, в першу чергу, інновації і підприємництво, засноване на знаннях, на сучасних наукових розробках і технологіях [3, с. 6].

В Україні, та й у країнах колишнього СРСР, існувала інша точка зору на значення інновації в економічному зростанні. Адміністративно-командна система економіки зумовлювала особисту організаційну систему «наука-виробництво» як рушійну силу науково-технічного прогресу й надавала критиці ринкові механізми здійснення інновації [2, с. 22].

Наприклад, науковець Оніщук І.Г. зазначає, що інновація являє собою зміну технології виробництва, яка безпосередньо впливає на продуктивність чинників виробництва та спосіб їхнього поєднання, а отже, забезпечує видозміну виробничої функції. На її думку, інноваційний розвиток можна охарактеризувати як процес структурного вдосконалення національної економіки, який досягається переважно за рахунок практичного використання нових знань для зростання обсягів суспільного виробництва, підвищення якості суспільного продукту, зміцнення національної конкурентоспроможності та прискорення соціального прогресу в суспільстві [4; с. 116].

Аналізуючи законодавство України у сфері інноваційного розвитку, у Законі України «Про інноваційну діяльність» від 04.07.2002 № 40-IV визначено, що інновації – це новостворені, застосовані і (або) вдосконалені конкурентоздатні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери [5].

На думку Горбатенко В.П., головна роль у формуванні інноваційної економіки повинна належати державним інститутам. На його думку, тільки державні і наддержавні органи можуть розв'язати відповідний комплекс завдань, вирішення яких малому й середньому бізнесу не під силу, а великим транснаціональним корпораціям дуже часто безпосередньо не вигідне. У цілому роль держави і інноваційній сфері виражається, насамперед, у створенні відповідного правового поля, тому що переплетіння різноманітних інтересів суб'єктів інноваційної діяльності вимагає специфічного правового регулювання їхніх взаємин. Крім того, на державу лягає і завдання захисту національних інтересів у науково-технічній сфері на міжнародній арені стосовно підтримки співробітництва з іншими державами, питань патентів, ліцензій і т.д. Організуюча роль держави може й повинна мати і конкретніший характер, коли вона виступає як замовник і споживач інноваційної продукції, керуючись власними стратегічними інтересами [1, с. 38].

Таким чином, на сьогодні підтримку держави можуть отримати суб'єкти господарювання, у діяльності яких вбачатиметься інноваційна складова.

Перелік посилань:

1. Горбатенко В. П. *Інноваційний розвиток України: політико-правові аспекти* : монографія / В. П. Горбатенко. – Київ : ТОВ «Видавництво «Юридична думка», 2006. – 248 с.
2. Волков О. І. *Інноваційний розвиток промисловості України* : навч. посіб. / Волков О. І., Денисенко М. П. – Київ, 2006. – 220 с.
3. *Інноваційний розвиток світової економіки: інвестиційний аспект* : монографія / О. А. Джусов, Н. П. Мешко та ін. – Донецьк : Юго-Восток, 2009. – 278 с.
4. Онищук І. Г. *Інноваційний розвиток регіону: політика, управління, економіка* : монографія / І. Г. Онищук. – Київ : Атіка, 2005. – 280 с.
5. *Про інноваційну діяльність* : Закон України від 04.07.2002 № 40-IV.

НАУКОВА ДІЯЛЬНІСТЬ ЯК ПОТЕНЦІАЛ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

В.М. Бутенко, к.е.н., доцент

Сумська філія Харківського національного університету внутрішніх справ

Активний розвиток інновацій в сучасному світі визначає ефективність економічної діяльності будь-якої країни. Дослідження показали наявність кореляційного взаємозв'язку між цими показниками [1]. У свою чергу, інноваційний процес базується на розвитку науки, яка не тільки є джерелом інновацій та економічного зростання, а й основою для формування біоекономіки, котра сприяє підвищенню якості життя, поліпшенню стану навколишнього середовища та забезпечує безпеку держави. В останні роки необхідність розвитку інноваційної біоекономіки викликана впливом певних чинників. Перш за все, це загострення глобальної конкуренції за ресурси, економічна нестабільність світу, проблема голоду та зміни клімату, перехід до економіки і суспільства знань, проблеми людини і навколишнього середовища (вичерпання ресурсів, забруднення, перенаселення тощо). Також необхідно зазначити внутрішні проблеми, котрі існують у нашій країні, зокрема, це низька тривалість життя та погіршення здоров'я населення, переважаючі низькотехнологічні уклади виробництва, сировинна орієнтація економіки, зниження мотивації та інтересу до розвитку науки. Таким чином, необхідно проаналізувати сучасний стан наукового потенціалу для визначення перспектив розвитку інновацій.

Зокрема, можна зазначити, що за 2015 р. кількість організацій, які виконують наукові дослідження й розробки скоротилася на 25 % порівняно із 2010 р. і становила лише 978 закладів та організацій. При цьому загальна кількість працівників організацій, які виконували наукові та науково-технічні роботи, на початок 2016 р. становила 101,6 тис. осіб (у загальній кількості зайнятого населення їх частка становила 0,50 %, у тому числі дослідників – 0,33 %). Для порівняння, у Фінляндії ці показники становлять відповідно 3,21 % та 2,31 %, у Данії – 3,17 % і 2,15 %, Ісландії – 2,94 % і 2,0 %, Швеції – 2,85 % і 2,16 % [2, 3]. Питома вага докторів та кандидатів наук серед виконавців наукових досліджень і розробок становила 21,7 %, серед дослідників – 33,3 %. Одночасно з цим, в Україні частка підприємств, які займаються інноваційною діяльністю у 2015 році складала орієнтовно 17,3 %, тоді як у країнах Європейського Союзу вона сягає до 70 відсотків [2].

Загальний обсяг наукових та науково-технічних робіт, виконаних власними силами наукових організацій у 2015р., становив 12611,0 млн. грн (на 27 % більше, ніж у 2010 р.), у тому числі обсяг науково-дослідних робіт – 4736,9 млн.грн, обсяг науково-технічних розробок – 6522,9 млн. грн, обсяг науково-технічних послуг – 1351,1 млн. грн. Частково таке зростання пов'язано із інфляційними процесами. Питома вага науково-дослідних робіт у ВВП становила 0,64 відсотки [2]. Необхідно зазначити, що рівень комерсyalізації науково-технічних досліджень та співпраці вітчизняних підприємств і науково-дослідних структур залишається низьким, зокрема у 2015 р. лише 70 % виконаних наукових та науково-технічних робіт, було впроваджено у виробництво або мали інші форми широкого застосування. Із загальної кількості робіт 9,9 % спрямовано на створення нових видів виробів, 41,9 % яких – нові види техніки; 7,5 % – на створення нових технологій, 45,4 % яких – ресурсозберігаючі; 2,2 % – на створення нових видів матеріалів; 5,8 % – нових сортів рослин, порід тварин, а також 16,5 % – зі створення нових методів і теорій, більше половини яких були використані у подальшій роботі [2]. Аналіз статистичних даних показав, що частка підприємств з технологічними інноваціями, які співпрацювали з науковими організаціями (консультантами, комерційними лабораторіями, університетами та іншими вищими навчальними закладами й науково-дослідними інститутами) становила лише 10 % [2].

Найбільше коштів підприємства у 2015 р. витрачали на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення – 80,7 % загальної суми витрат, на дослідження і розробки витрачалося 14,7 % [2]. Спостерігається нестача ефективних економічних стимулів для проведення підприємствами технологічної модернізації на основі нових знань, оскільки на придбання зовнішніх знань витрачено у 2015 р. лише 0,6 % загальних витрат. Таким чином, ми можемо зробити висновок, що інноваційна діяльність підприємств в основному полягає у використанні придбаних нових технологій та програмного забезпечення.

Для забезпечення стимулювання конкурентоспроможності ЄС у світі одним з п'яти цільових завдань стратегії Європа 2020 є збільшення наукоємності ВВП до 3 % до 2020 року. У 2015 р. частка обсягу витрат на наукові дослідження та розробки у ВВП країн ЄС у середньому становила 2,03 %. Більшою за середню частка витрат на дослідження та розробки була у Фінляндії – 3,17 %, Швеції – 3,16 %, Данії – 3,05 %, Австрії – 2,99 %, Німеччині – 2,87 %, Словенії – 2,39 %, Франції – 2,26 % [3]. В Україні цей показник складає 0,62 %, у тому числі за рахунок коштів державного бюджету – 0,21 % [2].

Як видно із проведеного аналізу, недостатній рівень вітчизняного науково-технічного потенціалу та результативності його використання стали одними з факторів, які зумовили вкрай низьку інноваційність та конкурентоздатність нашої економіки.

Перелік посилань:

1. Бутенко В. Інноваційний розвиток України як основа формування біоекономіки [Електронний ресурс] / В. Бутенко // *Agricultural and Resource Economics: International Scientific E-Journal*. – 2017. – Vol. 3. – No. 1. – pp. 54-66. – Mode of access : www.are-journal.com.
2. *Наукова та інноваційна діяльність України : [стат. збірник / відп. за вип. О. О. Кармазіна]*. – Київ, 2016. – 257 с.
3. *Research and development expenditure, by sectors of performance* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=tsc00001&plugin=1>

ЧИННИКИ МАКРОЕКОНОМІЧНОЇ ТА ВИРОБНИЧОЇ СКЛАДОВИХ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ У СФЕРІ ІНФОРМАЦІЙНО-КОМУНІКАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ УКРАЇНИ

В.Г. Васильців, аспірант

Регіональний філіал Національного інституту стратегічних досліджень у м. Львові

В цілях ідентифікації чинників макроекономічної та виробничої складових як одних з найбільш важливих в системі економічної безпеки господарської діяльності у сфері інформаційно-комунікаційних технологій України у 2016 р. було проведено пілотне експертне опитування з використанням анкет серед керівників та головних фахівців провідних ІТ-компаній України (експерти оцінювали за 10-бальною шкалою де 10 – максимально негативний вплив чинника на безпеку бізнесу, 0 – максимально низький (відсутній) вплив чинника). Отримані результати дають підстави стверджувати про позитивні параметри головних функціональних складових економічної безпеки сектору, проте й вказують на гострі проблеми.

Зокрема експерти оцінили як найбільш негативний чинник макроекономічного середовища недостатню розвиненість ринкової інфраструктури та недоступність її об'єктів (вага чинника становить 6,6) [1, с. 25-27]. На нашу та на думку інших дослідників, це обумовлено відсутністю так званих площадок, де узгоджуються параметри попиту та пропозиції послуг сектору інформаційно-комунікаційних технологій, відсутністю з боку держави гарантій для інвесторів, що можуть вкласти грошові ресурси в ІТ-проекти та відсутністю відлагодженої координації інвесторів, які вступають на новий для себе ринок України, надто слабкими тенденціями до модернізації виробничих процесів суб'єктами господарювання на внутрішньому ринку [2, с. 27-29]. Встановлено, що серед чинників макросередовища найменш негативний вплив чинять рівень монополії на ринку та здатність її протидії (1,8), захищеність від економічної та іншої злочинності (2,1), спроможність правоохоронних структур забезпечувати безпеку підприємницької діяльності (2,4), наявність проявів та можливість протидії рейдерству (2,7), рівень тінізації галузі ІТ-сектору (2,8).

Щодо впливу чинників виробничого забезпечення, то експерти виділили як найбільш негативний чинник сформованість системи комунікації зі споживачами та контрагентами (5,3). Встановлено, що вагомими чинниками виробничого забезпечення щодо впливу на економічну безпеку господарської діяльності у сфері інформаційно-комунікаційних технологій є рентабельність залу-

ченого у бізнес капіталу (5,0), можливість доступу до необхідних для бізнесу економічних ресурсів (4,6), забезпеченість фінансово-господарської діяльності засобами праці (4,1).

За результатами проведеного експертного опитування керівників та провідних фахівців ІТ-компаній західних областей України можна зробити висновок, що максимально негативний вплив на економічну безпеку господарської діяльності у сфері інформаційно-комунікаційних технологій здійснює недостатня розвиненість ринкової інфраструктури та недоступність її об'єктів [3, с. 289-290]. Виходячи з чинників макроекономічного середовища, які найслабше впливають на економічну безпеку господарської діяльності у сфері інформаційно-комунікаційних технологій, можна констатувати, що для ринку не є характерними такі недоліки як тінізація та монополізація галузі [4, с. 249-252]. Це доволі суттєва особливість вітчизняної сфери ІТ-технологій, оскільки для інших ринків саме ці чинники мають особливо суттєвий негативний вплив на стан безпеки господарювання.

На нашу думку, виділення експертами як найбільш негативного чинника виробничого забезпечення сформованість системи комунікації зі споживачами та контрагентами обумовлено недостатньою кількістю зусиль, що докладаються підприємствами для розвитку діяльності спрямованої на інформування, переконання, нагадування споживачам та ринку в цілому про свої послуги та конкурентні переваги. На наш погляд та на думку інших дослідників, органам державного управління необхідно активніше здійснювати діяльність, спрямовану на пошук та підтримку вітчизняних стартапів, а також об'єднать розробників програмного та апаратного забезпечення для спільного втілення важливих для держави та суспільства ІТ-проектів [5, с. 356-358], формування людського капіталу для впровадження та виходу на світовий ринок інформаційно-комунікаційних технологій, відкриття національних кредитних ліній та фондів, які акумулюватимуть кошти для підтримки перспективних проектів у сфері інформаційно-комунікаційних технологій, а також здійснюють постійний моніторинг ІТ-кластерів відносно виявлення перспективних проектів та підтримки їх необхідними обсягами інвестицій.

Перелік посилань:

1. Єсімов С. С. Використання інформаційних технологій як предмет адміністративно-правового регулювання / С. С. Єсімов // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Юридичні науки. – 2015. – № 827. – С. 24-29.
2. Плескач В. Л. Формування ринку інформаційних послуг в Україні : автореф. дис. ... д-ра екон. наук / В. Л. Плескач ; Н.-д. фін. ін-т при М-ві фінансів України. – К., 2006. – 36 с.
3. Сарасва І. М. Вплив розвитку сектору інформаційних технологій на трансформаційні зрушення в економіці України / І. М. Сарасва, Н. І. Носова // Економічні інновації – Одеса : ППРЕД НАН України. – 2011. – Вип. 43. – С. 285-292.
4. Шевченко Л. С. Економічна безпека держави: сутність та напрями формування / Л. С. Шевченко, О. А. Гриценко, С. М. Макуха. – Х. : Право, 2009. – 312 с.
5. Мунтіян В. І. Економічна безпека держави: стратегія, енергетика, інформаційні технології / В. І. Мунтіян, О. В. Прокопенко, М. М. Петрушенко. – К. : Видавництво «ТОВ «Юрка Любченка», 2014. – 468 с.

ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Г.Л. Вербицька, к.е.н., доцент

Національний університет «Львівська політехніка»

У сучасному світі підприємства працюють у жорсткому глобальному конкурентному просторі. Для стабільного розвитку підприємству необхідно постійно розвиватися, швидко підстроюватися під умови довкілля, що змінюються, пропонуючи на ринку сучасний, якісний, задовольняючий споживача товар. Постійний розвиток організації вимагає регулярних інвестицій в основні засоби, науково-технічні розробки і на інші цілі, спрямовані на отримання позитивного ефекту. Для залучення як вітчизняних, так і іноземних інвестицій підприємству необхідно стежити за інвестиційною привабливістю. Забезпечення інвестиційної привабливості українських підприємств є стратегічним завданням їх розвитку та інтеграції у світовий економічний простір, що потребує досягнення Україною статусу інвестиційно-привабливої країни.

Інвестиційна привабливість підприємства – це його інтегральна характеристика як об'єкта потенційного інвестування з погляду його наявного стану, можливостей розвитку, обсягів і перспектив отримання і розподілу прибутку, ліквідності, платоспроможності, фінансової стійкості підприємства, його ділової активності та рентабельності. Вона поєднує у собі дані про ступінь очікуваної доходності, ризикованості та ліквідності потенційного капіталовкладення [3].

Фактори, що впливають на інвестиційну привабливість підприємства, можна умовно розділити на дві групи: зовнішні і внутрішні [1]. Зовнішні фактори – це фактори, які не залежать від результатів господарської діяльності підприємства. До цих факторів належать: інвестиційна привабливість території, яка включає в себе такі параметри: політична, економічна ситуація в країні, регіоні, досконалість законодавчої та судової влади, рівень корупції в регіоні, розвиненість інфраструктури, людський потенціал території; поточний розвиток галузі; динаміку і структуру інвестицій у галузь; стадію розвитку галузі.

До внутрішніх факторів належать фактори, які залежать безпосередньо від результату господарської діяльності підприємства. Тому саме внутрішні фактори є основним важелем впливу на інвестиційну привабливість підприємства. Детально розглянемо внутрішні фактори: фінансовий стан підприємства, що оцінюється на основі таких показників: коефіцієнта співвідношення позикових і власних коштів коефіцієнта поточної ліквідності коефіцієнта оборотності активів рентабельності продажів за чистим прибутком рентабельності власного капіталу за чистим прибутком; організаційна структура управління компанією: частка міноритарних акціонерів у структурі власників компанії, ступінь впливу держави на компанію, ступінь розкриття фінансової та управлінської інформації, частка чистого прибутку, що виплачується компанією за останні роки; ступінь інноваційності продукції компанії; стабільність генерування грошового потоку; рівень диверсифікації продукції компанії.

Ступінь інвестиційної привабливості підприємств є індикатором, який дозволяє зробити висновки потенційним інвесторам про необхідність і доцільність вкладення фінансових засобів саме в даний об'єкт. Оскільки економіка нашої країни функціонує в умовах суттєвого дефіциту власних грошових коштів, існує потреба в залученні прямих іноземних інвестицій. Залучення іноземних інвестицій в національну економіку дозволить Україні вийти на новий рівень розвитку, а саме: залучити новітні технології, які сприяють підвищенню конкурентоспроможності національного виробництва на світових ринках, забезпечити високий рівень якості продукції, знизити рівень безробіття шляхом створення додаткових робочих місць.

Обсяг залучених прямих іноземних інвестицій в економіку України на кінець 2016 р. становив 3130 млн. дол. США, тоді як в 2012 р. – 8401 млн. дол. [2]. Така ситуація обумовлена різким загостренням українсько-російських відносин, насамперед у військово-політичній площині, та нестабільною економічною ситуацією, що проявляється у девальвації національної валюти, зростанні інфляції, зниженні купівельної спроможності підприємств і населення з відповідним зменшенням попиту на товари та послуги тощо.

Підвищення інвестиційної привабливості підприємств може бути досягнуто лише після визначення та оцінки усіх факторів впливу на інвестиційну привабливість підприємства, як зовнішніх – на рівні держави, регіону та галузі, так і внутрішніх – на рівні самого підприємства. Тільки сукупність зусиль держави та підприємств на різних щаблях формування інвестиційної привабливості дозволить українській економіці вирішити низку наявних проблем пов'язаних з поліпшенням інвестиційної привабливості вітчизняних підприємств і створювати сприятливі умови щодо залучення необхідного обсягу коштів для ефективного проведення реформ та забезпечення прибуткової діяльності суб'єктів господарювання.

Перелік посилань:

1. Гунько В. І. Фактори та показники формування інвестиційної привабливості підприємств / В. І. Гунько // *Фінансовий простір*. – 2013. – № 1. – С. 84-89.
2. Прямые иностранные инвестиции (Украина) // *Финансовый портал Минфин [Электронный ресурс]*. – Режим доступа : <http://index.minfin.com.ua/index/fdi/>.
3. Шапошнікова О. М. Інвестиційна привабливість суб'єктів господарювання в сучасних умовах розвитку економіки / О. М. Шапошнікова, Л. Ю. Козуб // *Науковий вісник НЛТУ України*. – 2013. – Вип. 23.15. – С. 278-282.

ПІЛЬГОВА СИСТЕМА ОПОДАТКУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ ЯК ЧИННИК ПРИСКОРЕНОГО ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ

*М.І. Вижлюк, к.е.н., доцент
ПВНЗ «Європейський університет», Львівська філія*

Податкове стимулювання є одним із найпоширеніших у світовій практиці напрямів державного регулювання інноваційної діяльності. За формою впливу на інноваційну діяльність податкове стимулювання належить до непрямих методів державного управління, а його сутність полягає у

відмові держави від частини податкових надходжень в обмін на зростання обсягу інноваційної продукції з урахуванням визначених державою пріоритетів. Своєю чергою, зростання обсягів такої продукції приводить до збільшення суми податкових надходжень. За умови, коли останнє перевищує суму наданих податкових пільг, податкове стимулювання стає економічно вигідним як для суб'єктів інноваційної діяльності, так і для держави. До основних форм податкових пільг, які використовуються в світовій практиці та частково у вітчизняній, належать: списання витрат на проведення НДКР, що зменшує базу для розрахунку податку; інвестиційний податковий кредит; зниження податкових ставок для суб'єктів інноваційної діяльності, встановлення неоподаткованого мінімуму об'єкта оподаткування; звільнення від сплати окремих податків для венчурних фірм; вирахування з визначеної суми податку тощо.

Однак ситуація, що склалась сьогодні у сфері оподаткування підприємств, які здійснюють інноваційну діяльність, має негативні тенденції, а саме: скасування передбачених податкових пільг та постійна зміна основних положень у сфері пільгового оподаткування; неефективність діючої амортизаційної політики, що унеможливує технологічне переозброєння виробничого процесу; відсутність привабливих умов та дієвих податкових стимулів, що сприяли б кредитуванню та інвестуванню інноваційних проектів; недієвість механізму податкового кредитування підприємств.

Зважаючи на це, вважаємо, що для переходу національної економіки на інноваційну модель розвитку, потрібно відновити податкові пільги інноваційно активним підприємствам. Всім іншим – залишити чинні норми податкового законодавства, що поширюються на усіх суб'єктів підприємницької діяльності.

Одним із найбільш прийнятних заходів є введення дій законодавства щодо пільгового оподаткування податком на прибуток, шляхом зменшення об'єкту оподаткування та рівня податкової ставки. З огляду на це, запропоновано теоретичну аргументацію доцільності диференціації підприємств на п'ять категорій та їх механізму оподаткування за рівнем інноваційної активності (табл. 1). Згідно з викладеним, пропонуємо переглянути критерій віднесення підприємств до інноваційних, шляхом зменшення частки інноваційної продукції з 70 % до 50 % в загальному обсязі реалізованої продукції. Це дасть змогу активізувати інноваційну діяльність, через зменшення суми податку на прибуток на 50 % від нарахованої суми для підприємств, частка інноваційної продукції у загальному обсязі яких становитиме не менше 50 %.

Таблиця 1 – Диференціація підприємств за рівнем інноваційної активності та механізм їх оподаткування

Вид підприємства	Частка інноваційної продукції в доході	Податкова пільга (рівень зниження об'єкта оподаткування податком на прибуток)
Підприємство з високою інноваційною активністю	Понад 85 %	Включення до витрат: – 100% витрат пов'язаних із науково-дослідною, конструкторською, інноваційною діяльністю; – витрат пов'язаних із сплатою відсотків за залучені кредити, інвестиції для здійснення науково-дослідної та інноваційної діяльності; – сум прискореної амортизації на групи основних засобів, що задіяні в науково-дослідній та інноваційній діяльності; – звільнення від оподаткування частини прибутку чи дивідендів реінвестованих чи капіталізованих в науково-дослідну діяльність фірми; Зменшення податку на прибуток на 50 % від нарахованої суми.
Підприємство з середньою інноваційною активністю	71-85 %	Включення до витрат: – 70% витрат пов'язаних із науково-дослідною, конструкторською, інноваційною діяльністю; – 50% витрат пов'язаних із сплатою відсотків за залучені кредити, інвестиції для здійснення науково-дослідної та інноваційної діяльності; – звільнення від оподаткування частини прибутку чи дивідендів реінвестованих чи капіталізованих в науково-дослідну діяльність фірми; – сум прискореної амортизації на групи основних засобів, що задіяні в науково-дослідній та інноваційній діяльності. Зменшення податку на прибуток на 50 % від нарахованої суми.

Підприємство з належною інноваційною активністю	50-70%	Включення до витрат: – 40 % витрат пов'язаних із науково-дослідною, конструкторською, інноваційною діяльністю; – 30 % витрат пов'язаних із сплатою відсотків за залучені кредити, інвестиції для здійснення науково-дослідної та інноваційної діяльності; – звільнення від оподаткування частини прибутку чи дивідендів реінвестованих чи капіталізованих в науково-дослідну діяльність фірми; – сум прискореної амортизації на групи основних засобів, що задіяні в науково-дослідній та інноваційній діяльності. Зменшення податку на прибуток на 50 % від нарахованої суми.
Підприємство з низькою інноваційною активністю	Нижче 50 %	Оподатковуються на загальних засадах передбачених чинним законодавством та податковим кодексом України
Підприємство, у якого відсутня інноваційна активність	Відсутність інноваційної продукції	

Застосування цього механізму дасть змогу виділити пріоритетних суб'єктів, які мають право на отримання пільг і фінансової підтримки з боку держав; допоможе розвинути інноваційне підприємство в Україні; сприятиме більш активному використанню науково-технічних та інноваційних доробок вітчизняними підприємствами внаслідок використання системи регресивного оподаткування; збільшити частку та обсяг інноваційної продукції; підвищити інтерес підприємницького сектору до інноваційної діяльності.

ВІДБІР ІННОВАЦІЙНИХ МІЖНАРОДНИХ ПРОЕКТІВ НА ОСНОВІ ЗАСТОСУВАННЯ СЕРЕДНЬОЇ БАЛЬНОЇ ОЦІНКИ ПРИВАБЛИВОСТІ ПРОЕКТУ

М.К. Вишневська, к.т.н.

Національна металургійна академія України, м. Дніпро

В даний час існує велика кількість підходів до формування міжнародних портфелів і програм проектів, як на основі якісних, так і кількісних показників, що знаходить відображення у багаточисельних працях таких вітчизняних і закордонних вчених, як С.К. Чернов, Ф.А. Ярошенко, С.Д. Бушуев, Хіроші Танака, Шигенбу Охара тощо. Також за різними інтегральними і багатокритеріальними показниками, як у наукових трудах К.В. Кошкина, В.В. Морозова, А.М. Возного, виходячи зі стратегічної мети організації – у працях А.І. Белокопя, О.І. Мазуркевич, О.В. Россошанської, В.А. Рача, мети максимізації синергетичного ефекту – у І.Б. Семко, Т.Ю. Оленікової чи навіть за генетичним кодом проектного менеджера, як в роботах А.Г. Тимінського.

Численна бібліографія наукових публікацій з питань механізмів формування програм та портфелів міжнародних проектів свідчить про актуальність обраної тематики дослідження та її практичну значущість.

В умовах глобалізації та динамічного бізнес середовища насиченого чисельними інвестиційними проектами та бізнес-ідеями постає питання відбору найбільш ефективних з можливих варіантів. Згідно із алгоритмом методу багатокритеріальних шкал для кожного інноваційного проекту, який підлягає відбору, пропонується розрахувати середню бальну оцінку його привабливості за двох умов:

– за умови рівнозначності всіх критеріальних ознак:

$$\bar{v}_j = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n v_{ji}, \quad (1)$$

де \bar{v}_j – середня бальна оцінка j -го інноваційного (міжнародного) проекту;

n – кількість критеріальних ознак;

v_{ji} – бальна оцінка i -ї ознаки j -го інноваційного проекту.

Бальну оцінку i -ї ознаки визначаємо за допомогою методу лінійної інтерполяції критеріальних значень ознак:

$$v_{ji} = b_{ni} + \frac{b_{ei} - b_{ni}}{z_{ei} - z_{ni}}(x_{ji} - z_{ni}), \quad (2)$$

де v_{ji} – значення у балах, яке розраховується, $v_{ji} \in (b_{ni}; b_{ei})$;
 x_{ji} – значення i -ї ознаки j -го інноваційного (міжнародного) проекту, $x_{ji} \in (z_{ni}; z_{ei})$;
 z_{ni} , z_{ei} – відповідно нижня та верхня границі інтервалу критеріальних значень i -ї ознаки;
 b_{ni} , b_{ei} – відповідно нижня та верхня границі бального інтервалу, який відповідає інтервалу критеріальних значень i -ї ознаки;
– за умови нерівнозначності всіх критеріальних ознак:

$$\bar{v}_j = \sum_{i=1}^n \alpha_i v_{ji}, \quad (3)$$

де α_i – ваговий коефіцієнт i -ї критеріальної ознаки, $\sum_{i=1}^n \alpha_i = 1$, $n = 12$;

v_{ji} – значення у балах, яке розраховується, $v_{ji} \in (b_{ni}; b_{ei})$.

Відбору підлягають проекти з найбільшими середніми оцінками, оскільки не має сенсу у виборі системи, яка описується станом свого розвитку як критична або неприпустима.

На наступних кроках проводимо аналіз чуттєвості інтегральної оцінки потенційного міжнародного проекту за умови рівнозначності усіх критеріальних ознак. Розраховуємо матрицю агрегованих оцінок $V = \|v(z, s)\|$ за двома бальними оцінками критеріїв z і s . Розмірність матриці та її попарно різних елементів визначається відповідною шкалою.

За своєю сутністю економічні показники є результируючими, показники інших груп – індикаторними, вони допомагають виявити причини проблем та попередити їх наслідки. Існує ряд загальних правил використання альтернативних критеріїв відбору проектів, але для кожного підприємства існує своя система пріоритетів, як: відповідність проекту обраній стратегії, ринковий потенціал продукту, рівень ризику, вплив на імідж компанії, можливість диверсифікації, виходу за національні границі, налагодження міжнародного науково-технічного співробітництва тощо.

ТЕНДЕНЦІЇ ІНВЕСТИВАННЯ ЕКОНОМІКИ МИКОЛАЇВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

О.Е. Гончаренко, здобувач вищої освіти

Науковий керівник: І.В. Власова, к.е.н., доцент

ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

Сучасний світ загальної конкуренції та глобальних викликів, жорстких обмежень у природних, фінансових та людських ресурсах спонукає регіони до пошуку нових можливостей для розвитку, більш повної реалізації власних переваг у боротьбі за ресурси. Інвестиційні ресурси є одним з найбільш значимих чинників соціально економічного розвитку регіонів.

Миколаївська область є потенційно привабливим для інвестування регіоном України завдяки вигідному географічному положенню, значному промисловому, аграрному і науково-технічному потенціалу, достатньо розвинутій транспортній інфраструктурі, трудовим ресурсам, наявності природних багатств та доступності до ринків країн світу. Регіон залучає іноземні інвестиції, у 2016 р. в економіку області вкладено 23,7 млн. дол. США прямих інвестицій проти 16,1 млн. дол. США у 2015р. У 2016р. надходження прямих інвестицій здійснили інвестори 21 країни світу. Проте, тільки три країни, Нідерланди, Швейцарія, Великобританія, сформували частку 92,2 % у загальному обсязі прямих інвестицій [1].

За статистичними даними, частка прямих інвестицій у трьох областях Північного причорномор'я: Миколаївській, Херсонській та Одеській, склала 2,58 % від загальних прямих іноземних інвестицій в економіку України, що на 0,53 % більше ніж у 2015 році.

Уважно спостерігаючи за тенденціями, що формуються у Миколаївському регіоні щодо капітального інвестування, відмітимо, наразі відбувається зростання його обсягів у 2016 році (на 87,3 %) порівняно з 2015 роком [1]. Побудувавши лінію тренду, бачимо, що за цих умов до 2020 року обсяг капітальних інвестицій в області становитиме 9000 млн. грн. (рис. 1).



Рисунок 1. Обсяги капітальних інвестицій у Миколаївській області

Порівняння показників Миколаївської області з сусідніми регіонами показує, що їх рівень вищий ніж у Херсонській області, де у 2015р. вкладено 2926,5 млн. грн., а у 2016 р. аналогічний показник склав 4336,4 млн. грн. [2]. Однак, в Одеській області у 2015 році цей показник склав 8408,7 млн. грн., а у 2016 р. освоєно 14987,8 млн. грн. капітальних інвестицій, це перевищує рівень Миколаївщини більше ніж у двічі [3].

Загалом частка інвестицій у трьох областях, від загального обсягу капітальних інвестицій в Україні у 2016 році склала 7,97 %, що на 2,04 % більше ніж відповідний показник у 2015 році.

Основним джерелом капітальних інвестицій у Миколаївському регіоні залишаються власні кошти підприємств і організацій за рахунок яких в різні роки, освоєно від 44 % до 71 % всіх інвестицій, крім 2013 року, коли основним джерелом фінансування стали кредитні ресурси, які склали 46,7 % всіх інвестицій області [1]. Протягом останніх років у реальному секторі економіки Миколаївської області реалізовано або знаходяться у стадії реалізації близько 22 інвестиційних проектів, серед них проекти таких компанії як: PepsiCo, Dyckerhoff, SunInterbrew, РусАл, Groupe Lactalis та інші.

Регіон потребує підвищення темпів зростання обсягів інвестування, для впровадження енергоефективних технологій, зниження рівня енергоємності виробництва, створення робочих місць та підвищення рівня життя населення. Тому першочерговими завданнями є забезпечення захисту прав інвесторів від інвестиційних ризиків; проведення презентацій інвестиційних проектів на форумах різних рівнів; поліпшення транспортної інфраструктури, насамперед відновлення роботи аеропорту.

Перелік посилань:

1. Офіційний веб-сайт ГУС у Миколаївській області [Електронний ресурс] / Режим доступу : <http://www.mk.ukrstat.gov.ua/>
2. Офіційний веб-сайт ГУС у Херсонській області [Електронний ресурс] / Режим доступу : <http://www.ks.ukrstat.gov.ua/>
3. Офіційний веб-сайт ГУС у Одеській області [Електронний ресурс] / Режим доступу : <http://www.od.ukrstat.gov.ua/>

НАПРЯМИ СТВОРЕННЯ ІННОВАЦІЙ ТА ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ НА ПІДПРИЄМСТВО

*Н.В. Горячова, аспірант
Донецький національний університет імені Василя Стуса, м. Вінниця*

Наш вік – це вік досягнень в різних галузях. Не зважаючи на кризу багато підприємств в Україні займаються інноваціями. Але для того щоб підприємство мало можливість займатись інноваціями потрібні інвестиції на підприємстві. Інноваційні продукти які розроблені з урахуванням вимог та потреб світового ринку можуть зацікавити міжнародних інвесторів. Але для цього підприємство повинно мати сильний кадровий потенціал, який зацікавлений в подальшому розвитку підприємства. Керівники промислових підприємств повинні пам'ятати, що їх продукція має удосконалюватись з кожним роком, щоб бути спроможним конкурувати на світовому ринку, та приносити прибуток.

Управління підприємством немає конкретно розробленої методики дисципліни, котра гарантує точний успіх. Але існують давно розроблені правила, прийоми для того щоб підприємство могло досягти високих прибутків, залучення інвестицій та лідируючого місця на ринку серед конкурентів. Для розвитку підприємство може ввести щоквартальну подачу раціоналізаторських пропозицій з яких можна вибрати перспективні пропозиції та допрацювати раціоналізаторські пропозиції до винаходу які будуть приносити прибуток. Але керівництво підприємства повинно точно поставити ціль в розвитку даної інновації та знати куди вона буде йти далі, як усе буде виглядати коли буде досягнуто результату. Повинен бути чітко розроблений план дій.

Головна причина невдач багатьох підприємств в тому, що їх керівництво не ставить ціль отримати високих результатів продаж інноваційного продукту, а також росту підприємства та отримання прибутку. Така задача лежить на плечах керівників підприємства. Постановка цілі, вивчення ринку, планування стратегії підприємства, досягнення поставленої цілі та отримання прибутку, залучення додаткових інвестицій, можливість конкуренції на світовому ринку.

Підприємства можуть виготовляти продукцію й утримувати клієнта тільки з допомогою інновацій, послуг, методів руху на ринку. Розробка стратегічного планування – це планування роботи на ринку.

Керівник підприємства повинен вміти усувати проблеми та приймати нестандартні рішення. Керівник повинен вміти направляти обмежені ресурси, як людські так і фінансові щоб принести більший вклад в розвиток підприємства. Потрібно правильно вміти розподілити час. Це самий дефіцитний продукт, вміння правильно розподілити час може принести велику роль в досягненні прибутку підприємства.

Проблема великих підприємств в тому, що їх керівники не виховують нових керівників собі на зміну. Керівник повинен вміти мотивувати людей, щоб вони втілювали його ідеї, та саме головне поставлені перед ними задачі й досягли мети. Якщо люди не йдуть за керівником, значить цей керівник не може бути лідером на підприємстві. Якщо підлеглі просто виконують свою роботу автоматично, щоб отримати заробітну плату, то навіть сама краща стратегія розроблена на підприємстві спіткає невдача.

Керівник повинен бачити перспективу на майбутнє. У керівника часто буває нестандартне рішення проблеми або нестандартна мета. Саме ця риса відрізняє керівника від інших співробітників. Важлива сторона якості дальновидності керівника – це вміння передбачити кризи. Займаючись розробкою плану дій керівник вже бачить хід подій. Аналіз для підприємства на період від 5 до 10 років в залежності як буде працювати дана галузь. Завдяки даному звіту можна визначити перешкоди які можуть завадити даному підприємству. А потім скласти план реалізації кризисної ситуації на підприємстві.

В обов'язки керівника підприємства входить: постановка, розробка та досягнення мети; контроль інновацій та маркетингу; усунення проблем та приймання нестандартних рішень; розстановка пріоритетів та концентрації на основних задачах; бути лідером та вести за собою колектив; уміння переконувати, надихати та мотивувати людей щоб слідували за ним; виконання задач та отримання результату.

Головна причина багатьох підприємств та керівників – це неспроможність добитись мети в даній галузі, досягти росту прибутку підприємства за яке керівник несе відповідальність.

В правильній постановці стратегії планування прибутку повинно розглядатись: інновації, послуги, людські ресурси підприємства, продуктивність, просування інновацій на ринок, фінансова сторона та можливості конкурентів. Головна ціль інноваційного продукту – це «створити та утримати споживача». Але це можливо лише в тому випадку коли підприємство буде постійно працювати над створенням інновації, послуги, процесу, методу. Стратегічне планування підприємства – це планування роботи на ринку та попит інновацій.

Існує сім сфер діяльності на підприємстві та впровадження інновацій, а також залучення інвестицій на підприємстві: планування; організація; підбір кадрів; розподіл обов'язків; нагляд; контроль; звітність.

Планування розробки інновацій та залучення інвестицій складається із трьох етапів: чітке формування, що потрібно зробити; визначення способу, як це зробити; термін реалізації, коли це можливо реалізувати.

Успіх в розробці інновації приходить коли керівник підприємства може вирішувати краще, швидше, інших керівників підприємств. Ті керівники, що можуть це зробити користуються успіхом та займають лідируючі позиції на ринку та залучують нові інвестиції на підприємство.

Перелік посилань:

1. Анисимова О. Н. Анализ реализации моделей инновационного процесса на промышленных предприятиях / О. Н. Анисимова, Е. И. Булахова // Теоретичні та практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності : зб. наук. пр. – Маріуполь : ПДТУ. – 2014. – Вип. 1 (10), Т. 1. – С. 20-27.

ТРАНСКОРДОННІ СТРАТЕГІЧНІ АЛЬЯНСИ ТНК У ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНИХ ГАЛУЗЯХ

А.В. Григораши, здобувач вищої освіти

О.С. Саух, здобувач вищої освіти

Науковий керівник: В.В. Мельник, к.е.н.

Київський національний торговельно-економічний університет

Глобалізаційні тенденції останніх десятиліть значно посилюють конкурентну боротьбу на світових ринках. Створення оптимальної організаційної форми, здатної забезпечити максимально швидке й ефективне реагування на зміни зовнішнього середовища, є одним із чинників еволюції сучасних ТНК. Однією з таких нових форм організації діяльності ТНК є транскордонні стратегічні альянси (ТСА), розвиток яких значно вплинув на зміни в структурі багатьох галузей. На основі синтезу існуючих визначень можна стверджувати, що ТСА є довгостроковою угодою між двома або більше ТНК у ключових сферах їхньої діяльності з метою створення синергії і досягнення спільних цілей. Стратегічні альянси створюються у різних галузях економіки, але передусім у високотехнологічних, що обумовлено високими витратами при входженні до них, високими тарифними й нетарифними бар'єрами, технологіями, які швидко змінюються, й значними ризиками.

Щодо географічного розташування, найбільш активними у формуванні стратегічних альянсів у високотехнологічних галузях є ТНК із США (64,1 %) та Німеччини (25,6 %) [3]. Останніми роками значно посилюється роль компаній з Китаю. Нині за інтенсивністю транскордонної співпраці Китай посідає третє місце (7,4 %). При розгляді галузевої структури стратегічних альянсів ТНК чітко простежується зростання частки галузі інформаційних та комунікаційних технологій (ІКТ) і галузі біотехнологій (найактивніша галузь, на яку припадає 55 % загальної кількості стратегічних альянсів).

Також існує залежність між зростанням кількості інноваційних ТСА та ринковою капіталізацією ТНК – зростання приносить більшу доходність акцій та вищі доходи. Завдяки розширенню своєї діяльності, ТНК стали найвпливовішими і динамічно зростаючими гравцями на світовій арені (табл. 1).

Таблиця 1 – TOP-10 ТНК світу за ринковою капіталізацією, 2011-2015 рр., млрд. дол. США

Назва ТНК	Країна	Індустрія	Рейтинг (місце) за абсолютним зростанням капіталізації ринку станом на 2015 рік	Капіталізація ринку (млрд. дол. США)				
				2011 рік	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік
Apple Inc	США	Технології	1	243	387	416	469	725
Google Inc	США	Технології	2	198	244	263	409	375
Exxon Mobil Corp	США	Нафта та газ	3	357	398	404	416	357
Berkshire Hathaway Inc	США	Фінанси	4	185	237	257	286	357
Microsoft Corp	США	Технології	5	172	218	239	318	334
PetroChina Co Ltd	КНР	Нафта та газ	6	291	267	255	225	330
Wells Fargo & Co	США	Фінанси	7	80	138	195	244	280
Johnson & Johnson	США	Охорона здоров'я	8	168	209	228	261	280
ICBC Ltd	КНР	Фінанси	9	188	192	195	196	275
Novartis AG	Швейцарія	Охорона здоров'я	10	146	174	192	224	267

Розроблено автором за даними джерела [4].

Проаналізувавши цю таблицю, можна прийти до висновку, що до високотехнологічного сектору входить майже третина TOP-10 ТНК світу станом на 2015 рік. Причому, ТНК високотехнологічного сектору займають провідні місця у даному рейтингу (перше, друге та п'яте).

Вітчизняна національна економічна система, розвиваючи транснаціональну діяльність, має на меті вирішення двох основних задач: залучення необхідного для розвитку капіталу та проведення власної політики експансії на зарубіжних ринках. До переліку іноземних ТНК, представлених на українському ринку товарів та послуг, входять, наприклад, такі корпорації, як: Coca-Cola, Samsung, Toyota, Nestle, Nokia, Metro Cash&Carry тощо.

Кажучи про вітчизняні підприємства, залучені в інноваційну сферу, слід зазначити, що в Україні з кожним роком збільшується частка підприємств, що займаються інноваціями, однак витрати – скорочуються. Більшою мірою інноваційна діяльність в Україні фінансується за рахунок власних коштів.

Підсумовуючи вищенаведене, можна сказати, що в цілому можливості окремих держав протистояти тиску потужних ТНК доводиться визнати досить обмеженими. Тому, основне завдання – це не протистояння або боротьба з впливом великих іноземних ТНК, а узгодження їх інтересів з стратегічними пріоритетами економіки країни, а також створення власних конкурентоспроможних ТНК. Оскільки українські компанії ще не досягли достатнього ступеня транснаціоналізації, для України аналіз особливостей функціонування ТСА є важливими для оцінки майбутніх тенденцій у провідних галузях національної економіки. Стратегічні альянси з ТНК відкриють для українських компаній значні можливості щодо освоєння нових сфер та галузей досліджень, сприятимуть зміцненню власної дослідницької бази. В той же час державна економічна політика України має бути спрямована на створення та розширення масштабів діяльності міжнародних стратегічних альянсів серед вітчизняних підприємств.

Перелік посилань:

1. Діяльність ТНК в Україні та їх вплив на економічний розвиток країни [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/10_NPE_2008/Economics/28839.doc.htm
2. Позиції ТНК на світовому ринку високотехнологічної продукції [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=2690>
3. Сучасні форми діяльності транснаціональних корпорацій у системі міжнародних економічних відносин [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://economic-vistnic.stu.cn.ua/index.pl?task=arcls&id=1364>
4. Global Top 100 Companies by market capitalization [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.pwc.com/gx/en.html>

ВИЗНАЧЕННЯ ПРІОРИТЕТНОСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ

К.А. Гринюк, здобувач вищої освіти

Науковий керівник: І.В. Федотова, к.е.н., доцент

Харківський національний автомобільно-дорожній університет

Процес реалізації інноваційної діяльності на будь-якому підприємстві передбачає розробку та впровадження інноваційних проектів. Найскладнішим завданням перед керівниками є саме обґрунтування вибору заходів серед великої кількості альтернативних варіантів.

Найчастіше автори пропонують орієнтуватись на джерела покриття потреби в проектах, на їх доступність та можливість їх здійснення. Згідно з цим формуються заходи щодо залучення нових або утримання наявних інноваційних проектів.

Але перед тим, як сформувати портфель інноваційних проектів, потрібно обрати напрямки впровадження інновацій на підприємстві. Для цього розглядаються базові бізнес-процеси підприємства та виявляється потреба впровадження інновацій в ці процеси. При формуванні загальної схеми процесу вибору напрямків впровадження інновацій слід керуватись схемами технології розробки прийняття та організації виконання управлінських рішень.

Для досягнення прийняття рішень щодо вибору напрямків впровадження інновацій доцільно застосувати системний підхід. Для формування схеми обґрунтування та вибору напрямків впровадження інновацій доцільним вважається застосувати 8-етапну схему прийняття рішення, що була розроблена Г. Саймоном [1].

Виконання аналізу розпочинається з визначення напрямків впровадження інновацій та їх деталізації, що виражені у вигляді дерева цілей впровадження інновацій. Експерти приймають рішення за обраними напрямками впровадження інновацій на свій розсуд, якою мірою та якому напрямку ІД віддати перевагу, спираючись на запропоновану шкалу (табл. 1). Експерти обирають пріоритетні напрями, опираючись на «важелі пріоритетності».

Таблиця 1 – Шкала оцінки «важеля пріоритетності» напрямів впровадження інновацій.

Шкала відношень	Шкала найменувань
1	Не існує
1,25	Незначний
1,5	Слабкий
1,75	Середній
2	Високий

Наступним кроком визначаються можливі інновації, їх зв'язок та значущість на основі застосування факторно-цільового аналізу [2]. Запропоновані напрямки впровадження інновацій в бізнес-процесах розгортаються у вигляді «дерева».

Після побудови «дерева» визначається вага всіх інновацій за напрямками та вага інновацій коректується експертами та перераховується за формулою:

$$SW_{i,j} = W_{i,j} \cdot V, \quad (1)$$

де V – важіль, обраний експертами (значення за шкалою табл. 1);

$SW_{i,j}$ – скорегована вага для j -ї цілі впровадження інновацій i -го рівня.

Після цього виникає необхідність кількісної оцінки та ранжування напрямків впровадження інновацій для вибору найбільш значущих.

Для вирішення даної задачі будується матриця взаємодії інновацій та проводиться перевірка того, наскільки впровадження однієї інновації впливає на досяжність іншої. Такий вплив може бути двояким: або інновація позитивно впливає на досягнення іншої, або перешкоджає.

Силу взаємодії інновацій слід оцінювати лінгвістичними виразами та виражати кількісними величинами з інтервалу $\{0;1\}$.

Знаходження інтегральної оцінки (Q_i) взаємодії інновацій за формулою:

$$Q_i = \sum_{j=1}^n SW_{i,j} \cdot X_{i,j}, \quad (2)$$

де $X_{i,j}$ – експертна оцінка, що ставиться у клітинку на перетині стовпчика та рядка інновацій.

За результатами розрахунків інтегральної оцінки ранжують інновації за таким критерієм: чим більше значуща інновація для підприємства та його процесів, тим більша її інтегральна оцінка.

В результаті відбору переважають інновації, які потрібно впроваджувати в основні процеси підприємства. Отже, методичні основи вибору напрямків впровадження інновацій на підприємстві, на відміну від існуючих, базуються на використанні функціонально-цільового аналізу та дозволяють зосередитися на тих напрямках діяльності підприємства, які найбільше потребують інновацій. На цій основі підприємство може формувати в подальшому портфель необхідних інноваційних проектів.

Перелік посилань:

1. Мескон М. *Основи менеджмента* / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. – М.: Дело, 1997. – 704 с.
2. Райзберг Б. А. *Управление экономикой: учебник* / Б. А. Райзберг, Р. А. Фатхутдинов. – М.: ЗАО «Бизнес-школа», «Интел-синтез», 2000. – 784 с.
3. Нойбауэр Х. *Инновационная деятельность на малых и средних предприятиях* / Х. Нойбауэр // *Проблемы теории и практики управления*. – 2002. – № 3. – С. 62-63.

СУТНІСТЬ РИЗИКІВ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ

І.С. Іщенко, аспірант

ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»

З огляду на мінливість ринкового середовища, в якому функціонують торговельні підприємства, їх інвестиційна діяльність характеризується високим рівнем невизначеності, а отже і ризиків, ігнорування яких в процесі планування діяльності підприємства може призвести до збитків у майбутньому. Не дивлячись на наявність значної кількості праць, присвячених дослідженню ризиків, слід зазначити, що основна увага науковців зосереджена саме на інвестиційних ризиках, в той час як інші види ризиків, які характеризують інвестиційну діяльність залишаються без уваги. Окрім того, не достатньо розкритими залишаються питання виявлення особливостей ризиків інвестиційних проектів саме для торговельних підприємств.

Дослідження сутності поняття ризику інвестиційних проектів потребує попереднього визначення категорії «ризик».

В. В. Вітлінський визначає ризик «як економічну категорію в діяльності суб'єктів господарювання, що пов'язана з подоланням невизначеності та конфліктності в ситуації неминучого вибору. Вона відображає міру відхилення від цілей, бажаного результату, міру невдачі з урахуванням впливу керованих і некерованих чинників, прямих та зворотних зв'язків стосовно об'єкта керування» [1].

Ймовірнісний характер ризику та його економічні наслідки для суб'єкта господарювання підкреслюють А.О. Єпіфанов, Т.А. Васильєва, І.С. Тищенко, розглядаючи в своїй наукових працях ризик як ймовірність настання подій, що призводять до негативних наслідків [5, с. 16] або ж як економічну категорію, що виражає ймовірність збитків внаслідок настання несприятливого подій після прийняття рішень в умовах невизначеності середовища [3].

Наголошуючи на необхідності досліджувати поняття з урахуванням сфери його застосування М.І. Рімер під ризиком інвестиційної діяльності розуміє можливість виникнення таких умов, які призведуть до негативних наслідків для всіх або окремих учасників проекту [2, с. 294].

На думку О.О. Удалих, ризики інвестиційного проекту являють собою невизначеність, пов'язану з вартістю інвестицій наприкінці періоду [4].

З огляду на те, що інвестиційний проект, як і будь-який проект, проходить в своїй реалізації ряд етапів, кожен з яких може характеризуватися специфічними ризиками, а їх вплив тісно пов'язаних з запланованими результатами, пропонуємо розглядати ризик інвестиційного проекту як ймовірність впливу негативних чинників зовнішнього та внутрішнього середовища на інвестиційну діяльність на різних стадіях інвестиційного проектування, які можуть призвести до відхилення результуючих показників ефективності проекту від запланованих значень.

Перелік посилань:

1. *Економічний ризик: ігрові моделі [Текст] : навч. посіб. / В. В. Вітлінський, П. І. Верчено, А. С. Сігал, Я. С. Наконечний ; [за ред. д-ра екон. наук, проф. В. В. Вітлінського]. – К. : КНЕУ, 2002. – 446 с.*
2. *Ример М. И. Экономическая оценка инвестиций / М. И. Ример, А. Д. Касатов, Н. Н. Матиенко ; [под общ. ред. М. И. Римера]. – [2-е изд.]. – СПб. : Питер, 2008. – 480 с.*
3. *Тищенко І. С. Визначення економічної сутності поняття «ризик» за допомогою контент аналізу [Електронний ресурс] / І. С. Тищенко. – Режим доступу : <http://www.repository.hneu.edu.ua/jspui/bitstre.pdf>.*
4. *Удалих О. О. Сутність і види інвестиційних ризиків [Електронний ресурс] / О. О. Удалих. – Режим доступу : <http://readbookz.com/pbooks/book-28/ua/ chapter-1333/>*
5. *Управління ризиками банків [Текст] : монографія у 2 томах. Т. 1: Управління ризиками базових банківських операцій / [А. О. Єпіфанов, Т. А. Васильєва, С. М. Козьменко та ін.] ; [за ред. д-ра екон. наук, проф. А. О. Єпіфанова і д-ра екон. наук, проф. Т. А. Васильєвої]. – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2012. – 283 с.*

ІНВЕСТИЦІЙНА АКТИВНІСТЬ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ: РЕГІОНАЛЬНИЙ ВИМІР

С.О. Іщук, д.е.н., професор

ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М.І. Долишнього НАН України», м. Львів

Упродовж 2011-2015 років в Україні відбувалося зменшення темпів приросту як капітальних інвестицій промислових підприємств, так і надходження прямих іноземних інвестицій у промисловість. Після різкого зниження у 2014 році показника темпу приросту капітальних інвестицій на 0,181 пункту (до -11,6 %), у 2015-му відбулось його повернення до позитивного значення 1,6 % (рис. 1). Надходження прямих іноземних інвестицій у промисловість України у 2015 році і надалі скорочувалися. Попри те, частка промисловості в загальному обсязі надходжень прямих іноземних інвестицій упродовж аналізованого періоду залишалася відносно стабільною і у 2015 році становила понад 30,0 %. Також на промисловість у цьому році припала майже третина (32,1 %) усіх освоєних капітальних інвестицій в Україні.

Результати інтегральної оцінки, проведеної нами в розрізі регіонів [3], дають підстави стверджувати, що у 2015 році почалося поживлення інвестиційної активності в Україні, основними ознаками якого були:

- нарощення (на понад 10,0 відсоткових пунктів, порівняно з 2011 роком) темпів приросту капітальних інвестицій промислових підприємств у 11-ти областях, з яких найбільше у Волинській (на 177,4 в.п.) і Рівненській (46,0 в.п.);
- відновлення (до додатних значень, але < 6 %) темпів приросту капітальних інвестицій промислових підприємств у Вінницькій, Одеській, Сумській і Херсонській областях;
- нарощення темпів приросту прямих іноземних інвестицій у промисловість Луганської (до 7,3 % проти -44,1 % у 2014 році) і Херсонської (до 14,7 % проти -21,1 % відповідно) областей;

– збільшення частки промисловості в загальному обсязі надходжень прямих іноземних інвестицій у 11-ти областях, з яких найбільше у Луганській (на 15,4 в.п.), Вінницькій (10 в.п.) і Херсонській (8,7 в.п.).

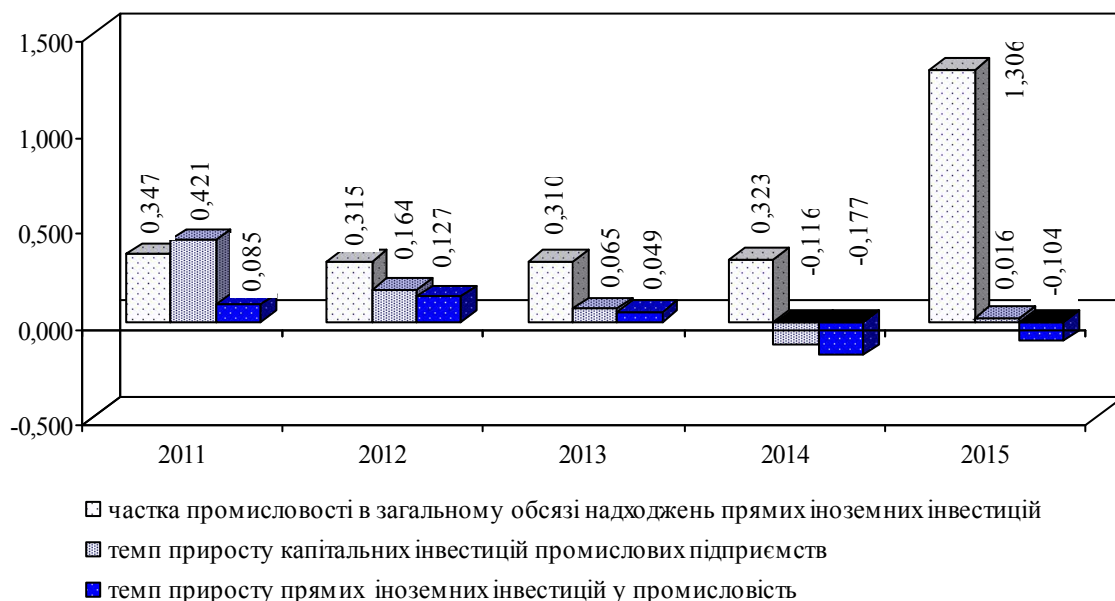


Рисунок 1. Показники інвестиційної активності в Україні (у долях одиниці)

Джерело: побудовано за [1, 2].

Водночас ознаками гальмування виробничої активності в Україні у 2015 році були:

- зниження до від’ємних значень темпів приросту капітальних інвестицій промислових підприємств у Запорізькій та Івано-Франківській областях;
- збереження від’ємних значень темпів приросту капітальних інвестицій промислових підприємств у Донецькій, Кіровоградській, Луганській, Миколаївській і Полтавській областях;
- зниження темпів приросту капітальних інвестицій промислових підприємств у Київській (до 2,6 % проти 11,7 % у 2014 році) і Чернігівській (до 3,7 % проти 46,9 % відповідно) областях;
- зменшення надходжень прямих іноземних інвестицій у промисловість 22-х областей, із яких найбільше (на понад 30,0 в.п.) у Донецькій, Рівненській, Сумській і Черкаській областях;
- зменшення частки промисловості в загальному обсязі надходження прямих іноземних інвестицій у 12-ти областях, із яких найбільше у Запорізькій (на 15,4 в.п.), Рівненській (11,1 в.п.) і Сумській (8,7 в.п.) областях.

У підсумку, можна констатувати: 1) найвищим інвестиційним потенціалом володіють індустріальні (Дніпропетровська, Донецька, Запорізька, Полтавська), а також Київська області; 2) відбулося зростання рівня інвестиційної активності в Західному регіоні, а найбільше – у Волинській і Львівській областях.

Перелік посилань:

1. Інвестиції зовнішньоекономічної діяльності України [Електронний ресурс] : експрес-випуск / Офіційний сайт Державної служби статистики України. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>
2. Капітальні інвестиції за видами промислової діяльності [Електронний ресурс] : статистична інформація / Офіційний сайт Державної служби статистики України. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>
3. Конкурентоспроможність промисловості регіонів України : наукове видання / [С. О. Іцук, Л. Й. Созанський, Р. В. Міхель, М. І. Бирка] ; НАН України. ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М. І. Долишнього Національної академії наук України» ; [наук. ред. С. О. Іцук]. – Львів, 2016. – 73 с.

ДЖЕРЕЛА АКТИВІЗАЦІЇ ПРОЦЕСІВ ПРЯМОГО ІНОЗЕМНОГО ІНВЕСТУВАННЯ ТНК

О.О. Корогодова, к.е.н., доцент

*Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»*

Здійснення прямого іноземного інвестування (ПІІ) представляє процес поступового перенесення підприємницької діяльності компанії за межі країни базування. Таким чином у ПІІ втілюється міжнародний сенс підприємництва транснаціональних корпорацій (ТНК), прагнучих до максимізації власної цільової функції. Функціонально ПІІ забезпечують процес привласнення та керування закордонними виробничими, торговельними та фінансовими об'єктами.

Транснаціональні структури як глобальні відкриті системи орієнтовані водночас на локальні національні моделі економічних систем і на глобальний економічний простір з його системними вимогами до учасників. В цілому обсяги глобальних інвестиційних потоків мають тенденцію до зниження [1]. Саме тому системне дослідження інвестиційних механізмів у сучасному відтворювальному процесі є актуальним.

Ефективне пряме іноземне інвестування для урядів країн перебування дозволяє підтримувати високі темпи економічного зростання. На державному рівні процес ПІІ регулюється формуванням лояльного інвестиційного клімату, що дозволяє залучити приватні капіталовкладення з метою модернізації компаній на мікро- та мезорівнях.

На теперішній час основними джерелами активізації інвестиційної діяльності ТНК є такі:

1. Визначним мотивом ПІІ є використання транснаціональними структурами переваг розпорядження значною масою іноземних ресурсів, як перед компаніями, що проводять власну підприємницьку діяльність в одній країні, так і перед тими компаніями, які вирішують проблему ресурсного забезпечення у іноземних факторах виробництва лише за рахунок експортно-імпортової діяльності [2, с. 53-57]. За даними рейтингу FORBES Global 2000, зазначені компанії із 63 країн разом складають 35 трлн дол. доходу, 2,4 трлн дол. прибутку, 162 трлн дол. активів і мають загальну ринкову вартість в 44 трлн дол. [3].

2. Реальна можливість найбільш раціонального розташування власних підрозділів у інших країнах, або регіонах країн, залежно від діапазонів їхніх національних ринків, вартості факторів виробництва, існуючих фаз циклів ділової активності, перспективності розвитку інфраструктурних чинників, а також складових політико-правової сфери, серед яких суттєвою є політична стабільність.

3. Завдяки значним можливостям транснаціональні структури спроможні акумулювати значні за обсягами капітали в рамках всієї системи ТНК (включаючи отримані від локальних фінансових організацій позикові кошти в країнах перебування іноземних підрозділів) і проводити інвестування у найбільш вигідних для компанії обставинах та у найбільш привабливі регіони [2, с. 53-57]. В Україні потоки прямих іноземних інвестицій часто скеровуються дочірніми компаніями вітчизняних структур [4], тобто має місце репатріація капіталів.

4. Транснаціональні утворення мають можливість швидко отримувати інформацію про динаміку економічної ситуації на фінансових, валютних і товарних ринках у різних країнах. Ця перевага використовується для оперативних дій з руху капіталів у регіони, де можливо максимізувати прибутки найефективнішим шляхом. Як наслідок, фінансові ресурси розподіляються з мінімальними ризиками.

5. Могутні транснаціональні структури користуються глобальними фінансовими ресурсами. В якості джерел фінансування виступають компанії США, Китаю, Німеччини та інших провідних країн базування ТНК, а також фізичні та юридичні особи з країн перебування.

6. Удосконалення організаційної структури, яка є під контролем керівництва ТНК, та забезпечення адміністративної підтримки рішень керівництва у країнах перебування.

7. Транснаціональні компанії мають досить значний досвід міжнародного корпоративного менеджменту (оптимізація процесів виробничо-логістичної діяльності, підтримання високої репутативності компанії, забезпечення соціальної відповідальності) [2, с. 53-57].

Перелік посилань:

1. Sebastian Mallaby. *Globalization Resets [Electronic resource] / FINANCE & DEVELOPMENT, December 2016. – Vol. 53, № 4. – Access mode : <http://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/2016/12/mallaby.htm>*

2. *Транснаціональні корпорації : навч. посіб. / С. В. Войтко, О. А. Гавриш, О. О. Корогодова, Т. Є. Моїсєєнко. – Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, Вид-во «Політехніка», 2016. – 208 с.*

3. Steve Schaefer. *The World's Largest Companies 2016* [Electronic resource]. – Access mode : <https://www.forbes.com/sites/steveschaefer/2016/05/25/the-worlds-largest-companies-2016/>

4. Ростислав Аверчук. Прямі іноземні інвестиції в Україні: війна і мир [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://voxukraine.org/2017/01/12/investments-in-ukraine-ua/>

ОЦІНКА ТА УДОСКОНАЛЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ КОРПОРАТИВНИХ АГРОФОРМУВАНЬ

Ю.М. Кривець, к.е.н.

ДВНЗ «Херсонський державний аграрний університет»

В сучасному господарському просторі залучення та впровадження інвестицій більшістю корпоративних суб'єктів господарювання аграрної сфери економіки для свого розвитку супроводжується принаймні двома проявами взаємопов'язаних, але протилежних за змістом, проблем. Перший полягає в тому, що, оцінюючи рівень інвестиційної привабливості корпоративних агроформувань, інвестори вважають недостатньо ефективною реалізацію господарських та бізнесових процесів і, відповідно, інвестиційних проектів для тих із них, де вчасно не виконані або не виконуються відповідні реструктуризаційні процедури. Отже, ними піддаються сумніву ефективність та окупність реалізації в таких корпоративних агроформуваннях реальних інвестиційних проектів і бізнес-планів.

Другий комплекс проблем та ризиків пов'язаний з тим, що значна кількість корпоративних суб'єктів господарювання агросфери недооцінює вплив сучасних реорганізаційних процедур на підвищення їх власної ділової репутації, іміджу, інвестиційної привабливості [1]. Інвестиційна привабливість – це багатопланова характеристика корпоративних аграрних підприємств з позицій перспектив розвитку, обсягів виробництва та можливостей збуту продукції, ефективності використання активів та їх ліквідності, стану платоспроможності і фінансово-економічної стійкості, ділової репутації, конкурентних переваг та конкурентоспроможності. Оцінювання інвестиційної привабливості аграрних підприємств є сполучною ланкою між етапами моніторингу, аналізу та прийняття управлінських рішень про інвестування коштів.

Отже, воно являє собою процес визначення інтегральної характеристики окремих корпоративних структур як об'єктів перспективного інвестування з позицій сталого розвитку, ефективності використання активів, їх ліквідності та цілої низки інших індикаторів. Комплексна оцінка інвестиційної привабливості аграрних акціонерних товариств, корпорацій та холдингів ґрунтуються на аналізі кількох взаємопов'язаних складових. До них відноситься, насамперед, аналіз інвестиційного клімату у національному господарстві в цілому. Це охоплює дослідження динаміки вартості валового національного продукту, рівня зайнятості, інфляції, процентних кредитних ставок, валютного курсу, фіскальної і монетарної політики уряду та їх впливу на діяльність суб'єктів господарювання. Здійснюється оцінка рівня корумпованості та тінізації економіки.

Також йдеться про аналіз інвестиційного клімату регіонів або територій розміщення агрокорпорацій [2, с. 53]. При цьому визначається загальна спеціалізація господарств, наявність транспортно-логістичних мереж, особливості та близькість ринків збуту; характер поселенської мережі й трудоворесурсна забезпеченість; соціальна стабільність, рівень життя населення, криміногенна обстановка та ін.). Аналіз інвестиційної привабливості агросфери передбачає здійснення якісного та кількісного аналізу її розвитку. Він охоплює вивчення виробничих та маркетингових циклів в аграрній економіці, їх індикаторів. Відбувається здійснення класифікації галузей щодо рівня ділової активності, спеціалізації та за стадіями виробництва. Оцінюється стан та динаміка аграрних ринків, експортно-імпорتنі операції тощо.

Нарешті, аналіз інвестиційної привабливості корпоративних агроформувань представляє собою комплексну оцінку ділової репутації, фінансово-економічної стійкості та їх показників. Також йдеться про вивчення рівнів капіталізації, прибутковості, кредитної історії, конкурентоспроможності, ринкових позицій, особливостей виробництва та продукції, наявності обігових коштів, величину статутного капіталу. Це забезпечує розуміння інвестиційних та бізнесових ідей власників та менеджменту агрокорпорацій.

Отже, інвестиційна привабливість корпоративних формувань має вирішальне значення в активізації інвестиційних процесів в аграрній сфері економіки [3, с. 196]. В умовах обмеженості бюджетних коштів, власних фінансових джерел та гострої конкуренції між аграрними підприємствами за одержання ресурсів, насамперед, фінансових, на перший план виходить питання про ство-

рення в інвесторів уявлення про підприємство як привабливий об'єкт інвестування. Тобто, йдеться про його конкурентні переваги та інвестиційну привабливість. Це означає, що потенційних інвесторів необхідно переконати в доцільності вкладень за допомогою реальних економічних показників, які розраховуються в процесі їх оцінки та розробки бізнес-планів й інвестиційних проєктів.

Інвестиційна привабливість корпоративних аграрних формувань є багаторівневою інтегральною характеристикою. Це економічна категорія, що визначається комплексом фінансово-економічних, соціальних, інформаційних, техніко-організаційних та інших показників та індикаторів. Саме на їх основі можна прийняти об'єктивне рішення про доцільність вкладання коштів у певне корпоративне підприємство як об'єкт інвестиційної діяльності. Удосконалення інвестиційної привабливості корпоративних агроформувань пов'язане, насамперед, з підвищенням їх ділової репутації. За кордоном велике значення має розвиток їх корпоративної соціальної відповідальності та надання публічної звітності про її здійснення. В свою чергу, це є підставою для створення державно-приватного партнерства у розвитку агросфери та сільських територій загалом.

Перелік посилань:

1. Інвестиційна привабливість підприємства. – [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://otherreferats.allbest.ru/finance/00193318_0.html
2. Макарій Н. П. Оцінка інвестиційної привабливості українських підприємств / Н. П. Макарій // *Економіст*. – 2011. – № 10. – С. 52-54.
3. Буднікова Ю. В. Інвестиційна привабливість підприємства та фактори впливу на неї / Ю. В. Буднікова // *Інноваційна економіка*. – 2011. – № 4. – С. 194-197.

ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО ЯК ПРІОРИТЕТНИЙ НАПРЯМОК ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

В.В. Круш

ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

У сучасних умовах економіка України, яка перебуває у процесі реформування, намагається вийти з затяжної фінансово-економічної кризи, обумовленої збільшенням масштабів неплатоспроможності реального сектора економіки, уповільненням розвитку світової економіки та низькими цінами на сировинну продукцію, скороченням кредитування з боку банківської системи, зменшенням фінансування з боку міжнародних партнерів, а також ескалацією військового конфлікту на сході країни.

Тому нині за умов глобалізації Україна має виробити чітку стратегічну політику свого надійного позиціонування у світовій економіці, з метою здійснення цілеспрямованих заходів для покращення міжнародної привабливості і здатності сталого інноваційного розвитку. Фундаментальною основою успішного втілення інноваційних проєктів з метою розвитку вітчизняного високотехнологічного виробництва, динаміки зростання конкурентоспроможного експорту є фінансове забезпечення пріоритетних напрямків інноваційної діяльності.

Одним із елементів системи фінансового забезпечення інноваційних проєктів є державні фінансові ресурси, проте в сучасних економічних умовах вони мають обмежений характер, тому питання удосконалення функціонування інституту державно-приватного партнерства наразі є одним із головних пріоритетів урядових стратегічних програм розвитку, індикатором успішної взаємодії бізнесу та структур державної влади, альтернативним способом фінансування відновлення та модернізації національної економіки.

В Україні 1 липня 2010 року був прийнятий Закон України «Про державно-приватне партнерство», який набрав чинності 31.10.2010 р. та визначив організаційно-правові засади взаємодії державних партнерів із приватними партнерами та основні принципи державно-приватного партнерства на договірній основі[1].

У світовій практиці державно-приватне партнерство трактується у двох аспектах: по-перше, як система відносин держави й бізнесу, що широко використовується як інструмент економічного й соціального розвитку на міжнародних, національних, регіональних, місцевих рівнях; по-друге, як конкретні проєкти, реалізовані спільно державними органами й приватними компаніями на базі об'єктів державної й муніципальної власності [2, с. 377].

Державно-приватне партнерство передбачає використання механізму розподілу ризиків та відповідальності за результати фінансово-господарської діяльності між державою та підприємницькими структурами, це система відносин між державним та приватним партнерами, при реалізації

яких фінансові, виробничі, інтелектуальні та інші ресурси обох партнерів об'єднуються з відповідним розподілом ризиків, відповідальності та винагород (відшкодувань) між ними, для взаємовигідної співпраці на довгостроковій основі у створенні нових або модернізації (реконструкції) діючих об'єктів, які потребують залучення інвестицій, та використання таких об'єктів відповідно до умов інвестиційних угод (договорів).

Державно-приватне партнерство спрямовано забезпечити реалізацію таких інноваційних проектів, які характеризуються відносно низькою комерційною ефективністю та високою суспільною привабливістю. Саме такі проекти потребують державної підтримки, оскільки їх здійснення передбачає забезпечити суспільству значний соціальний ефект, однак у зв'язку з відносно низькою фінансовою ефективністю не приваблює приватних учасників бути зацікавленими у їх реалізації.

В сучасних умовах, застосування державно-приватного партнерства для фінансування інноваційних проектів має наступні переваги для держави: активізація інвестиційної діяльності, ефективне управління державним майном, оптимізація розподілу ризиків, використання досвіду приватних компаній, розвиток форм проектного фінансування, підвищення ефективності інфраструктури, стимулювання підприємницького мислення у процесі використання фінансових ресурсів, рівноправний діалог між владою та бізнесом. Також варто зупинити увагу на перевагах державно-приватного партнерства для приватного бізнесу: залучення бюджетних коштів до проекту, оптимізація розподілу ризиків по проекту, позитивний імідж у суспільстві, розширення можливостей отримання пільгових кредитів під державні гарантії від міжнародних та вітчизняних фінансових установ, підвищення статусу проекту через участь держави.

Отже, задля підвищення ефективності використання джерел фінансування інноваційних проектів актуальним на сьогодні питанням є збільшення частки державної участі у фінансуванні інноваційної діяльності підприємств України, а також підвищення уваги держави та суспільства в цілому до рівня інноваційної діяльності, формування приватно-державного партнерства та інвестиційно-інноваційної культури.

Перелік посилань:

1. *Про державно-приватне партнерство [Електронний ресурс] : Закон України від 01.07.2010 р. № 2404-VI. – Режим доступу : <http://www.president.gov.ua/>*

2. *Тараненко В. І. Державно-приватне партнерство в інноваційній сфері: світовий досвід та перспективи розвитку в Україні [Електронний ресурс] / В. І. Тараненко, О. В. Охінько. – Режим доступу : <http://duan.edu.ua/uploads/bjulleten2011/13172.pdf>*

3. *Єрмак С. О. Джерела фінансування інноваційної діяльності в Україні [Електронний ресурс] / С. О. Єрмак, О. О. Лісніченко. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4034>*

ОЦІНКА ТА АНАЛІЗ РИЗИКІВ У ЛІЗИНГОВИХ ОПЕРАЦІЯХ

С.В. Ларка

Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»

Будь-який інвестиційний проект є ризиковим вкладенням, тому що ризик виникає завжди, коли є невизначеність щодо майбутніх результатів. Тому практика інвестиційного проектування розглядає, у числі інших, аспекти невизначеності, у яких передбачається кількісна міра – ризик. Аналіз ризиків інвестиційного проекту припускає підхід до ризику не як до статичного, незмінного, а як до керованого параметру, на рівень якого можливо та потрібно впливати. Тому управління ризиками включає розробку та реалізацію обґрунтованих для даного проекту рекомендацій та заходів, спрямованих на зменшення ризику до прийняттого фінального рівня, заснованого на проведенні необхідних досліджень та розробці нейтралізуючих заходів.

При проведенні угод лізингу важливу роль грають майнові ризики, які випливають із майнового права (зокрема, права власності) та містять у собі ризик випадкової загибелі об'єкту лізингу при його знищенні, руйнуванні, крадіжці, ризик погіршення технічного стану об'єкту лізингу внаслідок його пошкодження, передчасного зносу. Відносно лізингових договорів поняття власності грає немаловажне значення, особливо в оцінці ризику угоди. Визначальна роль належить користувачеві, що є ініціатором всієї угоди та несе практично всі ризики власника, не будучи таким юридично. Активна роль лізингоодержувача кореспондується з пасивною роллю лізингодавця, чия участь в угоді та право власності зведене до фінансування, а після закінчення строку договору до повернення своїх капіталовкладень.

Положення про розподіл ризиків міститься у звичайних для лізингових договорів пунктах про відповідальність третіх сторін. Як відзначалося вище, у випадку виявлення дефектів в об'єкті лізингової угоди лізингодавець вважається повністю вільним від гарантійних зобов'язань та у порядку компромісу уступає лізингодержувачу право пред'явлення рекамацій до постачальника даного об'єкту. Для лізингових операцій характерний ризик, пов'язаний з комерційним підприємництвом (зниження обсягу продукції, що реалізується, збільшення витрат обігу та ін.) та ризик фінансового підприємництва (неплатоспроможність лізингодержувача, зміна курсу валют та ін.) Так майже кожен лізинговий контракт, особливо великий, супроводжується вивченням фінансової надійності лізингодержувача.

Через те що фінансово-економічна діяльність лізингових компаній часто пов'язана з можливістю виникнення негативних наслідків, несприятливих результатів, виникає потреба розробки методів та засобів, що зменшують імовірність їхньої появи або локалізуючих негативні наслідки. Оптимальний варіант – це план дій, що за даних обставин дає найкращі економічні та соціальні результати та ураховує найбільшу імовірність досягнення цілі та відхилення від неї.

У вітчизняній економічній науці власно кажучи відсутні загальноовизнані теоретичні положення щодо підприємницького ризику, фактично не розроблені методи оцінки ризику стосовно тих або інших виробничих ситуацій та видів підприємницької діяльності, відсутні рекомендації щодо шляхів та способів зменшення та запобігання ризику. Управління ризиками – це специфічна область менеджменту, що вимагає знань в області теорії фірми, страхової справи, аналізу господарської діяльності підприємства, математичних методів оптимізації економічних завдань і т.д.

Процес управління в умовах невизначеності базується на аналізі самих ризиків, є безперервним і здійснюється на всіх фазах життєвого циклу проекту за допомогою моніторингу, контролю та необхідних коригувальних впливів. Методи управління проектними ризиками можуть стати засобами ефективного реалізації самих проектів на всіх рівнях управління.

МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ЯК СКЛАДОВА РЕГІОНАЛЬНОЇ СТРАТЕГІЇ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

*О.М. Лендсл, аспірант
Мукачівський державний університет*

У час постійних криз та гострих соціальних і екологічних проблем, досягнення економічного зростання для стійкого і всебічного розвитку є більш важливим, ніж коли-небудь. Інвестиції є основною рушійною силою такого зростання. Залучення інвестицій та досягнення сталого розвитку економіки є пріоритетом для всіх країн, а особливо для тих, що розвиваються.

Розвиток ринку капіталу неможливий без співпраці між країнами в різних сферах, запозичення та обміну їх досвідом з адаптацією до реалій кожного конкретного ринку. Інвестиційна політика знаходиться під впливом різноманітних процесів, що відбуваються в економічному, фінансовому, геополітичному світі. Тенденції у сфері інвестиційної політики, звичайно, відбивають ці зміни одними з перших.

Ряд конкретних запитань, що виникає, підкреслює необхідність удосконалення глобальної координації з питань інвестиційної політики, які можуть бути ефективно вирішені тільки шляхом міжнародної співпраці. У широкому сенсі, інвестиційна політика «нового покоління» має на меті [10]:

- створення синергії з більш широкими цілями економічного розвитку та промислової політики;
- заохочення відповідальної поведінки інвесторів, включаючи принципи корпоративної соціальної відповідальності;
- забезпечення ефективною інвестиційною політикою на міжнародному рівні.

У широкому сенсі, інвестиційна політика «нового покоління» характеризується визнанням ролі інвестицій як основної рушійної сили економічного зростання і розвитку і, як наслідок, усвідомлення того, що інвестиційна політика є центральною частиною цієї стратегії розвитку. Кожна країна має суверенне право встановлювати вхідні та робочі умови для іноземних інвесторів, за умови дотримання міжнародних зобов'язань, в інтересах суспільного благополуччя і зведення до мінімуму можливих негативних наслідків [01].

За останні два десятиліття, уряди все більше стали розуміти важливу роль приватних інвестицій, в тому числі прямих іноземних інвестицій, в збільшенні економічного зростання і соціально-економічного розвитку держав.

Стимулювання інвестиційної діяльності в регіонах і галузях, найбільш гостро потребуючих капіталу, можливо за допомогою примусових адміністративних заходів, але більш вигідним є використання економічних заходів, в тому числі різними податковими пільгами. Розвиток фондового ринку, як майданчика для іноземних фінансових інвестицій, сприяє підвищенню фінансової грамотності населення і, тим самим, вкладення їх заощаджень у фондовий ринок.

Таблиця 1 – Основні завдання міжнародної інвестиційної політики

Завдання	Кроки до їх реалізації
Інтеграція інвестиційної політики в загальнодержавні стратегії соціально-економічного розвитку	Спрямування інвестицій в окремі галузі для нарощування виробничого потенціалу та досягнення міжнародної конкурентоспроможності.
Об'єднання цілей для сталого розвитку в міжнародній інвестиційній політиці	Максимізація позитивних ефектів та зведення до мінімуму інвестиційних ризиків. Стимулювання відповідальної поведінки інвесторів.
Своєчасне оновлення інвестиційної політики відповідно до постійно змінних економічних умов	Створення міцних інститутів для реалізації інвестиційної політики. Оцінка впливу сталого розвитку інвестицій на економіку держав.
Посилення аспектів розвитку міжнародних інвестиційних угод	Забезпечення простору для задоволення інвестиційних потреб в галузі сталого розвитку. Створення положення про заохочення міжнародних інвестиційних вкладів.
Рівність прав та обов'язків держав та інвесторів	Відображення основних обов'язків та прав інвестора. Дотримання принципів корпоративної соціальної відповідальності.

Економічне зростання таких високорозвинених країн, як США, Японія, Німеччина відбувається, значною мірою, під впливом ефективних структурних змін в економіці, що дозволяє залучити все більше інвестиційних ресурсів, зокрема іноземних.

Швидкість реформування залежить від державної підтримки інвестиційних регіональних процесів та налаштованість ринку на реалізацію активної структурно-інвестиційної політики. Пасивність (активність) виражається у готовності суб'єктів господарювання швидко пристосовуватись до нових умов, змінюючи структуру виробництва, що нерідко супроводжується процесами руйнівного характеру.

Визначення напрямів структурно-інвестиційної політики повинно базуватися на цілях довгострокового планування та містити пріоритети соціально-економічного розвитку регіону, виходячи з його виробничого, природно-ресурсного, фінансового та інших потенціалів.

Перелік посилань:

1. Хасбулатов Р. И. *Международные экономические отношения* : [учебник для бакалавров] / Р. И. Хасбулатов. – М. : Издательство Юрайт, 2014.

МЕХАНІЗМИ ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТУВАННЯ В АГРАРНИЙ СЕКТОР ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Ю.І. Литвинець, к.е.н.

Відокремлений підрозділ Національного університету біоресурсів і природокористування України «Ірпінський економічний коледж»

Як свідчать результати останніх років, Україна, попри всі економічні та політичні кризові явища, успішно змогла повернути собі статус світової житниці, а аграрний сектор – зайняти основоположну частку вітчизняного експорту.

Важливість аграрного сектору підтверджується тим, що за останні два роки діяльність іноземних інвесторів однозначно демонструє дедалі більшу зацікавленість у залученні коштів саме у сільське господарство.

За інформацією Національного банку України, за січень-червень 2016 року чистий приплив прямих іноземних інвестицій в Україні становив близько 2 млрд. дол. США, значна частина з яких припадає саме на аграрний сектор. Та зважаючи на величезний потенціал нашої держави, ця сума може бути збільшена у декілька разів. Однак, для того, аби вона була збільшена, необхідно значно підвищувати інвестиційну привабливість, що можливо за допомогою комплексу факторів, першочерговими з яких є наведення ладу у побудові бізнесу, а також залучення коштів для проведення модернізації. Наведемо механізми для залучення коштів, які можуть використовувати аграрії в Україні.

1. Класичне банківське кредитування. Проте, у нашій державі кредитування не відіграє такої значної ролі, як у країнах Західної Європи. Ставки за кредитами зависокі, а умови – не вигідні.

2. Використання векселів, що дає можливість відстрочення платежу до 9-ти місяців без використання банківського кредиту за допомогою послуги авалювання векселя, згідно з якою, банк гарантує продавцеві оплату за виписаним аграрієм векселем.

3. Можливо також використовувати аграрні розписки – новітній механізм, який передбачає залучення коштів аграріями для своєї діяльності під заставу майбутнього сільськогосподарського врожаю (товарна грошова розписка), або можливості здійснення виплат у майбутньому (фінансова аграрна розписка) [2]. Використання аграрних розписок набирає дедалі більшої популярності. Зокрема, на сьогодні цей механізм доволі успішно працює у рамках пілотного проекту у 4 областях – Харківській, Полтавській, Вінницькій та Черкаській.

4. Приватні інвестиційні фонди також є можливим засобом отримання значних коштів; на існує ряд інвестиційних фондів, які готові вкладати кошти у вітчизняні підприємства. Через брак коштів у вітчизняних, варто звернути увагу на міжнародні фонди, які реально зацікавлені інвестувати у перспективні проекти в агросфері.

У сфері міжнародного кредитування найбільшим фінансовим інвестором в Україні виступає Міжнародний банк реконструкції і розвитку (ЄБРР), діяльність якого спрямована на поліпшення і збільшення частки приватної та підприємницької діяльності. Зокрема, за офіційною статистикою, станом на кінець червня 2016 року, ЄБРР взяв зобов'язання щодо виплати майже 12 млрд. євро в рамках 364 інвестиційних проектів у нашій країні.

Однак, використання будь-якого із зазначених механізмів є ускладненим без проведення роботи над оптимізацією моделі та приведенням до ладу відносин всередині агропідприємства. За даними ALEXANDROV&PARTNERS, власники українського бізнесу майже не приділяють уваги здійсненню інвестиційної підготовки [1].

Тому для залучення інвестицій потрібно здійснити інвестиційну підготовку: максимально здійснити упорядкування власного бізнесу, зробити його прозорим і зрозумілим, налагодити правове підґрунтя користування земельним банком, і тоді питання залучення коштів буде вирішено максимально вигідно і швидко.

Таким чином, необхідність залучення інвестицій, з урахуванням комплексу економічних та політичних проблем, наразі постає гостро як ніколи. Докорінні зміни структури експорту, а також наявність значного потенціалу нашої держави свідчать, що зупинятися не можна. Однак, на нашу думку, без залучення інвестицій, модернізації виробництва і підвищення ефективності робіт – будь-який бізнес, навіть успішний, приречений на поразку.

Перелік посилань:

1. *Ефективний агробізнес.* – К.: Видавничий дім «КІІЙ», 2016. – 152 с.
2. *Про аграрні розписки [Електронний ресурс] : Закон України від 06.11.12 р. № 5479-VI / Верховна Рада України.* – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/5479-17>

ОЦІНКА ТА ЗАСОБИ УДОСКОНАЛЕННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ АГРОСФЕРИ

*Л.О. Мармуль, д.е.н., професор
Національна академія керівних кадрів культури і мистецтв, м. Київ*

Стратегічна місія (мета) діяльності підприємств агросфери та стратегічне системне управління ними є важливою передумовою її ефективного функціонування, особливо умовах гострої конкуренції на аграрних ринках. Стратегії повинні стосуватися всіх напрямів діяльності аграрних підприємств, та насамперед, їх фінансово-економічної безпеки. Це тим більше слушно, що в умовах нестабільності соціально-економічного та геополітичного середовища належне управління без-

пекою ускладнене низкою проблем. Передусім, це такі, як нестабільність економіки, монетарної політики та їх державного регулювання, недосконалість нормативно-правового середовища, значна тінізація фондового та інших ринків, тиск з боку більш потужних конкурентів, прояви рейдерства, недостатність фінансового забезпечення соціального захисту населення, безробіття на селі тощо.

За таких умов при стратегічному управлінні фінансово-економічною безпекою підприємств агросфери потрібно враховувати циклічність розвитку та особливості трансформацій вітчизняної економіки. Від цього залежить вибір інструментів, методів і моделей безпеки суб'єктів господарювання. Є необхідність використання системного, ситуаційного та цільового підходів при виборі стратегічних пріоритетів розвитку [1, с. 214]. В умовах невизначеності зовнішнього середовища це дозволяє окреслити його перспективи з урахуванням ризиків. Важливо застосовувати новітні, але перевірені практикою методи, інструменти й моделі стратегічного управління. Це дозволить правильно оцінити рівень ресурсного забезпечення, спеціалізації, розміри та фінансово-економічну стійкість аграрних підприємств як запоруку їх безпеки.

Стратегічні й тактичні показники діяльності щодо формування фінансово-економічної безпеки підприємств агросфери дозволяють посилити ефективність усієї планової роботи. Наразі, вони використовуються для обґрунтування не тільки одного управлінського рішення, а для сукупності можливих варіантів поведінки суб'єкта господарювання залежно від змін у зовнішньому середовищі. Визначальні завдання фінансово-економічної безпеки у процедурі стратегічного планування полягають в оцінці рівня й описі характеристик стану безпеки за кожною стратегічною альтернативою, дослідженні ризиків і чинників впливу на реалізацію стратегії. Вони стосуються узгодження обраної стратегії розвитку підприємства з основами його життєдіяльності при формуванні кінцевої стратегії, моніторингу стану безпеки та врахування його зміни при коригуванні загальної стратегії розвитку.

Роль стратегії забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства є істотною [2, с. 67]. Разом з корпоративною стратегією вона окреслює мету, напрями і перспективи більш передбачуваного його розвитку, що, у свою чергу, є основою гарантування ефективності та стабільності функціонування. Формування стратегії фінансово-економічної безпеки аграрних підприємств доцільно проводити з урахуванням поточного етапу їх життєвого циклу, оскільки між ними існує тісний зв'язок. В свою чергу, життєвий цикл формується під впливом розвитку галузі, технології, товару, організаційних форм бізнесу, працівників.

Це потребує постійного вивчення внутрішніх та зовнішніх процесів, які відбуваються всередині та за межами підприємств. Вибір стратегії зміцнення фінансово-економічної безпеки багато в чому залежить від конкурентних позицій суб'єктів господарювання. Адже здатність функціонувати стабільно досягається за рахунок конкурентних переваг, тобто сукупності чинників та параметрів, що забезпечують їх впізнання і виокремлення із загальної сукупності конкурентів на аграрних ринках.

Обґрунтування та реалізація стратегії забезпечення фінансово-економічної безпеки аграрних підприємств за своєю суттю є елементом стратегічного управління [3, с. 251]. Це визначається як багатоплановий, формально-поведінковий процес. Він допомагає формулювати та виконувати ефективні управлінські рішення, що сприяють забезпеченню відносин між організацією, включаючи її окремі частини, та зовнішнім середовищем, а також досягненню встановлених цілей. Це також процес, за допомогою якого менеджмент підприємства здійснює довгострокове керівництво, визначає цілі діяльності, розробляє стратегію їх досягнення, враховуючи всі релевантні умови.

Він також забезпечує виконання відповідних планів, постійно розвиваючись і змінюючись. Необхідність підтримки стратегічної орієнтації робить процес стратегічного управління фінансово-економічною безпекою безперервним і динамічним. Це визначає його основною метою забезпечення виконання планових показників у межах підсистем безпеки. Загалом, її досягнення є підґрунтям для створення стійких умов динамічної конкурентоспроможності і фінансово-економічної стійкості суб'єктів господарювання в довгостроковій перспективі й сталого розвитку загалом.

Перелік посилань:

1. *Мойсеєнко І. П. Управління фінансово-економічною безпекою підприємства: навч. посіб. / І. П. Мойсеєнко, О. М. Марченко. – Львів, 2011. – 380 с.*
2. *Фінансово-економічна безпека підприємств України: стратегія та механізми забезпечення : монографія / Васильців Т. Г., Волошин В. І., Бойкевич О. Р., Каркавчук В. В. ; [за ред. Т.Г. Васильціва]. – Львів, 2012. – 386 с.*
3. *Ковальчук Н. О. Підходи щодо оцінювання фінансово-економічної безпеки вітчизняних підприємств / Н. О. Ковальчук, А. Г. Корбутяк // БізнесІнформ. – 2014. – № 10. – С. 249-255.*

ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ УКРАЇНИ: СТАН, ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

Л.О. Меренкова, к.е.н., доцент

Харківській національній економічній університет імені Семена Кузнеця

В умовах глобалізації важливим фактором забезпечення економічного розвитку будь-якої держави є залучення міжнародних інвестицій, що є особливо актуальним для України, оскільки на сьогоднішній день капітальні вкладення фінансуються переважно за рахунок внутрішніх джерел. Для прийняття обґрунтованих рішень іноземні інвестори оцінюють потенційний інвестиційний ринок, вивчають надійність та кредитоспроможність країни, коливання валютних курсів, політичні ризики тощо. За таких умов висока інвестиційна привабливість держави, її позитивний імідж набувають великого значення.

Інвестиційну привабливість можна визначити як сукупність об'єктивних і суб'єктивних чинників, що сприяють або перешкоджають процесу інвестування до національної економіки на макро-, мезо- і мікрорівнях [1]. Провідні рейтингові агентства та компанії оцінюють інвестиційну привабливість країни за допомогою відповідних індексів, які є орієнтирами для іноземних інвесторів.

Згідно індексу інвестиційної привабливості «міжнародний бізнес компас» BDO, індексу інвестиційної привабливості Європейської бізнес-асоціації ЕВА, індексу фактичного залучення прямих іноземних інвестицій UNCTAD Україна має дуже непривабливий вигляд і є високо ризикованою для інвестицій [2, 4].

За даними звітів про індекс глобальної конкурентоспроможності (The Global Competitiveness Index) Всесвітнього економічного форуму у 2016-2017рр., Україна посіла 85-е місце серед 138 країн світу, втративши за рік шість позицій (у попередньому рейтингу займала 79-у позицію). Згідно з даними дослідження, Україна погіршила свої позиції у 7 з 12 основних показників. За міцністю банків Україні другий рік поспіль присвоєно останнє місце серед оцінюваних країн світу. З поміж 138 країн за регулюванням фондових бірж країна посідає передостаннє місце; за інфляційними змінами – 136, за якістю доріг – 134 [3].

Таким чином на даний час незадовільний стан інвестиційної привабливості України зумовлений наступними факторами:

1) складна політична ситуація (воєнна ситуація в зоні АТО, загальна нестабільність, суперечливість влади з опозицією); 2) відсутність усталеної та виваженої стратегії залучення іноземного капіталу у вітчизняну економіку; 3) високий рівень корумпованості органів державної влади та управління; 4) низький рівень захисту прав та законних інтересів інвесторів, у т.ч. іноземних; 5) негативний міжнародний інвестиційний імідж держави, який насамперед є наслідком корумпованості та тінізації національної економіки; 6) складне адміністрування податків (особливо проблемними досі залишаються питання відшкодування ПДВ та перенесення збитків минулих періодів); 7) загальний нестабільний економічний стан країни (безробіття, низький рівень життя населення, інфляційні коливання, нестабільність валютного ринку); 8) технічні бар'єри в процесі митного оформлення; 9) проблеми під час отримання банківських кредитів і позик (високі процентні ставки, не вигідні умови кредитних угод для позичальників, надзвичайно довга процедура розгляду можливості отримання кредиту) [1, 2].

Основними шляхами вирішення даних проблем можуть бути:

1) досягнення консенсусу між різноманітними політичними партіями з приводу вирішення загальнонаціональних проблем виходу України з економічної кризи та поліпшення ситуації в зоні АТО; 2) розроблення довгострокової стратегії залучення іноземного капіталу в економіку України та окремих її регіонів, враховуючи політико-економічні особливості розвитку держави на сучасному етапі; 2) розроблення національних та регіональних планів підвищення інвестиційної привабливості України та її адміністративно-територіальних утворень з урахуванням поточних рейтингів інвестиційної привабливості; 3) стримування інфляції; 4) впровадження економічного механізму страхування ризиків для іноземних інвесторів; 5) забезпечення стабільності законодавства у сфері інвестування і оподаткування; 6) усунення технічних бар'єрів в процесі відшкодування ПДВ та митного оформлення товарів, забезпечення пільгового податкового режиму під час здійснення великих капіталовкладень в економіку України; 7) розвиток системи державних гарантій, що надаються інвестору в пріоритетних для України напрямках інвестування [1, 2].

Перелік посилань:

1. Малько К. С. Інвестиційний клімат та інвестиційна привабливість України: чинники їх формування в сучасних умовах / К. С. Малько // *Актуальні проблеми економіки*. – 2015. – № 3. – С. 100-105.
2. Оніщенко І. О. Інвестиційна привабливість України: проблеми та шляхи їх вирішення [Електронний ресурс] / І. О. Оніщенко // *Траєкторія науки*. – 2016. – Т. 2, № 3. – С. 289-295. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/trna_2016_2_3_12.
3. *Позиція України в рейтингу країн світу за Індексом глобальної конкурентоспроможності 2016-2017* [Електронний ресурс] / Економічний дискусійний клуб. – Режим доступу : [/edclub.com.ua](http://edclub.com.ua).
4. Федорчак О. В. Міжнародні індекси інвестиційної привабливості України / О. В. Федорчак // *Вісник Національної академії державного управління при Президентові України*. Серія : *Державне управління*. – 2016. – № 3. – С. 21-28.

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЯК УМОВА РЕАЛІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ МОДЕЛІ ЕКОНОМІКИ

С.В. Мицюк, к.е.н.

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Глобалізація, яка стала однією з визначальних характеристик світової економіки сьогодення, створила проблему пошуку нових форм і методів адаптації національних економік до сучасних вимог здійснення міжнародних економічних відносин. Особливий інтерес викликає питання конкурентоспроможності в умовах глобалізації світового господарства і формування нового етапу розвитку економічної системи.

Серед чинників, які розкривають конкурентоспроможність, вагоме значення має інноваційна складова. Інновації сьогодні є найважливішим чинником саме створення й утримання конкурентних переваг у всіх сферах економіки, зокрема виробництві та розподілі товарів і послуг.

Перевагою у конкурентній боротьбі є впровадження інноваційних технологій, що дає змогу досягати підвищення якості продукції, отримувати нові ринки та використовувати інноваційні підходи в управлінні. Перспективи розвитку економіки завдяки інноваційній діяльності є безперечними: значення сировинних товарів знижується, а інтелектуальних активів – зростає. Під час переходу до інноваційної моделі економіки стає можливим зниження залежності країни від рівня цін на природні ресурси.

Зміна технологій і створення інновацій стали новою умовою конкурентоспроможності, яка потребує від підприємств здатності якнайшвидшої реалізації інновацій. А конкурентні переваги у сучасних умовах почали формуватися одночасно з розвитком процесів інтелектуалізації праці, та інформатизації суспільства. І якщо конкурентоспроможність – це можливість створювати й утримувати у довгостроковій перспективі стійкі конкурентні переваги, то значний прорив в технологіях та інформаційній сфері спонукає країни орієнтуватися на нові джерела конкурентних переваг та створювати їх.

Отже, в сучасному світі суспільство переходить від економічної спрямованості до інноваційної, від нагромадження матеріального багатства як основи особистого добробуту – до нагромадження інформації як основи суспільного прогресу. Саме володіння інформацією та інтелектуальним потенціалом, а не матеріальними благами визначають місце людини в сучасному суспільстві. Інвестиції в людський капітал і формування на цій основі інтелектуального капіталу суспільства перетворюються на пріоритетний загальнонаціональний інтерес.

Інноваційна модель економіки стає тим підґрунтям, яке визначає економічну силу країни та її перспективи на світовому ринку. В країнах, що належать до інноваційних лідерів, спостерігається висока концентрація найбільш рентабельних видів бізнесу, переважно високотехнологічна структура національного виробництва, винесення за межі власної країни промислово-технологічного циклу виробництва, які є екологічними, ресурсомісткими тощо, зосередження найбільших фінансових потоків.

Але слід також зазначити, що інноваційна економіка має зворотній бік, адже більше залучення в глобальні стосунки та орієнтація на інноваційний тип розвитку містять в собі великі загрози щодо перспектив сталості такого розвитку. Важливу роль тут відіграє спекулятивний рух капіталів у галузі високих технологій, інтенсивність якого багатократно підсилюється внаслідок розвитку електронних грошових систем. Неконтрольована інформаційна економіка породжує фінансових спекулянтів і напівлегальні види бізнесу, одночасно створюючи подальше ослаблення можливостей державного регулювання.

Таким чином, правильне розуміння суті інноваційних процесів, які лежать в основі сучасних моделей розвитку провідних економік світу, а також їхнього місця в цілісній суспільно-економічній системі має важливе значення, адже саме підвищення конкурентоспроможності, спри-

чинене НТП та глобалізацією, дали змогу державам із різним економічним розвитком вийти на світові ринки та зайняти конкурентні позиції, взяти участь у міжнародному поділі праці та підвищувати продуктивність і бути залученим у систему світових господарських зв'язків.

СТАН ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В МИКОЛАЇВСЬКІЙ ОБЛАСТІ

Д.О. Мігунова, здобувач вищої освіти

Науковий керівник: А.В. Слюсаренко, к.е.н., доцент

Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського

Створення привабливого інвестиційного клімату Миколаївської області є головною умовою економічного зростання країни або області та одним з основних завдань стратегії економічного та соціального розвитку.

Стимулювання інвестиційної діяльності Миколаївської області є першочерговою передумовою для економічного зростання. Як ми бачимо, ситуація останніх років показує, що фактичний стан залучення інвестицій в економіку Миколаївської області не відповідає її інвестиційним можливостям, які визначаються такими специфічними факторами, як:

1) вигідне економіко-географічне положення, через територію Миколаївської області проходять три міжнародні транспортні коридори;

2) розвинена транспортна інфраструктура і морегосподарський комплекс (наявність трьох морських портів і одного річкового порту, розгалуженої мережі автомобільних доріг, залізничного сполучення, міжнародного аеропорту);

3) потужний експорт орієнтований промисловий потенціал;

4) сприятливі умови для розвитку агропромислового комплексу області;

5) потужна енергетична галузь;

6) унікальні природні ресурси: родючі чорноземи, родовища, сировина для цементної промисловості, інші нерудні корисні копалини;

Поряд з переліченими факторами для інвестиційної діяльності Миколаївської області, які позитивно впливають на економічну діяльність, існують і негативні фактори, які заважають залученню інвестицій. До них ми можемо віднести такі фактори: не має визначності у питанні власності, слабка нормативна база оцінки доцільності інвестиційних проектів у миколаївській області, недостатньо обґрунтовані маркетингові дослідження ринкових умов і експертиз, законодавчі акти, зміни в політиці [1].

За даними Головного управління статистики в Миколаївській області аналіз останніх тенденцій розвитку інвестиційних процесів області показує, що обсяг інвестицій в основний капітал зростає до 2013 року, а вже у 2014 році цей показник знижується у порівнянні з 2013 роком, що зумовлено економічною кризою, у 2015 він знову зростає приблизно на 2 118 582 млн грн, а вже у 2016 приріст складає 3 153 302 млн грн (рис. 1) [3].



Рисунок 1. Динаміка інвестицій в основний капітал Миколаївської області

Інвестиції надійшли з 37 країн світу, найбільшими інвесторами залишаються Велика Британія, Нідерланди, Німеччина та Кіпр. З країн ЄС в економіку області інвестовано 18,4 млн доларів США, або 77,5 % загального обсягу вкладень [2, с. 99-104].

Переважає більшість інвестицій сконцентрована в обласному центрі (близько 88 %), решта надходжень у таких районах (від 0,1 % до 8 % загального обсягу інвестицій). Отже у 2016 році на розвиток економіки Миколаївської області було спрямовано 9,1 млрд грн капітальних інвестицій, що на 47,6 % більше, ніж у 2015 році.

За видами діяльності економіки найвагоміша частка спостерігалась на підприємствах сільськогосподарства, лісового та рибного – 25,2 %, а також транспорту, складського господарства, поштової та кур'єрської діяльності – 21,4 %. Миколаїв є потенційно привабливим регіоном для залучення іноземних інвестицій. Враховуючи усі особливості його природного, виробничого та ресурсного потенціалу області, специфіку регіонального ринку праці.

Отже, у зв'язку з тим, що обсяг інвестицій в основний капітал з державного бюджету становить невелику частку від загального обсягу інвестицій в Миколаївській області, важливого значення набувають проблеми пошуку нових джерел їх фінансування та підвищення ефективності використання коштів, зокрема, слід розробити схеми залучення заощаджень населення для фінансування пріоритетних інвестиційних проектів.

Перелік посилань:

1. *Архієреїв С. Державна підтримка випуску високотехнологічної та інноваційної продукції: закордонний досвід та висновки для України [Електронний ресурс] / С. Архієреїв, Т. Тарасенко. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/Monitor/september08/6.htm>*

2. *Колоденський С. Інноваційний потенціал економічного розвитку регіону / С. Колоденський // Економіст. – 2008. – № 11. – С. 99-104.*

3. *Головне управління статистики у Миколаївській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.mk.ukrstat.gov.ua/>*

ІНВЕСТИЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВ РЕГІОНУ

*А.С. Мохненко, д.е.н., професор
Херсонський державний університет*

Процеси інвестиційного забезпечення економіки регіону і умовах ринкової економіки набувають все більшого значення. Саме вони є основою залучення коштів і створення виробничого потенціалу реального сектора економіки. Нагальним завданням постає створення умов активізації інвестиційної діяльності, розширення та збільшення вкладень економіку і на цій основі підвищення ефективності господарювання, збільшення обсягів виробництва продукції, покращення соціально-економічної ситуації. В останні роки хоча і стало можливим на законних підставах інвестувати іноземний капітал у нашу економіку, але сучасний інвестиційний клімат в Україні західними інвестиційними інститутами оцінюється менш сприятливим в порівнянні зі східноєвропейськими державами.

Незважаючи на наявні інвестиційні проблеми, незважаючи на те, що обсяг прямих іноземних капіталовкладень в українську економіку залишається незначним, при створенні сприятливого інвестиційного клімату в регіонах закордонні кошти, кредити, технології, машини й устаткування здатні зіграти, хоча і незначну, але визначену роль у підвищенні ефективності виробництва. Тому потрібно не заперечувати необхідність іноземного економічного сприяння, а набагато вірніше виробити напрямки його надання, раціональні технології інвестування і схеми учасників інвестиційної діяльності. Конструктивні зміни в законодавстві створять іноземним і вітчизняним інвесторам привабливі умови для ведення господарської діяльності.

Як показує наявна практика, один з варіантів довгострокового вкладення капіталу в підприємство може відбуватися по розробленій нами технології і складається з 4 етапів.

1. Визначення напрямків вкладень.

Інвестиції вкладаються в наступні основні напрямки:

- упровадження нових технологій, машин і устаткування;
- скорочення витрат і підтримка стабільного рівня виробництва;
- розширення діяльності і збільшення доходів;
- виконання екологічних вимог.

2. Техніко-економічне обґрунтування необхідності вкладення інвестицій має на увазі рішення наступних задач:

- аналіз законодавства в сфері виробництва і споживання;
 - визначення інвестиційних можливостей суб'єктів підприємництва з урахуванням рівня економічного розвитку регіону, району;
 - аналіз граничних витрат на здійснення інвестиційного проекту;
 - визначення ресурсної і ринкової орієнтації;
 - аналіз попиту, пропозиції і конкуренції;
3. Виробничо-технологічна частина і концепція маркетингу інвестиційного проекту:
- розробка виробничої програми і визначення потреб у матеріалах, трудових ресурсах;
 - вибір оптимальної виробничої потужності, варіантів технологій, устаткування і ноу-хау;
 - придбання повного права на технологію чи спільного володіння;
 - створення іміджу підприємства і проникнення на ринок продукції, товарів, послуг;
 - оцінка доходів із складанням прогнозів росту чи падіння цін і рівня продажу.
4. Фінансовий аналіз і оцінка інвестицій.
- аналіз проєктованого доходу з урахуванням надійності інформації, значимості витрат і вартості;
 - оцінка потреби в довгострокових кредитах, іпотечних судах, лізинговому фінансуванні;
 - розрахунок непередбачених матеріально-фінансових витрат і визначення строку окупності, норми прибутку.

В умовах скорочення державних інвестицій з державного бюджету, при величезних інвестиційних потребах особливого значення набуває цілеспрямований вихід активних представників бізнесу на закордонних і вітчизняних інвесторів. При цьому форми і методи фінансування інвестиційних проєктів для них можуть бути різні.

У цьому зв'язку розроблена технологія інвестування покликана допомогти підприємцям вирішити конкретні задачі по залученню засобів і участі в процесі створення чи поповнення запасу капіталу за рахунок іноземних і вітчизняних інвестицій. Збільшення високоєфективних інвестицій в окремі галузі української економіки є найважливішою передумовою економічного підйому країни і її регіонів.

ІНСТИТУЦІЙНА ОБУМОВЛЕНІСТЬ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

*О.М. Панкратова, к.е.н., доцент
Харківський інститут фінансів*

Київського національного торговельно-економічного університету

В даний час українські підприємства функціонують в умовах негативних явищ як об'єктивного, так і суб'єктивного характеру. Ці явища значно впливають на сприйнятливість підприємств до вимог ринку, пов'язаних з інноваційним розвитком суб'єктів господарювання, а, значить, вплив відбувається і на стійке положення, конкурентоспроможність. На сучасному етапі розвитку ринкових відносин виникає необхідність використовувати нові підходи до формування стійкого інноваційного розвитку підприємств.

Впровадження інноваційних технологій на підприємствах призводить до оновлення номенклатури товарів, що випускаються, поліпшенню якості продукції для задоволення попиту споживачів і максимізації прибутку, отже, відбувається підвищення ефективності роботи суб'єкта господарювання.

Будь-яке підприємство прагне підтримувати конкурентоспроможність своєї продукції і забезпечувати рівень фінансово-економічних показників не нижче середньогалузевих. Це робить підприємство стратегічно стійким на ринку. Конкурентні переваги при цьому зберігаються на тривалий час, забезпечуючи високу якість продукції і попит на неї. Інновації виступають при цьому основною перевагою підприємства.

У сучасних умовах розвитку економіки перед суб'єктами господарювання різного рівня стоїть проблема реформатування систем, способів, методів і економічних механізмів управління стійкістю розвитку з точки зору інноваційного підходу. Активна інноваційна діяльність забезпечує стратегічну стійкість підприємства.

Тому вирішення економічних, соціальних, управлінських і особистих проблем у сучасному суспільстві передбачає специфічний новаторський стиль господарювання. В основі цього стилю лежить орієнтація на нововведення, новації, систематична і постійна інноваційна діяльність.

Інноваційний підхід – це систематичний процес якісних змін продукції, що випускається, засобів праці, предметів праці, технології, організації виробництва та управління ним. Метою цього процесу є підвищення конкурентоспроможності та ефективності виробництва.

Інноваційний підхід дозволяє надати суб'єкту господарювання статус інноваційної стійкості і класифікувати його як інноваційне стійке підприємство. Інноваційний розвиток підприємства передбачає підвищення якості продукції, ефективне використання ресурсів, поліпшення продуктивності праці на базі якісної зміни технологій, організації та управління процесом виробництва, що забезпечують отримання прибутку. Другий напрямок розвитку підприємства – стійкість, ґрунтується на принципах, методах, які сприяють підвищенню технологічної, фінансової та організаційної стійкості роботи підприємства. Разом вони забезпечують інноваційну стійкість підприємству і ґрунтуються на постійній активації інноваційної діяльності.

На успішну реалізацію інновацій на підприємстві впливає безліч факторів, таких як: виробничо-технічна база, інвестиції, НТП, система управління, основні види ресурсів. Грамотне співвідношення і використання цих чинників призведе до позитивного результату реалізації інноваційної стратегії.

Важливим моментом при стратегічному плануванні інновацій є врахування інноваційного потенціалу конкурентів і ставлення державних органів до інноваційного розвитку підприємства, а так само атмосфера в країні в цілому.

У сучасних умовах розвитку економіки прийнято виділяти такі види стійкого інноваційного розвитку організації:

- комплексна механізація і автоматизація виробництва, автоматизація;
- хімізація виробництва;
- електрифікація;
- електронізація;
- нові матеріали;
- освоєння нових технологій.

Інноваційний розвиток – це процес цілеспрямованого, послідовного руху до збалансованого інноваційного стану під впливом різних зовнішніх і внутрішніх факторів. Синтез даних впливів визначає стійкість організаційно-функціональної системи організації в умовах глобалізації, який, в свою чергу, характеризується результатом якості, досягнутим в залежності від інтенсивності і швидкості інноваційних процесів.

Сьогодні можна констатувати наличие маси проблем, які визнані сучасною кризою. Остання криза показала всю небезпеку і безперспективність орієнтації на експортно-сировинну модель розвитку країни та використання переваг, пов'язаних із відносно низькою вартістю робочої сили. Все це диктує необхідність скорішого переведення економіки в площину інноваційного розвитку. Держава та бізнес повинні докласти ефективні зусилля до підвищення рівня інноваційності економіки, її диверсифікації та створення умов для вирішення завдань інноваційного розвитку.

Такий шлях обумовлює необхідність істотних перетворень в інституційному середовищі ведення бізнесу в Україні, формування сприятливого інноваційного клімату, активізації досліджень і розробок, здійснення прориву у сфері використання сучасних інформаційних і комунікаційних технологій [1].

Перелік посилань:

1. *Інноваційна Україна 2020 : національна доповідь / за заг. ред. В. М. Гейця та ін. ; НАН України. – К., 2015. – 336 с.*

ПРОБЛЕМИ КОМЕРЦІОНАЛІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙ У ФОРМАТІ «ПОТРІЙНОЇ СПІРАЛІ»

І.В. Петлін, к.е.н., доцент

ПВНЗ «Європейський університет», Львівська філія

Незважаючи на те, що Україна має могутній інноваційний потенціал, поза увагою залишається багато невирішених питань у цій сфері, а саме: питання правового регулювання, форм здійснення інноваційної діяльності, особливостей функціонування суб'єктів інноваційної інфраструктури, створення сприятливих умов щодо залучення інвестицій на реалізацію інноваційних проєктів тощо.

Передумовами побудови ефективної національної інноваційної системи є взаємодія учасників інноваційного процесу у відповідності до принципів моделі «Потрійна спіраль» (Triple Helix). Згідно

постулатів теорії потрійної спіралі – інноваційний процес є не тільки міжфункціональним, але також носить мультиінституційний, мережевий характер.

Тобто потрійна спіраль символізує співпрацю держави, бізнесу та університетів в рамках сучасної інноваційної системи, в якій ядром інноваційної діяльності виступають саме університети.

Зазначена модель ґрунтується на таких принципах [1, с.9]:

- 1) добровільний характер та вільна ініціатива партнерства;
- 2) рівноправне положення партнерів у зобов'язальних відносинах;
- 3) спільна мета партнерства;
- 4) наявність спільних дій партнерів з організації інноваційної діяльності, та/або співінвестування фінансових, майнових та інтелектуальних цінностей як вкладів у рамках її здійснення;
- 5) розподіл ризиків, витрат та прибутків (доходів) від спільної інноваційної діяльності в пропорціях згідно з встановленими домовленостями.

Ефективність функціонування університетів в сучасних умовах залежить від результатів комерціалізації їх розробок тощо. Проблема комерціалізації інновацій у форматі потрійної спіралі залежить від дієвості правового забезпечення, диверсифікованості джерел фінансування, впровадження нових форм та методів управління у ВНЗ, стимулювання підприємницької активності університетів, наявності розвиненої інформаційно-комунікаційної інфраструктури тощо.

Тобто, процес комерціалізації передбачає пошук, оцінку (експертизу) і відбір новацій для фінансування, залучення коштів, юридичне закріплення прав на майбутню інтелектуальну власність (новацію), впровадження новацій у виробництво, а також подальшу модифікацію і супровід інтелектуального продукту [2, с. 35].

Оскільки на сьогоднішній день спостерігається відсутність дієвих зв'язків між державою, бізнесом та університетами, які б демонстрували синергетичний ефект від такої взаємодії, то це дає підстави стверджувати, що існує необхідність розширення моделі «потрійної спіралі» на модель «чотирьох-елементної спіралі» (Quadruple helix model) або модель пентаспіралі. Зазначена модель символізує взаємозв'язок наука – бізнес – влада – суспільство. Суспільство в цьому ланцюгу виступає окремим елементом, оскільки його інтереси представлені попередніми трьома елементами: наукою, бізнесом і владою, воно одночасно виступає учасником окресленої системи і бенефіціаром [3, с.143].

В Україні є всі підстави для розвитку ринку наукової продукції, але при цьому необхідно враховувати відсутність зв'язків між наукою, освітою, бізнесом, владою та інститутами громадянського суспільства. Тобто модель «пентаспіралі», яка могла б пожвавити вітчизняний ринок наукової продукції, не діє, адже головне її завдання – комплексне управління процесами інноваційної діяльності: виробництвом, передачею та застосуванням наукових знань, створенням на їх основі наукомістких технологій [4].

Для підвищення ефективності функціонування всіх суб'єктів інноваційної системи Гоцинською Д. Я. запропоновано модель «п'ятиелементної спіралі». П'ятим елементом моделі має стати інформаційно-комунікаційна інфраструктура. Цей елемент моделі забезпечуватиме організаційно-технічне та сервісне обслуговування суб'єктів інноваційної діяльності [5, с. 42].

Підвищенню функціонування суб'єктів інноваційної діяльності в рамках окресленої моделі сприятимуть: створення сприятливих умов для функціонування об'єктів інноваційної інфраструктури; диверсифікація джерел фінансування інновацій; стимулювання підприємницької активності університетів; гармонізація інтересів усіх суб'єктів моделі задля досягнення соціального та економічного ефекту; активізація комерціалізації результатів наукових досліджень за рахунок встановлення партнерської взаємодії між суб'єктами наукової та підприємницької діяльності; залучення приватних інвестицій під реалізацію інноваційних проектів тощо.

Перелік посилань:

1. Сімсон О. Е. *Правова модель державно-приватного партнерства як інструмент гармонізації публічних і приватних інтересів в інноваційній стратегії України* : автореф. дис. ... д-ра юрид. наук: 12.00.04, 12.00.03 / О. Е. Сімсон ; Нац. юридичний ун-т імені Я. Мудрого. – Харків, 2015. – 44 с.

2. Боголіб Т. М. *Комерціалізація наукових розробок університетів* / Т. М. Боголіб // *Економіка України*. – 2014. – № 1 (626). – С. 33-50.

3. Мороз О. О. *Роль науки в організаційно-економічному механізмі взаємодії учасників інноваційного процесу у технологічних парках* / О. О. Мороз, І. В. Романець // *Молодіжний економічний дайджест*. – 2015. – № 1 (4). – С. 137-146.

4. Федоров М. В. *Пентаспіраль – концепція виробництва знань в інноваційній економіці* / Федоров М. В., Пешина Э.В. // *Управление*. – 2012. – № 3-4. – С. 4-12.

5. Гоцинська Д. Я. *Інформаційно-комунікаційне забезпечення кластерної взаємодії підприємств* : дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04. – К., 2016. – 238 с.

ПРОПОЗИЦІЇ ЩОДО АКТИВІЗАЦІЇ ТА РОЗВИТКУ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В УКРАЇНІ

І.П. Петрова, к.е.н.

Інститут економіки промисловості НАН України, м. Київ

В Україні склалася складна ситуація із реалізації державно-приватного партнерства (ДПП), зокрема із залучення приватних інвестицій. За інформацією Міністерства економічного розвитку і торгівлі в Україні станом на 1 січня 2017 р. реалізувалося 186 проектів державно-приватного партнерства [1]. Найпоширенішою формою співробітництва між державним та приватним секторами є концесія (83 % від загальної кількості). Галузевий розріз за видами економічної діяльності свідчить, що, в основному, це надання житлово-комунальних послуг, а саме: оброблення відходів (112 проектів, що становить 60,5 % від загальної кількості); збір, очищення та розподілення води (37 проектів, що становить 20 % від загальної кількості); виробництво, транспортування і постачання тепла (6 проектів, що становить 3,2 % від загальної кількості); виробництво, розподілення та постачання електричної енергії (5 проектів, що становить 2,7 % від загальної кількості) [1]. На сьогодні за процедурою, передбаченою Законом України «Про державно-приватне партнерство», укладено лише один договір про спільну діяльність [2].

Для зміни наявної ситуації доцільно вжити таких заходів, які дозволять прискорити практичне запровадження.

Для розвитку інституціонального середовища розробки і реалізації державно-приватного партнерства:

- утворити фінансові інститути розвитку ДПП для інвестування і гарантування приватних інвестицій (Банку розвитку України, Інвестиційний фонд України, Венчурний фонд України);
- сприяти утворенню нефінансових інститутів розвитку ДПП (інформаційних, консультаційних, методичних, організаційних, експертних та інших організацій);
- утворити експертний орган розвитку ДПП для проведення незалежної експертизи фінансово-економічного обґрунтування, перевірки і оцінки проектів ДПП на предмет відповідності цілям і завданням державної політики, розподілу ризиків і таке інше.

Для розвитку управління і організації ДПП:

- утворити єдиний спеціалізований орган з формування, реалізації і моніторингу проектів ДПП.

Для удосконалення механізму реалізації проектів ДПП:

- усунути недоліки і спростити процедури надання державної підтримки реалізації проектів ДПП.
- розробити систему управління у сфері державно-приватного партнерства з чітким розподілом повноважень між органами державної влади у рамках підготовки і реалізації проектів ДПП та координацією їх діяльності;
- запровадити контроль і моніторинг здійснення проекту ДПП як заключного етапу механізму реалізації партнерської взаємодії держави та приватного сектору в системі управління;
- для ефективного управління у сфері державно-приватного партнерства забезпечити залучення кваліфікованих спеціалістів на основі організації підготовки, перепідготовки і підвищення кваліфікації кадрів, сформувавши для цього навчальні програми для державних службовців.

Для удосконалення механізму реалізації проектів ДПП:

- створити єдину інформаційну систему щодо потенційних та діючих об'єктів ДПП на державному, регіональному та місцевому рівнях;
- розробити систему критеріїв відбору проектів на попередньому ідентифікаційному дослідженні відбору проектів;
- розробити стандартизовану аналітичну модель оцінювання проектів ДПП на базі концепції компаратора державного сектору;
- удосконалити критерії проведення оцінки конкурсних пропозицій;
- підготувати пропозиції щодо усунення недоліків і спрощення процедури надання державної підтримки реалізації проектів ДПП;
- удосконалити механізми фінансування проектів державно-приватного партнерства;
- розвинути систему управління ризиками;
- проводити методичне та консультативне супроводження в рамках реалізації ДПП.

Реалізація запропонованих пропозицій сприятиме активізації та розвитку державно-приватного партнерства в Україні.

Перелік посилань:

1. Довідка щодо результатів здійснення ДПП [станом на 01.01. 2017 р.] [Електронний ресурс] / Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. – Режим доступу : <http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=ed00a2ba-480a-4979-84eb-d610a0827a8c&title=ZagalniiOgliad>.

2. Про державно-приватне партнерство [Електронний ресурс] : Закон України від 01.07.2010 р. № 2404-VI. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2404-17>.

ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ: СВІТОВИЙ ДОСВІД ТА ВІТЧИЗНЯНА ПРАКТИКА

К.П. Побоча, к.е.н.

Університет державної фіскальної служби України, м. Ірпінь

Здійснення інвестиційної діяльності страховими компаніями зарубіжних країн переконливо доводить взаємовигідність як для розвитку страхового ринку країни так і для розвитку економіки країни в цілому. Інвестування вважається основним видом діяльності у практиці страхових компаній економічно-розвинених зарубіжних країн та демонструє високий рівень надходження прибутків. Інвестиційний потенціал вітчизняного фінансового ринку використовується дуже слабо. Для розвитку вітчизняної економіки вкрай важливим є залучення інвестицій. Страхові компанії можуть стати надійним джерелом постачання інвестиційних ресурсів в економіку країни та сприятимуть її ефективному розвитку.

Актуальність дослідження теми фінансового потенціалу інвестиційної діяльності страхових компаній підкреслюється зацікавленістю зарубіжних та вітчизняних науковців та практиків у пошуку перспективних напрямів розвитку. Даній тематиці присвячували наукові праці: Базилевич В.Д., Брігхем Є.Ф., Гавриляк Т.С., Науменкова С.В., Онишко С.В., Рекуненко І.І., Рейтман Л.І., Хемптон Д.Д. та інші.

Вивчаючи фінансовий потенціал інвестиційної діяльності страхових компаній провідних країн світу, можна переконатись в тому, що вони свої активи спрямовують в міжнародні корпоративні цінні папери, акції, державні та муніципальні цінні папери. Активними учасниками на фінансовому ринку є компанії зі страхування життя, оскільки у них в розпорядженні є значні обсяги фінансових ресурсів. На страховому ринку США більш як три чверті всіх інвестиційних вкладень становлять державні (49 %) та недержавні (27 %) цінні папери, рейтинг яким присвоюють провідні рейтингові агентства, а частка грошових коштів становить менше ніж 5 % від загальної структури активів страхових компаній, [1, с. 254].

Ключовими фактами, які стримують розвиток інвестиційної діяльності вітчизняних страхових компаній, є:

- недостатність інформації для прийняття рішень;
- низка дохідність інвестицій;
- недостатність висококваліфікованих фахівців в даному напрямку діяльності;
- високий рівень корумпованості;
- значна ризикованість здійснення інвестиційних операцій;
- зарегульованість ринку;
- обмежена кількість інвестиційних інструментів;
- економічна та політична нестабільність в країні;
- законодавчі колізії;
- низька ліквідність, [2, с. 670].

Нажаль наша держава не стимулює розвиток інвестиційних процесів в цілому, та здійснення інвестиційної діяльності страхових компаній зокрема. Про це свідчить стрімке скорочення бюджетного фінансування капітальних інвестицій державного бюджету (за рахунок коштів державного бюджету у 5 разів), [3, с. 177]. Це означає, що надходження від міжнародних фінансових організацій, які залучаються для розвитку та підтримки життєдіяльності країни, використовуються не за цільовим призначенням. Сьогодні матеріальної підтримки потребує не лише реальний сектор економіки але й фінансовий. Для стимулювання інвестиційної діяльності вітчизняними страховими компаніями необхідно, в першу чергу, створити належні умови для розвитку економіки країни. Ефективна діяльність фінансового сектору неможлива без належного розвитку вітчизняного реаль-

ного сектору. Тому розвиток страхової діяльності в Україні та здійснення інвестиційної діяльності вітчизняними страховими компаніями потребують надійного підґрунтя. Потребує удосконалення і нормативно-правова база у сфері діяльності страхових компаній на фінансовому ринку України та приведення у відповідність законодавства до європейських стандартів, [4, с. 48]. Сприятиме поживленню інвестиційної діяльності страхових компаній і інтенсивний розвиток вітчизняного фондового ринку та надійність фінансових інструментів для проведення ефективної інвестиційної політики.

Перелік посилань:

1. Гавриляк Т. С. *Зарубіжний досвід формування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності страхових компаній* / Т. С. Гавриляк // *Науковий вісник НЛТУ України*. – 2015. – Вип. 25.5. – С. 251-257.
2. Рекуненко І. І. *Особливості інвестиційної діяльності страхових компаній* / І. І. Рекуненко, С. В. Чорна // *Економіка і суспільство*. – 2017. – Вип. 8. – С. 666-672.
3. *Регулятивний потенціал фінансового ринку в умовах глобальних викликів : [монографія] / за заг. ред. д.е.н., професора С. В. Онишко*. – Ірпінь: Видавництво Національного університету ДПС України, 2016. – 452 с.
4. Юхименко В. М. *Ринок страхових послуг: світові тенденції та перспективи розвитку в Україні* / В. М. Юхименко // *Інвестиції: практика та досвід*. – 2016. – № 3. – С. 44-48.

РОЗРОБКА СИСТЕМИ ЗАЛУЧЕННЯ ЗАРУБІЖНИХ ІНВЕСТИЦІЙ ДЛЯ ТОРГОВОЇ ФІРМИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

О.І. Пономаренко, здобувач вищої освіти

Науковий керівник: Д.А. Горювий, д.е.н., доцент

Харківський національний автомобільно-дорожний університет

Глобалізація визначає нові умови інвестиційної діяльності тим, що відкриває перспективи для залучення значної кількості фінансових ресурсів. Але з іншого боку збільшує в декілька разів міжнародну конкуренцію за ці ресурси. Для залучення фінансових ресурсів Україна повинна створити сприятливе інвестиційне середовище. Потік іноземних інвестицій можна оцінити як прогресивну тенденцію глобального характеру, як необхідну умову поживлення і піднесення української економіки. Роль іноземного капіталу об'єктивно повинна зрости, його необхідно залучати в усіх фірмах для розвитку інноваційних процесів. Рішення даного питання дозволить залучити більшу кількість інвесторів. Також інвестиції є джерелом, необхідним для модернізації та розвитку української економіки. Вони спонукають до освоєння досвіду функціонування ринкової економіки; нового навчання персоналу; несуть із собою не тільки капітали, але й сучасні технології, що забезпечують випуск конкурентоспроможної продукції; прискорюють процес входження української економіки у світове господарство та забезпечують розвиток ефективних інтеграційних процесів.

Вагомий внесок у висвітленні проблем, пов'язаних із шляхами залучення інвесторів та покращення інвестиційного клімату України здійснено провідними зарубіжними та вітчизняними науковцями: В.М. Геєцем, В.В. Ковальовим, А.М. Румянцевим, Т.В. Майоровою, Е.Дж. Доланом, К.В. Макконеллом та багатьма іншими.

Незважаючи на те, що проблема інвестиційної діяльності в наявній літературі висвітлена всебічно, дана проблема залишається актуальною через несприятливий інвестиційний клімат, валютні обмеження, відсутність гарантій прав власності та значний корупційний тиск. З кожним роком економіка країни змінюється, інколи не в найкращий бік. В умовах ринкового трансформування економіки дуже гострою стає потреба в значних іноземних інвестиціях. Для більшості країн з перехідною економікою ефективно використаний іноземний капітал стає ключовим фактором їх розвитку. Гострою проблемою залишається вибір галузі інвестування, оскільки більш привабливі галузі є ризикованими з точки зору часу та можливості повернення коштів. Тому в останні роки перспективною галуззю в Україні залишається торгівля (ретейл), як така, що здатна швидко повернути вкладені кошти. Сучасна глобалізація як явище проявляється, в першу чергу, в більш тісних культурних та економічних зв'язках. В Україні глобалізація пов'язана ще з процесом долучення до економічної асоціації з ЄС. Ринки ЄС приносять менший дохід, тому що вони стабільні. Тому для отримання максимального прибутку іноземний інвестор йде на більш ризикові ринки, такі як ринок України. Провідні іноземні інвестори в Україні – Siemens, Mittal Steel, Volkswagen, BP, Panasonic, Coca-Cola, Kraft Foods, Nestle, Philip Morris, Reemtsma, Raiffeisen Bank, ErsteBank, BNP Paribas, EFG Group, McDonalds, Metro Cash&Carry, Deutsche Telecom, Sony, Billa, Paterson та ін. Нажаль, за рахунок операцій на українському ринку основна маса інвесторів лише намагається поліпшити своє фінансове становище і не розглядає ринок України як об'єкт для досягнення стратегічних цілей.

До основних країн-інвесторів на які припадає більше 70 % загального обсягу входять: Кіпр – 11091,7 млн. дол. або 24,76 % від загального обсягу інвестицій, Нідерланди – 5769 млн. дол. або 12,9 % від загального обсягу інвестицій, Німеччина – 5447,4 млн. дол. або 12,2 % від загального обсягу інвестицій, Російська Федерація – 4740,4 млн. дол. або 10,6 % від загального обсягу інвестицій, Австрія – 2629,8 млн. дол. або 5,9 % від загального обсягу інвестицій, Велика Британія – 1969 млн. дол. або 4,4 % від загального обсягу інвестицій. Проте слід зазначити, що інвестиції з Кіпру, переважно, є такими, що повертаються в Україну. Адже відомо, що 90-ті роки ХХ століття Кіпр до залучення до ЄС був «офшорною зоною», в яку вкладали кошти багато українських бізнесменів та створювали там підприємства. Тепер ці підприємства повертають кошти в Україну.

Розглянемо на рис. 1 обсяги прямих інвестицій за 2010-2016 роки (млн. дол. США). Для цього візьмемо перших 6 найбільших країн-інвесторів (дані наведені з [1]).

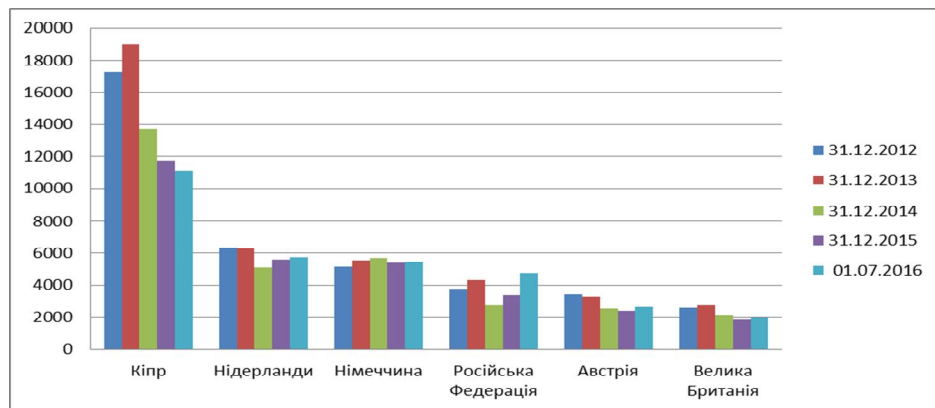


Рисунок 1. Обсяги прямих інвестицій за 2010-2016 роки (млн. дол. США)

Розглянемо такі країни-інвестори як Нідерланди, Німеччина, та США. Для цих країн найбільш привабливими є фінансова діяльність, переробна промисловість тоді як сільське господарство є привабливою тільки для США, де вона теж посідає третє місце. Західних інвесторів приваблює українська харчова промисловість, підприємства торгівлі, фінансовий сектор тому що це дає швидкий оборот капіталу і мінімізує їх ризики.

Також слід відзначити значне зменшення потоку інвестицій з Російської Федерації. Це є наслідком політики цієї країни по відношенню до України.

Дослідники відзначають, що Україна погіршила свої позиції за вісьмома з 10 показників: найгірша ситуація з гарантіями прав власності, інвестиціями, правліннями державними витратами. Україна перебуває на останньому місці з 43 країн Європи, її загальний бал нижчий, ніж загалом у світі [2]. Тому для того аби зацікавити інвесторів у доцільності вкладення свого капіталу в економіку України, потрібно провести ряд реформ для покращення інвестиційного клімату України. А крім того показати переваги галузей, які мають певні преференції. Такою є, наприклад, торговельна галузь. Адже торгові фірми має більш швидкий оборот коштів на відміну від досить ризикованих по вкладах тяжкої промисловості та сільського господарства.

Процеси глобалізації у світі призводять до того, що інвестори залишають сфери, які регулюються більш жорстокою конкуренцією та намагаються переорієнтуватися на сектор ринку з більшою доходністю. Україна, як країна з ринком, що розвивається є потенційно привабливою для інвесторів. Проте інвестори через значні ризики не хочуть вкладати кошти у ризиковані ринки, виведення інвестицій з яких є можливим лише у довгостроковому періоді.

Перелік посилань:

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Рязанова Н. С. Міжнародні фінанси : [навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц.] / Н. С. Рязанова. – К. : КНЕУ, 2001. – 119 с.

АКТИВІЗАЦІЯ МІЖНАРОДНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА ПРИ РЕАЛІЗАЦІЇ АГРАРНИХ ПРОЕКТІВ

О.Ф. Присяжнюк, к.е.н., доцент

Житомирський національний агроекологічний університет

Забезпечення стабільного розвитку економіки України та значна роль у ній аграрного сектора передбачає налагодження зовнішньоекономічних зв'язків з діловими партнерами, з акцентом уваги на забезпеченні відповідного до європейських вимог рівня якості аграрної продукції та пошуку вигідних ринків її збуту. Досягнення зазначених результатів можливе при умові застосування проектного управління у цій сфері та активізації співпраці з зарубіжними партнерами. Зважаючи на це, проведені дослідження є в достатній мірі актуальними.

Метою дослідження є визначення ролі рівня підтримки міжнародного співробітництва у досягненні мети аграрних проектів. Об'єктом дослідження є процес управління аграрними проектами з акцентом уваги на рівень міжнародного співробітництва.

Повноцінна реалізація аграрного потенціалу України не можлива без розширення її присутності на зовнішніх ринках [1, с. 84]. Проте існує ряд проблем, що перешкоджають цьому, зокрема обмежені можливості ефективно виявляти й оцінювати нові ринкові можливості з точки зору їх позитивного впливу на виробників і споживачів; збільшення витрат на переміщення товарів на внутрішньому та зовнішніх ринках; недостатня кваліфікація, можливості аналізу ринків та обмежене фінансування [2]. Зважаючи на вказані проблеми доцільно розглянути напрями державної підтримки міжнародного співробітництва при реалізації аграрних проектів, спрямованих на вирішення вказаних проблем.

Однією з передумов сприяння міжнародному співробітництву, зокрема з країнами Європейського Союзу є фіксація в Угоді про асоціацію між Україною та ЄС наступних напрямів: сприяння взаєморозумінню політик у сфері сільського господарства та розвитку сільської місцевості, просування сучасного та стабільного сільськогосподарського виробництва, покращення конкурентоспроможності сільськогосподарського сектора та ефективності і прозорості ринків, просування політики якості сільськогосподарської продукції у сферах стандартів продукції, вимог щодо виробництва та схем якості [3]. Вважаємо, що зафіксовані в Угоді основні позиції налагодження співпраці з країнами ЄС у сфері сільського господарства, як базової галузі розвитку аграрного промислового виробництва є одним із основоположних чинників досягнення зазначених вище цілей та формування цілей аграрних проектів.

Оскільки ціллю кожного проекту в аграрній сфері є максимізація прибутків виробників аграрної продукції на основі розширення ринків збуту та покращення рівня її якості, то доцільно розглянути динаміку показника товарної структури зовнішньої торгівлі. Відповідно до статистичних даних, товарна структура зовнішньої торгівлі аграрного сектора у 2016 р., у порівнянні з попереднім роком, зазнала найбільших позитивних змін за такими товарами, як цукор і кондитерські вироби з цукру (більше, ніж у 2 рази,), живі дерева (на 58,3 %), овочі (на 57 %), риба та ракоподібні (на 30,9 %), живі тварини (на 20,6 %), жири та олії тваринного та рослинного походження (на 20,1 %) [4]. Вважаємо, що позитивна динаміка даного показника вказує на результативність проектів, спрямованих на вихід зі зазначеними видами продукції на міжнародні ринки збуту.

В умовах переорієнтації аграрних виробників на європейські ринки важливо створити інформаційну підтримку реалізації аграрних проектів. Прикладом цього є Центр підтримки експорту, метою якого є її надання українським сільськогосподарським товаровиробникам та аграрнопродовольчим компаніям, зокрема малим і середнім, у пошуку європейських ринків збуту, входження, закріплення та розширення діяльності на них [5]. Створення інформаційного забезпечення майбутніх аграрних проектів дозволяє вірно на передінвестиційній фазі сформулювати концепцію проекту, спрямованому на міжнародне співробітництво та обґрунтувати її.

Зважаючи на проведені дослідження, можна зробити висновок про часткове вирішення проблем виходу аграрних підприємств на міжнародні ринки та створення на державному рівні передумов для успішного міжнародного співробітництва в аграрній сфері (закріплення основних положень та цілей в Угоді про асоціацію між Україною та ЄС та створення можливостей інформаційно-консультаційного забезпечення аграрних виробників). Вирішення інших зазначених проблем можливе за умови реалізації проектів в аграрній сфері з акцентом уваги на міжнародне співробітництво та ефективного управління ними.

Перелік посилань:

1. Чорна Н. П. Глобалізаційні процеси в аграрному секторі економіки України / Н. П. Чорна // Вісник ОНУ ім. І.І. Мечникова – 2016. – Вип. 6 (48), Т. 21. – С. 81-85.
2. Єдина комплексна стратегія розвитку сільського господарства та сільських територій на 2015-2020 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://minagro.gov.ua/node/16025>
3. Угода про асоціацію між Україною та ЄС [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://minagro.gov.ua/uk/ministry?nid=20511>
4. Товарна структура зовнішньої торгівлі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
5. Агроторгівля України. Центр підтримки експорту до ЄС [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://agritrade-ukraine.com/ua/>

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ АСПЕКТ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ОБСЛУГОВУЮЧИХ КООПЕРАТИВІВ

О.Ю. Репілевська, аспірант

ДВНЗ «Херсонський державний аграрний університет»

Зважаючи на структурні перетворення у світовій і вітчизняній економіці, у середовищі науковців і практиків посилюється інтерес до кооперативного руху як інструменту підвищення ефективності, конкурентоспроможності бізнесу та соціального рівня населення. Досліджували теоретичні аспекти кооперації у своїх працях провідні вітчизняні вчені, ними обґрунтований подвійний характер її природи, який полягає в єдності економічного та соціального, у їх взаємозв'язку та взаємозумовленості. Так, досить цікавим є підхід М.І. Туган-Барановського, який порівнював ці два аспекти кооперації з «душею» і «тілом» будь-якого кооперативу. «Тіло кооперативу – це його господарська діяльність, інтереси та принципи, що з неї випливають: розширення обсягів діяльності, досягнення найкращих фінансових результатів, заповзятливість, ризик, конкурентна боротьба, заволодіння ринком. Душа кооперативу полягає в його соціальній місії, в реалізації кооперативних принципів і цінностей, у кооперативній ідеології. Саме душею продиктовані такі принципи дій кооператорів, як єднання, солідарність, безкорисливість, небайдужість до бід людей, готовність надавати допомогу тим, хто її потребує, піклування про моральність і духовність» [1, с. 67].

Співвідношення між економічною і соціальною природою в діяльності кооперативу є головним показником того, наскільки він відповідає своєму історичному призначенню. Якщо кооперативна організація недостатньо виконує соціальні функції, то вона втрачає унікальність і самобутність, перетворюється на звичайну підприємницьку, ринкову структуру [2]. Отже, для того, щоб досягти успіху в реалізації соціальних завдань потрібно мати сильний економічний потенціал, оскільки економічно слабка, фінансово нестійка організація не може його досягти в силу її неспроможності та відсутності економічних чинників. Тобто, у діяльності кооперативних організацій має бути оптимальним поєднання економічних і соціальних принципів.

Згідно Закону України «Про сільськогосподарську кооперацію» [3] головною метою сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів (СОК) є забезпечення своїх членів (які одночасно є їх власниками та клієнтами) необхідними товарами та/чи послугами, які не мають на меті отримання прибутку. СОК прагне надавати послуги своїм членам чи забезпечувати їх товарами за собівартістю, саме цим він суттєво відрізняється від підприємницьких товариств, метою яких є отримання максимального прибутку від вкладеного капіталу. Отже, члени (власники) СОК позбавилися необхідності користуватися послугами різноманітних торговельних та інших посередників і купувати у них товари за надмірно високими цінами. Вони отримують можливість придбавати у своєму товаристві, в якому вони не тільки клієнти, а й рівноправні співвласники, значно дешевші та якісніші товари (послуги). За результатами діяльності СОК формується грошова виручка, як джерело поповнення неподільного, пайового та резервного фондів, формування фонду навчання, виплат найманому персоналу, нарахування на паї і кооперативних виплат. Частина виручки, що залишається для цієї мети, дозволяє знизити потребу в позичках, зосередити контроль над капіталом у межах підприємства. Більш детальний перелік послуг, які можуть надавати СОК та розподіл отриманого капіталу наведений на рис. 1.

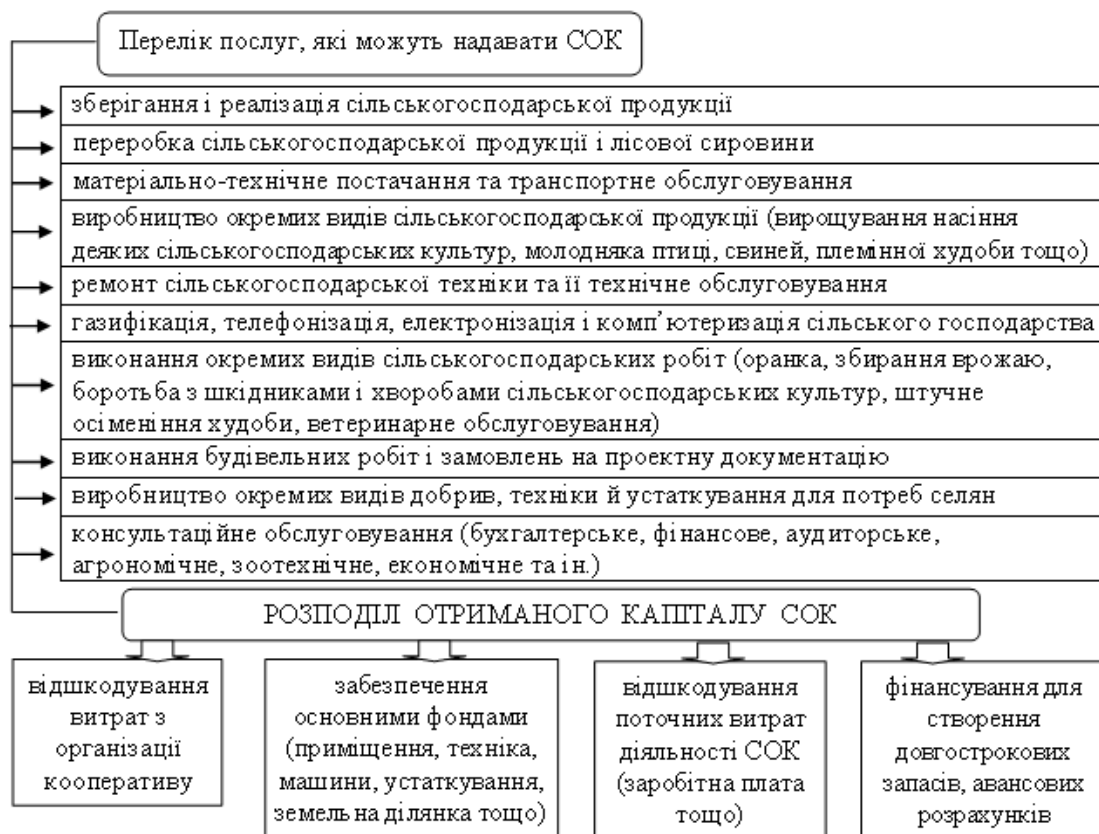


Рисунок 1. Послуги СОК та розподіл отриманого капіталу

Отже, соціально-економічний аспект розвитку СОК дозволить підвищити безпеку та якість сільськогосподарської продукції, надасть можливість застосовувати новітні технології, сформувати свої маркетингові канали збуту продукції і тим самим зміцнити власні позиції на ринку, отримувати більшу додану вартість та забезпечить благополуччя, заможність селян, формування потужного середнього класу за прикладом розвинених країн світу.

Перелік посилань:

1. Туган-Барановский М. И. Социальные основы кооперации / М. И. Туган-Барановский. – Москва : Экономика, 1989. – 496 с.
2. Гончаренко В. В. Кредитні спілки як фінансові кооперативи: міжнародний досвід та українська практика / В. В. Гончаренко. – Київ : Наук. думка, 1997. – 240 с.
3. Про сільськогосподарську кооперацію [Електронний ресурс] : Закон України від 17.07.1997 р. № 469/97-ВР. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/469/97-вр>.

ОСНОВНІ ШЛЯХИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

В.О. Романишин, к.е.н., доцент
ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені В.Гетьмана»

На сьогодні інноваційний шлях розвитку є невід’ємною або навіть визначальною складовою економічного зростання України. Перспективи розвитку країни у світовому господарстві зумовлені конкурентоспроможністю національної економіки. Поглиблення глобалізаційних процесів, актуалізація конкурентного суперництва, формування конкурентних переваг породжує нові вимоги до державної політики у напрямі підвищення та створення умов забезпечення конкурентоспроможності економічних суб’єктів. Сталий економічний розвиток у довгостроковому періоді насамперед обумовлений впровадженням зарубіжного досвіду інноваційної діяльності високорозвинутих країн, дією чинників, що спрямовані на підтримку освоєння передових досягнень вітчизняної техніки і науки, технології. Інноваційні чинники є визначальними в системі підвищення конкурентос-

проможності економіки країни і слугують прискоренню, перманентності інноваційного процесу та розвитку, ефективності функціонування інноваційної системи.

Пошук нових рушійних сил прискорення економічної динаміки, адекватних сучасному стану розвитку світової економіки, постало перманентним завданням сьогодення, що пов'язано, насамперед, із вичерпання чинників екстенсивного економічного розвитку. Прояв негативних тенденцій розвитку економіки України свідчить про відсутність системного підходу до управління інноваційним розвитком та процесами. Така ситуація ініціює питання формування інноваційної стратегії на всіх рівнях управління, що постане ефективним інструментом розроблення та втілення системи підвищення конкурентоспроможності економіки країни для стимулювання її інноваційного та соціально-економічного розвитку. Інноваційний розвиток постає єдиною передумовою забезпечення економічної незалежності України, дає змогу подолати разючий розрив із передовими конкурентоспроможними державами. Це обґрунтовує актуальність розроблення теоретичних і методологічних основ формування інноваційних стратегій, врахування чинників, важелів та інструментів підвищення конкурентоспроможності національної економіки, урегулювання процесів інноваційного розвитку.

Інноваційний розвиток розглядається як процес суспільного виробництва, який характеризується збільшенням обсягів виробленої продукції, підвищенням її конкурентоспроможності, що досягається за рахунок активного використання нових знань. Водночас спостерігається низька інноваційна активність вітчизняного бізнесу. Частка підприємств, що впроваджують інновації, у 2015 році склала 12,9 % порівняно з 2010 р. – 11,5 % [2].

Отже, в Україні тільки 6,5 % загального обсягу реалізованої промислової продукції українських виробників мають ознаки інновацій, у той час як в ЄС цей показник сягає 60 %, в Японії – 67 %, у США – 78 %. Ризиком для забезпечення економічної безпеки країни є не лише нарощення тенденції деіндустріалізації національної економіки, а й несформованість нових конкурентних, інноваційних драйверів її розвитку. Акцентування на потенціалі розвитку агросектору та ІТ-секторі не вирішує проблеми зайнятості, ефективного використання наявних ресурсів, забезпечення конкурентоспроможності економіки за умови переходу на нові технологічні засади розвитку світової економіки [1, с. 109].

В інноваційній економіці економічне зростання відбувається завдяки індивідуалізації процесу виробництва товарів і його споживання, економічна ефективність отримується через максимальну віддачу за найменших витрат у процесі використання обмежених виробничих ресурсів, а економічна свобода проявляється як висока ступінь свободи управління інноваційною підприємницькою діяльністю, працівниками тощо. Оптимальне досягнення економічної забезпеченості (підвищення інноваційного потенціалу завдяки поділу і кооперації праці) та постійне зниження цін на інноваційну продукцію є першочерговими цілями суспільного розвитку та інноваційної економіки.

У звичайній економічній системі увага зосереджена на виробництві та розподілі суспільного продукту, а сприйняття впливу науково-технічних перетворень здійснюється як революція у продуктивних силах, тобто в техніці, технології й організації виробництва. В інноваційній економіці до зазначених перетворень додаються якісні зміни у сферах обігу і споживання.

Отже, для формування інноваційної економіки необхідна посиленна підтримка на рівні держави і проведення політики активного стимулювання розвитку національної фундаментальної науки, вироблення довготермінових мотивів до розробки і впровадження інновацій. Державні кошти, які виділяються на наукові дослідження й інноваційну діяльність у більшій частці секторів економіки витрачаються неефективно. Державні кошти спрямовуються на вже існуючі проекти, які реалізуються і виконуються в рамках паралельних науково-інноваційних програм і бюджетів, а виділені кошти фактично ідуть на виплату преміальних членам дослідницької групи. У багатьох країнах, що розвиваються, утворився пласт інноваторів-шахраїв, які зайняті освоєнням виділених грантів завдяки формальній адаптації їх до вже введених проектів.

Перелік посилань:

1. Маркіна І. Конкурентоспроможність національної економіки та стратегія інноваційного розвитку підприємств / І. Маркіна, І. Школа // Вісник Львівського університету. Серія економічна. – Львів : Вид. центр ЛНУ ім. Івана Франка. – 2015. – Вип. 52. – С. 107-112.

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

ІННОВАЦІЙНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ПОТЕНЦІАЛУ ОРГАНІЗАЦІЇ

*Д.Р. Сватюк, здобувач вищої освіти
Національний університет «Львівська політехніка»*

*О.Р. Сватюк, к.е.н., доцент
Львівський державний університет внутрішніх справ*

Економічне становище характеризується надзвичайно високим і динамічно наростаючим рівнем складності проблем, від правильного рішення яких залежить не тільки результативність інноваційного розвитку, а й сама можливість його існування як суб'єкта економічної діяльності. Кризові явища в економіці та дестабілізація факторів зовнішнього середовища роблять негативний вплив на інноваційний потенціал організацій. Це виражається в скороченні чи фактичному припиненні інвестицій у процесні й продуктові інновації, зношенні капіталу, виснаженні науково-технічного потенціалу, втраті кваліфікованого персоналу.

Сформовані на даному етапі розвитку умови діяльності організацій спричиняються закономірність визначення цілей, спрямованих на формування ефективних механізмів забезпечення інноваційної діяльності, активне проведення якої дозволить організації закріпити свої позиції на обраному ринковому сегменті й забезпечити необхідний рівень конкурентоздатності. Одним з основних напрямків рішення цієї стратегічної проблеми є питання відповідного ресурсного забезпечення й використання внутрішніх резервів організації, а саме виділення певного кола проблем:

- 1) зниження обсягів і рентабельності продажів;
- 2) скорочення традиційних ринків збуту продукції й пошуку нових;
- 3) недостатня злагодженість у діях вищої ланки керування;
- 4) відсутність чітко певних довгострокових цілей розвитку;
- 5) низька інноваційна активність організацій.

З метою вирішення проблем розвитку організацій необхідно активізувати пошук інноваційних шляхів мобілізації внутрішніх резервів, ефективно використати наявності, що є в наявності й розробляти напрямку ресурсозбереження. На практиці за рахунок внутрішніх резервів організація може підвищити ефективність своєї роботи на 10-20 %.

Можливі напрями розвитку потенціалу організації представлені на рис. 1.

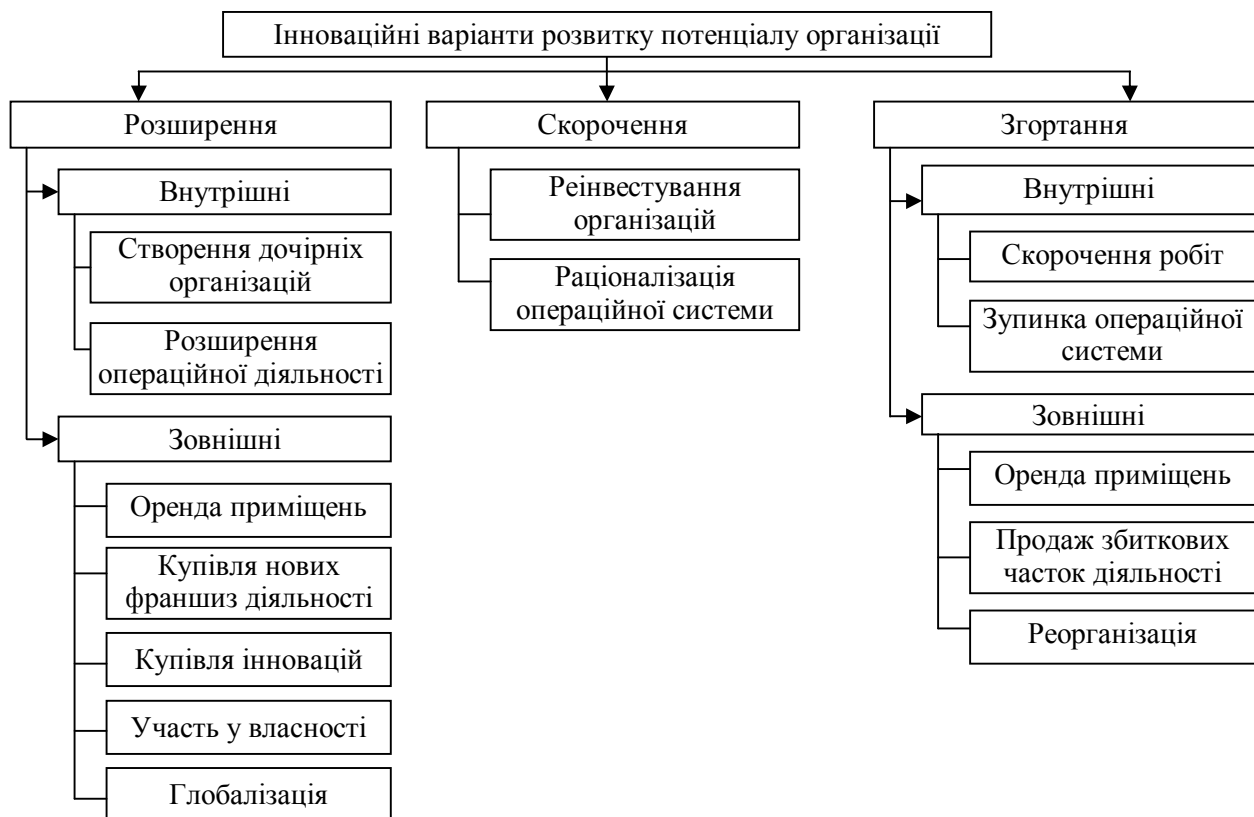


Рисунок 1. Інноваційні напрями розвитку потенціалу організації

На основі вибору стратегічних зон господарювання, сегмента ринку й варіантів розвитку потенціалу організації розробляється стратегічне планування структури господарюючого суб'єкта, тобто формуються системи й стиль керування, напрямку діяльності організації, його розміщення, організаційна структура, а також основні чинники забезпечення функціонування організації.

Отже, спостерігається певна тенденція втрати організацією здатності до виробництва складної й наукомісткої продукції, причому мова йде не тільки про інноваційність. Це свідчить про скорочення науково-технічного, інноваційного й операційного потенціалу, що, у свою чергу, може спричинити й неможливість подальшого технічного переозброєння базових галузей економіки. Організації, що мають інноваційний потенціал, здійснюють визначений вплив на рівень свого інноваційно-економічного розвитку, а ступінь стабільності рішень забезпечує максимально ефективну реалізацію напрямків розвитку.

Перелік посилань:

1. *Економічна енциклопедія* / [за ред. Б. Д. Гаврилишин]. – К. : Академія, 2002. – 951 с.

ІНСТРУМЕНТИ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИМИ РИЗИКАМИ

Н.О. Слободянюк, к.е.н., доцент

Є.О. Чечета, здобувач вищої освіти

*Донецький національний університет економіки і торгівлі
імені М. Туган-Барановського, м. Кривий Ріг*

Актуальність управління інвестиційними ризиками пов'язана з тим, що на сучасному етапі розвитку економіки України важливу роль відіграють інвестиції. Саме вони сприяють поживленню інвестиційного процесу, розвитку нових технологій, виробництву тощо.

Проте вибір ефективного інструменту мінімізації ризику потребує нагального вирішення, оскільки саме рівень інвестиційного ризику є однією з найбільших перешкод для вкладання коштів у економіку країни.

Дослідженням теоретичних основ управління ризиками займалися як зарубіжні так і вітчизняні вчені: Б. Райзберг, Л. Севідж, М. Фрідмен, П. Шумпетер, А.В. Матвійчук, В.Буянов, М. Альберт, В. Зігерт, Л. Ланг, М. Мескон, Н. Ковтун, Г. Бардиш, В. Ковальов, А. Пересада, В. Хопчан та ін. [1]. Незважаючи на те, що дуже багато авторів приділяли багато уваги в своїх роботах розгляду питанням управління ризиками інвестора та його впровадження в теорію і практику, не можна однозначно визначитися з вибором ефективного інструменту мінімізації ризику. Тому проблема вибору інструментів і визначення найбільш ефективного з них є актуальною і потребує подальшого вивчення.

Ризик як економічна категорія являє собою подію, яка може відбутися або не відбутися. У разі здійснення такої події можливі три економічних результату: негативний (програш, збиток); нульовий; позитивний (виграш, вигода, прибуток). У інвестиційній діяльності істотне значення має чинник ризику. Інвестування завжди пов'язане з іммобілізацією фінансових ресурсів підприємства і зазвичай здійснюється в умовах невизначеності, ступінь якої може значно варіювати. Ймовірність втрат, збитку, виникнення фінансової нестійкості, упущеної вигоди досить велика через слабе управління ризиками, затримки інформаційних потоків, технічних причин тощо.

Саме тому необхідна система управління ризиками. Значимість управління ризиком полягає в можливості, по-перше, прогнозувати певною мірою наступ ризикового події, по-друге, завчасно приймати необхідні заходи до зниження розміру можливих несприятливих наслідків [2].

Така система включає в себе такі основні інструменти мінімізації ризиків: уникнення ризику, зниження його ступеня, збереження ризику за інвестором або передавання третім особам.

Уникнення ризику – ухилення від заходу, пов'язаного з ризиком. Однак бажання повного уникнення ризиків у процесі інвестування може призвести до стагнації виробництва, згортання діяльності, відмови від сфери бізнесу, у якій є такі ризики, тобто підприємство повинно повністю відмовитися від інвестиційного проекту. Цей метод управління ризиками ефективний, коли є велика ймовірність виникнення збитків [3].

Зниження ступеня ризику передбачає заходи, які зменшують розміри втрат або ймовірність настання несприятливих подій. Використання цього методу ефективне в ситуації, коли очікується великий розмір можливого збитку. Найбільш уживаними прийомами зниження ризику є: підготов-

ка інвестиційних проектів високої якості з певною гарантією одержання прибутку; диверсифікація ризику; проведення різних запобіжних заходів тощо [3].

Збереження ризику за інвестором відбувається у випадках, коли він упевнений, що може за рахунок власних коштів відшкодувати можливу втрату капіталу. Використання методу виправдане у випадках, коли частота збитків невисока, величина потенційних збитків невелика. Методами реалізації такої стратегії може бути самострахування, створення венчурних компаній або використання економічного прогнозування і моніторингу. До превентивних методів запобігання ризикового випадку можна віднести навчання персоналу, підвищення безпеки функціонування підприємства, придбання додаткової інформації про об'єкт інвестування. Передавання (трансфер) ризику третім особам передбачає передавання відповідальності за ризик від трансферера (сторони, що передає ризик) до трансфери (сторони, що приймає ризик) [3].

Отже, інвестиційні ризики загрожують зменшенням прибутків або ймовірними збитками. Тому необхідне застосування такої системи інструментів управління ризиками, яка забезпечить високу ефективність прийняття управлінських рішень. До основних методів мінімізації інвестиційного ризику відносять: страхування; зниження витрат при фінансуванні інвестиційного проекту; перерозподіл ризиків між учасниками інвестиційного проекту; створення резервних фондів задля покриття непередбачених витрат на кожному етапі інвестиційного проекту; одержання гарантів від банку, держави, інвестиційної компанії.

Перелік посилань:

1. *Засади та інструменти активізації фінансового впливу на соціально-економічний розвиток України – 2008 // Матеріали всеукр. міжвуз. наук. студ. конф. – Київ, Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана. – 2009. – С. 85-86.*

2. *Рішняк І. В. Моделювання процесу управління ризиками у мультипроектному середовищі [Електронний ресурс] / І. В. Рішняк. – Режим доступу : http://science.lp.edu.ua/sites/default/files/Papers/plugin-53_38.pdf. – Загол. з екрану.*

3. *Карвацька Т. В. Інвестиційні ризики та шляхи їх мінімізації на підприємстві [Електронний ресурс] / Т. В. Карвацька. – Режим доступу : http://mev.khnu.km.ua/load/studentska_naukovo_praktichna_konferencija/7_upravlinnja_investicijno_innovacijnim_potencialom_v_sistemi_mizhnarodnogo_biznesu_za_suchasnikh_integ/investicijni_riziki_ta_shljakhi_jikh_minimizaciji_na_pidpriemstvi/69-1-0-438. – Загол. з екрану.*

ТЕНДЕНЦІЇ ІНВЕСТУВАННЯ В ІТ ПРОЕКТИ В УКРАЇНІ

Я.Р. Смакула, здобувач вищої освіти

Науковий керівник: І.В. Власова, к.е.н., доцент

ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

Для покращення інвестиційного іміджу країни важливого значення набуває розвиток ІТ-сфери. Інвестиції в ІТ у широкому сенсі – це всі компоненти, які дають змогу ефективно управляти інформаційними системами [1].

ІТ-start-up в Україні відкривають для інвесторів переваги, а саме сприятливий податковий клімат: звільнення від податку на додану вартість, податок на прибуток – 18 % до 1 січня 2023 р. Галузь є найпрогресивнішою, що слідує світовим трендам.

Основні результати аналізу ринку ІТ- start-up в Україні [2]:

– інвестиції в ІТ проекти у 2015 році досягли \$ 132 млн, тобто 240 % росту у порівнянні з 2014 роком, коли падіння було 55 % (порівняно з 2013 р.);

– зростання інвестицій в 2015 році відбувся в основному завдяки трьом великим угодам на стадії зростання (growth stage), у той час як обсяги угод на ранніх стадіях (early stage) скоротилися;

– start-up, які орієнтовані на внутрішній ринок, продовжують стикатися з економічними труднощами і нестабільністю валютного ринку;

– start-up з глобальною орієнтацією залучили значно більше інвестицій в 2015 році, при цьому багато команд переїхали в ті країни, на які орієнтований продукт, піднімають вже там додаткові раунди інвестицій, але в той же час залишають свої R&D підрозділи в Україні;

– іноземні інвестори зберігають інтерес до українського технологічного сектору, на їх частку припало 40 % від загального обсягу інвестицій в ІТ сектор України;

– у 2015 році в Україні зберігся тренд, коли відомі зарубіжні компанії, набувають вітчизняні start-up, що пропонують глобальні продукти. У цьому контексті угодою року стала покупка Looksgy компанією Snapchat за \$ 150 млн;

– інвестиції на етапі зростання (growth stage), превалювали в структурі угод в 2015 році, на їх частку близько \$ 100 млн. Знаковим інвестором є Джордж Сорос, який зробив комітмент на інвестиції в розмірі \$ 1 млрд в технологічний сектор України.

На українському венчурному ринку в сегменті ІТ а 2016 рік було 38 інвестиційних угод на приблизну суму \$ 163,368 млн. Найдорожчою за вважається угода Ask.fm, так як лише оцінка у 2014 році – більш ніж \$ 100 млн! А за 2015 рік – 41 угода на приблизну суму \$ 48,062 млн [3]. Одну з найбільших позицій в ІТ-ринку займає аутсорсинг, який до 2025 року стане другим сегментом за обсягом експорту, що перевищить \$ 10 млрд. Значне місце займають харвердні start-up, які залучають кошти шляхом краундфандингу [5].

Переваги інвестування в українські ІТ-start-up:

- сприятливий податковий клімат для розвитку галузі;
- висококваліфіковані працівники;
- дешева робоча сила;
- ресурснезалежність галузі та її неприв'язаність до певної локації;
- конкурентоспроможні проекти і відносна розвиненість ринку [4].

Ризики інвестицій в ІТ поділяються на дві групи:

- технологічні ризики – накладання на наявну інфраструктуру;
- фінансові ризики – погіршення результатів у стратегії [1].

Найпоширенішими методами оцінювання інвестицій в ІТ є NVP, IRR, ІЕ.

Інвестування в ІТ вже сьогодні показує значні показники, тому його слід розвивати та при можливості стимулювати з боку держави.

Перелік посилань:

1. Катренко А. В. Системні аспекти інвестування в галузі інформаційних технологій [Електронний ресурс] / А. В. Катренко, О. В. Пастернак. – 2014. – Режим доступу : http://science.lp.edu.ua/sites/default/files/Papers/45_66.pdf.

2. AVentures Capital in Ukraine Digital News [Електронний ресурс] // The Dealbook of Ukraine: The Ultimate Report about the Ukrainian Startup and Venture Scene. – 2016. – Режим доступу : https://inventure.com.ua/upload/library/ua_dealbook_2016.pdf.

3. Венчурные сделки в IT секторе Украины [Электронный ресурс] // InVenture Investment Group & Ukraine Dealbook IT and Internet Market. – 2016. – Режим доступа : https://inventure.com.ua/tools/database/venchurnye_sdelki_v_it_sektore_ukrainy

4. Інвестування в Українські ІТ-Start-Up – Ризик чи Виграш [Електронний ресурс] // VOXUKRAINE. – 2015. – Режим доступу : <https://voxukraine.org/2015/12/30/investuvannya-v-ukrainski-it-start-up-rysyk-chy-vygrash-ua/>.

5. Умные деньги: насколько выгодны инвестиции в украинские IT-проекты [Электронный ресурс] // FORBES УКРАЇНА. – 2016. – Режим доступа : <http://forbes.net.ua/magazine/forbes/1412695-umnye-dengi-naskolko-vygodny-investicii-v-ukrainskie-it-proekty>.

ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ

А.М. Собченко, к.е.н., доцент

ДВНЗ «Херсонський державний аграрний університет»

Національний прогрес в економіці розвинутих країн сьогодні характеризується науковим проривом в різних галузях за рахунок таких продуктів інтелектуальної праці, як знання, технології, науково-технічні розробки, які визнають модель інноваційного розвитку економіки. Здатність реагувати на такі зміни в економіці України вимагає реакції на важливі економічні виклики шляхом зближення та інтеграцію національної економічної системи до систем країн ЄС. Це ставить Україну перед вибором запровадження тієї моделі розвитку, яка прийнята ЄС за базову, тобто моделі інноваційного розвитку, утвердження якої забезпечить конкурентоспроможність країни та вихід її на траєкторію сталого розвитку.

Слід зазначити, сутність поняття «інновації» є багатозначним і єдиного чіткого визначення на сьогодні немає. Ряд авторів асоціюють поняття «інновації» із новими технологіями, проте нерідко вони можуть навіть не включати в себе такі технології. Інші, визначають інновації як нові продукти, бізнес-процеси чи організаційні зміни, що створюють багатство або соціальний добробут. Заслугове на увагу, трактування даного поняття Річардом Лайонсом, топ-менеджер інвестиційного банку Goldman Sachs, він дає спрощене визначення: «Інновація – це свіже мислення, яке створює додану вартість» [3].

Заслугове на увагу, думка Й. Шумпетер щодо трактування даного поняття, під яким автор розуміє, що інновації як зміни у технології чи управлінні є фактором динамічних змін в економіці [4]. Слід зазначити, що автор чітко відзначив в яких випадках відбувається інновація, це: випуск нового продукту або нового продукту нової якості; впровадження нового, досі не відомого в даній галузі

зі методу виробництва; проникнення на новий ринок збуту відомий чи невідомий; отримання нових джерел сировини чи напівфабрикатів та організаційна перебудова [4].

Відповідно визначення даного поняття Європейською комісією, інновація це кінцевий результат творчої діяльності, який отримав втілення у вигляді новітньої або вдосконаленої продукції, що реалізується на ринку, або нового чи вдосконаленого технологічного процесу, який використовується у практичній діяльності [1]. Крім того, вважаємо, що унікальність даного поняття відображає власний розвиток країни притаманній тільки її рівню та особливостей.

Щодо визначення даного поняття у вітчизняному законодавстві, його регламентує Закон України «Про інноваційну діяльність». Проте, в даному законі досить по-різному трактується поняття інноваційна діяльність, про це свідчить стаття 1 та 3 даного закону наведені на рис. 1. Це свідчить про неузгодженість даних статей закон. Доцільно зазначити, що стаття 1 розкриває його більш вузько і це ж поняття більш актуалізоване у статті 3 того ж закону. Вважаємо, за потрібне внести певні корективи в даний законодавчий документ і дати обґрунтування даного поняття в одній статті.

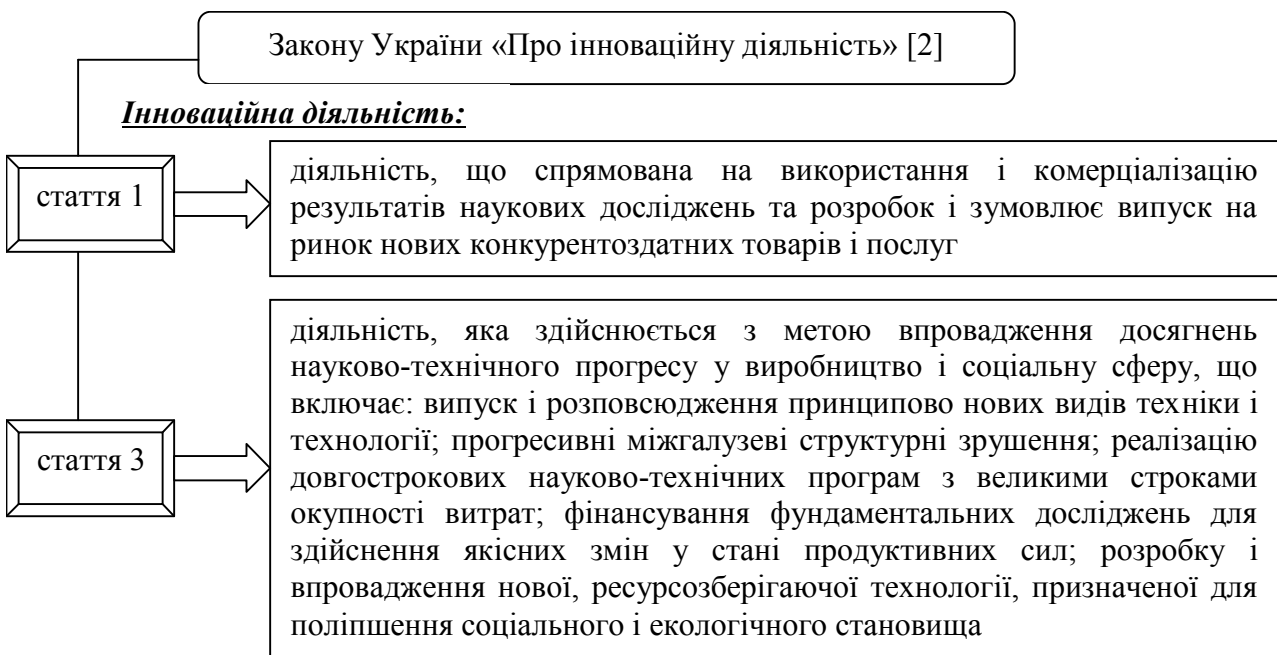


Рисунок 1. Тракткування поняття «інноваційна діяльність»

Показники Європейської системи оцінки інновацій (European Innovation Scoreboard) надають можливість попереднього порівняння ефективності інновацій у Європейському Союзі (ЄС) та Україні. Проте, ЄС зазначає, що інноваційна політика повинна відповідати рівню розвитку країни та враховувати її особливості, а копіювання успішних політик інших країн скоріш за все призведе до неефективного використання ресурсів. Здатність вчитись на прикладі розвинених країн та сміливість розробляти і запроваджувати стратегії, що відповідають рівню розвитку власної країни, повинні бути підтримані в політичних колах [1]. Отже, Україна має всі передумови для того щоб увійти у міжнародне європейське товариство та зайняти на ринку за науково-інноваційними показниками середньоевропейського рівня. Це можливо досягти шляхом врегулювання законодавчих аспектів та належної державної фінансової підтримки інноваційної діяльності, як свідчить досвід країни ЄС.

Перелік посилань:

1. *Інновації в Україні: Європейський досвід та рекомендації для України*. – Т. 3. – *Інновації в Україні: пропозиції до політичних заходів*. – К. : Фенікс. – 2011. – С. 5-7.

2. *Про інноваційну діяльність [Електронний ресурс]* : Закон України. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=40-15>.

3. *Світові лідери у сфері інновацій [Електронний ресурс]* / *Free voice information analysis center*. – Режим доступу : <http://iac.org.ua/svitovi-lideri-u-sferi-innovatsiy/>

4. *Шумпетер Й. Теорія економічного розвитку / Й. Шумпетер*. – М. : Прогресс, 1992. – 231 с.

ПРОБЛЕМИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

А.М. Сорокіна, здобувач вищої освіти

*Науковий керівник: Ю.В. Ушкаренко, д.е.н., професор
Херсонський державний університет*

Питання інноваційного розвитку національної економіки є досить актуальним на сучасному етапі євро інтеграційних процесів в Україні, оскільки держава не може конкурувати з європейськими державами без поновлення технологічного виробництва і без конкурентоздатності економіки. Сучасний етап розвитку економіки можна охарактеризувати як важливе прискорення темпів науково-технічного процесу, який обумовлюється постійними змінами у структурі та динаміці суспільних потреб і, як наслідок загострює конкуренцію у запропонованні нових товарів та послуг, при цьому покращуючи їх якісні характеристики. Тому розвиток інноваційної сфери, через яку просуваються у виробництво досягнення науково-технічного прогресу, є особливо актуальним [1, с. 24].

Інноваційна активність національної економіки визначається результатами діяльності підприємств, які розробляють нововведення в виробництво товарів, сферу послуг та інші галузі господарства. Головною проблемою залишається відсутність зв'язків між основними суб'єктами інноваційного процесу, також інформаційна непрозорість та низька мотивація розробки фінансування інновацій. Інтеграція в світову економіку можлива тільки на основі динамічного розвитку інноваційних процесів [2, с. 15]. Важливою складовою інноваційної діяльності є робота висококваліфікованих технологів, маркетологів, економістів, фінансистів, які виконують специфічні функції, пов'язані з технологічним проектуванням і конструкцією інновацій [3, с. 399].

З початку становлення України як незалежного господарства, основна увага приділяється вивченню природних ресурсів нашої країни, її географічному розташуванню, проте інтелектуальному потенціалу приділяється значно менше уваги. Головними і найбільш гострими проблемами України є проблеми збільшення ефективності використання наукових розробок і запровадження результатів фундаментальних і прикладних досліджень у виробництво. Ще однією проблемою є недостатнє фінансування інноваційного виробництва і відсутність ціленаправленої політики в цьому напрямку [4, с. 49].

Макроекономічна стабільність є необхідною, але недостатньою умовою виходу економіки держави з кризового становища. За відсутності протекціоністських заходів сучасного стану виробничого комплексу не дозволяє витримати конкуренцію з західними виробниками навіть на внутрішньому ринку. Формування і реалізація інноваційної політики повинні ґрунтуватися на створенні такої системи, яка дозволить в короткий термін і з високою ефективністю використати у виробництві інтелектуальний і науково-технічний потенціал країни. Дослідження стану ділової активності промислових підприємств країни, показує, що у сучасних умовах вони не використовують і не ставлять задачу використання прогресивних технологій. Разом з тим, на основі опитування працюючих на підприємствах, акцентується увага на не якості та високу собівартість власної продукції, а також на її низьку конкурентоспроможність.

Інноваційну модель потрібно розглядати, як альтернативу традиційним методам розвитку економіки. За період незалежності України інноваційні розробки адаптувались до змінних умов. Інноваційні проекти здійснюються лише в пріоритетних напрямках, в основному використовуються технології, які дозволяють зменшити витрати і які гарантують прибуток та окупність.

Необхідно прагнути до активізації інноваційної політики, оскільки вона є головним механізмом за допомогою якого можна зупинити спад в економіці, забезпечити її перестройку та заповнити ринок новою покращеною конкурентоздатною продукцією. Таким чином, державна інноваційна політика України повинна бути орієнтована на різні моделі інноваційного розвитку в залежності від стану науково-технічного потенціалу. Саме досягнення найбільшої ефективності господарювання повинно стати метою та основним критерієм при виборі моделі інноваційного розвитку.

Перелік посилань:

1. Федулова Л. Перспективи інноваційно-технологічного розвитку промисловості України / Л. Федулова // *Економіка України*. – 2008. – №7. – С. 24-36.
2. Амоша І. Організаційно-економічні механізми активізації інноваційної діяльності в Україні / І. Амоша // *Економіка промисловості*. – 2005. – № 5. – С. 15-21.
3. Йохна М. А. *Экономика и организация инновационной деятельности : учебник [для студ. высших учебн. заведений]* / М. А. Йохна, В. В. Стадник. – Киев : Издательский центр «Академия», 2005. – 399 с.
4. Денисенко М. П. *Проблеми формування національної інноваційної системи України* / М. П. Денисенко, Т. Є. Воронкова, С. В. Ладика // *Актуальні проблеми економіки*. – 2008. – № 4 (82). – С. 73-81.

ІННОВАЦІЙНА СПРЯМОВАНІСТЬ ОСВІТИ ЯК ЧИННИК ЗМІЦНЕННЯ СОЦІАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

Н.І. Ставнича

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

Безпека як соціальне явище виділяється як одна із глобальних проблем. Безпека в цілому є необхідною умовою життя, а тому і потребою кожної людини. Адже людина має бути захищена від різноманітних небезпек, механізм захисту від яких має забезпечити держава. У Конституції України (ст. 3) підкреслюється, що людина, її життя і здоров'я, честь і гідність, недоторканість і безпека визнаються найвищою соціальною цінністю.

Соціальна безпека людини – це певний стан її життєдіяльності, підкріплений комплексом організаційно-правових та економічних заходів, спрямованих на реалізацію соціальних інтересів, формування сприятливої демографічної ситуації, збереження генофонду держави і трансформацію трудових ресурсів відповідно до ринкових вимог. Соціальна безпека не може бути забезпечена лише політикою та діями офіційних і неофіційних інститутів. Для цього необхідними є сприятливі соціально-економічні умови: економічне зростання, забезпечення зайнятості населення, подолання демографічної кризи, доступ до системи освіти, охорони здоров'я, культурних цінностей.

Розглянемо освіту, яка впливає на розвиток природних здібностей людини до праці, сприяє моральному і духовному вихованню учнів, студентів, слухачів. Освіта, освітній рівень, освітній потенціал нації, на нашу думку, є важливим чинником становлення, збереження і зміцнення національної безпеки. Сьогодні у світі, враховуючи, що економіка базується на знаннях, швидко зростає освітній рівень населення. У найбагатшій країні світу – США серед економічно активного населення понад 61 % має третинну освіту (завершену післяшкільну), тоді як, скажімо, у Бразилії цей показник становить 8,6 %. До речі, тривалість навчання, скажімо, у середній школі в різних країнах різна. Найвищими ці показники у Великобританії (більше 13 років), США (12,6 років), Німеччині (близько 13 років). Досить низьким він є в Китаї (менше 6 років), хоча ця країна має найвищі темпи зростання ВВП у світі [1, с. 65].

Освіта має сприяти інноваційному розвитку в будь-якій сфері економіки. Саме розвиток освіти сприяє активізації інтелектуально-освітнього потенціалу нації. Нині функціонує 657 ВНЗ 1-4 рівнів акредитації, у яких навчається 1586,8 тис. студентів [2, с. 19]. А на початок 2017 р. в Україні 27,2 % населення у віці 22 років і старші мало повну вищу освіту [3, с. 52]. Проте цей високий інтелектуальний потенціал, на жаль, не сприяє зростанню наукоємності ВВП, обсягу інноваційної продукції. Підтвердженням цього є 42 місце у рейтингу 2017 року України на світовому ринку інноваційної продукції. Зазначимо, що для оцінки використовують такі показники як: обсяг коштів у відсотковому відношенні до ВВП, які держава витрачає на дослідження і розробки; продуктивність; присутність в економіці високотехнологічних компаній; поширеність вищої освіти; додана вартість товарів; кількість зареєстрованих патентів кількість дослідників [4]. Частка промислових підприємств, які займалися інноваціями в Україні у 2015 році склала 15,9 % [5, с. 209]. Такі показники дають підставу стверджувати, що нинішня система освіти відірвана від реальних потреб економіки і створює певним чином загрозу суспільству.

Освітня безпека – це створені умови для отримання якісної освіти. Загрозою в сфері освіти може бути будь-яка ситуація, що наносить шкоду соціальним інтересам. Під критерієм освітньої безпеки слід розуміти оцінку стану освітньої сфери з погляду найважливіших процесів, що відображають її характер і напрями. Це, насамперед, забезпечення рівного доступу до відповідних послуг. Безпечною освіта є тоді, коли громадяни України незалежно від свого матеріального стану, місця проживання мають можливість учитись, розвивати та реалізувати свої здібності.

Таким чином, інноваційна спрямованість освіти – це об'єктивна закономірність сучасної цивілізації. Специфіка нинішнього етапу суспільних трансформацій полягає в об'єктивній необхідності випереджаючого розвитку освіти та оперативної підготовки нового покоління кадрів – конкурентоспроможних на ринку праці, добре підготовлених до активної життєдіяльності в швидкозмінюваному світі, володіючих адаптаційною мобільністю, високою загальною культурою, що спонукає її носіїв до творчої самореалізації.

Перелік посилань:

1. Куценко В. І. Соціальний вектор економічного розвитку / В. І. Куценко. – К. : Наукова думка ; НАН України, 2010. – 735 с.
2. Основні показники діяльності вищих навчальних закладів України на початок 2016/17 навчального року : [стат. бюл.]. – К. : Держ. ком. стат. України, 2017. – 203 с.

3. Соціально-демографічні характеристики домогосподарств в Україні у 2016 році : [стат. бюл.] – К. : Держ. ком. стат. України, 2017. – 87 с.

4. The Global Innovation Index 2016 Winning with Global Innovation [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.globalinnovationindex.org/gii-2016-report>

5. Україна у цифрах 2015 рік : [стат. бюл.] – К. : Держ. ком. стат. України, 2016. – 239 с.

АНАЛІЗ ВПЛИВУ ДІЯЛЬНОСТІ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ НА ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ

Я.М. Тверська, здобувач вищої освіти

Науковий керівник: Т.А. Дяченко, к.е.н.

Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»

Актуальність даної теми полягає в необхідності створення ефективної інвестиційної політики в Україні для стабілізації соціально-економічного розвитку та модернізації економіки в цілому. Ключова роль в досягненні даної мети належить регулюванню діяльності транснаціональних корпорацій (далі – ТНК), що становляться головними суб'єктами міжнародних економічних відносин [1] та є крупними іноземними організаціями, здійснюючими прямі іноземні інвестиції (далі – ПІІ) у власні філії в інших країнах. Нині складається тенденція до збільшення ПІІ в світі та зростання виробництва іноземних філій ТНК [3].

Приплив ПІІ ТНК дає країні-отримувачу великі можливості для розвитку національної економіки, а саме надходження додаткового капіталу, зростання виробництва, освоєння нових технологій, систем організації управління, розширення ринків збуту та доступ до сировини. Раціональне використання наданих можливостей сприяє збільшенню об'єму валового внутрішнього продукту та скороченню рівня безробіття, та навпаки [5]. Так, згідно з даними Міністерства фінансів України, ПІІ в Україну у 2009 р. зменшилися на 53 % порівняно з 2008 р. [4], це відповідно негативно вплинуло на ВВП, який у 2009 р. скоротився на 34,9 % порівняно з попереднім роком [2], та на рівень безробіття, що збільшився з 6,9 % у 2008 р. до 9,6 % у 2009 р. [6]. Так само негативна динаміка цих показників була наявна у 2014 р., хоча починаючи з 2015 р. вона стає вже позитивною. Причинами несприятливих змін були відповідно Світова економічна криза 2008-2009 рр. та економіко-політична нестабільність України, починаючи з 2013 р. Тобто відтік ПІІ є першопричиною для уповільнення темпів розвитку та погіршення рівня життя населення в цілому.

Однак не можна оцінювати наслідки функціонування ТНК тільки як позитивні. Існують і негативні прояви впливу ТНК на економіку України. Насамперед, національні підприємства з низькою конкурентоспроможністю продукції знищуються ТНК на світовому ринку, уряд стає залежним від рішень, стратегій корпорацій, а також має місце захват найбільш перспективних галузей економіки. До переліченого слід додати розташування шкідливих виробництв, що неодмінно впливає на екологію України. Деяких негативних проявів можна уникнути шляхом розмежування сфер діяльності ТНК на законодавчому рівні. Виділити найбільш пріоритетні для інвестування та використовувати надані можливості для створення національних інноваційних технологій, щоб уникнути монопольного функціонування ТНК у певних галузях економіки.

Проаналізувавши все вищевикладене, можна сміливо стверджувати, що Україні необхідно створити стабільний сприятливий інвестиційний клімат для того, щоб модернізувати сучасну економіку за допомогою можливостей, які здатні надавати ТНК. Наша країна має вигідне географічне становище та багаточисленні природні ресурси, що за умови раціонального використання можуть підвищити загальний рівень життя населення та допомогти Україні зайняти вигідне економічне становище на міжнародній арені.

Перелік посилань:

1. Архиєреєв С. И. Конкурентная среда предприятий: международный аспект / С. И. Архиєреєв, Т. А. Дяченко // Наукові записки Харківського економіко-правового університету. – Харків : ХЕПУ. – 2005. – № 2 (3). – С. 117-122.

2. Динамика ВВП Украины с 2002 по 2015 годы [Електронний ресурс] / Финансовый портал Минфин. – Режим доступа : <http://index.minfin.com.ua/index/gdp/>

3. Дяченко Т. А. Проблема іноземного інвестування в Україні / Т. А. Дяченко // Дослідження та оптимізація економічних процесів «Оптимум-2016» : тр. 12-ї Міжнар. наук.-практ. конф., 6-8 грудня 2016 р. – Харків : НТУ «ХПІ». – 2016. – С. 135-136.

4. Прямые иностранные инвестиции в Украине с 2002 по 2016 годы [Електронний ресурс] / Финансовый портал Минфин. – Режим доступа : <http://index.minfin.com.ua/index/fdi/>

5. Талалаева А. А. Проблема эффективного инвестирования в Украине в контексте мирового опыта / А. А. Талалаева, Т. А. Дяченко // Вестник Национального технического университета «ХПИ». Технический прогресс и эффективность производства. – 2011. – № 8. – С. 94-100.

6. Уровень безработицы в Украине с 2000 по 2016 гг. [Электронный ресурс] / Финансовый портал Минфин. – Режим доступа : <http://index.minfin.com.ua/people/unemploy.php>

ОСОБЛИВОСТІ РОЗРОБКИ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

І.Б. Федюшин, к.е.н.

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

Інноваційний проект спрямований на розробку теоретичних і практичних питань, пов'язаних із створенням, розповсюдженням та застосуванням нових технологій і нової продукції. Технологія виступає як об'єктивна, матеріально організована форма існування інновації. Реалізація інноваційного проекту пов'язана з підприємницьким ризиком, потребою в мінімальному тимчасовому лагу між прийняттям рішення щодо інноваційного проекту і його реалізацією. Проект повинен бути націлений на досягнення протягом встановленого часу і при використанні обмежених ресурсів конкретно поставленої мети, яка настільки нова, що вимагає спеціальних підходів до її реалізації. В інноваційній сфері функціонують малі та середні підприємства, що займаються наукомістким бізнесом. Малі інноваційні фірми дозволяють здійснити природний відбір нових продуктів, технологій, послуг.

Варто зауважити, що більшість інноваційних фірм і виробництв в наукоємній сфері створювалися на основі великих промислових підприємств, наукових або освітніх установ. На початку своєї діяльності ці фірми підтримували тісну співпрацю з материнськими організаціями та при необхідності зверталися за консультаціями або просто порадою до фахівців цих організацій. Однак у міру свого розвитку інноваційні фірми набували все більшу самостійність і почали від них віддалятися. Крім того, фахівці материнських організацій, таких як науково-дослідні установи чи ВНЗ, що спеціалізуються на науково-технічних і технологічних питаннях, в більшості випадків не в змозі відповісти на багато питань управлінського або маркетингового характеру, що виникають перед малим підприємством. У той же час малі інноваційні фірми, та й багато промислових підприємств, не можуть дозволити собі утримувати в штаті кваліфікованих фахівців з усіх питань наукоємного бізнесу [1]. Однак подібна ситуація спостерігається лише в деяких регіонах, що дозволяє говорити про регіональний парадокс інноваційної активності підприємств – коли в одних регіонах спостерігається велика кількість впровадження інноваційних проектів (Івано-Франківська область) при незначних інвестиціях, в інших навпаки – суттєві впливання у сферу інновацій не приносять видимого результату (Тернопільська область).

На нашу думку, причина регіонального парадоксу інновацій полягає в першу чергу не в наявності інвестицій у відстаючих регіонах, але в характері регіональної інноваційної системи та інституційних характеристик цих регіонів. Зокрема, підприємства таких регіонів часто формують незначний попит на НДДКР та супутні дослідження і, як правило, не співпрацюють з регіональними суб'єктами інноваційної діяльності (наприклад університетами). В той же час, регіональна науково-технологічна інфраструктура промислового сектора не є пріоритетною складовою економіки регіону, зокрема Тернопільської області, а отже, постачальники інноваційних послуг (розвиток новітніх технологій, навчання/освіта, венчурний капітал) не можуть визначити інноваційні потреби підприємств. Таким чином, існує відсутність інтеграції між регіональним забезпеченням інноваційних послуг і попитом на інновації [1].

За такої ситуації була би доцільна реалізація процесу передачі технологій за схемами «дифузії» (нововведення розглядається як процес наростання обсягу його випуску або використання з плином часу в певній сфері виробничої діяльності, він безперервний і досягає стадії насичення, коли потреби в нововведенні у відповідній сфері його застосування виявляються повністю задоволеними) значно ефективніша, але вимагає постійного оновлення баз даних по інноваційних проектах, ноу-хау і замовниках, максимальної доступності інформації, великого об'єму персональних контактів, а також високої кваліфікації та технічної ерудиції керівників інноваційних проектів. Крім того, для забезпечення високої ефективності процесу передачі технології необхідний оптимальний набір програмно-апаратних засобів (розвинена комп'ютерна мережа, бази даних, експертні методи, засоби комунікації), що забезпечують збір, обробку та розповсюдження інформації про технологічні інновації. Найчастіше розробник (власник) технології або не володіє такими знаннями, навич-

ками і апаратними засобами, або воліє використовувати свій час і матеріальні ресурси на розробку нової технології або вдосконалення наявної. Крім того, при здійсненні передачі технологій багато з них знаходять несподівані області застосування (деякі області можуть навіть не братися розробником до розгляду). Тому особливо важливу роль у процесі передачі технології грають спеціалізовані інноваційні фірми і центри передачі технології, що виконують функції сполучної ланки, що мають ефективну мережу формальних та неформальних зовнішніх зв'язків, базу даних нових технологій і замовників і володіють необхідним інструментарієм та кваліфікованими кадрами. Важливим завданням таких фірм є охорона інтелектуальної власності власників нових технологій і забезпечення конфіденційності в процесі передачі технологій.

Забезпечити ефективне управління проектом без використання сучасних інформаційних і комп'ютерних технологій, без автоматизації, практично неможливо. На стадії аналізу інноваційного проекту велике значення має вид інформації, що подається для аналізу. Цілий ряд фірм (Silicon Graphics, Visio Corporation та ін.) пропонують потужний набір інструментальних засобів, що дозволяють досліджувати і графічно відображати кількісні дані, що дозволяє, як самому розробнику проекту краще зрозуміти приховані і недоступні спочатку тенденції та закономірності, так і переконати потенційного інвестора в доцільності реалізації проекту [1].

Перелік посилань:

1. Федішин І. Б. *Управління інноваційними проектами : опорний конспект лекцій для студентів спеціальності 8.18010012 «Управління інноваційною діяльністю» / І. Б. Федішин. – Тернопіль : ТНТУ імені Івана Пулюя, 2016. – 141 с.*

ОЦІНКА ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Д. В. Цветков, аспірант

Національний транспортний університет, м. Київ

Оцінка інвестиційного потенціалу підприємства є одним з найважливіших етапів при розробці інвестиційного проекту для автотранспортного підприємства, який в сучасних умовах нестабільної економічної ситуації виступає в якості сильного інструменту регулювання фінансових потоків підприємства з метою забезпечення певного рівня прибутковості, стабільного розвитку і підвищення конкурентного статусу автотранспортного підприємства. Точність і надійність результатів оцінки інвестиційного потенціалу визначає ймовірність виникнення управлінської помилки в процесі прийняття рішення про включення того чи іншого проекту в інвестиційну програму автотранспортного підприємства. Співвідношення фінансових, часових, трудових витрат на виконання етапу оцінки інвестиційного потенціалу до реалізованих інвестиційних проектів відбивається на загальній ефективності інвестиційної діяльності автотранспортного підприємства. Необхідність підвищення якості управління інвестиціями і ефективності інвестиційної діяльності підприємств автотранспортної галузі в умовах нестабільної економіки країни обумовлює актуальність вдосконалення методичної бази оцінки інвестиційного потенціалу, що в свою чергу допоможе вибрати необхідний інвестиційний проект.

Оцінка ефективності проекту здійснюється з метою прийняття рішення про його реалізацію, порівняння альтернативних варіантів проектів один з одним. Виділяють основні види ефективності інвестиційного проекту автотранспортного підприємства, що класифікуються в залежності від масштабу, ефекту і типу результату від його реалізації. Дана класифікація дозволяє легко визначити, які види ефективності необхідно оцінювати для конкретного інвестиційного проекту.

На макрорівні оцінка інвестиційного потенціалу підприємства має в себе включати вплив проекту на розвиток регіону, країни, включаючи всі соціальні та екологічні аспекти. В іншому випадку, види фінансової та економічної оцінки інвестиційного потенціалу, необхідні для прийняття правильного управлінського рішення, вибираються в залежності від характеристик конкретного проекту і необхідної точності та глибини оцінки його ефективності. У разі реалізації проектів, спрямованих на зміну технології перевезень або обсягу перевезень і споживання того чи іншого виду ресурсу, також слід розраховувати, відповідно, технологічний і ресурсний інвестиційний потенціал.

Перелік посилань:

1. Борщевський В. В. *Іноземні інвестиції як чинник регіонального розвитку / В. В. Борщевський // Фінанси України. – 2003. – № 10.*

2. Товстиженко О. В. *Роль іноземних інвестицій в інтенсифікації розвитку вітчизняного виробництва / О. В. Товстиженко // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 1. – С. 104-108.*

3. Свідрак О. В. Прямі іноземні інвестиції як фактор зростання валового внутрішнього продукту країни та активізації економічного розвитку / О. В. Свідрак // *Проблеми розвитку внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект* : сб. науч. тр. – Донецк : ДонНУ. – 2014. – № 2 – С. 263-266.

4. Сидоренко М. Статистичне обґрунтування інвестиційної привабливості ВАТ / М. Сидоренко // *Ekonomist*. – 2000. – № 10. – С. 24-25.

5. Новикова І. В. Залучення інвестиційних ресурсів до інноваційної сфери України / І. В. Новикова // *Проблеми науки*. – 2001. – № 3. – С. 24-28.

СУЧАСНА ПРАКТИКА УПРАВЛІННЯ МІЖНАРОДНИМИ ІНВЕСТИЦІЙНИМИ ПРОЕКТАМИ

Л.О. Чернишова, к.е.н., доцент

Харківський державний університет харчування та торгівлі

Використання теорії та практики міжнародного управління інвестиційними проектами на сучасному етапі розвитку вітчизняної економіки потребує нових підходів та методології, що обумовлено членством України у СОТ і дедалі зростаючою інтенсивністю процесу глобалізації світогосподарських зв'язків. Відсутність у практиці українських підприємств сучасних комплексних проектних програм, слабкий рівень використання наукових розробок у сфері міжнародного проектного менеджменту робить їх більш вразливими у конкурентному середовищі. Це й обумовлює необхідність більш системного дослідження сучасної практики управління міжнародними інвестиційними проектами як інтегрованою системою.

Поглиблений системний аналіз теоретико-методологічних підходів до трактування поняття «управління міжнародним інвестиційним проектом» дає можливість визначити його як управлінську діяльність, реалізовану за допомогою функцій планування, організації, контролю суб'єктами різних країн та спрямовану на досягнення максимально можливої ефективності при заданих обмеженнях щодо часу, ресурсів і якості кінцевого результату.

Вважається, що перший досвід формулювання та узагальнення методів досягнення бізнесцілей на основі реалізації спеціальних проектів припадає на 30-ті роки минулого століття, коли реалізація масштабних завдань, спрямованих на відновлення національної економіки США (наприклад, в авіаційній галузі – USAirCorporation, нафтогазовій – у відомій фірмі Exxon) потребувала інноваційних, на той час, методів організації та управління масштабними проектами. Проектний підхід до реалізації унікальних і складних завдань також знайшов застосування у сфері науководослідних робіт та інноваційної діяльності, особливо у воєнно-промисловій галузі. Основні принципи управління проектами сформувалися у часи Другої світової війни. Ці принципи, за ініціативи німецького економіста Роланда В. Гутча, якого вважають засновником теорії управління проектами, у 50-ті роки минулого століття були остаточно сформульовані та прийняті у якості стандарту першою міжнародною асоціацією управління проектами.

На сучасному етапі еволюції виділяють два підходи управління міжнародними інвестиційними проектами – західний (американський та європейський) та східний.

Для американського стилю управління характерні концепція «виробничої демократії» та метод «соціотехнічного планування», а також терміновість планування (понад 10 років). Стиль управління характеризується такими особливостями, як орієнтацією на індивіда, а не на групу; системою індивідуального заохочення; домінуванням матеріальної мотивації над моральною; жорсткою системою субординації. До загальних рис європейського управління належать висока дисципліна, далекоглядність, довготермінова стратегія функціонування, надмірна увага до підвищення ефективності виробництва й одночасного скорочення відповідних витрат; значні видатки на НДДКР; соціально орієнтована система управління тощо. Одними з найяскравіших представників європейського стилю управління з уже усталеними національними моделями та концепціями міжнародного управління можна вважати Німеччину, Англію та Швецію.

Східному стилю притаманні чітка централізація управління, колективізм, існування «гуртків якості» та «груп нуль дефектів», позитивний найм, високий ступінь соціального страхування, ефективна система заробітної плати у співвідношенні з трудовою кваліфікацією тощо. Представником східного стилю міжнародного управління, в свою чергу, можна вважати Японію, яка має найдавнішу школу менеджменту, усталені моделі управління та традиції, що досить глибоко вкорінені в усіх сферах діяльності цієї країни.

На даному етапі в нашій країні використання міжнародного проектного управління не одержало такого розвитку як у розвинутих країнах світу. Україні притаманний специфічний перехідний етап від україн колективістського способу життєдіяльності до індивідуалізму; високий рівень дистанціювання влади від глобальних викликів; маскулізм, тобто переваги жорстких цінностей над раціоналізмом; високий рівень невизначеності та недосконалий механізм її запобігання й уникнення.

Особливістю проектів, що реалізують українські підприємства, є їх короткостроковість та малобюджетність. Частка підприємств, що реалізують міжнародні проекти, є дуже низькою. Більшість керівників українських підприємств недооцінюють необхідність того, що для підготовки та реалізації міжнародних проектів важливо залучати фахівців з проектного менеджменту, які мають сертифікати спеціалістів міжнародного рівня. Тому у 91 % організацій розробка проектів здійснюється власними силами, без залучення зовнішніх консультантів, експертів або сертифікованих проектних менеджерів, причому 42 % керівників підприємств самостійно управляють проектами. Крім того, ті керівники, які для управління проектами все ж призначають менеджерів проектів, відзначили, що більшість з них (56 %) при підготовці та реалізації проектів не застосовують методологію проектного управління та лише 28 % з числа опитаних використовують деякі елементи проектного менеджменту [1].

Міжнародний досвід свідчить, що впровадження стандартів міжнародного проектного управління дозволяє чітко контролювати всі бізнес-процеси в компанії, досягати поставлених завдань у встановлені терміни при запланованому використанні ресурсів.

Перелік посилань:

1. Тверезовська Н. Т. Управління проектами: стан і перспективи розвитку [Електронний ресурс] / Н. Т. Тверезовська, В. А. Кищенко. – Режим доступу : http://elartu.tntu.edu.ua/bitstream/123456789/18589/1/Zb_PDATU_10_2016.pdf

ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ РЕАЛІЗАЦІЇ РЕГІОНАЛЬНОЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ

Н.В. Шевченко, к.е.н., доцент

О.В. Скалецька, к.е.н.

ПВНЗ «Європейський університет», Львівська філія

В сучасних умовах розвитку економіки важливим завданням для держави та кожного окремого регіону України є розроблення та реалізація ефективної інвестиційної політики. Така політика здатна: забезпечити зростання рівня соціального розвитку регіонів, підвищити рівень життя населення, залучити іноземні та національні інвестиції, модернізувати промислову ланку регіону. І хоча на сьогодні формуванню, розробці та реалізації регіональної інвестиційної політики присвячено багато праць вітчизняних вчених, економістів, розроблено законопроекти та нормативні акти, сформувано програми та проекти, це питання залишається актуальним.

В Україні процес формування інвестиційної політики є обґрунтованим, всеохоплюючим та швидким, проте на етапі реалізації виникає багато суб'єктивних та фінансових проблем, що значно загамують процеси впровадження всіх розробок у реальність. Отже, до основних проблем, що гальмують процес реалізації регіональної інвестиційної політики держави та регіонів, слід віднести:

- недостатність внутрішнього капіталу для фінансування інвестиційного розвитку фінансового ринку;
- недостатня привабливість щодо вкладення коштів іноземними інвесторами;
- низький рівень надання інвестиційних кредитів з причин недостатньої гарантійності;
- недосконалість нормативно-законодавчої бази;
- низький рівень довіри до інвестиційних партнерів, особливо це стосується іноземних партнерів, щодо України);
- низька доступність сучасних технологій у промислово-економічному секторі;
- недостатність інформаційного забезпечення органів державної та місцевої влади, щодо проблемних елементів розвитку інвестиційної політики регіону;
- недостатній рівень кваліфікованих кадрів, що забезпечують процес реалізації інвестиційної політики на мікрорівні;
- політична ситуація, зокрема війна на Сході України, що знижує інвестиційну привабливість для нових інвесторів;
- низький рівень інноваційного розвитку, особливо гостро це відчувається в процесі впровадження сучасних енерго- та ресурсозберігаючих технологій, впровадження та випуск нових продуктів;

- проблема компютерно-технологічного оновлення, що не тільки підвищить якість продукції, а й забезпечить збереження здоров'я працівників на небезпечних та шкідливих об'єктах;
- недостатній рівень фінансування державою дрібних наукових програм, проектів, розробок, винаходів, що здатні покращити інноваційний рівень економічної сфери (малих, середніх та великих підприємств).

Таким чином, можна зробити висновок, що існує значне коло проблем що впливають на процеси формування та реалізації інвестиційної політики регіону, та й держави загалом. Формування ефективної регіональної інвестиційної політики та її швидке впровадження має велике значення для соціально-економічного розвитку регіону, оскільки саме інвестиційні процеси стимулюють розвиток регіону до більш якісного рівня.

Перелік посилань:

1. Мармуль Л. О. Нові методичні підходи до аналізу інвестиційної привабливості регіонів / Л. О. Мармуль // Вісник економічної науки. – 2005. – № 17. – С. 83-88.
2. Стратегія сталого розвитку регіону : монографія / [Л. О. Александров, О. В. Половян, О. Ф. Коновалов, та ін.] ; за заг. ред. д.е.н. І. О. Александрова ; НАН України. Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2010. – 204 с.

СПЕЦИФІКА СУЧАСНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТНК

О.В. Шкурупій, д.е.н., професор

С.І. Туль

Д.О. Сінельнік, здобувач вищої освіти

ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»

У наш час інновації є невід'ємним чинником зростання міжнародного бізнесу. Інноватизація стає всезагальною. Вона охоплює всі галузі та всі процеси виробництва. Фактично всі успішні ТНК будують діяльність за інноваційними принципами, навіть якщо вони працюють у традиційних галузях. Згідно звіту «The 2016 EU Industrial R&D Investment Scoreboard» у 2015-2016 рр., 2500 провідних ТНК з США (837), ЄС (590), Японії (356), Китаю (327), Тайваню (111), Південної Кореї (75), Швейцарії (58) та інших 20 країн інвестували в цілому 696 трлн дол. США в НДДКР [3], збільшивши витрати на 6,6 % в порівнянні з попереднім роком, що обумовлено зростанням НДДКР в галузях високих технологій.

На компанії, що базуються в трьох найбільших країнах (США, Японії і Німеччині) припало 63,2 %, а на чотири найбільші галузі (фармацевтика і біотехнології; автомобілебудування; технічне обладнання і комплектуючі; програмне забезпечення та комп'ютерні послуги) – 61,7 % від загального обсягу інвестицій до НДДКР [3]. В топ-50 входять 15 компаній з ЄС, 23 з США, 4 з Японії, по 3 з Китаю і Швейцарії і по одній з Південної Кореї і Тайваню.

За даними звіту BCG «The Most Innovative Companies 2016: Getting Past «Not Invented Here» найбільш інноваційними компаніями світу можна вважати «Apple Inc.», «Google Inc.», «Tesla Motors, Inc.», «Microsoft Corporation», «Amazon.com, Inc.», «Netflix, Inc.», «Samsung Technologies», «Toyota Motor Corporation», «Facebook, Inc.», «IBM» [2]. Основними показниками, на основі яких визначається рівень інноваційного розвитку компаній, є: науково-дослідна діяльність організації, технологічний розвиток виробництва, компетенції компанії в області інновацій, перспективи до розширення виробництва, сприйнятливість до впровадження інноваційних бізнес-моделей, а також рівень корпоративної культури.

Специфіку інноваційної діяльності ТНК у сучасній глобальній економіці визначає передусім проблематика науково-дослідних робіт. Найбільш актуальними з них є винайдення нових джерел енергії, створення штучного інтелекту, освоєння космічного простору та ін. Як показує практика, саме в такі дослідження нині вкладається найбільше коштів, відповідно до них розширюється мережа науково-дослідних лабораторій, їх оснащення тощо.

Розвиток відновлювальних джерел енергії активно підтримує передусім низка провідних інноваційних компаній таких як «Tesla Motors, Inc.», «Microsoft Corporation», «Google Inc.», «Sony Corporation», а також багато компанії, які функціонують у інших галузях економіки («ІКЕА», «Wal-Mart Stores, Inc.» та ін). Необхідно зауважити, що поряд з економічним ефектом, який ТНК отримують від розробки і впровадження інновацій, цей напрям наукових досліджень є суспільно значущим, зважаючи на загрози зміни клімату на планеті та високу вірогідність екологічних катастроф. Наприклад, шведська компанія «ІКЕА» інвестувала 1,5 млрд євро у видобуток сонячної і вітро-

вої енергії. Крім того, 550 тис. сонячних батарей встановлені на дахах її магазинів і складів по всьому світу. Мета «IKEA» – до 2020 р. повністю працювати на поновлюваних джерелах енергії [1].

Надзвичайно перспективними є дослідження, спрямовані на розробку штучного інтелекту. Керівники відразу декількох найбільших IT-компаній («Tesla Motors, Inc.», «SpaceX», «PayPal Holdings, Inc.», «Amazon Web Services», «Infosys Ltd»), повідомили про інвестування капіталу в обсязі 1 млрд дол. США у діяльність некомерційної організації «OpenAI», яка здійснює розробку штучного інтелекту.

Стійкою тенденцією інноваційної діяльності ТНК є освоєння космічного простору. Наприклад, «SpaceX» вже з 2015 р. готується до колонізації сусідніх планет, вбачаючи в цьому необхідність для майбутнього розвитку людства. «SpaceX» має з NASA контракт на 1,6 млрд дол. США стосовно 12 роботизованих місій для поповнення запасів на Міжнародній космічній станції за допомогою ракет-носіїв «Falcon-9» та безпілотних капсул «Dragon».

Аргументуючи позитивний внесок високотехнологічних ТНК у розвиток світової економіки, необхідно зазначити, що у 2015-2016 рр. науково-дослідну діяльність здійснювали 2500 провідних корпорацій. Інвестиції таких ТНК у науку і технології становили 696 трлн дол. США. Витрати на НДДКР збільшились порівняно з попереднім роком на 6,6 %. Зважаючи на це, діяльність ТНК, які працюють у галузях високих технологій, необхідно оцінювати як суспільно корисні. Проте, безперечно, навіть працюючи в галузі високих технологій, сучасні ТНК залишаються передусім суб'єктами бізнесу, інтереси яких знаходяться у сфері максимізації прибутку. Ідеться про те, що результати інноваційної діяльності ТНК можуть бути використані не лише в інтересах прогресу людства. Вони здатні створювати також виклики суспільству, виступаючи матеріальною основою нового покоління війн (інформаційних, ідеологічних та військових протистоянь у їх традиційному розумінні), а також, зумовлюючи зміни клімату через руйнацію озонового шару землі та інші екологічні небезпеки.

Перелік посилань:

1. *Как 5 всемирно известных брендов используют альтернативные источники энергии [Электронный ресурс] // Baker Tilly. – 2016. – Режим доступа : <http://www.bakertilly.ua/ru/news/id987>*
2. *Ringel M. The Most Innovative Companies 2016: Getting Past «Not Invented Here» [Electronic resource] / M. Ringel, A. Taylor, H. Zablit // The Boston Consulting Group. – 2017. – Mode of access : <https://media-publications.bcg.com/MIC/BCG-The-Most-Innovative-Companies-2016-Jan-2017.pdf>*
3. *The 2016 EU Industrial R&D Investment Scoreboard [Electronic resource] // European Commission, Joint Research Centre. – 2016. – Mode of access : <http://iri.jrc.ec.europa.eu/scoreboard16.html>*

ЗАЛУЧЕННЯ ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ ТА ЛОКАЛІЗАЦІЯ ВИРОБНИЦТВА

І.А. Шовкун, к.е.н., с.н.с.

ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України», м. Київ

Процеси неоіндустріалізації, що набувають сили у різних країнах після пережитої світової фінансової кризи, зумовлюють зростання попиту на інвестиції. Задоволення потреб у інвестиціях відбувається із залученням коштів державних бюджетів, але основна частина фінансується за рахунок національних приватних капіталів. При цьому іноземні інвестори відіграють важливу роль, оскільки вони доповнюють і посилюють інвестиційний ресурс країни, приносять нові технології, матеріальні та нематеріальні активи, відкривають доступ до ринків інших країн. Вагомість іноземних інвестицій для економічного розвитку постійно зростає: якщо упродовж першої половини 1980-х років середньорічний обсяг світових ПІІ оцінювався у 50 млрд доларів, то нині – понад 26 трильйонів [1]. Останнім часом темпи приросту глобальних ПІІ досягли 38% (у 2015 р. до попереднього періоду). Хоча на перспективу очікується уповільнення динаміки ПІІ, все одно їх приріст залишатиметься великим – до 1,8 трлн доларів на рік.

Одним з інструментів максимізації позитивних ефектів від іноземних інвестицій для розбудови економіки країни є локалізація транснаціональних виробничо-збутових ланцюжків. Змістовно локалізація (local content) стосується того, що іноземна компанія, яка займається виробничою діяльністю в країні, повинна використовувати певну частку місцевих ресурсів (сировину, матеріали, компоненти, проміжні товари тощо, які були виготовлені у цій країні) замість імпортних [2; 3]. Вимоги щодо мінімальної частки локальних компонентів у продукції транснаціональних виробничо-збутових ланцюжків подекуди прямо прописані у нормах законів, що надають іноземним компаніям право здійснювати діяльність на певній території.

Мотиви, що лежать в основі зусиль урядів різних країн щодо локалізації включають в себе намагання:

– увійти у міжнародні ланцюжки створення вартості і водночас досягти більше економічного ефекту у сенсі перерозподілу інвестиційних доходів на користь своєї країни (що особливо важливо для бідних країн і тих, які розвиваються);

– сприяти відкриттю підприємств з іноземним капіталом і створенню нових робочих місць;

– інтегрувати національні підприємства до міжнародної виробничої кооперації та поступово досягти поглиблення переробки сировинних ресурсів країни у затребувану на світовому ринку продукцію за послідовними стадіями: базова сировина – первинна переробка (напівфабрикати) – готові матеріали та компоненти для промислового виробництва – готова продукція для кінцевого споживання, і таким чином максимально поглибити участь у ланцюгах створення вартості;

– сприяти розвитку нових галузей виробництва, що вважаються перспективними з точки зору майбутнього зростання і зміцнення національної економіки (тих, які орієнтовані на високі технології, зелені технології тощо), на основі залучення іноземних інвестицій;

– покращити місце країни у світовому поділі праці та «рухатися вгору» по щаблях участі у ланцюжках створення вартості;

– досягти підвищення продуктивності та конкурентоспроможності економіки.

Вивчення наукової літератури дозволяє сказати, що проблеми локалізації розглядаються з двох протилежних позицій. З одного боку, вимоги щодо локалізації визначаються авторами з числа економістів-міжнародників як сучасна форма протекціоністської політики, що спричинює неефективний розподіл ресурсів, підвищення роздрібних цін на ринках продукції, гальмування міжнародних інвестиційних потоків, а тому трактується як глобальна проблема. З іншого – розглядається представниками національних наукових шкіл як інструмент збільшення позитивних економічних ефектів для економіки країни-реципієнта ПП.

Незважаючи на розповсюдженість політики локалізації у практиці різних країн за рівнем розвитку, в Україні вимоги з локалізації є рідкістю. Між тим в країні спостерігається зростання залежності від імпорту. Відношення імпорту до ВВП в Україні коливалося в межах 51-61 % упродовж 2010-2015 рр. [4], тоді як у світі в середньому становить 29 % (2015 р.), у США – близько 15 %, а Японії – 18 %. Експансія імпорту провокує послаблення економічної стабільності країни, підживлює структурну кризу, стимулює перетікання капіталів із сфери виробництва у сферу торгівлі. Процеси відтворення у ключових галузях промисловості країни надзвичайно залежать від імпорту товарів і послуг. Імпортоємність витрат на проміжне споживання окремих видів промислової діяльності коливається від 20 до 70 %. Відповідно, реалізація політики локалізації є об'єктивною необхідністю для національного господарства.

Перелік посилань:

1. *World investment report 2016. Investor nationality: Policy challenges // UNCTAD. – United Nations, 2016.*
2. *Definition of local content [Електронний ресурс] / Financial Times. – Режим доступу : <http://lexicon.ft.com/Term?term=local-content>*
3. *Stephenson Sherry M. Addressing local content requirements: Current challenges and future opportunities [Електронний ресурс] / ICTSD. – 2013. – Режим доступу : <http://www.ictsd.org>*
4. *Розраховано за даними: Таблиця «витрати-випуск» (в цінах споживачів) [Електронний ресурс] / Держстат України. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>*

ПРОБЛЕМИ НАУКОВО-ТЕХНІЧНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА УКРАЇНИ З КРАЇНАМИ ЄС У ГАЛУЗІ ЕКОЛОГІЗАЦІЇ ВИРОБНИЦТВА

В.М. Штуца, к.е.н., доцент

Національний університет «Одеська юридична академія»

З моменту проголошення незалежності Україна неодноразово декларувала і практичними діями підтверджувала своє прагнення до співпраці зі світовою спільнотою, зокрема з Європейським Союзом, з питань збереження і захисту навколишнього природного середовища.

В преамбулі Закону України «Про охорону навколишнього природного середовища» зазначено, що «охорона навколишнього середовища, раціональне використання природних ресурсів, забезпечення екологічної безпеки для життєдіяльності людини – невід'ємна умова сталого економічного та соціального розвитку України» [1].

Значною перешкодою на шляху покращення стану навколишнього середовища є обмеженість коштів. Важке економічне становище держави не дає змоги повною мірою реалізувати наявні можливості і запроваджувати нові інструменти для збереження та захисту природного середовища.

Таким чином, екологія і економіка все більше переплітаються між собою, формуючи складний комплекс причин і наслідків. Екологічна ситуація в Україні, яку можна охарактеризувати як стан екологічної кризи, поряд із загостренням глобальних соціально-економічних і політичних проблем, вимагає зупинки небезпечних тенденцій і зміни курсу розвитку сучасної економіки.

Одне з основних протиріч – зіткнення між економічним зростанням і необхідністю обмеження його природоємності. Вирішення цієї складної проблеми потребує поєднання політичної волі, міжнародних зусиль зі сторони країн-партнерів України та зміни парадигми економіки України, що полягає в переході від сировинної економіки до науково-виробничої діяльності, впровадження інновацій та розвитку міжнародного науково-технічного співробітництва.

Одним із шляхів вирішення даної проблеми є впровадження безвідходних технологій. Безвідходні технології – виробничі технологічні процеси, в яких досягається мінімальний обсяг відходів та викидів (скидів) в довкілля. Створити виробництво повністю безвідходне неможливо, тому в даному випадку слід говорити про маловідходні ресурсозберігаючі технології. Створення таких технологій передбачає якісну зміну виробництва, спрямовану на реалізацію комплексної переробки сировини з використанням всіх її компонентів.

В якості прикладу можна розглянути використання безвідходних технологій в деревопереробці. На цей час в Україні в цій галузі використовується в основному стовбурова деревина, яка становить приблизно 50 % біомаси одержуваної від вирубаного дерева. Інше (гілки, пеньки, коріння тощо) залишаються на лісосіках і не використовується. У той же час існує ряд технологій, наприклад – у Швеції, які дозволяють використовувати до 90 % деревини і дозволяє витратити її більш раціонально.

Великі можливості економії енергії та ресурсів укладені в переході на нові, так звані наукомісткі технології.

У ряді розвинених країн така «екологізована промисловість» виявляється в ряду високорентабельних виробництв і приносить чималий прибуток. Виникає ситуація, при якій екологічні вимоги не суперечать економічним інтересам, коли капітал купується не за рахунок погіршення стану середовища, а завдяки рішенню екологічних проблем. Цей процес отримав назву екологізації виробництва. Однак, це потребує великих вкладень.

Єдиним шляхом для виходу з ситуації, що склалася, є активне впровадження у вітчизняну практику екологічних інвестицій інноваційного типу. Він є перспективним для української економіки, так як сприятиме подоланню кризових економіко-екологічних явищ, які спостерігаються в даний час в країні. Екологічно орієнтовані інноваційні інвестиції – це одна з форм екологічно орієнтованого інвестування, яка здійснюється з метою впровадження досягнень науково – технічного прогресу в інвестиційну діяльність підприємства. У вітчизняній науковій літературі відзначається ряд характерних особливостей взаємодії категорій «інновація» та «інвестиція» [3, с. 15]: «інновації є причиною інвестицій, але не тільки. Інновації акумулюють самі інвестиції, без яких інноваційний процес не можливий. Інновації не пов'язані з інвестиціями, якщо для їх здійснення не потрібно вкладення фінансових ресурсів. Інвестиції не пов'язані з інноваціями, якщо створення продуктивних сил йде по екстенсивному шляху і не вимагає ніяких удосконалень».

Поглиблене вивчення і розвиток теоретичних підходів до типології та системології процесу екологізації інноваційно-інвестиційних систем дозволить більш цілеспрямовано і осмислено забезпечувати вирішення прикладних задач економіки та екології України, тим самим, сприяючи забезпеченню сталого розвитку вітчизняної економіки.

Перелік посилань:

1. Про охорону навколишнього природного середовища : Закон України від 25.06.1991 року № 1264-ХІІ // *Голос України*. – 1991. – 24 лип. – С. 8-10.
2. Прокопенко О. В. Екологізація інноваційної діяльності: Мотиваційний підхід : [монографія] / Прокопенко О. В. – Суми : ВТД «Университетская книга», 2008. – 392 с.
3. Забарная Э. Н. Инновационно-инвестиционная система: методология формирования и развития : [монография] / Э. Н. Забарная, С. К. Харичков. – Одесса : Институт проблем рынка и экономико-экологических исследований НАН Украины, 2002. – 140 с.

**СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ
СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ**

Збірник матеріалів
IX Міжнародної науково-практичної конференції
26 травня 2017 р.
Том I

Відповідальний за випуск *Д.А. Горовий*

Авторська редакція

План 2017 р., поз. № 15
Підп. до друку 28.04. 2017 Формат 60 x 90 1/8
Папір офсетний. Друк RISO.
Ум. – друк. арк. 23,75 Обл. – вид. арк. 25,0
Тираж прим. Зам. № 2 Ціна договірна

Віддруковано ФОП Крамаренко Ю.М.

Свідоцтво про держреєстрацію АБ №815827

Від 22.03.2013 р.