

Міністерство освіти і науки України

Український державний університет
фінансів та міжнародної торгівлі

ЗОВНІШНЯ ТОРГІВЛЯ: ЕКОНОМІКА, ФІНАНСИ, ПРАВО

№ 5-6 (76-77) / 2014

Науковий журнал

Серія: Економічні науки

Видається 1 раз на два місяці
Заснований у січні 2010 р.

УДК 3395+34

Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право: Науковий журнал. Серія: Економічні науки. – 2014. – № 5-6 (76-77).

Свідectво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації: Серія KB, №16302 – 4774ПР від 26.01.2010 р.

Засновник: Український державний університет фінансів та міжнародної торгівлі (УДУФМТ) Міністерства освіти і науки України

Видавець – Український державний університет фінансів та міжнародної торгівлі

Журнал включено ВАК України до нового переліку наукових фахових видань України з **економічних** (Постанова ВАК України №1-05/2 від 10.03.2010 р., Бюлетень ВАК України №4/2010 р.) та **юридичних наук** (Постанова Президії ВАК України №1-05/6 від 06.10.2010 р.).

Рекомендовано до друку вченою радою Українського державного університету фінансів та міжнародної торгівлі (протокол №10 засідання вченої ради від 28 січня 2015 р.)

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ

ЮРИДИЧНІ НАУКИ

Гвоздецький Віктор Демидович, доктор філософії, професор, академік Академії наук з державного управління, в. о. ректора Українського державного університету фінансів та міжнародної торгівлі (УДУФМТ), голова редакційної колегії

Благовісний Сергій Григорович, к. ю. н., доцент, проректор з науково-педагогічної роботи УДУФМТ, заступник голови редакційної колегії

Анцелевич Герольд Олександрович, к. ю. н., професор, професор кафедри міжнародного права УДУФМТ

Дмитрієв Анатолій Іванович, д. ю. н., професор, професор кафедри міжнародного права УДУФМТ

Мацько Анатолій Степанович, к. ю. н., доцент, завідувач кафедри міжнародного права УДУФМТ

Смітиско Зінаїда Дмитрівна, к. ю. н., професор, професор кафедри кримінально-правових дисциплін УДУФМТ, заслужений юрист України

Шилінгов Володимир Сергійович, к. ю. н., доцент, завідувач кафедри теорії, історії держави та права УДУФМТ

Денисов Володимир Наумович, д. ю. н., професор, член-кореспондент Національної академії правових наук України, завідувач відділу міжнародного права та порівняльного правознавства Інституту держави і права ім. В.М.Корецького НАН України

Заросило Володимир Олексійович, д. ю. н., професор, завідувач кафедри управління безпекою та правоохоронною діяльністю МАУП

Засць Анатолій Павлович, д. ю. н., професор, член-кореспондент Національної академії правових наук України, заслужений юрист України, Перший заступник Голови Державного агентства України з інвестицій та розвитку

Калюжний Ростислав Андрійович, д. ю. н., професор, заступник директора з наукової роботи Юридичного інституту Національного авіаційного університету, дійсний член Міжнародної академії інформатизації, академік АН ВО України, Голова спеціалізованої вченої ради НАУ

Омельченко Олена Леонідівна, к.ю.н., юрист ЮФ «Ільєшев та Партнери»

Шевченко Олександр Оксентійович, д. ю. н., професор кафедри історії права та держави Київського національного університету імені Тараса Шевченка

Юлдашев Олексій Хашимович, д. ю. н., завідувач кафедри цивільно-правових дисциплін Інституту права імені князя Володимира Великого МАУП

ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

Гужва Ігор Юрійович, к. е. н., проректор з наукової роботи та міжнародних відносин УДУФМТ, заступник голови редакційної колегії

Андрійчук Віктор Григорович, д. е. н., професор, завідувач кафедри світового господарства і міжнародної економічної інтеграції УДУФМТ, заслужений діяч науки і техніки України, академік Академії наук вищої школи України

Гребельник Олександр Петрович, д. е. н., професор, завідувач кафедри менеджменту ЗЕД та міжнародного бізнесу, проректор з навчально-методичної роботи Українсько-американського гуманітарного інституту «Вісконсинський міжнародний Університет (США) в Україні», академік АН ВШ України

Квач Ярослав Петрович, к. е. н., доцент, директор Одеського інституту фінансів УДУФМТ

Кошєв Олександр Олександрович, к. е. н., с. н. с., доцент кафедри міжнародних фінансів УДУФМТ, головний редактор наукового фахового журналу

Михайловська Оксана Володимирівна, д. е. н., професор, завідувач кафедри міжнародної економіки, заступник директора з наукової, науково-методичної роботи та міжнародних зв'язків Чернівецького торговельно-економічного інституту КНТЕУ

Моторин Руслан Миколайович, д. е. н., професор, завідувач кафедри обліку, аудиту і статистики УДУФМТ

Онищенко Володимир Пилипович, д. е. н., професор, завідувач кафедри міжнародного менеджменту та маркетингу УДУФМТ

Пахомов Сергій Юрійович, д. е. н., професор кафедри світового господарства і міжнародної економічної інтеграції УДУФМТ

Пель Ірина Валеріївна, д. е. н., доцент, професор кафедри міжнародних фінансів УДУФМТ

Поліванов Володимир Єгорович, к. е. н., доцент, завідувач кафедри економічної теорії УДУФМТ

Пугачов Микола Іванович, д. е. н., професор, заступник директора з наукової роботи Національного наукового центру «Інститут аграрної економіки»

Сердюков Костянтин Георгійович, к. е. н., доцент, директор Харківського інституту фінансів УДУФМТ

Сіденко Світлана Володимирівна, д. е. н., професор, завідувач кафедри міжнародних економічних відносин і бізнесу Інституту міжнародних відносин Національного авіаційного університету

Циганов Сергій Андрійович, д. е. н., професор кафедри міжнародних фінансів Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка

Якушук Іван Давидович, д. е. н., професор, завідувач кафедри фінансів та фінансово-економічної безпеки, директор навчально-наукового фінансово-економічного інституту УДУФМТ

ІНОЗЕМНІ ЧЛЕНИ РЕДКОЛЕГІЇ

Бреді Річард, директор Британського центру сприяння розвитку права, координатор проекту «Британське законодавство ХХІ сторіччя» (Велика Британія, м. Лондон)

Господаровіч Анджей, д. е. н., професор, ректор Вроцлавського економічного університету (Республіка Польща, м. Вроцлав)

Шлюсарчик Богуслав, д. е. н., професор Жешувського університету (Республіка Польща, м. Жешув)

Журнал виходить 1 раз на 2 місяці (робочі мови: українська, російська та англійська) і містить наукові статті, у яких висвітлюються результати науково-практичних досліджень із проблем міжнародних фінансів, фінансів України, міжнародної економіки, міжнародного права та правознавства, міжнародного менеджменту та маркетингу, зовнішньоекономічної діяльності, державного регулювання зовнішньої та внутрішньої торгівлі, економіки України.

ПЕРЕДПЛАТА НА 2015 РІК

Передплата: 12 місяців – 318,60 грн; 6 місяців – 159,30 грн; 4 місяці – 106,20 грн; 2 місяці – 53,10 грн.

Передплатний індекс 09641. Передплата здійснюється винятково через ДП «Преса».

Термін подачі статей до журналу №1 (78) 2015 – до 15 лютого 2015 р.

ISSN 1028-7507

© Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право, 2014.

ЗМІСТ

МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА ТА МЕНЕДЖМЕНТ

ГУЖВА І.Ю. КРАЩІ СВІТОВІ ПРАКТИКИ ЗАСТОСУВАННЯ ІНСТРУМЕНТІВ ТОРГОВЕЛЬНОГО ЗАХИСТУ: ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ ДЛЯ УКРАЇНИ.....	4
АРТЕМЕНКО А.В. ГЛОБАЛІЗАЦІЙНІ ВИМІРИ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЇЇ ІНТЕГРАЦІЇ ДО СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА НА ЗАСАДАХ ЦІННІСНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ.....	18
ГОНЧАРЕНКО Н.І., САСД С.М. АНКАВІ ЕКОНОМІЧНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА КРАЇН БЛИЗЬКОГО СХОДУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА.....	30
МАРИНІНА С.В. СУТНІСТЬ, ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ФОРМ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ.....	40
МАХАНЬОВА Ю.М. ВИЗНАЧЕННЯ КОМПАРАТИВНИХ ПЕРЕВАГ ЕКСПОРТУ ПРОДУКЦІЇ АГРОПРОМИСЛОВОГО СЕКТОРА УКРАЇНИ В УМОВАХ ЧЛЕНСТВА В СОТ ТА АСОЦІАЦІЇ З ЄС.....	48
НЕСТЕРЕНКО О.Д. АНАЛІЗ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ АГРОПРОДОВОЛЬЧОЮ ПРОДУКЦІЄЮ В КОНТЕКСТІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ.....	64
СІБЕКІНА А.Ю. КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ІНТЕНСИФІКАЦІЇ ПРОЦЕСУ ВІДКРИТТЯ ЄВРОПЕЙСЬКИХ РИНКІВ В УМОВАХ АСОЦІАЦІЇ УКРАЇНИ З ЄС.....	72
СОКОЛ К.М. ФОРМУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ ВИХОДУ ІТ-КОМПАНІЇ НА СВІТОВИЙ РИНОК ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ.....	80
СОКОЛОВА З.С. ЕФЕКТИВНІСТЬ РЕГУЛЮВАННЯ АВТОТРАНСПОРТНОЇ ГАЛУЗІ У ЗАХІДНОАФРИКАНСЬКОМУ ЕКОНОМІЧНОМУ І МОНЕТАРНОМУ СОЮЗІ (УЕМОА).....	93
УВАРОВА І.С. ТЕНДЕНЦІЇ ТА ЗАКОНОМІРНОСТІ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНИХ МІГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В УКРАЇНІ.....	104
ЮХИМЕЦЬ Р.С. ІНОЗЕМНИЙ ДОСВІД ТРАНСФОРМАЦІЇ ГАЗОВИХ РИНКІВ: ПЕРСПЕКТИВИ ТА ЗАГРОЗИ ДЛЯ УКРАЇНИ.....	113
ЯКУБІВСЬКА Ю.Є. СВІТОВІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ КІБЕРЗЛОЧИННОСТІ.....	125

ФІНАНСИ. ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА

ЦИГАНОВ С.А., СИЗОНЕНКО В.О. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ПОЛІТИКИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ТА МЕХАНІЗМИ ЇХ РЕАЛІЗАЦІЇ В КОНТЕКСТІ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ВИКЛИКІВ.....	131
ЧУРКІНА І.Є., БОБОШКО Л.І. РОЛЬ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ У ЗМІЦНЕННІ ФІНАНСОВОЇ НЕЗАЛЕЖНОСТІ РЕГІОНІВ.....	141
ЄВТУШЕВСЬКА О.А. ВНУТРІШНІЙ КОНТРОЛЬ ЗА ВИКОНАННЯМ БЮДЖЕТІВ ПІДПРИЄМСТВАМИ ВОДНОГО ТРАНСПОРТУ УКРАЇНИ.....	150
КОШЕЛЬОК Г.В., СТЕПАНОВА І.В. ФАКТОРНІ МОДЕЛІ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ ПІДПРИЄМСТВА.....	161
ЗАМЛИНСЬКИЙ В.А. СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ВЕНЧУРНОГО ІНВЕСТИВАННЯ ЯК СКЛАДОВОЇ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ.....	172
ГОНЧАР В.Г. ВПЛИВ НАУКОВО-ТЕХНІЧНОГО ПРОГРЕСУ НА ЕКОНОМІЧНУ БЕЗПЕКУ ДЕРЖАВИ.....	180
ГУРСЬКИЙ Д.Ю. ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ ОБОВ'ЯЗКОВИХ РЕЗЕРВІВ ЯК ІНСТРУМЕНТА РЕГУЛЮВАННЯ ГРОШОВО-КРЕДИТНОГО РИНКУ В УКРАЇНІ.....	193
БІЛИК Р.С. ШЛЯХИ РЕАЛІЗАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ ФІНАНСОВОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ.....	202
ЯКУШИК І.Д. КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ В СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА.....	211
КВАЧ Я.П. ОЦІНКА НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ У КОНТЕКСТІ ДІАГНОСТИКИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА.....	218

ЕКОНОМІЧНА ТА СОЦІАЛЬНА ПОЛІТИКА

БОРИСОВА Л.Є. ПРОБЛЕМИ ПОДАЛЬШОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙ.....	226
ЛИСТ-ПОДЯКА ЗА СПІВПРАЦЮ ГОНЧАРУ В.Г.....	235

МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА ТА МЕНЕДЖМЕНТ

УДК 339.562:061.1

*Гужва І.Ю., кандидат економічних наук,
проректор з наукової роботи та міжнародних відносин
Українського державного університету фінансів та міжнародної торгівлі*

КРАЩІ СВІТОВІ ПРАКТИКИ ЗАСТОСУВАННЯ ІНСТРУМЕНТІВ ТОРГОВЕЛЬНОГО ЗАХИСТУ: ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ ДЛЯ УКРАЇНИ

Анотація. У статті розглянуто інструменти реалізації торгової політики і державного регулювання внутрішнього ринку країн при їх взаємодії зі світовим ринком, проаналізовано зарубіжний досвід використання інструментів торговельного захисту країнами-членами СОТ у міжнародних торговельно-економічних відносинах. Зроблено загальний огляд застосування Угоди про захисні заходи, виокремлено основні проблеми у сфері регулювання застосування захисних заходів для відновлення конкурентного середовища, здійснено оцінку процесу реформування угоди СОТ, що регулює застосування захисних заходів у рамках Доха-Раунду. Проаналізовано досвід застосування антидемпінгових заходів за участю української сторони. На основі аналізу географії та структури зовнішньої торгівлі, а також нині діючих антидемпінгових заходів показано, що Україна недостатньо ефективно використовує можливості антидемпінгового регулювання. Запропоновано рекомендації, спрямовані на вдосконалення антидемпінгового регулювання в Україні.

Ключові слова: СОТ, зовнішня торгівля, Угода про захисні заходи, демпінг, антидемпінгові заходи.

Постановка проблеми. Попри наявність міжнародної нормативно-правової бази регулювання застосування захисних заходів до імпорту товарів, за останнє десятиліття виникли проблеми ефективного використання відповідного механізму, що, в свою чергу, створює передумови для виникнення ризиків, реалізація яких гальмуватиме розвиток міжнародних торгово-економічних відносин. Зокрема, йдеться про застосування країнами-членами СОТ захисних заходів, що у багатьох випадках характеризується як відвертий протекціонізм. Актуальність дослідження зумовлена відсутністю в Україні програмного комплексу, зокрема нормативно-правової та інформаційно-аналітичної бази для проведення антидемпінгових, спеціальних, антисубсидійних, антидискримінаційних розслідувань та запровадження відповідних заходів для забезпечення ефективного захисту національного товаровиробника як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. Також сучасна система торговельного захисту України потребує певних реформ, зокрема з метою поліпшення умов доступу національних та іноземних товаровиробників до інформаційних ресурсів з питань інструментів торговельного захисту й приведення системи висвітлення неконфіденційної інформації щодо інструментів торговельного захисту в Україні у відповідність до інформаційних систем го-

ловних торговельно-економічних партнерів України, зокрема США, ЄС, Туреччини, країн Митного союзу (Росії, Білорусі, Казахстану) тощо.

Метою статті є дослідження складових елементів системи захисних заходів у сфері зовнішньої торгівлі, які регламентовані угодами СОТ. Актуальність обраної теми є очевидною з огляду на те, що світ перебуває в економічній кризі, яка нагтовхує держави та їх підприємства на проведення недобросовісних заходів ведення зовнішньоторговельної політики. Відповідно корисним для запобігання таким антиконкурентним заходам є дослідження системи принципів захисту національного ринку, які були сформульовані в нормативно-правових актах ГАТТ/СОТ.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у формування механізму міжнародного антидемпінгового регулювання зробили такі провідні вчені-економісти, як Багваті Дж., Барінгер В., Брінк Л., Вайнер Дж., Вандебуш Х., Вермулст Е. Питанню національного та міжнародного механізму антидемпінгового регулювання присвятили свої наукові роботи такі вітчизняні вчені, як Бураковський І.В., Капуш І.С., Нетудихата С.Л., Новицький В.Є., Осика С.Г., Пятницький В.Т. Незважаючи на велику кількість наукових праць, питання щодо захисту національних товаровиробників в умовах лібералізації зовнішньої торгівлі розглядалися або з позицій суто міжнародного права, або як окрема частина певного економічного явища чи процесу у національній чи міжнародній торгівлі.

Виклад основного матеріалу. Застосування захисних заходів у рамках СОТ регулюється Угодою про захисні заходи (далі – Угода). Згідно зі статтею XIX:1.a ГАТТ, захисні заходи застосовуються в результаті виникнення непередбачених обставин, у разі, якщо імпорт будь-якого товару на територію цієї сторони збільшується в такій кількості та здійснюється на таких умовах, що це спричиняє чи загрожує заподіяти серйозну шкоду вітчизняним виробникам аналогічних або безпосередньо конкуруючих товарів на цій території. Згідно з Угодою, країна-член СОТ може застосувати захисні заходи до товару лише у випадку, якщо було визначено, що такий товар імпортується на його територію у такій збільшеній кількості, в абсолютному або відносному виразі до обсягів вітчизняного виробництва, і на таких умовах, що завдає чи загрожує завдати серйозної шкоди галузі вітчизняного виробництва аналогічних товарів або товарів, що безпосередньо конкурують з імпортованими. Проте Угода не визначає величину імпорту, перевищення якої може слугувати підставою для ініціації розслідування чи застосування заходів захисту [1, с. 159-160].

Угодою не передбачені процедури ініціювання розслідування, так само, як і відсутні показники необхідної частини представників внутрішньої промисловості, які повинні підтримати претензію. При визначенні наявності шкоди або її загрози під «галуззю вітчизняного виробництва» розуміють усю сукупність виробників аналогічних чи безпосередньо конкуруючих товарів, які провадили виробництво на території члена СОТ, або ті виробники, сукупний обсяг виробництва аналогічних чи безпосередньо конкуруючих товарів яких становить левову частку загального вітчизняного виробництва цих товарів.

Захисні заходи можуть застосовувати в різних формах, а саме – у формі тарифів, квот, тарифних квот тощо. Угодою не визначено форму захисту та випадки, у яких необхідно її застосовувати, окрім положення статті V:1, де зазначено, що члени СОТ повинні обрати заходи, найпридатніші для досягнення визначених цілей.

З економічної точки зору необхідно розуміти ситуацію, в якій доречно застосовувати той чи інший інструмент захисту. Однозначним є те, що мито – це найпрозоріший інструмент, який легко адмініструвати та кошти від застосування якого спрямовуються у державний бюджет, чого не можна сказати про квотування. Проте, як тільки в орбіту міжнародної торгівлі входить політична зацікавленість – квота може стати більш бажаним інструментом для реалізації протекціоністських інтересів.

Приєднавшись у 2008 році до СОТ, Україна отримала можливість використання передбаченого в рамках даної організації механізму захисту інтересів вітчизняних виробників на внутрішньому ринку наряду з правом захисту їхніх інтересів на зовнішніх ринках, вимагаючи справедливого ставлення до них при проведенні антидемпінгових розслідувань (далі – АДР).

Міжнародно-правова база антидемпінгових заходів закладена у ст. VI ГАТТ-1994 і в Угоді про застосування ст. VI ГАТТ-1994, якими передбачено механізми ініціації та проведення АДР, введення й припинення попередніх та остаточних антидемпінгових заходів, а також оскарження і перегляду результатів АДР [2].

Україна ще в процесі гармонізації національного законодавства з нормами та правилами СОТ прийняла відповідні нормативно-правові акти, що передбачають використання відповідних захисних заходів проти недобросовісного, в тому числі демпінгового імпорту. У сфері антидемпінгових заходів таким законодавчим актом став Закон України «Про захист національного товаровиробника від демпінгового імпорту», ухвалений 22 грудня 1998 р. [3] і уточнений безпосередньо перед приєднанням України до СОТ Законом України «Про внесення змін до деяких законів України з питань захисту національного товаровиробника від субсидованого, демпінгового та зростаючого імпорту» від 10 квітня 2008 року [4].

Даним законом визначено порядок ініціації АДР; пакет документів, на підставі якого таке розслідування може бути розпочато компетентним органом; власне компетентний орган (Міжвідомча комісія з міжнародної торгівлі); порядок проведення АДР, встановлення факту демпінгу й обсягів заподіяної ним шкоди; порядок введення попередніх та остаточних антидемпінгових заходів, встановлення розміру антидемпінгових мит (далі – АДМ) та інших заходів, часу їх дії, умов їх припинення і продовження; механізм вирішення спорів, що виникають у ході АДР, оскарження рішень уповноваженого органу тощо [3].

Основним інструментом протидії демпінговому імпорту є АДМ, що представляють собою різновид тимчасових мит, які вводять країни-імпортери з метою нейтралізації негативних наслідків недобросовісної цінової конкуренції у формі демпінгу [5, с. 125]. Згідно з правилами СОТ і українським законодавством, ставка АДМ визначається одним із таких способів:

- 1) як різниця між цінами, за якими товар реально продається на ринку країни-експортера і на ринку країни-імпортера (у разі відсутності подібного товару на ринку країни-імпортера, порівняння проводиться з ринком будь-якої третьої країни);
- 2) як різниця між ціною, за якою товар повинен був потенційно продаватись на ринку країни-експортера (така ціна встановлюється на базі суми витрат виробництва, загальних витрат, прибутку від продажу на внутрішньому ринку, вартості упаковки й транспортування товару до країни-імпортера), і ціною, за якою він реально продається на ринку імпортуючої країни [2; 3].

АДМ є поширеним захисним інструментом: протягом 1995-2012 рр. (тобто з моменту утворення СОТ) країнами-членами СОТ було ініційовано 4312 АДР, 3374 з яких завершилися введенням остаточних АДМ [6]. Наслідки антидемпінгових заходів аналогічні наслідкам запровадження ввізних мит: вони підвищують ціну імпортного товару, тим самим знижуючи його цінову конкурентоспроможність на внутрішньому ринку в порівнянні з вітчизняними товарами, а також сприяють зростанню надходжень до державного бюджету.

Слід зазначити, що використання інструментів торговельного захисту в різних країнах світу має свою специфіку й особливості законодавства у сфері антидемпінгових, спеціальних та антисубсидійних заходів (табл. 1).

Особливості механізмів використання інструментів торговельного захисту окремих країн світу та їх специфіки регулювання антидемпінгових, спеціальних й антисубсидійних заходів

Країна	Специфічні особливості системи захисту на внутрішньому та зовнішньому ринках	Потенційні можливості, загрози та виклики для вітчизняних товаровиробників та експортерів
Республіка Індія	Беручи до уваги завищені внутрішні ціни на продукцію індійських виробників (особливо – на промислову сировину й напівфабрикати, енергоємну продукцію тощо), слід зазначити, що механізм подачі позову про відкриття антидемпінгового розслідування використовується індійськими виробниками та стимулюється державними органами країни перебування для припинення надходження в країну відносно дешевого імпорту. Він також застосовується у тих випадках, коли ціни на імпортовану продукцію більші, ніж середньосвітові, але нижчі за внутрішні індійські ціни. Однак, навіть у випадку усунення іноземних конкурентів та створення сприятливих умов для індійської промисловості, внутрішнє виробництво продукції не покриває потреб внутрішнього ринку та змушує імпортерів знаходити інші шляхи для задоволення своїх потреб.	Розпочате 05 червня 2013 року індійською стороною антидемпінгове розслідування проти України стосовно експорту в Індію нітрату натрію (код ТНЗЕД 31025000) походженням або експортованого з країн Європейського Союзу, Китаю, України та Південної Кореї ймовірно призведе до накладення мита на українську продукцію та, відповідно, до втрати певного сегменту індійського ринку для українських виробників – підприємств «Азот» (м. Сєвєродонецьк) та «Стирол» (м. Горлівка).
Південна Корея	До спеціальних захисних заходів відносяться антидемпінгові мита. Відповідно до положень Закону про митні формальності, міністр фінансів і економіки Республіки Корея може за результатами проведення відповідних розслідувань прийняти рішення про застосування наступних митних тарифів: «компенсаційних» тарифів для захисту національних виробників від імпорту продукції, виробництво якої дотувалося; «каральних» тарифів, які застосовуються до імпорту продукції з країн, що утискують торговельні інтереси Республіки Корея, в межах завданих ними збитків; «екстрених» тарифів, які застосовуються у випадку заподіяння шкоди або загрози його нанесення національним виробникам у результаті різкого зростання імпорту конкретних продуктів (застосовувалися щодо часнику тертого, часнику замороженого й часнику, обробленого в оцтовій кислоті); «спеціальних екстрених» тарифів на продукцію сільського господарства, лісгоспу та тваринництва, які застосовуються для захисту національних виробників даних видів продукції від шкоди внаслідок значного зростання імпорту даної продукції або значного зниження імпортованих цін на дану продукцію; «квотованих» тарифів, що застосовуються для стимулювання імпорту певних найменувань продукції в цілях розвитку галузей національної промисловості, стабілізації внутрішніх цін і т.д., при яких у межах установленої квоти імпортована продукція обкладається нульовою або зниженою митною ставкою, а в разі її перевищення застосовується більш висока тарифна ставка.	Розслідування щодо України відсутні, Україна не експортує в Корею продукцію, стосовно якої Республіка Корея проводить розслідування.

Австралія	У серпні 2011 року після оголошення антидемпінгової системної політики Урядом Австралії був створений Міжнародний Торговий Форум (The International Trade Remedies Forum – ITRF). ITRF об'єднує представників австралійських виробників, імпортерів, профспілок та співпрацює з відповідними урядовими відомствами. ITRF забезпечує на високому рівні послуги зі стратегічного консалтингу, зворотний зв'язок з урядом, здійснення й моніторинг важливих і проведених реформ в антидемпінговій системі Австралії. Члени ITRF призначаються міністром. Склад ITRF відображає широкі інтереси і питання австралійських виробників, імпортерів, представників переробної промисловості, галузевих асоціацій та профспілок.	Антидемпінгова та компенсаційна системи в Австралії покликані відобразити Угоду СОТ. Проте, відповідно до Митного Закону 1901, австралійський уряд не має права здійснювати свої повні права в рамках СОТ. Закон про митницю продовжує виключати певні форми підтримки сільськогосподарської продукції з компенсаційних заходів, а також цілий ряд субсидій для несільськогосподарських товарів (дослідження і розробки, екологічні дослідження, субсидії для регіонів, які в економічно невігідному становищі). Тому Митний Закон не відображає повний спектр торговельного захисту, передбаченого в законодавстві СОТ. Як наслідок, потенційна кількість можливих компенсаційних виплат зменшується; зростає ймовірність того, що визначення збитків знижується (позаяк не всі субсидії були прийняті до уваги); вплив субсидованого імпорту на вітчизняну промисловість є потенційно слабкішим (знову ж, так як не всі субсидії були взяті до уваги). Навіть там, де заходи запроваджуються, антидемпінгова ставка може бути нижче, ніж було б в іншому випадку (тобто якщо б усі вигоди були виключені з розрахунку повної суми субсидії). Австралійські виробники не отримують повний захист, що надається системою СОТ як підтримка проти субсидованого імпорту.
Королівство Таїланд	1. Одностороннє або багатостороннє зниження обсягів експорту певних товарів для збереження рівня цін на зовнішніх ринках. 2. Зниження експортних податків для стимулювання експорту певних товарів. 3. Тимчасове звільнення від ПДВ імпортерів окремих видів сировини для стимулювання експорту. 4. Підвищення субсидій виробникам певної продукції для стимулювання експорту. 6. Надання податкових преференцій певним імпортерам, які рівночасно є потужними інвесторами в економіку країни.	Основним викликом для вітчизняних товаровиробників є поступове зниження постачання неблагородних металів та виробів з них до Таїланду, яке спостерігається, починаючи з 2012 р., коли Уряд Таїланду надав Японії як найбільшому інвесторові у тайську економіку тимчасові преференції на експорт чорних металів, зокрема, прокатної сталі для використання в автомобільній промисловості. У результаті конкурентоспроможність продукції як з України, так і з КНР, Індії, РФ, Казахстану, Малайзії, Південної Кореї, Тайваню різко знизилася. До того ж, протягом останніх років Таїланд наладив власне виробництво сталі, що викликало зниження її імпорту за 2013 р. на 29,7 %, а за період січень-травень 2014 р. – на 31,4 %. Не сприяє вітчизняному експортові й те, що Таїланд активно запроваджує протекціоністські заходи, зокрема, антидемпінгові мита. Утім, існують реальні можливості щодо збільшення обсягів вітчизняного експорту до Таїланду за рахунок продукції аграрної сфери, зокрема, зернових, бобових та олійних, а також за рахунок збільшення й розширення номенклатури експорту машин, механізмів, обладнання, тобто продукції з високою доданою вартістю, а також продукції хімічної промисловості.

Складено автором за даними [7].

Як свідчать дані таблиці 1, кожна окрема країна-член СОТ має власні специфічні особливості системи захисту на внутрішньому та зовнішньому ринках. Так, у Республіці Індія орга-

ном, що проводить розслідування з питань використання інструментів торговельного захисту, є Генеральний директорат з питань антидемпінгових і споріднених мит Департаменту комерції Міністерства торгівлі та промисловості Індії [12], а органом, що приймає рішення про порушення розслідувань, застосування заходів тощо, є Центральний Уряд країни. Процес антидемпінгового розслідування в Індії може розпочатися тільки за наявності письмового звернення – позову до Директорату від представників національної промисловості (індійський виробник товарів або група виробників). Індійські позивачі мають виробляти не менше 50 % від загальноіндійського обсягу згаданої продукції.

Існує також чимало інших умов, які слід виконати при поданні заявки про необхідність проведення антидемпінгового розслідування. Зокрема, позивачеві необхідно довести, що демпінговий імпорт заподіює значну матеріальну шкоду або здатен потенційно завдати матеріальної шкоди індійській промисловості. Слід представити докази того, що демпінговий імпорт призводить до падіння внутрішньої ціни на той чи інший товар, має негативний вплив на індійську економіку, призводить до втрати ринків збуту продукції, скорочення доходів індійських виробників тощо.

Належним чином підготовлену заявку розглядає Уповноважена Особа, якою, на попередньому етапі, як правило, виступає керівник Директорату з питань антидемпінгових і споріднених мит Міністерства торгівлі та промисловості Індії. Перед тим, як прийняти рішення про доцільність проведення антидемпінгового розслідування, Уповноважена Особа проводить відповідні консультації з Міністерством закордонних справ, Міністерством фінансів, іншими міністерствами та відомствами Індії.

Роль індійського зовнішньополітичного відомства з цього питання досить вагома, оскільки з урахуванням зовнішньополітичної ситуації, стану розвитку політичних і торговельно-економічних відносин Індії з окремими країнами МЗС Індії може рекомендувати не розпочинати антидемпінгове розслідування стосовно товарів, які виробляє одна країна, водночас погодившись щодо проведення такого розслідування відносно товарів, які виробляє та постачає в Індію інша країна.

Розслідування може бути завершено достроково в разі: надходження про це письмового прохання позивача; відсутності достатньої кількості доказів заподіяння матеріальної шкоди індійській економіці; якщо маржа становить менше 2 % експортної ціни; якщо обсяг демпінгового імпорту менше, ніж 3 % загального імпорту подібної продукції або обсяг демпінгового імпорту в цілому з усіх країн менше 7 % всього експорту. Також можливе укладання відповідної Угоди між країнами-сторонами процесу щодо регулювання ціни на експортовану продукцію (price undertakings).

В Республіці Корея органом, що проводить розслідування і водночас приймає рішення про порушення розслідувань, застосування заходів тощо, є Корейська торгова комісія (Korea Trade Commission). Вона відповідає за реалізацію торговельного захисту і такі заходи, як антидемпінгові та компенсаційні мита, розслідування несумлінної торгової практики [13].

У Кореї будь-які національні виробники аналогічного імпортованому товару можуть подавати заявку на антидемпінгове розслідування. Кількість вітчизняних виробників, які висловлюють згоду, повинно перевищувати 25 % від загальної кількості виробників. Організації виробників (асоціація, товариство та ін., організовані вітчизняними виробниками), міністр відповідного міністерства, відповідальний за відповідну галузь, можуть подавати заявку на антидемпінгове розслідування. Той, хто хоче подати заявку на антидемпінгове розслідування, повинен заповнити необхідну форму заяви, а потім подати її на розгляд комісії Корейської Торгової Комісії з доказами матеріальної шкоди, заподіяної імпортом.

Протягом 2 місяців після отримання заявки комісія повинна визначити, чи є необхідність ініціювати розслідування щодо антидемпінгового мита. Якщо рішення про початок розслідування прийнято, видається публічне повідомлення, яке містить наступне: назва товару та аналог товару в країні; діапазон вітчизняної промисловості, яка виробляє аналогічний товар; поставка товару в країну і постачальник товару.

В Таїланді органами, що приймають рішення про порушення антидемпінгових та інших

розслідувань, є Комітет з питань захисних заходів (Committee on Safeguard Measures) і Комітет з питань демпінгу та субсидій (Committee of Dumping and Subsidy), а органом, що приймає рішення про застосування захисних заходів, є Департамент зовнішньої торгівлі (далі – ДЗТ) Міністерства комерції Таїланду (The Department of Foreign Trade of the Ministry of Commerce). Органом, що проводить відповідні розслідування, також є ДЗТ Міністерства комерції Таїланду, а саме нижченаведені підрозділи Департаменту, залежно від характеру розслідування та згідно з розподілом обов'язків: Адміністративне бюро імпорту (Bureau of Import Administration); Бюро торговельних заходів (Bureau of Trade Measures); Бюро торговельних інтересів і засобів захисту (Bureau of Trade Interests and Remedies) [14].

У порівнянні з антидемпінговими законами та практикою деяких країн-членів СОТ регіону Південно-Східної Азії, антидемпінгове законодавство Таїланду достатньою мірою відповідає вимогам СОТ. Відповідно до вимог Угоди СОТ, антидемпінгове законодавство Таїланду вимагає, що для запровадження антидемпінгового мита мають бути зроблені два основних висновки. По-перше: повинно бути визначено, що імпорт в країну відповідного товару здійснено за демпінговими цінами. По-друге: має бути визначено, що імпорт цього товару став причиною матеріальної шкоди або є загрозою чи перешкодою для розвитку вітчизняної промисловості, що виробляє подібний продукт.

Антидемпінгові розслідування ініціюються й проводяться на підставі антидемпінгової петиції, поданої суб'єктами вітчизняної промисловості або профільними державними органами, що мають право самостійного ініціювання розслідування. Департамент зовнішньої торгівлі Міністерства комерції Таїланду (ДЗТ) готує звіти з фактичними та правовими висновками на підставі своїх розслідувань і представляє їх на розгляд Комітету з питань захисних заходів чи Комітету з питань демпінгу та субсидій для подальшого опрацювання й прийняття остаточного рішення. Члени Комітетів призначаються з числа керівного складу Міністерства фінансів, Міністерства закордонних справ, Міністерства промисловості та Міністерства комерції. Комітети несуть повну відповідальність за визнання факту демпінгу й шкоди і мають право прийняти, відкинути або частково врахувати висновки та рекомендації ДЗТ.

Однак, у Таїланді наразі відсутній незалежний апеляційний орган, що має бути створений відповідно до Угоди СОТ, у якому можна оскаржувати рішення Комітетів. Теоретично рішення Комітетів може бути оскаржено у таких судових органах Таїланду, як Суд з питань міжнародної торгівлі або Суд з питань інтелектуальної власності, але на практиці ці органи дуже часто не можуть об'єктивно розглядати справи через відсутність спеціальних знань у сфері застосування антидемпінгових заходів.

При розробці тайського національного антидемпінгового законодавства використовувалося як антидемпінгове законодавство США, так і законодавство ЄС. Утім, тайські визначення демпінгу є скоріш перспективними, як у ЄС, аніж ретроспективними, як у американській моделі. Таким чином, у Таїланді, як і в ЄС, антидемпінгові мита вводяться при ввезенні, що є відносно простим адміністративним процесом. ДЗТ проводить своє розслідування щодо минулих імпортних цін, Комітети оприлюднюють повідомлення про запровадження антидемпінгового мита, розрахованого у відповідності до історії імпортних цін. Хоча ця процедура не може гарантувати повністю справедливого результату, проте вимагає, щоб експортери підняли ціни, щоб запобігти демпінгу.

Тайське антидемпінгове законодавство також більш схоже на модель ЄС у тому, що, на відміну від американської моделі, воно дозволяє встановлювати розмір антидемпінгового мита менший, аніж демпінгова маржа, розрахована в порівнянні з нормальною експортною ціною.

Слід зазначити, що, незважаючи на наявність відповідної інституційної бази, механізм антидемпінгового захисту використовувався й продовжує використовуватись Україною не досить активно. З моменту введення в дію відповідного закону (2001 рік) і до вступу України до СОТ українською стороною було ініційовано всього 17 АДР, лише 9 з яких завершилися введенням остаточних АДМ, а в перші роки членства в СОТ (2008-2009 рр.) – 13 подібних розслідувань, за результатами яких були введені остаточні АДМ лише в 4 випадках [7]. Таким

чином, слід відзначити недостатню ефективність проведених розслідувань та обмеженість доказової бази щодо факту демпінгу, що надається підприємством/групою підприємств-заявників до Міністерства економічного розвитку і торгівлі України відповідною скаргою за фактом демпінгу [7; 8, с. 51-52].

Протягом наступних років активність української сторони в сфері проведення АДР істотно не зросла: станом на кінець 2014 року [7] в Україні проводиться 2 АДР – проти імпорту безшовних нержавіючих труб походженням з Китаю і проти стрічки конвеєрної гумовотканинної походженням з Російської Федерації; діють остаточні АДМ за результатами 14 антидемпінгових розслідувань проти товарів, вироблених підприємствами 10 країн світу (Російська Федерація, Китай, Білорусь, Болгарія, Польща, Туреччина, Іспанія, ФРН, Великобританія і Республіка Корея); проводиться перегляд чотирьох антидемпінгових заходів, пов'язаний із закінченням терміну дії таких заходів (законодавством України граничний термін антидемпінгових заходів обмежений п'ятьма роками [3]).

У той же час українські товари набагато частіше ставали предметом АДР і об'єктом оподаткування АДМ. До 2008 року проти певних товарів українського виробництва та окремих українських товаровиробників було введено в дію більше 90 антидемпінгових заходів, у результаті яких українські експортери, за оцінками експертів, зазнали втрат у вигляді недоотриманого доходу від експорту більше, ніж на 2 млрд. дол. США [9]. Але після вступу України до СОТ активність іноземних торгових партнерів з ведення захисних заходів відносно імпорту товарів з України дещо знизилася. Протягом 2008-2009 рр. проти українських товарів було ініційовано 14 АДР, лише 5 з яких завершилися введенням АДМ [9]. Тобто результативність АДР проти товарів, імпортованих з України, склала 35,7 %; для порівняння в Україні аналогічний показник для того ж періоду склав 30,8 %.

Станом на кінець 2014 року проти українських товарів проводиться 5 АДР, предметами яких є нітрат натрію, що експортується до Індії, сталеві труби, що поставляються в США і Бразилію, прутки з заліза і сталі круглого або профільного перетину (арматура), що поставляються на ринок Митного союзу (Білорусь, Казахстан та Російська Федерація); діють 23 остаточних АДМ, уведених США, ЄС, Мексикою, країнами Митного союзу, Аргентиною, Таїландом, Туреччиною, Канадою, Індією, Індонезією і Бразилією; проводиться перегляд 5 антидемпінгових заходів, введених США, ЄС, країнами Митного союзу, Мексикою та Аргентиною [7].

Слід зазначити, що Україна та Європейський Союз активно використовують у двосторонній торгівлі інструменти торговельного захисту. Так, станом на кінець 2014 року Україною проти товарів походженням з країн Європейського Союзу застосовано 5 антидемпінгових заходів (на листове флоат-скло з Болгарії і Польщі й на шприци з Німеччини, Іспанії і Великобританії) та 3 спеціальні заходи (труби сталеві безшовні обсадні й насосно-компресорні, автомобілі легкові та посуд і набори столові або кухонні з порцеляни, незалежно від країни походження товару). Європейським Союзом застосовано 3 антидемпінгові заходи щодо імпорту товарів українського походження – на джгути, канати, троси з чорних металів; на труби безшовні; на трубну продукцію (зварні труби).

Варто зауважити, що домовленості, досягнуті у ході перемовин щодо Угоди про асоціацію між Україною та ЄС, стосуються встановлення чітких, передбачуваних умов проведення торговельних розслідувань. Особливий наголос Україна та ЄС зробили на забезпеченні двостороннього діалогу як під час проведення розслідувань, так і в сфері загального розвитку взаємодії між країнами, у сфері використання інструментів торговельного захисту.

Питання захисту національних виробників від недобросовісного та масованого імпорту в Україні регулюються законами України “Про захист національного товаровиробника від демпінгового імпорту”, “Про захист національного товаровиробника від субсидованого імпорту”, “Про застосування спеціальних заходів щодо імпорту в Україну”. Українське законодавство у сфері використання інструментів торговельного захисту відповідає нормам Світової організації торгівлі й не потребує адаптації до *acquis* ЄС).

Підсумовуючи огляд антидемпінгових заходів, що застосовуються Україною проти

імпортних товарів та іншими країнами проти українських товарів, слід зазначити, що вступ України до СОТ не призвів до помітної активізації використання Україною можливостей антидемпінгового регулювання з метою захисту інтересів вітчизняних товаровиробників. У той же час можливості імпортерів української продукції по введенню проти неї антидемпінгових заходів були обмежені нормами і правилами впровадження подібних заходів проти країн, що є членами СОТ. Цей момент є особливо важливим з урахуванням того, що законодавством більшості членів СОТ передбачені особливі механізми проведення АДР проти країн з неринковою економікою та країн, що не є членами СОТ [2].

Наприклад, подібні уточнення містяться в Регламенті Ради ЄС від 30 листопада 2009 р.; вони стосуються особливостей визначення нормальної ціни у разі виявлення фактів демпінгового імпорту з країн з неринковою економікою та країн, що не є членами СОТ. У подібному випадку передбачено взяття за основу в якості нормальної ціни товару тієї ціни, яка діє на ринку будь-якої третьої країни [10]. Це може призвести до спотворення ситуації, оскільки на ринку третьої країни нормальний рівень цін може значно відрізнятися від реальних цін на даний товар, діючих на ринку країни-експортера.

Аналіз географічного охоплення нині діючими антидемпінговими заходами торговельних партнерів України показує, що найбільш активно заходи АДР вводяться у відносинах з тими країнами, які є основними торговельними партнерами України, причому це стосується як антидемпінгових заходів, що застосовуються Україною, так і заходів, що застосовуються іншими країнами проти України (табл. 2).

Таблиця 2

Географічна структура зовнішньої торгівлі України товарами і відповідні антидемпінгові заходи, 2013 рік

Торговельний партнер	Експорт		Кількість антидемпінгових заходів проти українських товарів	Імпорт		Кількість антидемпінгових заходів з боку України
	млрд. дол. США	%		млрд. дол. США	%	
Всього	63,31	100	25	76,96	100	23
Митний союз, у т.ч.	22,06	34,8	2	27,93	36,3	Х
Білорусь	1,98	3,1	Х	3,61	4,7	3
РФ	15,07	23,8	Х	23,23	30,2	7
ЄС-28, в т.ч.	16,81	26,5	3	27,11	35,2	Х
Болгарія	0,59	0,9	Х	0,3	0,4	1
Великобританія	0,55	0,9	Х	1,13	1,5	1
Іспанія	0,99	1,6	Х	0,86	1,1	1
ФРН	1,6	2,5	Х	6,77	8,8	1
Польща	2,55	4	Х	4,07	5,3	1
Індія	1,97	3,1	1	0,84	1,1	0
Індонезія	0,32	0,5	1	0,44	0,6	0
Китай	2,73	4,3	0	7,9	10,3	6
Республіка Корея	0,41	0,6	0	0,83	1,1	1
Таїланд	0,25	0	1	0,2	0,3	0
Туреччина	3,81	6	1	1,85	2,4	1
Аргентина	0,01	0	1	0,12	0,2	0
Бразилія	0,2	0,3	2	0,46	0,6	0
Канада	0,06	0,1	2	0,24	0,3	0
Мексика	0,13	0,2	4	0,11	0,1	0
США	0,89	1,4	7	2,76	3,6	0

Складено автором за даними [7; 11].

Як свідчать дані таблиці 2, найбільша кількість АДР, що проводяться з метою захисту вітчизняного ринку, стосуються товарів, що імпортуються з Російської Федерації, – основного торгового партнера України, та Китаю, який є третім після Росії та країн ЄС-28 постачальником імпортованих товарів в Україну. В інших випадках антидемпінгові заходи є поодинокими і спрямовані проти демпінгового імпорту в Україну окремих видів товарів з низки країн.

Якщо українська сторона проводить АДР і застосовує за їх результатами відповідні заходи щодо товарів з окремих країн, то проти українських товарів вводяться АДП з боку інтеграційних блоків – ЄС-28 та Митного союзу, що значно розширює перелік країн, на ринках яких експорт українських товарів піддається обмеженням. Станом на кінець 2014 року найбільш активно застосовують обмежувальні антидемпінгові заходи проти українського експорту США і Мексика. Однак, як показано в табл. 2, частка цих країн в українському товарному експорті становить лише 1,2 % і 0,4 % відповідно. Більше того, оподатковуваний АДМ у розмірі 60,1 % експорт українського гарячекатаного обрізного прокату становить лише 0,4 % сукупного експорту даного виду товарів з України у 2013 році [7]. Іншими словами, дані обмеження більшою мірою впливають не на фінансово-економічний стан українських експортерів, а радше негативно відбиваються на їх іміджі, що, зазвичай, опосередковано може відбитись і на їх фінансово-економічних показниках.

Слід зазначити, що існують дві системи оцінки антидемпінгових мит – перспективна й ретроспективна. Перспективна система передбачає встановлення нормальної вартості та експортної ціни щодо ввезення товару, тим самим дозволяючи визначити обов'язок щодо сплати мита в момент імпорту. Ціна товару, що дорівнює або є вищою за нормальну вартість, не впливає на обов'язок щодо сплати мита з імпорту.

Ретроспективна ж система передбачає такий механізм, за якого обов'язок щодо сплати мита визначається після ввезення товару на основі аналізу конкретної нормальної вартості та експортної ціни в період, у якому мав місце імпорт. Ретроспективна система в основному використовується в США, де процес встановлення мита розділений між двома процедурами. Перша процедура – попереднє розслідування, в ході якого визначається, чи буде прийнятий наказ про накладення антидемпінгового мита. Департамент торгівлі видає наказ, в якому він оцінює (приблизно підраховує) суму антидемпінгового мита, засновану на демпінговій різниці, встановленій під час розслідування. Друга процедура – перегляд суми мита, в ході якої визначається сума мита, що підлягає стягненню. Цей перегляд виступає в якості механізму визначення фактичної суми антидемпінгового мита, що підлягає накладенню на здійснений імпорт [15].

Вважаємо за доцільне адаптувати в Україні ретроспективну систему оцінки антидемпінгових мит з урахуванням досвіду США. Разом з тим, слід зазначити, що методика розрахунку мит, яка застосовувалася в США (так зване «обнуління»), викликала неодноразові суперечки між торговими партнерами, так як позитивна різниця між внутрішніми цінами США та цінами імпорту нівелювалася сумами стягнутого мита, не дозволяючи компаніям з різних країн конкурувати на рівних умовах, і забезпечувала протекціонізм відносно виробників США. Тим часом, ще в 2010 році за рішенням комісії СОТ «обнуління» було заборонено в усіх країнах-членах Організації як неприпустимий бар'єр на шляху до вільної торгівлі [16].

Згідно з нормами СОТ, країни можуть застосовувати антидемпінгове законодавство щодо імпортованих товарів у тих випадках, коли ціна імпорту нижче «нормальної» вартості товару на ринку країни-експортера, якщо ж середня ціна на домашньому ринку (ринку експортера) дорівнює середній ціні експорту, то підстав для введення антидемпінгових мит немає. У порушення цього правила в США порівнювали ціни на своєму внутрішньому ринку та ціни на ринку ЄС, стягуючи мито в 3,33 % понад звичайних митних зборів у тих випадках, коли другі ціни були нижчими за перші.

Більш того, в ретроспективній системі митних зборів, застосовуваний у США, раніше не враховувалися від'ємні суми (тобто коли ціна імпортованої поставки була вище ціни на американському ринку), що не дозволяло знижувати обсяг мита до сплати, навіть якщо підсумковий річний оборот не показував будь-якого зниження цін. У підсумку, на думку апеляційного

органу СОТ, практика «обнуління» призводила до завищення (часто значного) тієї різниці в цінах, з якою стягувалося мито.

Висновки. Очевидною є необхідність удосконалення вітчизняного механізму застосування антидемпінгових заходів з метою підвищення ефективності захисту інтересів українських експортерів на зовнішніх та внутрішніх ринках. І якщо на застосування антидемпінгових заходів проти української продукції вплив української сторони є мінімальним, то для активізації використання можливостей, що надаються даним видом заходів захисту внутрішнього ринку, на наш погляд, необхідно реалізувати наступні заходи:

- законодавче надання державі в особі уповноважених органів ініціювати АДР без відповідної заяви національних товаровиробників, їх представників або їх об'єднань, оскільки останні часто позбавлені оперативного доступу до необхідної інформації, здатної підтвердити факт наявності демпінгу;

- сприяння розвитку інформаційного забезпечення зовнішньої торгівлі, в тому числі шляхом створення інформаційного центру, діяльність якого буде спрямована на моніторинг цінової ситуації на внутрішньому і зовнішніх ринках з метою якнайшвидшого виявлення фактів демпінгу;

- активізація використання заходів антидемпінгового регулювання в тих галузях економіки, у яких експортно-імпортна діяльність істотно впливає на фінансово-економічний стан підприємств, а також щодо експорту та імпорту тих товарів, на які припадає значна частина вітчизняного експорту й імпорту (приміром, слід приділити увагу виявленню фактів демпінгу при імпорті продукції харчової промисловості, металургії та хімічної промисловості);

- використання ретроспективної системи оцінки антидемпінгових мит для забезпечення ефективного захисту вітчизняних товаровиробників і експортерів (з урахуванням досвіду США);

- популяризація серед національних товаровиробників механізму мирного вирішення спорів, пов'язаних з фактами демпінгу, що полягає в узгодженні дій зацікавлених сторін до завершення процедури АДР, що дозволить підвищити оперативність усунення негативних наслідків впливу демпінгового імпорту на вітчизняних товаровиробників.

Список використаної літератури

1. Лазаренко Ж. Застосування урядами країн-членів СОТ надзвичайних заходів захисту від імпорту / Ж. Лазаренко // Вісник Львівського університету. Сер.: Міжнародні відносини. – 2011. – Вип. 28. – С. 159-167.

2. World Trade Organization / Офіційний сайт Світової Організації Торгівлі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.wto.org>. Цитовано за версією сайту на 20.03.2015 року.

3. Про захист національного товаровиробника від демпінгового імпорту: Закон України № 330-XIV від 22 грудня 1998 року / Офіційний сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/330-14/page>. Цитовано за версією сайту на 20.03.2015 року.

4. Про внесення змін до деяких законів України з питань захисту національного товаровиробника від субсидованого, демпінгового та зростаючого імпорту: Закон України № 252-VI від 10 квітня 2008 року / Офіційний сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/252-17>. Цитовано за версією сайту на 20.03.2015 року.

5. Маслов Д.Г. Мировая экономика: учебное пособие / Д.Г. Маслов. – Пенза: Изд-во ПГУ, 2004. – 165 с.

6. Global Antidumping Database (GAD): part of the Temporary Trade Barriers Database (TTBD) / Офіційний сайт Світового Банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://econ.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/EXTDEC/EXTRESEARCH/0,,contentMDK:22574930~pagePK:64214825~piPK:64214943~theSitePK:469382~isCURL:Y,00.html>. Цитовано за версією сайту на 20.03.2015 року.

7. Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua>. Цитовано за версією сайту на 20.03.2015 року.
8. Микольська Н. Заходи торговельного захисту та вирішення спорів у рамках СОТ: нові можливості для українських компаній / Н. Микольська, А. Махінова // Членство України у СОТ: нові можливості та виклики для бізнес-асоціацій / Серія «Школа професійної освіти для бізнес-асоціацій. Модуль G: бізнес-асоціації та СОТ» / Д.В. Ляпін, В.М. Мовчан та інші; за заг. ред. Д.В. Ляпіна. – К.: Ін-т власності і свободи; LAT&K, 2010. – С. 49-77.
9. Другий рік України у СОТ: тенденції у зовнішній торгівлі товарами та аналіз виконання зобов'язань / за ред. М. Свенчіцкі. – К.: Аналітично-дорадчий центр Блакитної стрічки, 2010. – 80 с.
10. On protection against dumped imports from countries not members of the European Community [Електронний ресурс]: Council Regulation № 1225/2009 of 30 November 2009 / Council of the European Union. – Режим доступу: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2010/april/tradoc_146035.pdf. Цитовано за версією сайту на 20.03.2015 року.
11. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>. Цитовано за версією сайту на 20.03.2015 року.
12. Governments of India official web-site. Ministry of Commerce and Industry. Department of Commerce [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://commerce.nic.in/MOC/index.asp>. Цитовано за версією сайту на 20.03.2015 року.
13. The official web-site of Korea Trade Commission [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ktc.go.kr/en/> Цитовано за версією сайту на 20.03.2015 року.
14. Department of Foreign Trade, ministry of Commerce of Thailand [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dft.go.th/Default.aspx?alias=www.dft.go.th/en>. Цитовано за версією сайту на 20.03.2015 року.
15. Шепенко Р.А. Введение в право ВТО: курс антидемпингового регулирования: учебное пособие. – М.: Проспект, 2014. – 216 с.
16. Татьяна Едовина. ЕС нашёл управу на американский антидемпинг // Газета «Коммерсантъ» от 08.02.2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kommersant.ru/doc/1868404>. Цитовано за версією сайту на 20.03.2015 року.

*GUZHVA Igor, Ph.D. in International Economy,
Vice-Rector for Research and International Relations,
Ukrainian State University of Finance and International Trade*

WORLD BEST PRACTICES ON TRADE REMEDIES INSTRUMENT APPLICATION: CONCLUSIONS AND RECOMENDATION FOR UKRAINE

***Abstract.** The article deals with the implementation of trade policy instruments and state's regulation of the domestic market in their interaction with the world market, analyzes international experience application of trade remedies instruments by the WTO Members-States in international trade and economic relations. A general review of the Agreement on Safeguards, determined the main problems in the regulation of emergency measures of import protection, the estimation process of reforming the WTO agreement governing the use of protective measures in the framework of the Doha Round. Detailed analysis of the Ukrainian trade remedies instruments application practices are provided. Basis on the geographical and commodity structure of foreign trade and the existing anti-dumping measures shows that Ukraine inefficiently uses the power of trade remedies instruments. The recommendations aimed at improving the anti-dumping regulation in Ukraine.*

***Keywords:** WTO, foreign trade, the Agreement on Safeguards measures, trade remedies instruments, dumping, anti-dumping measures.*

References

1. Lazarenko Zh. Zastosuvannya uryadami kraїн-chleniv SOT nadzvichajnih zahodiv zahistu vid importu / Zh. Lazarenko // Visnik L'vivs'kogo universitetu. Ser.: Mizhnarodni vidnosini. – 2011. – Vip. 28. – S. 159-167.
2. World Trade Organization / Oficijnij sajt Svitovoї Organizacii Torgivli [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu: <http://www.wto.org>. Citovano za versieyu sajtu na 20.03.2015 roku.
3. Pro zahist nacional'nogo tovarovirobnika vid dempingovogo importu: Zakon Ukraїni vid № 330-XIV vid 22 grudnya 1998 roku / Oficijnij sajt Verhovnoї Radi Ukraїni [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/330-l4/page>. Citovano za versieyu sajtu na 20.03.2015 roku.
4. Pro vnesennya zmin do deyakih zakoniv Ukraїni z pitan' zahistu nacional'nogo tovarovirobnika vid subsidovanogo, dempingovogo ta zrostayuchogo importu: Zakon Ukraїni № 252-VI vid 10 kvitnya 2008 roku / Oficijnij sajt Verhovnoї Radi Ukraїni [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/252-17>. Citovano za versieyu sajtu na 20.03.2015 roku.
5. Maslov D.G. Mirovaya `ekonomika: uchebnoe posobie / D.G. Maslov. – Penza: Izd-vo PGU, 2004. – 165 s.
6. Global Antidumping Database (GAD): part of the Temporary Trade Barriers Database (TTBD) / Oficijnij sajt Svitovogo Banku [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu: <http://econ.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/EXTDEC/EXTRESEARCH/0,,contentMDK:22574930~pagePK:64214825~piPK:64214943~theSitePK:469382~isCURL:Y,00.html>. Citovano za versieyu sajtu na 20.03.2015 roku.
7. Oficijnij sajt Ministerstva ekonomichnogo rozvitku i torgivli Ukraїni [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu: <http://www.me.gov.ua>. Citovano za versieyu sajtu na 20.03.2015 roku.
8. Mikol's'ka N. Zahodi torgovel'nogo zahistu ta virishennya sporiv u ramkah SOT: novi mozhlivosti dlya ukraїns'kih kompanij / N. Mikol's'ka, A. Mahinova // Chlenstvo Ukraїni u SOT: novi mozhlivosti ta vikliki dlya biznes-asociacij / Seriya «Shkola profesijnoї osviti dlya biznes-asociacij. Modul' G: biznes-asociacii ta SOT» / D.V. Lyapin, V.M. Movchan ta inshi; za zag. red. D.V. Lyapina. – K.: In-t vlasnosti i svobodi; LAT&K, 2010. – S. 49-77.
9. Drugij rik Ukraїni u SOT: tendencii u zovnishnij torgivli tovarami ta analiz vikonannya zobov'yazan' / za red. M. Svenchicki. – K.: Analitichno-doradchij centr Blakitnoї strichki, 2010. – 80 s.
10. On protection against dumped imports from countries not members of the European Community [Elektronnij resurs]: Council Regulation № 1225/2009 of 30 November 2009 / Council of the European Union. – Rezhim dostupu: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2010/april/tradoc_146035.pdf. Citovano za versieyu sajtu na 20.03.2015 roku.
11. Oficijnij sajt Derzhavnoї sluzhbi statistiki Ukraїni [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu: <http://www.ukrstat.gov.ua>. Citovano za versieyu sajtu na 20.03.2015 roku.
12. Governments of India official web-site. Ministry of Commerce and Industry. Department of Commerce [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu: <http://commerce.nic.in/MOC/index.asp>. Citovano za versieyu sajtu na 20.03.2015 roku.
13. The official web-site of Korea Trade Commission [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu: <http://www.ktc.go.kr/en/> Citovano za versieyu sajtu na 20.03.2015 roku.
14. Department of Foreign Trade, ministry of Commerce of Thailand [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu: <http://www.dft.go.th/Default.aspx?alias=www.dft.go.th/en>. Citovano za versieyu sajtu na 20.03.2015 roku.
15. Shepenko R.A. Vvedenie v pravo VTO: kurs antidempingovogo regulirovaniya: uchebnoe posobie. – M.: Prospekt, 2014. – 216 s.
16. Tat'yana Edovina. ES nashel upravu na amerikanskij antidemping // Gazeta «Kommersant» ot 08.02.2012 [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu: <<http://www.kommersant.ru/doc/1868404>>. Citovano za versieyu sajtu na 20.03.2015 roku.

*Гужва И.Ю., кандидат экономических наук,
проректор по научной работе и международным отношениям
Украинского государственного университета финансов и международной торговли*

ЛУЧШИЕ МИРОВЫЕ ПРАКТИКИ ПРИМЕНЕНИЯ ИНСТРУМЕНТОВ ТОРГОВОЙ ЗАЩИТЫ: ВЫВОДЫ И ПРЕДЛОЖЕНИЯ ДЛЯ УКРАИНЫ

***Аннотация.** В статье рассмотрены инструменты реализации торговой политики и государственного регулирования внутреннего рынка стран при их взаимодействии с мировым рынком, проанализирован зарубежный опыт использования инструментов защиты странами-членами ВТО в международных торгово-экономических отношениях. Совершён общий обзор применения Соглашения ВТО о защитных мерах, выделены основные проблемы в сфере регулирования применения инструментов торговой защиты для возобновления конкурентной среды, осуществлена оценка процесса реформирования соглашения ВТО, регулирующего применение защитных мер в рамках Доха-Раунда. Проанализирован опыт применения антидемпинговых мероприятий с участием украинской стороны. На основе анализа географии и структуры внешней торговли, а также ныне действующих антидемпинговых мер показано, что Украина недостаточно эффективно использует возможности антидемпингового регулирования. Предложены рекомендации, направленные на совершенствование антидемпингового регулирования в Украине.*

***Ключевые слова:** ВТО, внешняя торговля, Соглашение о защитных мерах, инструменты торговой защиты, демпинг, антидемпинговые меры.*

*Артеменко А.В., аспірантка
кафедри економічної теорії
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна*

ГЛОБАЛІЗАЦІЙНІ ВИМІРИ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЇЇ ІНТЕГРАЦІЇ ДО СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА НА ЗАСАДАХ ЦІННІСНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

Анотація. Заснована на раціональних засадах приватної власності та ринкової конкуренції, трансформаційна модель господарства України демонструє нездатність до інноваційно ефективного розвитку і задоволення соціальних потреб суспільства. Породжена нею економічна деградація у національному й глобальному вимірах зумовлює пошук ціннісних засад господарювання, які, будучи зумовленими духовністю і соціокультурними спонукami людської діяльності та мобілізованими на суспільному рівні, є важливими, або, як вважають окремі провідні вітчизняні вчені, – єдиною умовою виходу із катастрофічної господарської кризи, відродження на інноваційному рівні та інтеграції до світового господарства на засадах ціннісної конкурентоспроможності. Важливою частиною цих засад є відродження економічної активності учасників господарства шляхом трансформації економічних відносин у спонукальну систему чинників активізації господарської діяльності працівників та становлення демократичного, заснованого на ініціативі суб'єктів господарювання, державного регулювання економікою.

Ключові слова: світове господарство, національна економіка, постсоціалістичні трансформації, ціннісна конкурентоспроможність, мегатренд, ціннісні засади господарювання, соціалізація економічних відносин.

Постановка проблеми. Кризовий характер трансформаційного розвитку господарства України, глибина якого стала загрожувати збереженню української державності, зумовлює необхідність впровадження ціннісних засад конкурентоспроможності, значення яких, за визначенням Ю.М. Пахомова, рівнозначне проблемі лідерства національної економіки на світових ринках. У сучасний період загострення біфуркаційного стану суспільного розвитку, дослідження наявності передумов, стану і перспектив становлення ціннісних засад господарювання в країні є однією з критичних проблем наукового обґрунтування програми розвитку України «Стратегія – 2020» як важливої складової реформ, спрямованих на вирішення соціально-економічних завдань та інтеграції національної економіки до світового господарства.

Мета дослідження – проаналізувати найважливіші показники сучасного стану господарства України у контексті глобалізаційного розвитку і завдань його реформувань на засадах ціннісної конкурентоспроможності та перспектив інтеграції до світового господарства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Наукове дослідження проблеми ціннісної конкурентоспроможності національного господарства супроводжується обмеженою бібліографією. Від постановки цієї проблеми Ю.М. Пахомовим у 2008 р. [1; 2] до сьогодні опубліковано лише окремі праці, автори яких О.Г. Білорус [3], А.С. Гальчинський [4], Г.В. Задорожний [5], О.Г. Колінько [6], Д.Г. Лук'яненко, А.М. Поручник, Я.М. Столярчук [7] обґрунтовують висновки щодо необхідності переходу до господарства, заснованого на морально-духовних, соціокультурних та моральних якостях українського суспільства. Позаяк ці висновки зроблені у контексті дослідження різних проблем трансформаційного розвитку, доцільним є проведення їх систематизації та подальшого розвитку в контексті перспектив інтеграції національної економіки до світової.

Виклад основного матеріалу. Постсоціалістичні економічні трансформації в Україні до цього часу не призвели до бажаних результатів і, більше того, за низкою найважливіших

показників її господарство не тільки не просунулося вперед, а навпаки – відкотилося нижче стартових значень у 1990 р. Постійно зростаючим є і відставання від постсоціалістичних країн-сусідів та світу, що переконливо підтверджується порівнянням обсягів ВВП України і колишніх соціалістичних країн, які межують з її кордонами, та КНР, в якій постсоціалістичні економічні трансформації стали джерелом сучасного світового «дива». Так, обсяг реального ВВП України у 2013 р. становив лише 69,7 % від його величини в 1990 р. [8], тоді як у Білорусі й Польщі він, відповідно, зріс в 2,0 [9] та 2,3 рази [10], а в Китаї – у 9,3 разів [11].

Упродовж трансформаційного періоду (1991-2013 рр.) значно скоротилася частка України у ВВП світу (з 0,4 % до 0,15 %), Європи – з 1,1 % до 0,51 % та Східної Європи – з 10,1 % до 5,2 % [8].

Зменшення в 2 рази частки України у ВВП країн Східної Європи, в яких у досліджуваний період також відбувалися постсоціалістичні трансформації, є найбільш очевидним свідченням низької конкурентної спроможності національної економіки, а отже, й неефективності курсу економічних реформ, які здійснювалися в інтересах олігархічного капіталу і хибних уявлень політичної еліти про зміст постсоціалістичного господарювання. Очевидно, що утворена в результаті цих реформ господарська система країни внаслідок її економічної неефективності та низької конкурентоспроможності може інтегруватись у світове господарство лише в якості його сировинного додатку і ринку дешевої робочої сили, що й спостерігається при аналізі структури вітчизняного експорту та потужної робочої еміграції українців до зарубіжних країн. Так, у 2013 р. в товарній структурі експорту провідне місце продовжували посідати металопродукція (27,8 %), продовольство (здебільшого зерно) (24,8 %) та хімікати (16,9 %) [12]. Близько 1 млн. українців у цей час працювали в Росії, а ще 2 млн. – в Польщі, Чехії, Італії, Португалії, Угорщині, Греції, Словаччині та Білорусі [13].

У зв'язку з тим, що господарська криза в країні стала визначати головний зміст і перспективу суспільного розвитку впродовж тривалого трансформаційного періоду, а відтак, загрожує збереженню української державності, у наукових працях останнього часу актуалізувалися дослідження причин перманентного кризово-стагнаційного стану господарства та обґрунтування алармістських стратегій призупинення спаду виробництва й здійснення «історичного прориву» в подоланні хронічно зростаючого відставання від передових економік світу. Початок обґрунтування цих стратегій було покладено у 2008 р. статтею Ю.М. Пахомова «Біфуркаційний стан світосистемного ядра напередодні зміни світових лідерів» [1, с. 4-14], в якій констатується, що Україна, маючи прекрасні стартові передумови розвитку та рекордні для Європи перед початком трансформаційних реформ темпи зростання, примудрилася по черзі відставати від усіх менш розвинених сусідів, що стало можливим унаслідок впровадження хижацької моделі ринку [1, с. 12]. Причини відставання та відсутність умов, за яких економіка країни могла б утвердитись у світовому господарстві на партнерських засадах, він вбачає в ігноруванні ціннісних засад господарювання, які, на його думку, не тільки конкурують з технологіями, а й здатні забезпечити перемогу країнам, які на них спираються [1, с. 8]. Більше того, оцінюючи досвід розвитку європейських країн, а також Японії та Китаю, які, спираючися на протестантські, сінтоїстські, буддистські та конфуціанські духовні основи суспільного устрою, здійснили історичний прорив до світового економічного лідерства, Ю.М. Пахомов прирівняв ціннісні засади господарства до проблеми лідерства національної економіки на світових ринках.

Про актуальність висновку стосовно перспектив вітчизняного господарства України свідчить те, що постсоціалістичний ренесанс приватної власності, лібералізація внутрішнього ринку та зовнішньої торгівлі, перехід від державного регулювання економіки до конкуренції, здійснений на раціональних засадах економічного ладу, не стали підвалинами успішного розвитку й, у зв'язку з цим, дедалі більше піддаються сумнівам у якості ефективних основ суспільного і господарського ладу. Осмислення кризового стану господарства у наукових дослідженнях вищезазначених та інших вітчизняних вчених супроводжується висновками, що без використання потенціалу, закладеного в ціннісних засадах господарювання, про подолання економічної відсталості та завоювання Україною у середньостроковій перспективі

рівноправного партнерства із суб'єктами світового господарства не може бути й мови.

Обґрунтування переходу до ціннісної конкурентоспроможності постсоціалістичного господарства України ускладнюється тим, що сама наукова категорія «ціннісна конкурентоспроможність» є новою, а отже, недостатньо розробленою та усвідомленою як у наукових дослідженнях, так і, тим більше, в суспільній практиці. На нашу думку, її обґрунтування може базуватись на висновках теоретичної концепції соціальної системи Т. Парсонса, в якій діяльність людини визначається не тільки її економічною діяльністю, а й соціальними нормами та цінностями, які, як, наприклад, «протестантська етика», можуть мати універсальне значення [14, с. 11, 12]. У цьому зв'язку є надзвичайно важливими висновки Г.В. Задорожного, який обґрунтував необхідність переходу до постнекласичного сприйняття людини не як біосоціальної істоти, а як такої, що має «єдину внутрішню трипостасну природу – духовно-біосоціальну, в якій саме духовна іпостась, складова має визначальний характер і від неї залежать інші іпостасі, а також і сам характер відносин людини до природи та інших людей» [15, с. 4]. Тому, вважає вчений, становлення знаннєємної економіки відкриває шлях для необмеженого розкриття потенціалу всіх трьох іпостасей і може стати тією ціннісною засадою господарювання, яка й забезпечить діяльність у ньому людини, засновану на ціннісних засадах. Саме духовно-творча діяльність господарюючого суб'єкта, продовжує цю думку О.Г. Колінко, може і повинна стати основою для трансформації господарства із засобу задоволення матеріальних потреб у сферу саморозвитку й самореалізації людини та її ціннісно-раціональної діяльності [6, с. 81, 100-102, 135].

Оцінка перспектив інтеграції економіки України до світового господарства на засадах ціннісної конкурентоспроможності й досягнення в ньому статусу рівноправного партнерства неможлива без виявлення та подолання причин її сучасного кризового стану. Найважливішими з них стали: приватна монополізація рентних галузей економіки, їх випереджальний розвиток і майже відсутні в українському законодавстві норми ефективного регулювання зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання у цих секторах економіки. Якщо у розвинених країнах ставка податків на реалізацію рентної продукції становить 60-80 % [16, с. 68], то в Україні, до липня 2014 р., для надприбуткових нафто- й газодобувних компаній вона сягала лише 17,5 %, а з видобутку залізної руди – 5 %. Спроба уряду в липні 2014 р. підвищити ставки цих податків для енергетичних компаній з 17,5 % до 70 % зустріла шалений опір олігархів та їх лобістів у політичних колах. Компромісне рішення у цьому питанні відображають зміни до Податкового кодексу України, внаслідок яких з 1 січня 2015 р. ставки рентної плати для добування нафти та конденсату встановлені, залежно від глибини добування, в розмірі 21-45 %, що майже вдвічі нижче їх розмірів у розвинених країнах, а рентні ставки податків на видобуток залізної руди, кам'яного вугілля та виробництво зерна (крім скасування повернення ПДВ) залишилися без змін [25]. Яка ціна цього компромісу та чому необхідно від рентно-олігархічного господарства перейти до його інноваційної, заснованої на ціннісних засадах приватної власності моделі, свідчать розрахунки сектора чорної металургії України у 2004 р., проведені на основі досліджень Світового банку. Тільки від оподаткування 80 % рентним податком різниці між внутрішньою та експортною ціною продукції чорної металургії, що відправлялася на зовнішні ринки, державний бюджет додатково міг би отримати впродовж року понад 4 млрд. дол. США [18, с. 49, 60, 87]. Зроблений у той час висновок фахівцями цієї установи, що хижацька модель розвитку чорної металургії, в основу якої покладено «деіндустріалізацію економіки та посилену експлуатацію існуючих виробничих потужностей, може дати тільки короткостроковий в історичному плані ефект, а за 5-7 років ця модель може вичерпати свої ресурси, і країна зіштовхнеться з необхідністю пошуку нових факторів подальшого економічного зростання» [18, с. 2], є ще одним свідченням того, що господарство країни повинне перейти від раціональних рентно-олігархічних засад до ціннісних основ розвитку, які визначаються соціокультурними цінностями не вузького прошарку власників, а суспільства в цілому.

Унаслідок підпорядкування політичних еліт олігархічному капіталові впродовж всього трансформаційного періоду здійснювалося вивезення на зовнішні ринки половини обсягу

ВВП (див. табл. 1). При цьому, значна частина отримуваних платежів «осідала в офшорах» на рахунках олігархів, статки яких у разі перевершують обсяг державного бюджету країни. Відомо, що ці капітали, накопичуючись на приватних рахунках, використовуються заради задоволення егоїстичних потреб дуже вузького соціального прошарку, а не інвестуються на розширене інноваційне відтворення виробництва, як це є в господарстві, побудованому на ціннісних засадах розвитку.

Таблиця 1

Зовнішньоторговельний баланс України у 2005-2013 рр., млн. грн.

Рік	Номінальний ВВП за рік	Експорт товарів і послуг, у % до ВВП		Імпорт товарів і послуг, у % до ВВП		Сальдо (експорт – імпорт)	
2005	441452	227252	51.5%	-223555	-50.6%	+3697	+0.8%
2006	544153	253707	46.6%	-269200	-49.5%	-15493	-2.8%
2007	720731	323205	44.8%	-364373	-50.6%	-41168	-5.7%
2008	948056	444859	46.9%	-520588	-54.9%	-75729	-8.0%
2009	913345	423564	46.4%	-438860	-48.0%	-15296	-1.7%
2010	1082569	549365	50.7%	-580944	-53.7%	-31579	-2.9%
2011	1316600	707953	53.8%	-779028	-59.2%	-71075	-5.4%
2012	1408889	717347	50.9%	-835394	-59.3%	-118047	-8.4%
2013	1454931	681899	46.9%	-805662	-55.4%	-123763	-8.5%

Джерело: [19].

Уперше на причини кризового розвитку постсоціалістичних країн, у тому числі й України, що полягали в приватній монополізації рентних галузей господарства, афілійованості їх власників і «червоних директорів» з політичною владою, а також у зволіканні політичними елітами проведення економічних реформ, вказав шведський економіст А. Ослунд у монографії «Будівництво капіталізму: ринкова трансформація країн колишнього радянського блоку» ще в 2001 р., коли вона була опублікована [20]. Однак аж до останнього часу його висновки, щодо невідповідності такої моделі господарства ціннісно-раціональним мегатрендам постіндустріального розвитку і спричинення нею умов для загальної та зростаючої економічної кризи, політичними елітами країни не були сприйняті. Протягом усього трансформаційного періоду в Україні спостерігається надмірне посилення експортного характеру господарства, яке зумовлює значне звуження внутрішнього ринку й обмежене задоволення потреб населення вітчизняними товарами. Також це призводить до незбалансованості зовнішньої торгівлі та поступового підпорядкування внутрішнього ринку іноземним виробникам. Переконливим свідченнями цього є стійка тенденція негативності зовнішньоторговельного сальдо країни, показник якого зріс із +0,8 % у 2005 р. до 8,5 % у 2013 р. і сягнув 9,0 млрд. дол. США [19; 21].

Економічні показники, наведені в табл. 1, лежать в основі визначення рейтингу глобальної конкурентоспроможності господарства України, який упродовж 2001-2014 рр. змінювався між 72–89 місцями з-поміж 130-144 економік країн світу [22; 23, с. 13]. За рейтингом глобалізації, який більшою мірою враховує соціальні показники розвитку, що можуть справляти позитивний вплив на становлення ціннісних засад господарювання, впродовж 1995-2014 рр. Україна піднялася з 58 на 44 місце [24]. При цьому, слід зауважити, що відносно високі для кризової економіки України місця у світових рейтингах конкурентоспроможності та глобалізації, поміж іншим, є наслідком як надмірного вітчизняного експорту сировини і матеріалів, обсяги якого не дозволяють розширити внутрішній ринок, так і майже повної відкритості її внутрішнього ринку. За цими «досягненнями» ховається згортання не тільки наукоємних виробництв з високою доданою вартістю, а й таких необхідних, як харчова і легка промисловість, консервується їх відсталий техніко-технологічний рівень.

Перелік показників, які відображають зменшення частки та перспектив успішного роз-

витку господарства України у контексті глобалізаційних вимірів, можна було б продовжити. Проте більш важливим є завдання пошуку перспективних шляхів виходу із вкрай негативної ситуації, обґрунтування змісту тих реформ, які б могли стати часткою проголошеної у 2014 р. програми розвитку України «Стратегія – 2020».

Обсяг статті не дозволяє зупинитись на всіх чи навіть більшості засад ціннісної конкурентоспроможності господарства України, а тому обмежимося обґрунтуванням найважливіших з них, які породжуються приватною власністю і ринковою конкуренцією. Спочатку зауважимо, що соціально несправедливий, часто нелегітимний зміст приватизації державної та колективної власності в Україні є головною причиною кризового стану вітчизняної економіки й обмежених перспектив її інтеграції у світове господарство на партнерських засадах. Під час її проведення з боку бюрократії та кримінальних структур здійснювався шалений тиск на пересічних громадян з метою їх відсторонення від приватизації і підпорядкування її результатів на власну користь. Унаслідок цього, приватизація не відкрила шлях до «народного капіталізму» і не призвела до утворення потужного класу приватних власників. Особливо цинічним у проведенні приватизації «загальнонародної» власності було те, як відзначають англійські дослідники, що посткомуністична бюрократія, яка ще вчора засуджувала приватну власність, отримала для її нелегітимного присвоєння колосальні можливості [25]. І хоч на етапі масової приватизації в Україні вона мала переважно інсайдерський характер, її результати не були закріпленими і розвинутими та поступово підпорядковувалися крупним приватним власникам. Ілюзіям щодо соціально справедливої приватизації державної та приватної власності не судилося збутись, так як у перехідних економіках, відзначає А.А. Гриценко, центральним стрижнем змін у відносинах власності є не проголошення ідеї її приватної чи суспільної форми, а їх реальне господарське значення, визначене правовим режимом розпорядження і користування нею [26, с. 56]. Тобто, йдеться про здатність політичних еліт прийняти такі цивільні, господарські та податкові кодекси, які б, по-перше, забезпечували становлення якомога вищих стандартів економічної етики, а по-друге – стимулювали власників до проведення, а працівників до участі у соціалізації приватної власності, що є найголовнішою умовою побудови соціального суспільства, задекларованого Конституцією України. До цього також слід додати висновок В.М. Полтеровича, що ефективність приватизації визначається не стільки її методами і формами проведення, скільки загальним рівнем культури країни, її готовністю сприйняти ринкові інститути. При цьому важливо, щоб цей рівень культури демонстрували як політичні еліти, так і громадянське суспільство [27, с. 101-102].

В Україні такий рівень культури, передусім, не був виявлений з боку політичної влади, яка, замість переконання громадян у необхідності «протестантського» ставлення до перспектив життя і господарської діяльності, сіяла патерналістські ілюзії, що ринок сам по собі призведе до високих життєвих стандартів та стала знаряддям активної нелегітимної приватизації державної власності. Політичні еліти країни не враховували високих очікувань більшості населення від результатів приватизації, що в сучасних умовах формує в ньому бажання відшкодувати втрачені можливості. У цьому зв'язку слід зазначити, що заява Прем'єр-міністра уряду України А.П. Яценюка щодо готовності «переглянути всі незаконні акти» з приватизації у «рамках правового поля» [28] знайде потужну соціальну підтримку.

Успадкована від класичного капіталізму система, за якої крупні власники отримують доходи, що в тисячі та мільйони разів перевищують їх рівень у рядових працівників, поза всяким сумнівом, має бути ліквідованою або шляхом високих податкових ставок, або ж зобов'язаннями власників щодо інвестування виробництва і соціального альтруїзму. На наш погляд, для пострадянських країн є актуальним запозичення досвіду «шведського соціалізму» або «німецького соціального суспільства», прагнення до чого засвідчено соціальними протестами 2013-2014 рр., зорієнтованими на вступ України до ЄС. Після Революції Гідності вимоги щодо реформування рентно-олігархічної системи господарства, в основі якої лежать нелегітимно сформовані відносини власності, значно посилюються, і їх реалізація, яка має зводитись до встановлення соціальної відповідальності бізнесу та соціалізації економічних відносин, може стати найважливішою складовою становлення ціннісної конкурентоспроможності

національного господарства. Очевидно, що реприватизація нелегітимно придбаної власності не створить достатньої бази для мобілізації ціннісних засад приватної власності. Для цього на політичному (законодавчому) рівні потрібно реалізувати масштабну програму участі працівників у володінні власністю, управлінні виробництвом та розподілі прибутків (на зразок американської програми ESOP – Employee Stock Ownership Plan), а також здійснити на справедливих засадах приватизацію часток державної власності у корпоративних підприємствах. Іншим засобом досягнення цієї мети є посилення законодавчої практики в частині діяльності акціонерних товариств з метою забезпечення прав дрібних акціонерів. У загальному підсумку мова йде про створення таких умов господарської діяльності, за яких працівники, володіючи власністю в приватно-акціонерній чи приватно-кооперативній формах, отримують стимули для активної, творчої та ефективної праці.

Надзвичайно важливе значення для становлення господарства, яке може інтегруватись до світової економіки на партнерських засадах, має поєднання ринкової конкуренції та державного регулювання економіки. При цьому, слід не тільки відмовитися від міфу, який набув нормативного й господарського виразу, що «державне планування і ринкова економіка – антиподи», що планування на державному рівні не сумісне з товарно-грошовими відносинами...», на що вказує В.П. Марущак [29, с. 106], а й перейти до системи, яка поєднує кращі цінності обох цих систем господарської організації. По-перше, у зв'язку з тим, що олігархічний капітал не ініціює провадження крупних інноваційних проєктів, які могли б втягти до своєї орбіти дрібний та середній бізнес, у регулюванні економіки необхідне посилення ролі держави, яка мусить узяти на себе роль ініціатора розробки господарської стратегії та інтегратора її реалізації. Це означає, що домінуюча в країні система індикативного планування, яка має інформаційно-рекомендаційний характер, повинна бути реформована і набути більш дієвого характеру. Зокрема, слід погодитись із пропозиціями окремих вчених щодо внесення до Господарського кодексу України норми про участь та відповідальність суб'єктів господарювання у реалізації господарських проєктів [30] і з висновком В.П. Марущака про необхідність упровадження зобов'язальної форми планування на основі планового контракту між державою та суб'єктом підприємницької діяльності, з усіма наслідками для сторін, що виникають унаслідок виконання-невиконання контракту [31].

У становленні дієвої системи організації національного господарства, яке в сучасних умовах не демонструє здатності до ефективної самоорганізації, позитивну роль може відіграти запозичення досвіду демократичного державного регулювання економіки Китаю, узагальненого Дж. Нейсбітом у мегатренді «Баланс векторів «зверху вниз» і «знизу доверху» у відомій монографії «Китайські мегатренди...». Демократизм цієї системи господарського регулювання полягає в тому, що підприємства є суб'єктами господарського планування і передають пропозиції щодо планових показників власного розвитку до державного планового органу, який на основі отриманої інформації обґрунтовує планові показники із врахуванням макроекономічної ситуації та передає їх на місцевий рівень, де вони знову обговорюються, коригуються і передаються «доверху». Лише після такого узгодження проєкт плану набуває силу закону. У цьому процесі, вважає Дж. Нейсбіт, утворюється вертикальна структура з постійним обміном ідеями (за Ф. Хайєком – «знанням») знизу доверху і зверху донизу, що закладає основи демократичної моделі управління господарством. «Її перевага, – вважає Дж. Нейсбіт, – полягає в тому, що вона дозволяє політикам не вв'язуватись у творіння передвиборних програм і обіцянок, а займатися довготривалим стратегічним плануванням» [32, с. 65].

Авторитетним підтвердженням тези про необхідність суттєвого перегляду в національному господарстві співвідношення «ринок-план» на користь «плану», який формується на рівні суб'єктів господарювання та як загальна програма господарської діяльності всього суспільства й базується як на раціональних, так і соціокультурних цінностях, є висновки Д. Белла про необхідність планування господарства на базі інформації національної комп'ютерної служби, яка б зводила в одне ціле п'ятирічні й десятирічні плани компаній і на цій основі координувала урядову та корпоративну політику; моделювання на основі економічної матриці входу-виходу, що дозволяє вивірити різні варіанти впливу уряду на господарство; індикативного пла-

нування, в якому узагальнені та скоординовані плановим центром плани галузей і компаній є основою для прийняття урядових рішень щодо стимулювання або уповільнення розвитку окремих галузей і виробництв методами кредитної політики; національних цілей – урядових національних господарських програм (проектів), для виконання яких створюються сприятливі кредитні та податкові умови. Д. Белл також не виключав і можливість директивного планування, особливістю якого, на його думку, є визначення ключових цілей виробництва, під які йде розподіл наявних у розпорядженні уряду ресурсів. Використання запропонованих систем планування – від директивного до координації на основі економічної інформації, вважав Д. Белл – питання політики. Розроблювані у наш час комп'ютерні й комунікаційні системи цілком дозволяють здійснювати таке планування, при цьому, зауважує вчений, залишається досить складним питання, як поєднати його з індивідуальною свободою [33]. Вважаємо, що останнє зауваження Д. Белла щодо проблеми поєднання планового регулювання господарства з індивідуальною свободою знімається вищезазначеним обґрунтуванням її вирішення в постсоціалістичному Китаї.

Не вдаючись до аналізу причин посилення тенденції планового ведення національного господарства, що зумовлюються загостренням конкуренції національних економік на світових ринках, завданням захисту внутрішніх ринків від експансії транснаціональних компаній, наявністю нових можливостей збору, обробки й передачі економічної інформації та створенням потужних інформаційних систем приватними компаніями і державними структурами, зупинімося на його соціокультурній, тобто, ціннісній детермінованості. По-перше, вона відображає реальну потребу малого й середнього бізнесу вийти із стану невизначеності та випадковості успіху й увійти в координати осмисленого і забезпеченого ресурсами виробництва. По-друге, передбачення результатів господарювання й шляхів їх досягнення на рівні суб'єкта є проблемою психологічного урівноваження та оптимізму, а на рівні суспільства – засобом досягнення соціального партнерства і політичної консолідації. По-третє, перехід до системи національного планування у постіндустріальному господарстві, про який говорив Д. Белл, базується на соціалізації приватної власності й поступовому становленні партисипативної економіки майбутнього, в якій самоорганізація учасників господарювання, заснована на комп'ютерно-мережевих технологіях, стане найвищим поєднанням вчення про «розсіяне знання» Ф. Хайєка та ідей про необхідність підпорядкування господарства суспільним потребам.

Висновки. Підводячи підсумок дослідження проблеми статті, відзначимо, що найважливішою умовою виходу національного господарства із трансформаційної кризи та його успішної інтеграції до сучасної «світо-економіки» на партнерських засадах є перехід до розвитку на ціннісних засадах мегатренду глобальної конкурентоспроможності, зміст яких визначається постнекласичним теоретичним положенням про пріоритетність соціокультурної (людиномірної) детермінованості господарської діяльності. Детермінованість цього переходу визначається тим, що ціннісна конкурентоспроможність, з одного боку, включає в себе у знятому вигляді попередні її етапи – вільну, монополістичну цінову, інституціоналізовану конкуренцію, а з іншого, служить становленню в Україні мегатрендів постіндустріальної глобальної економіки через органічне поєднання новітніх знанневих і техніко-технологічних досягнень з ціннісними засадами виживання людства.

Список використаної літератури

1. Пахомов Ю. Біфуркаційний стан світосистемного ядра напередодні зміни світових лідерів / Ю. Пахомов // Економіка України. – 2008. – № 4. – С. 4-14.
2. Пахомов Ю.М. Основные задачи формирования посткризисной модели развития экономики Украины [Электронный ресурс] / Ю. Пахомов // Економічний часопис-XXI. – 2010. – № 1-2. – Режим доступа: <http://soskin.info/ea/2010/1-2/20102.html>. – Название с титул. экрана.
3. Глобальное конкурентное пространство: монография / Белорус О.Г. и др. : [рук. авт. кол. и науч. ред. О.Г. Белорус]. – К. : КНЭУ, 2008. – 720 с.

4. Гальчинський А.С. Політична нооекономіка: начала оновленої парадигми економічних знань : [монографія] / А.С. Гальчинський. – К. : Либідь, 2013. – 472 с.
5. Задорожний Г.В. Глобализирующееся знаниеённое хозяйство: проблемы ренты и квази-ренты : [монография] / Г.В. Задорожний, О.В. Кацуба. – Х. : Точка, 2013. – 236 с.
6. Колінько О.Г. Духовно-творча діяльність людини як основа сучасного господарського розвитку : [монографія] / О.Г. Колінько. – Х. : Видавництво ТОВ «Друкарня Мадирд», 2013. – 182 с.
7. Глобальна економіка ХХІ століття : людський вимір [Текст] : монографія / Д.Г. Лук'яненко [та ін.] ; заг. ред. Д.Г. Лук'яненко, А.М. Поручник ; Державний вищий навчальний заклад «Київський національний економічний ун-т імені Вадима Гетьмана». – К. : КНЕУ, 2008. – 420 с.
8. Валовий внутрішній продукт (ВВП) України [Електронний ресурс] // Інститут економіки і права ім. Івана Кушніра : [вэб-сайт] / Інститут економіки і права ім. Івана Кушніра. – Електрон. текст. данніе. – [М.], 2014. – Режим доступу: http://www.be5.biz/makroekonomika/gdp/gdp_ukraine.html. – Названня с титул. екрана.
9. Валовий внутрішній продукт (ВВП) Білорусі [Електронний ресурс] // Інститут економіки і права ім. Івана Кушніра : [вэб-сайт] / Інститут економіки і права ім. Івана Кушніра. – Електрон. текст. данніе. – [М.], 2014. – Режим доступу: http://www.be5.biz/makroekonomika/gdp/gdp_belarus.html. – Названня с титул. екрана.
10. Валовий внутрішній продукт (ВВП) Польщі [Електронний ресурс] // Інститут економіки і права ім. Івана Кушніра : [вэб-сайт] / Інститут економіки і права ім. Івана Кушніра. – Електрон. текст. данніе. – [М.], 2014. – Режим доступу: http://www.be5.biz/makroekonomika/gdp/gdp_poland.html. – Названня с титул. екрана.
11. Валовий внутрішній продукт (ВВП) Китаю [Електронний ресурс] // Інститут економіки і права ім. Івана Кушніра : [вэб-сайт] / Інститут економіки і права ім. Івана Кушніра. – Електрон. текст. данніе. – [М.], 2014. – Режим доступу: http://www.be5.biz/makroekonomika/gdp/gdp_china.html. – Названня с титул. екрана.
12. Товарна структура експорту України в 2013 році [Електронний ресурс] // Консалтингова компанія «Влант» : [вэб-сайт] / Консалтингова компанія «Влант». – Електрон. текст. данніе. – [М.], 2014. – 15 мая. – Режим доступу: <http://www.vlant-consult.ru/information/board/423>. – Названня с титул. екрана.
13. Около 3 млн. украинцев работают за рубежом [Електронний ресурс] // «Заграница» – інформаційно-аналітична газета : [вэб-сайт] – Електрон. текст. данніе. – [К.], 2008. – № 06 (418). – Режим доступу: <http://www.zagranitsa.info/article.php?new=418&idart=41825>. – Названня с титул. екрана.
14. Парсонс Т. Система современных обществ [Текст] / Т. Парсонс; пер. с англ. Л.А. Седова, А.Д. Ковалева; ред. пер. М. С. Ковалева. – М. : Аспект Пресс, 1998. – 270 с.
15. Задорожний Г.В. Постнеклассическая Человеческо-мерная наука: генезис, принципы, основные современные проблемы : [препринт доклада на междисциплинарном методологическом семинаре] / Г.В. Задорожний. – Х. : ХНУ ім. В.Н. Каразіна, 2014. – 31 с.
16. Природная рента в экономике России / Кузык Б.Н., Агеев А.И., Волконский В.А., Кузовкин А.И., Мудрецов А.Ф. – М. : Ин-т экономических стратегий, 2004. – 189 с.
17. Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів [Електронний ресурс] : Закон України від 31.07.2014 № 1621-VII // Відомості Верховної Ради (ВВР). – 2014. – № 39, ст. 2006. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1621-18>. – Назва з титул. екрана.
18. Розвиток сектора чорної металургії в Україні [Текст] : аналітичний огляд / Світовий банк. – К. : Міленіум, 2004. – 110 с.
19. Экспорт и импорт Украины [Електронний ресурс] // Финансовый портал «Минфин» : [вэб-сайт] / Финансовый портал «Минфин». – Електрон. текст. данніе. – [К.], 2008-2014. – Режим доступу: <http://index.minfin.com.ua/index/gdp/eximp.php>. – Названня с титул. екрана.
20. Ослунд А. Строительство капитализма: рыночная трансформация стран бывшего советского блока / А. Ослунд. – М. : «Логос», 2011. – 720 с.

21. Дефіцит зовнішньоторговельного балансу України за рік знизився на 5,7 % [Електронний ресурс] // Економіка: Новини УНІАН : [веб-сайт] / Економіка: Новини УНІАН. – Електрон. текст. дані. – [К.], 2014. – 14 лют. – Режим доступу: <http://economics.unian.ua/finance/884285-defitsit-zovnishno-torgovelnogo-balansu-ukrajini-za-rik-znizivsya-na-57.html>. – Назва з титул. екрану.
22. Global Competitiveness Index – Ranks [Electronic Resource] // Institut für Ost- und Südosteuropaforschung : [web-site] / Institut für Ost- und Südosteuropaforschung. – Electronic text data. – Mode of access: http://www.ios-regensburg.de/fileadmin/doc/ios_db/Global_Competitiveness_Index_scores_EU_WB_CIS_2004-2013.xls. – Title from display.
23. The Global Competitiveness Report 2014-2015: Full Data Edition [Text] / World Economic Forum ; ed. by K. Schwab. – Geneva, 2014. – 548 p.
24. 2014 KOF Index of Globalization [Electronic Resource] // KOF, ETH Zurich : [web-site]. – Electronic text data. – Mode of access: http://globalization.kof.ethz.ch/media/filer_public/2014/04/15/rankings_2014.pdf. – Title from display.
25. The Rule of Law «Приватизация в Казахстане: наследие и реальность». Ч. 1 [Электронный ресурс] : [отрывки диссертации, выполненной в рамках MA Course in Development Beyond Central Planning & MSc Course in Multinational Enterprises and Foreign Direct Investment, Department of Economics, Reading University, England, 1999] // Zona.Kz. – 2009. – 4 июля. – Режим доступа: http://www.zonakz.net/blogs/user/the_rule_of_law/5270.html. – Название с титул. экрана.
26. Гриценко А.А. Сумісно-розділені відносини: праця, власність і влада / А.А. Гриценко // Економіка України. – 2003. – № 3. – С. 50-58.
27. Полтерович В.М. Политическая культура и трансформационный спад [Текст] : Коментарий к статье А. Хиллмана «В пути к земле Обетованной» / В.М. Полтерович // Экономика и математические методы. – 2002. – Т. 38, № 4. – С. 95-103.
28. Яценюк назвав «чутками» вимогу Росії повернути кредит Януковича [Електронний ресурс] // Українська правда : [веб-сайт] / Українська правда. – Електрон. текст. дані. – [К.], 2015. – 13 січ. – Режим доступу: <http://www.pravda.com.ua/news/2015/01/13/7054849/>. – Назва з титул. екрану.
29. Марущак В.П. Державне планування: від міфів до реальності [Текст] / В.П. Марущак // Економіка і право. – 2010. – № 3. – С. 106-109.
30. Устименко В. Правові проблеми планування господарської діяльності в Україні [Електронний ресурс] / В. Устименко, Р. Джабраїлов // Юридичний журнал. Цивільне право. – 2010. – № 4. – Режим доступу: <http://www.justinian.com.ua/article.php?id=3480>. – Назва з титул. екрану.
31. Марущак В.П. Планування в системі державного регулювання ринкової економіки: організаційно-правові засади [Електронний ресурс] : автореф. дис. ... докт. екон. наук : спец. 25.00.02 «Механізми державного управління» / В.П. Марущак. – Донецьк : Донецький держ. ун-т управління, 2009. – 33 с. – Режим доступу: <http://www.disslib.org/planuvannja-v-systemi-derzhavnoho-rehuljuvannja-rynkovoyi-ekonomiky.html>. – Назва з титул. екрану.
32. Нэйсбитт Дж. Китайские мегатренды: 8 столпов нового общества [Текст] / Джон и Дорис Нэйсбитт ; пер. с англ. А. Лактионова. – М. : Астрель, 2012. – 315 с.
33. Белл Д. Социальные рамки информационного общества [Текст] / Д. Белл // Новая технократическая волна на Западе / Институт философии АН СССР. – М. : Прогресс, 1986. – С. 330-342.

*Artemenko A.V., PhD Student
of Economic Theory Department,
V.N. Karazin Kharkiv National University*

GLOBAL DIMENSIONS OF UKRAINIAN ECONOMY AND PROSPECTS OF ITS INTEGRATION INTO THE WORLD ECONOMY ON THE PRINCIPLES OF VALUABLE COMPETITIVENESS

Abstract. *Based on the rational basis of private property and market competition, transformational model of Ukrainian economy demonstrates the inability to innovative and effective development*

as well as disability to meet social needs of society. The economic degradation, which has been generated by this model, in terms of national and global dimensions determines the search of value bases of economy which are caused by socio-cultural and spiritual impulses of human activity and are mobilized at the public level. Some believe these bases are important while leading national scientists highlight that the only way out of a catastrophic economic crisis is resurgence in terms of innovation and integration into the world economy on the basis of the value of competitiveness. An important part of these principles is the revival of economic activity by members of economy through transformation of economic relations in the incentive system of factors intensifying economic activities of employees as well as the establishment of a democratic government regulation of the economy, based on the initiative of business entities.

Keywords: world economy, national economy, post-socialist transformation, value competitiveness, megatrend, valuable bases of economy, socialization of economic relations.

References

1. Pakhomov Yu. Bifurkatsiyni stan svitosystemnoho yadra naperedodni zminy svitovykh lideriv / Yu. Pakhomov // *Ekonomika Ukrainy*. – 2008. – № 4. – P. 4-14.
2. Pakhomov Yu. M. Osnovnye zadachi formirovaniya postkizisnoy modeli razvitiya ekonomiki Ukrainy [Electronic Resource] / Yu. Pakhomov // *Ekonomichnyi chasopys-XXI*. – 2010. – № 1-2. – Mode of Access: <http://soskin.info/ea/2010/1-2/20102.html>. – Title from display.
3. Globalnoe konkurentnoe prostranstvo: monografiya / Belarus O.G. i dr. : [ruk. avt. kol. i nauch. red. O.G. Belarus]. – K. : KNEU, 2008. – 720 p.
4. Halchynskiy A.C. Politychna nooekonomika: nachala onovlenoi paradyhmy ekonomichnykh znan : [monohrafiia] / A.C. Halchynskiy. – K. : Lybid, 2013. – 472 p.
5. Zadorozhnyi G.V. Globaliziruyuscheesya znaniemnoe hozyaystvo: problemy renty i kvazirenty : [monografiya] / G.V. Zadorozhnyi, O.V. Katsuba. – H. : Tochka, 2013. – 236 p.
6. Kolinko O.H. Dukhovno-tvorchia diialnist liudyny yak osnova suchasnoho hospodarskoho rozvytku : [monohrafiia] / O.H. Kolinko. – Kh. : Vydavnytstvo TOV «Drukarnia Madyrd», 2013. – 182 p.
7. Hlobalna ekonomika XXI stolittia: liudskiy vymir [Tekst] : monohrafiia / D.H. Lukianenko [ta in.] ; zah. red. D.H. Lukianenko, A.M. Poruchnyk ; Derzhavnyi vyshchyi navchalnyi zaklad «Kyivskiy natsionalnyi ekonomichnyi un-t im. Vadyma Hetmana». – K. : KNEU, 2008. – 420 p.
8. Valovyy vnutrenniy produkt (VVP) Ukrainy [Electronic Resource] // Institut ekonomiki i prava im. Ivana Kushnira : [web-site] / Institut ekonomiki i prava im. Ivana Kushnira. – Electronic text data. – [M.], 2014. – Mode of Access: http://www.be5.biz/makroekonomika/gdp/gdp_ukraine.html. – Title from display.
9. Valovyy vnutrenniy produkt (VVP) Belarusi [Electronic Resource] // Institut ekonomiki i prava im. Ivana Kushnira : [web-site] / Institut ekonomiki i prava im. Ivana Kushnira. – Electronic text data. – [M.], 2014. – Mode of Access: http://www.be5.biz/makroekonomika/gdp/gdp_belarus.html. – Title from display.
10. Valovyy vnutrenniy produkt (VVP) Polshi [Electronic Resource] // Institut ekonomiki i prava im. Ivana Kushnira : [web-site] / Institut ekonomiki i prava im. Ivana Kushnira. – Electronic text data. – [M.], 2014. – Mode of Access: http://www.be5.biz/makroekonomika/gdp/gdp_poland.html. – Title from display.
11. Valovyy vnutrenniy produkt (VVP) Kitaya [Electronic Resource] // Institut ekonomiki i prava im. Ivana Kushnira : [web-site] / Institut ekonomiki i prava im. Ivana Kushnira. – Electronic text data. – [M.], 2014. – Mode of Access: http://www.be5.biz/makroekonomika/gdp/gdp_china.html. – Title from display.
12. Tovarnaya struktura eksporta Ukrainy v 2013 godu [Electronic Resource] // Konsaltingovaya kompaniya «Vlant» : [web-site] / Konsaltingovaya kompaniya «Vlant». – Electronic text data. – [M.], 2014. – 15 maya. – Mode of Access: <http://www.vlant-consult.ru/information/board/423>. – Title from display.

13. Okolo 3 mln. ukrainsev rabotayut za rubezhom [Electronic Resource] // «Zagranitsa» – informatsionno-analiticheskaya gazeta : [web-site] – Electronic text data. – [K.], 2008. – № 06 (418). – Mode of Access: <http://www.zagranitsa.info/article.php?new=418&idart=41825>. – Title from display.
14. Parsons T. Sistema sovremennyih obschestv [Tekst] / T. Parsons ; per. s angl. L.A. Sedova, A.D. Kovaleva ; red. per. A.D. Kovaleva. – M. : Aspekt Press, 1998. – 270 p.
15. Zadorozhnyi G.V. Postneklassicheskaya Chelo-Veko-mernaya nauka: genezis, printsipy, osnovne sovremennye problemy : [preprint doklada na mezhdistsiplinarnom metodologicheskom seminare] / G.V. Zadorozhnyi. – H. : HNU im. V.N. Karazina, 2014. – 31 p.
16. Prirodnaya renta v ekonomike Rossii / Kuzyik B.N., Ageev A.I., Volkonskiy V.A., Kuzovkin A.I., Mudretsov A.F. – M. : In-t ekonomicheskikh strategiy, 2004. – 189 p.
17. Pro vnesennia zmin do Podatkovoho kodeksu Ukrainy ta deiakykh inshykh zakonodavchykh aktiv [Electronic Resource] : Zakon Ukrainy vid 31.07.2014 № 1621-VII // Vidomosti Verkhovnoi Rady (VVR). – 2014. – № 39, st. 2006. – Mode of Access: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1621-18>. – Title from display.
18. Rozvytok sektora chornoj metalurhii v Ukraini [Tekst] : analitychnyi ohliad / Svitovyi bank. – K. : Milenium, 2004. – 110 p.
19. Eksport i import Ukrainyi [Electronic Resource] // Finansovyy portal «Minfin» : [web-site] / Finansovyy portal «Minfin». – Electronic text data. – [K.], 2008-2014. – Mode of Access: <http://index.minfin.com.ua/index/gdp/eximp.php>. – Title from display.
20. Oslund A. Stroitelstvo kapitalizma: ryinochnaya transformatsiya stran byivshogo sovetskogo bloka / A. Oslund. – M. : «Logos», 2011. – 720 p.
21. Defitsyt zovnishnotorhovelnoho balansu Ukrainy za rik znyzyvsia na 5,7 % [Electronic Resource] // Ekonomika: Novyny UNIAN : [web-site] / Ekonomika: Novyny UNIAN. – Electronic text data. – [K.], 2014. – 14 liut. – Mode of Access: <http://economics.unian.ua/finance/884285-defitsyt-zovnishnotorgovelnogo-balansu-ukrajini-za-rik-znizivsya-na-57.html>. – Title from display.
22. Global Competitiveness Index – Ranks [Electronic Resource] // Institut für Ost- und Südosteuropaforschung : [web-site] / Institut für Ost- und Südosteuropaforschung. – Electronic text data. – Mode of access: http://www.ios-regensburg.de/fileadmin/doc/ios_db/Global_Competitiveness_Index_scores_EU_WB_CIS_2004-2013.xls. – Title from display.
23. The Global Competitiveness Report 2014-2015: Full Data Edition [Text] / World Economic Forum ; ed. by K. Schwab. – Geneva, 2014. – 548 p.
24. 2014 KOF Index of Globalization [Electronic Resource] // KOF, ETH Zurich : [web-site]. – Electronic text data. – Mode of access: http://globalization.kof.ethz.ch/media/filer_public/2014/04/15/rankings_2014.pdf. – Title from display.
25. The Rule of Law «Privatizatsiya v Kazahstane: nasledie i realnost». Ch. 1 [Electronic Resource]: [otryivki dissertatsii, vyipolnennoy v ramkah MA Course in Development Beyond Central Planning & MSc Course in Multinational Enterprises and Foreign Direct Investment, Department of Economics, Reading University, England, 1999] // Zona.Kz. – 2009. – 4 iyulya. – Mode of access: http://www.zonakz.net/blogs/user/the_rule_of_law/5270.html. – Title from display.
26. Hrytsenko A.A. Sumisno-rozdileni vidnosyny: pratsia, vlasnist i vlada/ A. A. Hrytsenko // Ekonomika Ukrainy. – 2003. – № 3. – P. 50-58.
27. Polterovich V.M. Politicheskaya kultura i transformatsionnyi spad [Tekst] : Kommentariy k state A. Hillmana «V puti k zemle Obetovannoy» / V.M. Polterovich // Ekonomika i matematicheskie metody. – 2002. – T. 38, № 4. – P. 95-103.
28. Yatseniuk nazvav «chutkamy» vymohu Rosii povernuty kredyt Yanukovycha [Electronic Resource] // Ukrainska pravda : [web-site] / Ukrainska pravda. – Electronic text data. – [K.], 2015. – 13 sich. – Mode of access: <http://www.pravda.com.ua/news/2015/01/13/7054849/>. – Title from display.
29. Marushchak V.P. Derzhavne planuvannia: vid mifiv do realnosti [Tekst] / V.P. Marushchak // Ekonomika i pravo. – 2010. – № 3. – P. 106-109.
30. Ustymenko V. Pravovi problemy planuvannia hospodarskoi diialnosti v Ukraini [Electronic Resource] / V. Ustymenko, R. Dzhabrailov // Yurydychnyi zhurnal. Tsyvilne pravo. – 2010. – № 4. – Mode of access: <http://www.justinian.com.ua/article.php?id=3480>. – Title from display.

31. Marushchak V.P. Planuvannia v systemi derzhavnoho rehuliuвання rynkovoi ekonomiky: orhanizatsiino-pravovi zasady [Electronic Resource] : avtoref. dys. ... dokt. ekon. nauk : spets. 25.00.02 «Mekhanizmy derzhavnoho upravlinnia» / V.P. Marushchak. – Donetsk : Donetskyi derzh. un-t upravlinnia, 2009. – 33 s. – Mode of access: <http://www.disslib.org/planuvannja-v-systemi-derzhavnoho-rehuljuvannja-rynkovoyi-ekonomiky.html>. – Title from display.

32. Neysbitt Dzh. Kitayskie megatrendyi: 8 stolpov novogo obschestva [Tekst] / Dzhon i Doris Neysbitt ; per. s angl. A. Laktionova. – M. : Astrel, 2012. – 315 p.

33. Bell D. Sotsialnyie ramki informatsionnogo obschestva [Tekst] / D. Bell // Novaya tehnokraticheskaya volna na Zapade / Institut filosofii AN SSSR. – M. : Progress, 1986. – P. 330-342.

*Артёмченко А.В., аспірантка
кафедры экономической теории
Харьковского национального университета имени В.Н. Каразина*

ГЛОБАЛИЗАЦИОННЫЕ ИЗМЕРЕНИЯ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕЁ ИНТЕГРАЦИИ В МИРОВОЕ ХОЗЯЙСТВО НА ОСНОВАХ ЦЕННОСТНОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

Аннотация. Основанная на рациональных началах частной собственности и рыночной конкуренции, трансформационная модель хозяйства Украины демонстрирует неспособность к инновационно эффективному развитию и удовлетворению социальных потребностей общества. Порождённая ею экономическая деградация в национальном и глобальном измерениях обуславливает поиск ценностных основ хозяйствования, которые, будучи обусловленными духовностью и социокультурными побуждениями человеческой деятельности и мобилизованными на общественном уровне, являются важным, или, как считают отдельные ведущие отечественные учёные, – единственным условием выхода из катастрофического хозяйственного кризиса, возрождения на инновационном уровне и интеграции в мировое хозяйство на основе ценностной конкурентоспособности. Важной частью этих принципов является возрождение экономической активности участников хозяйствования путём трансформации экономических отношений в побудительную систему факторов активизации хозяйственной деятельности работников и становления демократического, основанного на инициативе субъектов хозяйствования, государственного регулирования экономики.

Ключевые слова: мировое хозяйство, национальная экономика, постсоциалистические трансформации, ценностная конкурентоспособность, мегатренд, ценностные основы хозяйствования, социализация экономических отношений.

Гончаренко Н.І.,

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна*

Саєд С.М. Анкаві,

*аспірант кафедри міжнародних економічних відносин
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна*

ЕКОНОМІЧНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА КРАЇН БЛИЗЬКОГО СХОДУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА

Анотація. *Зовнішньоекономічні зв'язки завжди мали і продовжують відігравати особливу роль у господарському житті Арабського регіону. Для цих країн провідне значення мають зовнішні фактори розвитку, серед яких зовнішньоекономічним зв'язкам належить одне з головних місць, позаяк вони служать джерелом не тільки одержання валютних коштів, але й значною мірою впливають на формування внутрішніх умов розвитку національного виробництва.*

Арабські країни мають потребу в міжнародному співробітництві не менше, ніж розвинені країни, оскільки без його прискореного зростання, диверсифікації форм та методів, поглиблення змісту й розширення географічної структури неможливо подолати господарську відсталість і трансформувати відповідно до вимог сьогодення весь економічний механізм.

Дана стаття присвячена дослідженню питань розвитку міжнародного економічного співробітництва країн Близького Сходу. У роботі проведено детальний аналіз сучасного стану банківського сектору та ринку капіталів країн Близького Сходу. Визначено процеси, що мають активізуватись за рахунок розвитку фінансового сектору країн Близького Сходу і стануть підґрунтям для стимулювання продажу акцій іноземним інвесторам та проведення реформ фінансового сектору. Запропоновано класифікацію країн Близького Сходу за показником валового державного боргу. Досліджено динаміку біржової і внутрішньорегіональної торгівлі країн Близького Сходу, темпів та обсягів надходжень ПІІ.

Ключові слова: *банківський сектор, внутрішньорегіональна торгівля, глобалізація, інтеграція, прямі іноземні інвестиції.*

Постановка проблеми. *Сучасний економічний ландшафт характеризується значною волатильністю й нестабільністю. Наслідки світової фінансової кризи і досі впливають на розвиток країн майже у всіх регіонах світу. Окрім того, з подальшим розвитком світової економіки загострюються старі виклики та породжуються якісно нові. Країни світу вступають в еру нової глобалізації, яка характеризується меншим рівнем відкритості кордонів та ринків, аніж у докризовий період [1].*

Глобальні зміни не можуть не відбиватись на розвиткові країн Близького Сходу, по-перше, через стратегічне положення даних країн, а по-друге, через особливості їх історико-економічного розвитку. Для подальшого аналізу стану розвитку даних країн в умовах глобалізації необхідною умовою є, по-перше, розуміння поточного стану зовнішнього середовища, з токи зору глобалізації, та перспективи його розвитку; по-друге, ідентифікація місця

країн Близького Сходу в даному середовищі; по-третє, існуючі та потенційні глобальні виклики і загрози, що можуть впливати на дані країни при поточному стані їх глобалізованості, що й зумовлює актуальність теми дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У зарубіжній та вітчизняній літературі проблеми економічного розвитку країн Близького Сходу в умовах глобалізації висвітлено у працях українських і західних вчених, таких як: Гуменюк Б.І. [13], Московкін В.М. [7], Рубцова М.Ю. [1], Румянцев А.П. [8], Скороход Ю.С. [13], Ткаченко А. [14], Тупчієнко Л.І. [13], Ціватий В.Г. [13], Якубовський С.О. [11] та інші.

Доцільність розвитку широкомасштабних і взаємовигідних зв'язків між країнами Північної Африки та Близького Сходу обґрунтовують у своїх роботах арабські науковці Ахмад М. Машал [2], Джамаль Ахмад Саїд Абу Саба [4], Рамадан Е. Ерхайс [8; 11], Хуссейн М. Х. Ямані [7], Юсеф Мохаммад Муса Брігіт [12] та інші.

Незважаючи на глибину сучасної наукової думки щодо передумов включення країн у процеси міжнародної економічної співпраці, питання визначення напрямків і формування механізмів економічної взаємодії для країн з різним рівнем економічного розвитку, країн Близького Сходу зокрема, залишаються недостатньо дослідженими.

Метою статті є дослідження передумов та економічних засад розвитку міжнародного економічного співробітництва країн Близького Сходу в глобалізаційних умовах розвитку світового господарства.

Виклад основного матеріалу. Економіка країн Близького Сходу дуже різноманітна, однак серед них можна виділити три основні групи: експортери нафти (шість країн, що входять до Ради співробітництва арабських держав Перської затоки й Лівія), нафтові країни, що розвиваються (Іран, Ірак, Сирія та Ємен) і країни-імпортери нафти (Єгипет, Йорданія та Ліван). Загальним трендом для регіону є поступове зміцнення економічного зростання. Повільні темпи росту, що спостерігалися в посткризовий період, через активізацію світової економіки і, як наслідок, збільшення видобутку та експорту нафти, будуть прискорюватись [2]. Аналогічним чином для ненафтових економік драйверами економічного зростання виступають високі рівні державних витрат капіталу і прискорення кредитування приватного сектору. Повільний економічний розвиток країн-імпортерів енергоносіїв залишається майже незмінним.

Банківський сектор та ринок капіталів країн Близького Сходу є таким, що найбільш динамічно розвивається. Сектор фінансових послуг регіону знаходиться в центрі значної уваги як іноземних, так і національних інвесторів. Одним із впливових чинників, що забезпечує динамічний розвиток фінансового сектору країн регіону, є більш вимогливе населення, яке стає молодшим, більш освіченим, а отже, як реакція на формування нового попиту зростає різноманіття фінансових продуктів та послуг, що надають фінансові інституції регіону. Поряд з тим зростають і нормативні вимоги з боку монетарної влади для кращого моніторингу процесів, що протікають у фінансовому секторі країн регіону, й побудови більш надійних фінансових систем, стабільних та стійких банківських і фінансових інституцій з метою залучення іноземних інвестицій та підвищення конкурентоздатності регіону.

Для банківського сектору країн регіону характерним є розвиток комерційних банків, що за умови існування надлишку капіталу в низці країн забезпечує легкість доступу до банківських кредитів. Це підтверджується зниженням процентної ставки за кредитами; так в Омані реальна процентна ставка у 2014 році складала – 5,41 %, в Кувейті – 4,56 %, Бахрейні – 5,94 %, Катарі – 5,11 %, Ізраїлі – 5,55 %. Причому, процентні ставки залишаються майже незмінними протягом останніх 10 років та демонструють понижувальну тенденцію (крім періоду загострення світової фінансової кризи, яка, однак, незначно підвищила кредитні процентні ставки у країнах регіону) [3].

Також треба відзначити, що банківський сектор країн регіону дуже неоднорідний, що пов'язано, в першу чергу, з неоднорідністю економіки регіону. Для більшості нафтодобувних країн Перської затоки характерним є розвинений та конкурентоздатний банківський сектор, який працює з мінімальним державним втручанням, та спостерігається досить низька концентрація ринку. У менш розвинених країнах спостерігається домінування державного

сегменту в банківському секторі, що призводить до втручання держави при розподілі кредитних ресурсів, проблем з ліквідністю та більшими спредами відсоткових ставок. У більш ніж половини таких країн банківський сектор є висококонцентрованим, за активами на трійку найбільших банків припадає більше 65 % від загального обсягу активів комерційних банків, що стримує появу нових банківських інституцій [4].

У той же час йде поступове скорочення відношення банківського капіталу до активів, що може свідчити про активізацію процесів кредитування економіки після сповільнення даного процесу під час загострення світової фінансової кризи. Так, в Об'єднаних Арабських Еміратах даний показник скоротився у 2014 р. до 15,2 % (у 2010 р. – 18 %), аналогічні тенденції спостерігаються і в інших країнах регіону, таких як Кувейт, Бахрейн, Туреччина та Саудівська Аравія [3].

Також у країнах регіону спостерігається значна волатильність обсягів біржової торгівлі (% до ВВП), що особливо стало помітно після світової фінансової кризи (табл. 1).

Таблиця 1

Обсяги біржової торгівлі у 2005-2013 рр., % від ВВП

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Іран	8,15	4,26	2,19	2,88	4,32	4,70	4,06	3,80	4,39
Ірак	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Сирія	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Ємен	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Єгипет	7,11	28,31	44,16	40,68	42,77	27,95	16,95	9,32	7,67
Оман	7,21	10,34	8,92	12,90	13,79	12,05	5,84	3,70	3,42
Ліван	0,94	4,34	9,34	4,03	2,45	2,97	4,93	1,28	0,94
Саудівська Аравія	182,81	335,96	372,25	163,46	100,95	78,53	38,57	43,76	70,09
Туреччина	37,59	41,67	42,87	46,73	32,82	39,63	57,66	53,40	44,18
Йорданія	46,70	189,11	133,17	101,85	127,47	57,29	35,75	13,95	8,99
Кувейт	81,79	116,35	55,03	105,21	83,27	66,03	36,22	13,89	13,21
Бахрейн	3,14	4,45	7,74	7,49	11,51	3,74	1,12	0,96	1,00
Катар	0,00	63,00	33,78	37,53	41,83	26,08	14,63	13,62	8,05
Ізраїль	34,50	42,41	58,31	64,22	51,03	42,76	57,26	40,83	26,18
ОАЕ	3,01	79,24	50,88	58,29	45,93	25,92	9,59	4,55	4,74

Джерело: складено автором на основі даних Світового банку.

Як свідчать дані, наведені в таблиці, найбільша частка обсягів біржової торгівлі до ВВП спостерігається у Саудівської Аравії – 70,09 %, Туреччині – 44,18 % та Ізраїлі – 26,18 %. Однак фінансова криза значно зменшила даний показник [3].

Треба зазначити, що для країн Близького Сходу характерним є заниження ролі фінансового сектора в економічному зростанні, проте останнім часом дане положення має тенденцію до зміни, оскільки у комплексі заходів щодо диверсифікації економік країн регіону спостерігається побудова великої та конкурентоспроможної банківської системи, створення умов для функціонування ліквідного ринку боргового капіталу та акцій, створення умов для більшої ринкової конкуренції, що має одне з вирішальних значень для покращення інвестиційного клімату, збільшення капіталовкладень у реальний сектор економіки (як від національних, так і міжнародних інвесторів), і як наслідок – більш інтенсивного економічного зростання.

Розвиток фінансового сектору в країнах Близького Сходу стимулюватиме такі процеси:

- вдосконалення процесу управління ризиком;
- більш ефективний перерозподіл ресурсів для фінансування конкурентоздатних проектів у реальному секторі економіки;
- удосконалення підходів та методів корпоративного управління;
- мобілізація заощаджень і перетворення їх на внутрішні інвестиційні ресурси;
- пом'якшення негативних наслідків фінансових потрясінь.

Комплексно описані вище тенденції створюють підґрунтя для того, щоб стимулювати продаж акцій іноземним інвесторам та проводити більш ґрунтовні реформи фінансового сектору. Одним з основних факторів розвитку економіки є стан валового державного боргу (рис. 1).

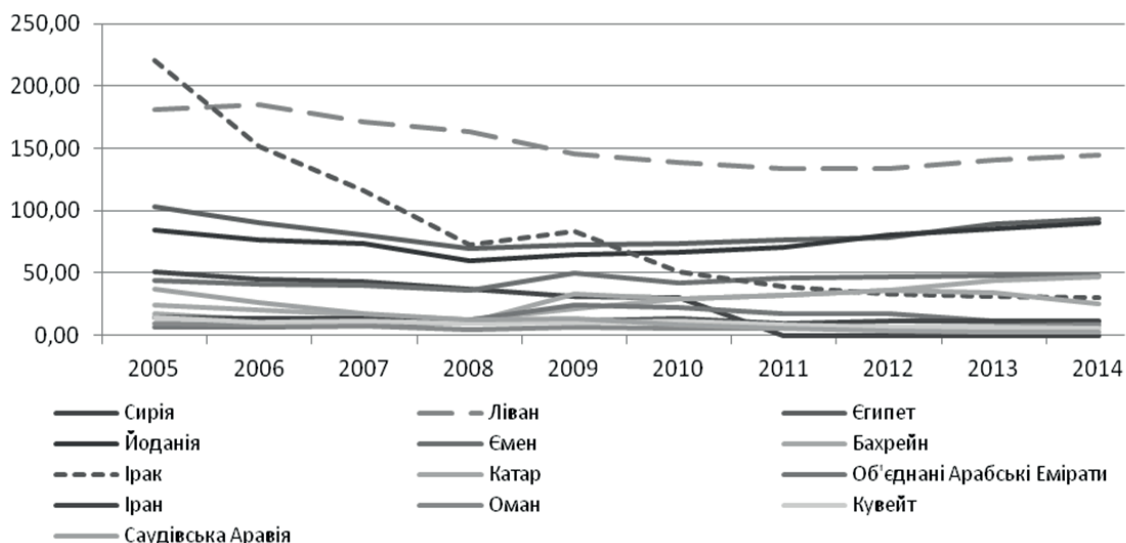


Рис. 1. Валовий державний борг країн Близького Сходу у 2005-2014 рр., % ВВП

Джерело: побудовано автором на основі даних Світового банку.

За показником валового державного боргу в регіоні можуть бути виділені 3 групи країн:

- 1) країни з високим державним боргом (більше 90% ВВП) – Ліван (144,87 %), Єгипет (93,83 %), Йорданія (90,03 %);
- 2) країни з помірним державним боргом (більше 20 % ВВП) – Ємен (48 %), Бахрейн (47 %), Ірак (31 %), Катар (25 %);
- 3) країни з низьким державним боргом – ОАЕ (11 %), Іран (11 %), Оман (8 %), Кувейт (6 %), Саудівська Аравія (менше 3 %).

Також треба відзначити досить високі відносні державні витрати в регіоні. Так у 2014 році загальні державні витрати більше 40 % ВВП зафіксовані в Омані (47 %), Іраку (46 %), Кувейті (45 %), Саудівській Аравії (40 %). Найменші державні витрати в Ірані – 15 %. При цьому спостерігається загальна тенденція зростання частки державних витрат по відношенню до ВВП на середньо регіональному рівні на 3 % на рік [5]. Такий ріст пов'язаний з намаганнями країн регіону активізувати економічне зростання.

Щодо міжнародної торгівлі країн Близького Сходу, то варто зазначити те, що регіон є експортоорієнтованим (рис. 2).

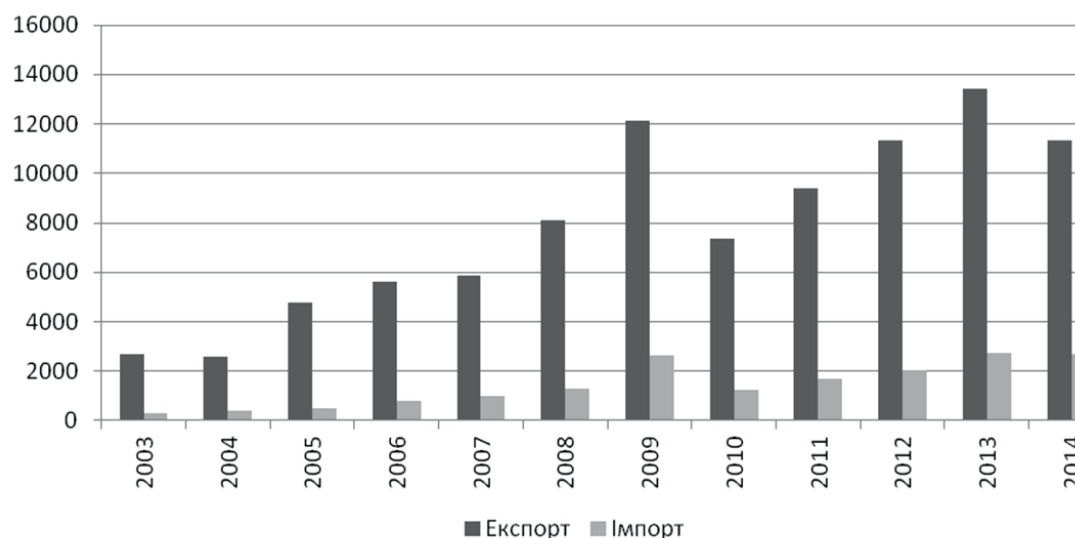


Рис. 2. Динаміка експорту та імпорту країн Близького Сходу у 2003-2014 рр.

Джерело: побудовано автором на основі даних UNCTAD.

Імпорт товарів та послуг у середньому за період з 2003 по 2014 рр. становив лише 17 % від експорту [5], що пояснюється існуванням у регіоні країн-експортерів нафти, які експортують свою продукцію до більшості країн світу.

Також треба зазначити, що однією з основних особливостей даного регіону є нерозвинена внутрішньорегіональна торгівля: лише 8 % експорту здійснюється всередині регіону і 20 % імпорту [5]. Динаміку обсягів внутрішньорегіональної торгівлі наведено на рис. 3.

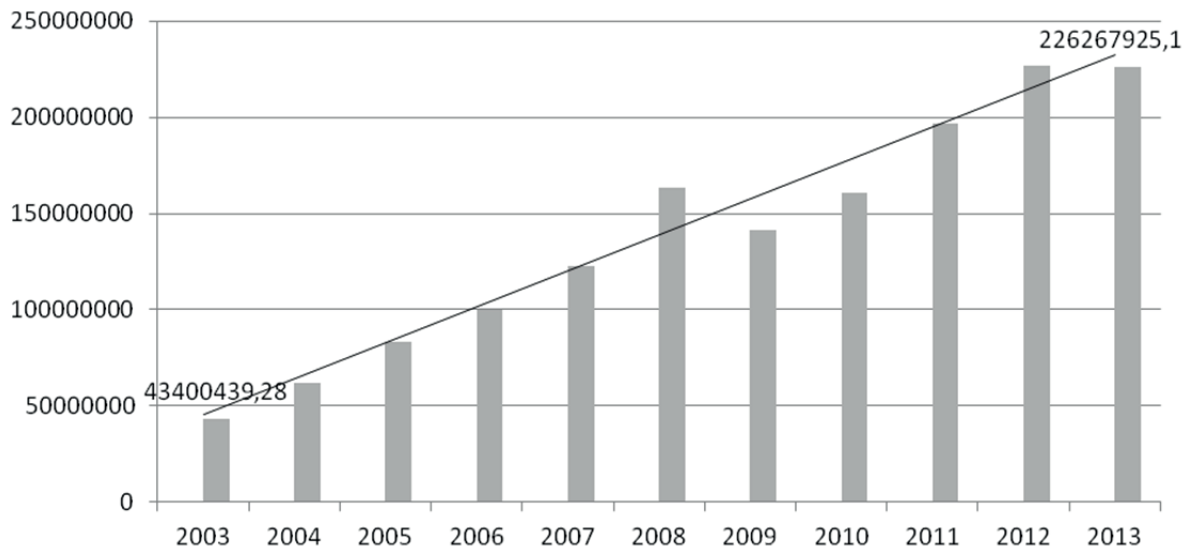


Рис. 3. Динаміка обсягів внутрішньорегіональної торгівлі країн Близького Сходу у 2003-2013 рр., тис. дол. США

Джерело: побудовано автором на основі даних UNCTAD.

Обсяги внутрішньорегіональної торгівлі у 2013 р. склали 226267925,07 тис. дол. США, що на 0,35 % менше рівня попереднього року [5]. Потрібно зазначити, що внутрішньорегіональна торгівля стабільно зростала протягом 2003-2008 років, однак світова фінансова криза зменшила її обсяги, і докризові обсяги відновилися лише у 2011 році. Падіння обсягів торгівлі в 2013 році пояснюється, в першу чергу, політико-соціальною нестабільністю регіону. Причому, експорт нафти всередині регіону у 2013 році складав лише 7 % від загальному обсягу регіональної торгівлі [7].

За результатами аналізу динаміки внутрішньорегіональної і зовнішньої торгівлі країн Близького Сходу нами доведено, що за останні десятиліття арабські країни значно активізували свої позиції на світовій економічній арені. Зростаючі обсяги торгівлі в цілому по регіону є результатом зміцнення міждержавних торговельних зв'язків, які, в свою чергу, сприяють розвитку інших форм міжнародних економічних відносин між регіонами.

Таким чином, можемо зробити висновок про те, що регіон має значний експортний потенціал, основною проблемою, яка заважає розвитку внутрішньорегіональної торгівлі, є схожість товарної структури експортованої продукції, направленість її на експорт природних ресурсів, а не готових товарів. Усе це створює значні загрози для стійкості регіональних економічних систем при загостренні волатильності на світових сировинних ринках. А отже, виникає нагальна необхідність стимулювання притоку прямих іноземних інвестицій у регіон з метою диверсифікації економіки з використанням сучасних інноваційних технологій.

Регіон Близького Сходу історично завжди був привабливим для іноземних інвесторів, що пояснюється, в першу чергу, прагненням розвинених країн отримати доступ до значних природних ресурсів регіону [8]. Прямі іноземні інвестиції у регіон Близького Сходу збільшувалися вибухоподібно: за 1990-2000 роки грошові притоки зросли в 6 разів, а за 2000-2014 роки – в 13 разів. Динаміка останніх десяти років дозволила країнам Близького Сходу претендувати на більшу частку світових інвестиційних потоків. Притоки ПІІ в країни регіону за останні 10 років в середньому склали лише 5,5 % сукупних потоків ПІІ в порівнянні з піковим рівнем у 20 %, досягнутим на початку 1980-х років, незважаючи на їх істотне зростання, особливо з 2003 року [9].

В основному притоки ПІІ в країни регіону з 2003 року зростали дуже швидко. Сукупно притоки ПІІ в 2008 році досягли нової рекордної позначки в 116 млрд. дол. США, що становить 14,4 % сукупних надходжень у країни, що розвиваються, тоді як у 2000 році їх обсяг становив 5,6 млрд. дол. США, або тільки 2,2 % припливу ПІІ в країни, що розвиваються [9].

Динамічне зростання надходжень ПІІ в регіон відображає сприятливу економічну ситуацію, поліпшення умов ведення бізнесу та нормативно-правової бази, не кажучи вже про приватизацію державних підприємств у ряді країн.

У період після 2003 р. основними одержувачами ПІІ на Близькому Сході (79 % проектів, що фінансуються за рахунок ПІІ, 62 % у вартісному вираженні і 65 % за кількістю створених робочих місць) були країни Ради співробітництва арабських держав Перської затоки (GCC): Бахрейн, Кувейт, Оман, Катар, Саудівська Аравія і ОАЕ, причому основна частка ПІІ припадала на три країни, які відіграють найбільш помітну роль у Раді: ОАЕ, Саудівську Аравію і Катар. Єгипет – країна, що не входить до Ради, привернула найбільший обсяг ПІІ у вартісному вираженні (16 %) [10].

Скорочення прямих іноземних інвестицій у країни регіону почало відбуватись у 2009 році, коли їх обсяг склав 91,27 млрд. дол. США, а вже в 2013 році їх обсяг скоротився до 60 млрд. дол. США за рік, однак, це становить близько 4 % від усіх світових ПІІ. Така динаміка ПІІ в країнах регіону пояснюється нестабільністю соціальної і політичної ситуації, загостренням терористичної загрози в регіоні й скасуванням деяких мегапроектів Саудівською Аравією та ОАЕ.

Таблиця 2

Обсяг ПІІ країн Близького Сходу, % від загальносвітового обсягу

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Бахрейн	0,09	0,12	0,11	0,20	0,09	0,10	0,02	0,01	0,05	0,07	0,07
Єгипет	0,04	0,29	0,54	0,68	0,58	0,52	0,55	0,45	-0,03	0,52	0,38
Іран	0,48	0,41	0,29	0,16	0,10	0,11	0,24	0,26	0,25	0,35	0,21
Ірак	0,17	0,04	0,05	0,03	0,05	0,10	0,13	0,10	0,12	0,18	0,20
Ізраїль	0,55	0,40	0,48	1,03	0,44	0,60	0,38	0,39	0,63	0,71	0,81
Йорданія	0,09	0,13	0,20	0,24	0,13	0,16	0,20	0,12	0,09	0,11	0,12
Кувейт	-0,01	0,00	0,02	0,01	0,01	0,00	0,09	0,09	0,19	0,30	0,16
Ліван	0,47	0,34	0,33	0,21	0,17	0,24	0,39	0,30	0,21	0,28	0,20
Оман	0,00	0,02	0,15	0,11	0,17	0,16	0,12	0,13	0,09	0,08	0,11
Катар	0,10	0,16	0,25	0,24	0,24	0,21	0,67	0,33	-0,01	0,03	-0,06
Саудівська Аравія	0,13	0,26	1,21	1,24	1,22	2,17	2,98	2,06	0,96	0,92	0,64
Сирійська Арабська Республіка	0,03	0,04	0,05	0,04	0,06	0,08	0,21	0,10	0,05	0,00	0,00
Туреччина	0,28	0,38	1,01	1,36	1,10	1,09	0,71	0,64	0,95	0,99	0,89
Об'єднані Арабські Емірати	0,70	1,36	1,09	0,86	0,71	0,76	0,33	0,39	0,45	0,72	0,72
Ємен	-0,02	0,02	-0,03	0,08	0,05	0,09	0,01	0,01	-0,03	-0,04	-0,01

Джерело: побудовано автором на основі даних UNCTAD.

Як свідчать дані, наведені в таблиці 2, лідерами із залучення інвестицій у близькосхідному регіоні є Туреччина, Ізраїль, Об'єднані Арабські Емірати, в загальносвітовому вираженні обсяги їх ПІІ становлять відповідно 0,89 %, 0,81 % та 0,72 % [5].

Також треба зазначити наступне: незважаючи на те, що західноєвропейські та північноамериканські країни традиційно створюють найбільшу кількість інвестиційних проектів на Близькому Сході (з 2003 по 2013 рр. їх частка склала 59 % від загальної кількості), у вартісному вираженні незмінно збільшується частка внутрішньорегіональних інвестицій [11].

Початковий аналіз даних за 2014 р. говорить про те, що кількість проектів, ініційованих інвесторами з близькосхідних країн, уперше перевищив аналогічний показник для інвесторів із західних країн.

Це є свідченням розвитку внутрішньорегіональних інвестицій на Близькому Сході, які значно збільшилися в останні роки. Близькосхідні компанії із зростаючим оптимізмом дивляться на інвестиційний потенціал свого регіону.

Разом з цим, у 2012-2013 рр. США, Велика Британія і Франція залишилися в групі п'яти найбільших інвесторів, відповідно з 180, 100 і 61 інвестиційними проектами. У цю ж групу також потрапила Індія з 76 проектами – зростання на 12 % до попередніх років.

Дані за 2013-2014 рр. свідчать про те, що три провідні країни GCC знову залучили найбільшу кількість інвестиційних проектів, причому ОАЕ обійшли Саудівську Аравію за кількістю і вартістю проектів. Іноземні інвестиції стали поступово повертатись до Єгипту.

Для забезпечення умов сталого розвитку країн Близького Сходу необхідними є розробка й реалізація нової інвестиційної політики [14], що сприятиме гармонійному поєднанню інтересів країн регіону в цілому та інтересів окремих країн, ефективному використанню природно-ресурсного, людського і виробничого потенціалів з урахуванням особливостей кожної країни, історичних, фінансових, соціальних умов тощо.

Висновки. Таким чином, узагальнюючи все вищесказане, можна стверджувати, що країни Близького Сходу мають значний потенціал для економічного розвитку, який, у першу чергу, повинен базуватись на диверсифікації економіки та зменшенні залежності від торгівлі корисними копалинами, більш активному розвитку зовнішньої та внутрішньорегіональної торгівлі, зменшенні безробіття у низці країн регіону та створенні соціально-політичних умов для ширшого залучення прямих іноземних інвестицій.

Нагальною, як уже зазначалося, є проблема диверсифікації економіки, що не тільки дозволить знизити волатильність виробництва та податкових надходжень, а й зміцнити потенціал економічного зростання і створення робочих місць у приватному секторі для швидкозростаючої кількості робочої сили в регіоні. Значні структурні реформи сприятимуть підвищенню довіри та вивільнять величезний потенціал регіону для швидкого й стійкого зростання ненафтового сектору економіки і забезпечать появу нових робочих місць. Економіка регіону значно залежить від світової кон'юнктури на енергоносії і потребує кардинальних реформ, щоб зменшити дану залежність. Однак, за результатами дослідження встановлено, що в арабських країнах існує безліч факторів, які перешкоджають успішному реформуванню економіки, основними серед яких є: відсутність сильного й конкурентоспроможного приватного сектору, ринкової податкової системи.

Також відмітимо, що значний економічний потенціал регіону робить його привабливим для подальшого розвитку економічних зв'язків між країнами Близького Сходу та Україною.

Список використаної літератури

1. Рубцова М.Ю. Вплив глобальної фінансової кризи на арабські країни: ознаки відновлення та перспективи посткризового розвитку / М.Ю. Рубцова, Н.В. Резнікова // Вісник Донецького національного університету: зб. наук. праць. – Донецьк : ДонНУ, серія Економіка та право, Том II, 2013. – С. 321-328.
2. Ahmad M. Mashal The Financial Crisis of 2008-2009 and the Arab States Economies / Ahmad M. Mashal // International Journal of Business and Management Vol. 7, No. 4; February 2012 [Electronic Resource]. – Mode of access: <http://dx.doi.org/10.5539/ijbm.v7n4p96>
3. Official site of World Bank [Electronic Resource]. – Mode of access: World Data Bank World Development Indicators <http://databank.worldbank.org/data/views/variableSelection/selectvariables.aspx?source=world-development-indicators>
4. Джамаль Ахмад Саид Абу Саба. Место Арабских стран в мировом сообществе / Джамаль Ахмад Саид Абу Саба // Вчені записки: Науковий журнал: Вип. 13, Том 1. – Харків : Харківський інститут управління, 2004. – С. 79-82.

5. Official site of United Nations Conference of Trade and Development [Electronic Resource]. – Mode of access: <http://unctad.org/en/Pages/Statistics.aspx>
6. Official site of State statistics committee of Ukraine [Electronic Resource]. – Mode of access: <http://www.ukrstat.gov.ua>
7. Хуссейн М. Х. Ямани. Внешнеторговый потенциал арабо-африканских стран и барьеры на пути межаарабской внешнеторговой интеграции / Хуссейн М. Х. Ямани, В.М. Московкин, Д.И. Тюпа // Бизнес Информ. – Харьков, 2006. – № 12. – С. 30-36.
8. Румянцев А.П., Рамадан Е. Ерхайс. Економічні засади регіональних інтеграційних процесів у Північній Африці // Стратегія розвитку України (економіка, соціологія, право): Наук. журн. – К., 2005. – № 5. – С. 48–54.
9. ПИИ на Ближнем Востоке: переориентация с развитых рынков на внутрирегиональные инвестиции [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ey.com/RU/ru/Newsroom/News-releases/Press-Release---2012-10-18>
10. Потоки Прямых Иностранных Инвестиций в регионе Ближнего Востока и Северной Африки : особенности и влияние [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.skolkovo.ru/public/media/documents/research/SIEMS_research_2014-01_rus.pdf
11. Якубовський С.О. Аналіз інвестиційної привабливості країн Африки (на прикладі держав Союзу Арабського Магрибу) / С.О. Якубовський, Ерхайс Рамадан // Актуальні проблеми міжнародних відносин : Збірник наукових праць. – Вип. 28 (частина 3). – К. : ВПЦ «Київський університет», Інститут міжнародних відносин, 2001. – С. 208–216.
12. Бригит Юсеф М.М. Проверка справедливости гравитационной гипотезы на примере взаимной торговли стран Среднего Востока и Северной Африки и Украины / М.М. Бригит Юсеф // Проблемы и перспективы сотрудничества между странами Юго-Восточной Европы в рамках Черноморского экономического сотрудничества и ГУАМ. Сборник научных трудов. – Донецк–Свиштов, 2007. – Т. 1. – С. 218-223.
13. Скороход Ю.С. Україна і арабські країни : здобутки і проблеми співробітництва / Ю.С. Скороход // Науковий вісник Дипломатичної академії України. Випуск 8 : Зовнішня політика та дипломатія : витоки, традиції, новації / За заг. ред. Б.І. Гуменюка, Л.С. Тупчієнка, В.Г. Ціватого. – К., 2003. – С. 312-317.
14. Ткаченко А. Проблемы модернизации арабского мира / А. Ткаченко // Азия и Африка сегодня. – М., 2004. – № 4. – С. 31-35.

Goncharenko N., PhD in Economics,
Associate Professor of International economic relations Department,
V.N. Karazin Kharkiv National University

Saed S.M. Anqawi,
PhD Student of International economic relations Department,
V.N. Karazin Kharkiv National University

ECONOMIC FUNDAMENTALS OF INTERNATIONAL COOPERATION OF THE MIDDLE EAST COUNTRIES IN THE WORLD ECONOMY GLOBALIZATION

Abstract. Foreign economic relations have always been and continue to play a special role in the economic life of the Arab region. For these countries have the leading role of external factors, including external economic relations belongs to one of the main places, because they are a source of not only obtaining of foreign currency funds, but also have a significant impact on the formation of the internal conditions for the development of national production.

Arab countries require international collaboration least developed countries, because without it accelerated growth, diversification of forms and methods, deepening and expanding the content of

geographical structure can not be overcome economic backwardness and transform in accordance with the requirements of this entire economic mechanism.

This article is devoted to the research of the development of international economic cooperation among the Middle East countries. In this paper, a detailed analysis of the current state of the banking sector and capital market in the Middle East is made. Defined processes that are activated by the development of the financial sector in the Middle East and will be the basis to stimulate the sales of shares to foreign investors and to reform of the financial sector. Researched the dynamics of exchange and intra-regional trade in the Middle East countries, the rate and volume of FDI receipts.

Keywords: banking, intra-regional trade, globalization, integration, foreign direct investment.

References

1. Rubtsova M. Vpliv globalnoj finansovoj kryzy na arabski krainy: oznaky vidnovlennya ta perspektyvy rozvitku / M.Yu. Rubtsova, N.V. Reznikova // Visnyk Donetsk natsionalnogo universitetu: sbornik nauchnykh trudov. – Donetsk : Donetskij Nationalnyj Universitet, seriya Ekonomika i pravo, Tom II, 2013. – PP. 321-328.
2. Ahmad M. Mashal The Financial Crisis of 2008-2009 and the Arab States Economies / Ahmad M. Mashal // International Journal of Business and Management Vol. 7, No. 4; February 2012 [Electronic Resource]. – Mode of access: <http://dx.doi.org/10.5539/ijbm.v7n4p96>
3. Official site of World Bank [Electronic Resource]. – Mode of access: World Data Bank World Development Indicators <http://databank.worldbank.org/data/views/variableSelection/selectvariables.aspx?source=world-development-indicators>
4. Jamal Ahmad Said Abu Saba Mesto arabskich stran v mirovom soobschestve / Jamal Ahmad Said Abu Saba // Vcheni zapyski : Naukovyj zhurnal : Vypusk 13. Tom 1. – Kharkiv: Harkivskij institut upravlinnya, 2004. – PP. 79-82.
5. Official site of United Nations Conference of Trade and Development [Electronic Resource]. – Mode of access: <http://unctad.org/en/Pages/Statistics.aspx>
6. Official site of State statistics committee of Ukraine [Electronic Resource]. – Mode of access: <http://www.ukrstat.gov.ua>
7. Hussain M. H. Yamani. Vneshnetorgovyj potentsial arabo-afrikanskich stran i barjery na puti mezharabskoj vneshnetorgovoj integracii / Hussain M. H. Yamani, V.M. Moskovkin, D.I. Tyupa // Business Inform. – Kharkiv, 2006. – № 12. – PP. 30-36.
8. Rumyantsev A.P., E. Erhays Ramadan. Ekonomichni zasady regionalnih integratsiynih protsesiv u Pivnichnij Afritsi // Strategiya rozvitku Ukrainy (ekonomika, sotsiologiya, pravo): Naukovyj zhurnal. – K., 2005. – № 5. – S. 48-54.
9. PII na Blizhnem Vostoke : pereorientaciya s razvityh rynkov na vnutrireionalnye investicii [Electronic Resource]. – Mode of access: <http://www.ey.com/RU/ru/Newsroom/News-releases/Press-Release---2012-10-18>
10. Potoki pryamykh inostrannykh investicij v regione Blizhnego Vostoka i Severnoj Afriki: osobennosti i vliyanie [Electronic Resource]. – Mode of access: http://www.skolkovo.ru/public/media/documents/research/SIEMS_research_2014-01_rus.pdf
11. Yakubovskiy S.O. Analiz investitsiynoyi privablivosti krayin Afriki (na prikladi derzhav Soyuzu Arabskogo Magribu) / S. Jakubowskij, Erhays Ramadan // Aktualni problemi mizhnarodnih vidnosin : Zbirnik naukovih prats. – Vip. 28 (chastina 3). – K. : VPTs «KiYivskiy unIversitet», Institut mIzhnarodnih vIdnosin, 2001. – S. 208–216.
12. Brigit Yusef M. M. Proverka spravedlivosti gravitatsionnoy gipotezy na primere vzaimnoy trgovli stran Srednego Vostoka i Severnoy Afriki i Ukrainy / M.M. Brigit Yusef // Problemy i perspektivy sotrudnichestva mezhdru stranami Yugo-Vostochnoy Evropy v ramkah Chernomorskogo ekonomicheskogo sotrudnichestva i GUAM. Sbornik nauchnykh trudov. – Donetsk–Svishtov, 2007. – T. 1. – S. 218-223.
13. Skorohod Yu.S. Ukrayina i arabski krayini : zdobutki i problemi spivrobitnitstva / Yu.S. Skorohod // Naukoviy visnik Diplomatichnoyi akademiyi Ukrainy. Vipusk 8 : Zovnishnya

politika ta diplomatiya : vitoki, traditsiyi, novatsiyi / Za zag. red. B.I. Gumenyuka, L.S. Tupchiena, V.G. Tsivatogo. – Kiyiv, 2003. – S. 312-317.

14. Tkachenko A. Problemyi modernizatsii arabskogo mira / A.Tkachenko // Aziya i Afrika segodnya. – M., 2004. – № 4. – S. 31-35.

Гончаренко Н.И.,

кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры международных экономических отношений
Харьковского национального университета имени В.Н. Каразина

Саяд С.М. Анкави,

аспирант кафедры международных экономических отношений
Харьковского национального университета имени В.Н. Каразина

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА СТРАН БЛИЖНЕГО ВОСТОКА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА

Аннотация. Внешнеэкономические связи всегда были и продолжают играть особую роль в хозяйственной жизни Арабского региона. Для этих стран ведущее значение имеют внешние факторы развития, среди которых внешнеэкономическим связям принадлежит одно из главных мест, поскольку они служат источником не только получения валютных средств, но и в значительной степени влияют на формирование внутренних условий развития национального производства.

Арабские страны нуждаются в международном сотрудничестве не менее, чем развитые страны, поскольку без его ускоренного роста, диверсификации форм и методов, углубления содержания и расширения географической структуры невозможно преодолеть хозяйственную отсталость и трансформировать в соответствии с требованиями настоящего развития мирового хозяйства весь экономический механизм.

Данная статья посвящена исследованию вопросов развития международного экономического сотрудничества стран Ближнего Востока. В работе проведён детальный анализ современного состояния банковского сектора и рынка капиталов стран Ближнего Востока. Определены процессы, активизирующиеся за счёт развития финансового сектора стран Ближнего Востока и которые должны стать основой для стимулирования продаж акций иностранным инвесторам и проведения реформ финансового сектора. Предложена классификация стран Ближнего Востока по величине показателя валового государственного долга. Исследована динамика биржевой и внутрирегиональной торговли стран Ближнего Востока, темпов и объёмов поступлений ПИИ.

Ключевые слова: банковский сектор, внутрирегиональная торговля, глобализация, интеграция, прямые иностранные инвестиции.

*Мариніна С.В., кандидат економічних наук,
учений секретар Науково-дослідного економічного інституту
Міністерства економічного розвитку і торгівлі України*

СУТНІСТЬ, ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ФОРМ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

Анотація. Проведено аналіз наукових розробок щодо форм реалізації інтеграційних процесів. Доведено, що регіональні інтеграційні процеси стали найбільш впливовим чинником розвитку світогосподарської динаміки і об'єктивним процесом встановлення стійких економічних зв'язків та поділу праці національних господарств, як близьких за рівнем економічного розвитку, так і тих, що мають суттєві відмінності у своєму розвитку. Визначено, що механізм інтеграційних процесів має свою специфіку, яка визначає наявність принципово різних моделей регіональної інтеграції та напрямів інтеграційної політики. Виокремлено, що ключовими умовами інтеграції є рівень розвитку країни, її ресурсні та технологічні потенціали, ступінь зрілості ринкових відносин, масштаби та перспективи економічних взаємозв'язків країн, інфраструктурна сумісність. Обґрунтовано особливості регіональної інтеграції, яка характеризується конкретними формами, що визначають глибину інтеграції і вирізняються за своєю суттю та певними обмеженнями.

Ключові слова: регіональні інтеграційні процеси, міжнародна економічна інтеграція, інтеграційні угруповання, міжнародні економічні відносини, національні економіки.

Постановка проблеми. Важливою особливістю сучасного етапу розвитку світового господарства є поширення та поглиблення інтеграційних процесів, що впливають на якісні й кількісні ознаки розвитку всіх форм міжнародних економічних відносин.

Посилення економічної взаємозалежності національних економік на двосторонньому, субрегіональному, регіональному та міжрегіональному рівнях стало вимогою сучасних міжнародних економічних відносин. Конкретні форми економічної взаємодії залежать від господарського розвитку країн-учасниць, а їх особливості відповідно впливають на характер і рушійні сили інтеграції.

Актуальність зазначених проблем зумовила вибір теми дослідження, його мету, завдання та змістовну спрямованість.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження інтеграційних процесів здійснювали зарубіжні науковці Б. Баласа [7], Ю. Борко [14], О. Буторіна, Дж. Вайнер, П. Петрі [13], Ф. Рут [10], М. Сторпер, Ю. Шишков [12].

Істотний внесок у дослідження розвитку міжнародної інтеграції внесено такими українськими вченими, як О. Білорус [5], В. Будкін, І. Бураковський [8], Д. Лук'яненко [9], Ю. Пахомов [1], В. Сіденко [6], А. Філіпенко [3].

Незважаючи на значну кількість публікацій з означеної проблематики, розвиток форм і напрямів інтеграційних процесів вимагає продовження дослідження їхнього впливу на розвиток світогосподарських зв'язків.

Мета статті – визначення особливостей, сутності та обмеження форм міжнародної економічної інтеграції, встановлення причин активізації регіональних інтеграційних об'єднань як домінуючої характеристики сучасної світової економіки.

Виклад основного матеріалу. На сучасному етапі світового розвитку національні економіки взаємодіють через міжнародні економічні відносини, вони є головною та найбільш масштабною динамічною складовою міжнародних відносин, в їх основі лежить

міжнародний поділ праці.

Формування міжнародного поділу праці та рівень залучення до нього окремих держав або їх груп залежить від впливу чинників: природно-географічного, соціально-економічного та науково-технологічного процесу. Певний вплив справляють політичні фактори: ступінь розвитку державного суверенітету, міжнародні економічні позиції, співвідношення політичних сил у країні, характер і ступінь впливу державних інститутів на економічні процеси [1].

Основною причиною інтеграції є вимоги високорозвинутих продуктивних сил, які переросли межі національних господарств, але фактично ці процеси склалися так, що співвідношення політичних і економічних чинників на окремих етапах змінювалися. Розвинені країни швидше і впевненіше інтегруються в економічний простір. У країн з вищим рівнем економічного розвитку більше можливостей для інтеграції. Здатність країн до такого процесу визначається взаємодоповнюваністю.

У сучасному розумінні міжнародна економічна інтеграція – це високий рівень міжнародних економічних відносин, за якого процес господарсько-політичного об'єднання країн відбувається на основі міжнародного поділу праці та здійсненні узгодженої міжнародної торговельно-економічної політики.

До інтеграції відносять об'єктивний процес розвитку економічних зв'язків та поділу праці національних господарств, які близькі за економічним рівнем. Вона охоплює зовнішньоекономічний обмін і сферу виробництва, що веде до тісного переплетіння та створення регіональних господарських комплексів. Конкретні форми економічної взаємодії залежать від господарського розвитку країн-учасниць. Їх особливості відповідно впливають на характер і рушійні сили інтеграції.

На основі знань, які дають традиційні економічні моделі, оцінити сучасні економічні явища, процеси й тенденції у взаємозв'язку складно. Однак, це стає можливим, якщо за методологічну основу дослідження взяти виділення процесу міжнародної економічної інтеграції як ключового в розвитку світової економіки [1; 2; 3].

Відмінності між економікою групи країн та економікою окремої країни ліквідуються в процесі міжнародної економічної інтеграції і характеризуються наступним:

- у межах однієї країни товари, послуги та робоча сила переміщуються вільно;
- товари, послуги, капітал і робоча сила, які переміщуються із одного регіону країни до іншого, залишаються в межах дій системи законів однієї країни, в тому числі й тих, які регулюють економічні відносини;
- у масштабах групи країн існує кілька валют і центральних банків, які регулюють обіг грошей. У регіонах однієї країни в обігу знаходиться одна національна валюта, яка регулюється центральним банком;
- міжнародний рух товарів, послуг і робочої сили є об'єктом спеціальних міждержавних договорів та угод, положення яких не поширюється на економічні відносини, що діють усередині країн.

Зменшення цих відмінностей до їх повної ліквідації є процесом міжнародної регіональної економічної інтеграції. Вони можуть бути ліквідованими лише в результаті дій країн чи спеціальних міжнародних організацій. Міжнародною економічною інтеграцією можна назвати лише те господарське об'єднання, яке здійснюється політично самостійними державами та носить добровільний характер [4].

Сучасна міжнародна економічна інтеграція відбувається під впливом низки факторів світового розвитку, серед яких найсуттєвішими є глобалізація і регіоналізація, які не виключають, а доповнюють одна одну. На регіональному рівні конкретизуються, організаційно впорядковуються, моделюються інтеграційні процеси, які на глобальному рівні носять узагальнений характер. Розширюючись, регіональні організації відпрацьовують механізм економічного співробітництва, який стає надбанням світової спільноти на глобальному рівні.

Інтеграція відрізняється від інших світогосподарських процесів і являє собою: міждержавне регулювання економічної взаємозалежності та господарського комплексу, орієнтованого на потребу регіону в цілому; процес, що звільняє від національних бар'єрів рух капіталів, товарів,

послуг, робочої сили; створення єдиного внутрішнього ринку; зростання продуктивності праці та рівня життя в країнах угруповання [5].

Важливим напрямом формування теорії інтеграції є дослідження її стадії розвитку. На переконання В. Сіденка [6], найбільший внесок у цьому аспекті зробила класична праця з теорії міжнародної інтеграції Б. Баласа [7], яка стала базовою для українських дослідників. За його схемою, інтеграція має такі стадії розвитку: зона вільної торгівлі, митний союз, спільний ринок, економічний союз, повна інтеграція.

Реальна практика розвитку інтеграційних процесів у світі розвинула цю схему. За ствердженням В. Сіденка, І. Бураковського, Д. Лук'яненка, до початкової форми інтеграції відносять преференційну торговельну угоду (зона преференційної торгівлі), в рамках якої встановлюється відносно нижчі, ніж стосовно третіх країн, тарифні або нетарифні бар'єри у відносинах з країнами-членами регіонального угруповання. Ця форма інтеграції разом із зоною вільної торгівлі та митним союзом об'єднується в один тип торговельної зони, а спільний ринок, економічний союз і політичний союз утворюють інший тип – виробничої інтеграції [6; 8; 9].

Окремі дослідники (Ф. Рут, А. Філіпенко, Ю. Шишков) виокремлюють стадії «промислової зони вільної торгівлі» та «повної зони вільної торгівлі», замість концепції «економічного союзу» застосовуються «економічний і валютний союз», у рамках концепції якого ці дві сторони інтеграції розвиваються паралельно [10; 11; 12]. З кінця 1980-х років впроваджується повний – «єдиний ринок», або «європейський внутрішній ринок», який характеризується вищою стадією об'єднання ринків, що створює передумови для формування економічного (та валютного) союзу [6].

Сучасні уявлення про розвиток інтеграційних процесів та досвід, накопичений практикою розвитку інтеграційних угруповань і, передусім, Європейського економічного співтовариства (згодом Європейського Союзу), визначає, що розуміння окремих стадій інтеграційних процесів вищезазначеними дослідниками є логічним та обґрунтованим ними поняттям сутності процесу інтеграції.

Введення замість концепції «економічного союзу» термінології «економічний і валютний союз» є логічним поясненням вищої форми економічної інтеграції. Економічний і валютний союз, будучи взаємодоповнювальними та невіддільними частинами єдиного процесу, являють собою сукупність паралельних заходів, головною метою яких є створення єдиного економічного, валютного, інформаційного й правового простору інтеграційного угруповання, що передбачає координацію економічної політики країн-учасниць з боку наднаціональних інституцій з метою зближення рівня їх соціально-економічного розвитку, встановлення фіскального курсу валют країн-учасниць, перехід до єдиної валютної політики.

На рівні національних економік інтеграція розвивається на основі формування економічних об'єднань країн з тим чи іншим ступенем узгодження їх національних політик.

Найпростішою формою економічної інтеграції є зона преференційної торгівлі. Це зона з пільговим торговельним режимом, коли дві або кілька країн зменшують взаємні тарифи з імпорту товарів, зберігаючи рівень їх у торгівлі з іншими країнами.

У зоні вільної торгівлі діє особливий торговельний режим для країн-учасниць за рахунок усунення внутрішніх тарифів при їх збереженні в торгівлі з іншими країнами.

Митний союз – угода двох або кількох країн, що передбачає усунення внутрішніх тарифів та встановлення спільного зовнішнього тарифу.

Спільний ринок забезпечує не тільки вільний рух товарів та послуг, а також капіталів і громадян. Тобто, починається інтеграція безпосередньо у сфері виробництва.

Найвищим рівнем та відповідно найскладнішою формою економічної інтеграції вважається економічний союз, який вимагає не лише інтеграції у сфері зовнішньоторговельної і виробничої діяльності, а також інтеграції економічної політики. В країнах-учасниках функціонує єдина грошова одиниця.

На основі економічних створюються політичні союзи, де забезпечується політична інтеграція.

На думку автора, торговельну інтеграцію країн можна схарактеризувати наступними конкретними формами (зона економічного росту, зона преференційної торгівлі, промислова зона вільної торгівлі, зона вільної торгівлі, митний союз, спільний ринок, економічний союз, політичний союз), що визначають глибину регіональної інтеграції та вирізняються за своєю суттю й певними обмеженнями (табл. 1).

Таблиця 1

Особливості, сутність та обмеження форм міжнародної економічної інтеграції

Форми міжнародної економічної інтеграції	Особливості форм міжнародної економічної інтеграції	Сутність форм міжнародної економічної інтеграції	Обмеження форм міжнародної економічної інтеграції
Зона економічного росту	Транснаціональний розвиток географічно близьких регіонів на основі спільного використання факторів виробництва. Підвищення рівня розвитку менш розвинутих регіонів	Ранній напрям поглиблення інтернаціоналізації економічного розвитку. Нова форма економічної співпраці на основі високого рівня взаємозалежності та взаємодоповнюваності	За участю тільки географічно близьких регіонів кількох країн
Зона преференційної торгівлі	Встановлюються відносно нижчі тарифи або нетарифні бар'єри у відносинах з країнами-членами угруповання. Збереження національних тарифів відносно третіх країн	Найнижчий рівень економічної інтеграції. Всі учасники самостійно визначають засади та механізми національної зовнішньоторговельної політики	Ризик непогодження іншими країнами-учасниками при самостійному визначенні кожною країною національної зовнішньоторговельної політики
Промислова зона вільної торгівлі	Скасування тарифів і квот та тарифів між учасниками. Сприяння розвитку торгівлі промисловими товарами	Учасники інтеграційних процесів отримують позитивний ефект для розвитку промислового виробництва	Підвищення торгівлі тільки промисловими товарами
Зона вільної торгівлі	Особливий торговельний режим для країн-учасниць за рахунок усунення внутрішніх тарифів при забезпеченні їх в торгівлі з іншими країнами. Свобода руху товарів і послуг між країнами	Принцип зони вільної торгівлі застосовується як до всіх, так і до певного класу товарів та послуг	Ризик втрати взаємовигідної торгівлі між сировинно- та технологічно орієнтованими країнами угруповання
Митний союз	Спільний внутрішній тариф. Встановлення спільного зовнішнього тарифу	Зручність для третіх країн при торгівлі з різними країнами-учасниками, через спільний зовнішній тариф	Спільний зовнішній тариф для третіх країн може бути не вигідний для окремих країн-інтегрантів
Спільний ринок	Вільний рух товарів і послуг, капіталів та громадян	Інтеграція безпосередньо у сфері виробництва, співпраця у грошовій, податковій політиці та політиці зайнятості	Можливий вплив робочої сили, інтелектуальна міграція, що не вигідно для менш розвинених країн угруповання
Економічний союз	Гармонізація внутрішньої та зовнішньої економічної політики	У країнах інтегрантах функціонує єдина грошова одиниця. Процес пов'язаний не тільки з економічними, але й соціальними параметрами	В умовах погіршення економічної кон'юнктури криза може виникати у всіх країнах-учасниках
Політичний союз	Поряд із економічною забезпечується і політична інтеграція. Повна інтеграція	Наднаціональний рівень управління	Втрата країнами-учасниками часткового суверенітету

Джерело: складено автором за [1; 10; 11; 12].

Процеси формування економічних інтеграційних угруповань мають чітко виражену регіональну специфіку. При створенні інтеграційного угруповання необхідні певні політико-правові, економічні, соціально-культурні та інфраструктурні умови. Для політико-правових умов принциповим значенням є сумісність політичних устроїв та основного законодавства країн, що інтегруються. До ключових економічних умов інтеграції відносять такі критерії: рівень розвитку країни, її ресурсні та технологічні потенціали; ступінь зрілості ринкових відносин, зокрема національних ринків товарів, капіталу і праці; масштаби й перспективи економічних взаємозв'язків країн; інфраструктурна та соціально-культурна сумісність.

Найбільші масштаби, глибина та динаміка характерні інтеграції країн у рамках Європейського Союзу. Розвиток Північно-Американських інтеграційних процесів базується на економічній основі та тісній взаємодії національних економік. Країни Латинської Америки першими з країн, що розвиваються, пішли шляхом регіональної інтеграції, де активно формуються і розвиваються великі та малі регіональні й субрегіональні угруповання [1].

Успіх економічного розвитку азійських країн становить науковий і практичний інтерес, оскільки не випадковим є досягнення різних національних економік, сконцентрованих в одному регіоні. Важливим є висновок Петера А. Петрі про значущість збігів у досягненнях Східноазійських країн у трьох компонентах: стабільне навколишнє оточення, яке сприяє інвестиціям і розвитку підприємництва; потужні стимули спрямовувати ресурси й ініціативу в русла ефективної діяльності; наявність певного динамічного механізму економічного зростання для забезпечення управління надшвидким розвитком, що дає змогу синтезувати ключові причинні фактори успіху групи Східноазійських країн з урахуванням практичного досвіду не схожих національних стратегій [13].

Сучасним процесам міжнародної економічної інтеграції властиві певні особливості: динамізм процесів міжнародної економічної інтеграції в цілому, зумовлений як дією об'єктивних факторів, так і реакцією країн світу на розвиток окремих інтеграційних угруповань; нерівномірність розвитку й реалізації форм міжнародної економічної інтеграції, спричинена проявами очевидних відмінностей економічного розвитку країн і регіонів світу; розвиток поряд з інтеграційними дезінтеграційних процесів, які мають глибоке коріння в історичних, політичних та соціальних закономірностях світового розвитку [1; 4].

Розвинені інтеграційні об'єднання країн забезпечують формування економічних зв'язків, в яких переважають наднаціональні інтереси, завдяки чому відбувається поступове вирівнювання базових характеристик міжнародних ринків. Регіоналізм, посилюючи ринкову уніфікацію розвитку національних економік країн-учасниць інтеграційних угруповань, пришвидшує процес глобалізації. Особливо це виявляється в умовах, коли регіональна економічна інтеграція набуває рис континентальної.

Чинники розповсюдження регіональних інтеграційних угруповань досить різноманітні і визначаються складним переплетінням мотивацій економічного, політичного, правового, ідеологічного та культурно-цінового характеру, що робить принципово неправильним односторонній підхід до інтеграції – винятково на основі економічних або політичних чи інших міркувань. Цим визначається значний рівень специфічності в розвитку кожного окремого регіонального процесу, що необхідно враховувати при спробах формулювання загальних закономірностей розвитку регіональних інтеграційних процесів.

За останні десятиріччя мало місце не лише збільшення загального числа регіональних угруповань, але і їх прискорене розповсюдження в країнах з новими ринками та в тих, які розвиваються. З цим визначається необхідність корекції раннього уявлення, що тільки найбільш розвинені країни, які досягли високого рівня розвитку внутрішніх ринків, мають оптимальні умови для розгортання процесів міжнародної інтеграції.

Разом з тим, розташовані на величезному за територією просторі Євразійського континенту країни відрізняються за величиною, кількістю населення, економічною потужністю, культурними та конфесійними особливостями. На відміну від більш однорідної Європи, це створило додаткові перешкоди до інтеграції, яка тут не розвинулася далі зони вільної торгівлі. Частка вільної торгівлі в повному обсязі зовнішньої торгівлі, що є показником інтенсивності, значно

менша для країн-членів угруповань, аніж частка їх торгівлі з іншими країнами.

Досвід Асоціації держав Південно-Східної Азії (АСЕАН) та Спільного ринку держав Південної Америки (МЕРКОСУР), де в ряді країн зберігаються докапіталістичні форми економічного розвитку, свідчить, що така неоднорідність являє собою вагому перешкоду до інтеграції. Необхідно визначити, що на сьогодні не існує прикладів успішної інтеграції країн з несхожими господарськими укладами [14].

Поширеним недоліком у підходах до політики міжнародної інтеграції, є прийняття інтеграції як процедури, що протікає у сферах міжнародних відносин і виняткової компетенції держав. Реальна практика розвитку інтеграції показує, що, просуваючися до більш високих фаз взаємодії та взаємозалежності, інтеграційний процес неминуче ускладнюється по своїй структурі, організації і суб'єктивному складу.

Питання визначення ступеня сумісності країни з іншими партнерами по інтеграційному об'єднанню є одним із ключових для визначення стратегії інтеграції та форм, на які слід орієнтуватись, щоб процес інтеграції був реальним.

Висновки. В основі регіональної інтеграції закладений процес посилення взаємозалежності національних господарських систем та ринків, ріст взаємозалежності економік різних країн, розвиток і поглиблення міжнародного поділу праці. В ній проходить свідоме регулювання країнами їх взаємних економічних зв'язків, створення наднаціональних структур з управління інтеграційними процесами.

Торговельну інтеграцію доцільно характеризувати такими конкретними формами: зона економічного росту, зона преференційної торгівлі, промислова зона вільної торгівлі, зона вільної торгівлі, митний союз, спільний ринок, економічний союз, політичний союз, що дозволить більш суттєво визначити глибину розвитку інтеграційних процесів.

Фактори зростаючого розповсюдження регіональних інтеграційних процесів визначаються складним переплетінням мотивацій економічного, політичного, правового, ідеологічного, культурного і соціально-психологічного характеру, що визначає значний рівень специфічності та неповторності в розвитку кожного окремо взятого регіонального процесу. Дану особливість необхідно враховувати при спробах зіставлення загальних закономірностей розвитку регіональних інтеграційних процесів.

Регіональні інтеграційні процеси стали найбільш впливовим чинником розвитку світогосподарської динаміки та об'єктивним процесом встановлення стійких економічних зв'язків і поділу праці національних господарств, як близьких за рівнем економічного розвитку, так і тих, що мають суттєві відмінності у своєму розвитку. У найбільш розвинутому стані інтеграційні процеси виходять за рамки компетенції урядів, механізм яких має свою специфіку, що визначає наявність принципово різних моделей регіональної інтеграції та напрямів інтеграційної політики.

Список використаної літератури

1. Пахомов Ю.М. Національні економіки в глобальному конкурентному середовищі / Ю.М. Пахомов, Д.Г. Лук'яненко, Б.В. Губський. – К.: Україна, 1997. – 237 с.
2. Мариніна С.В. Науково-технічна та інноваційна модель розвитку України як фактор інтеграції до Європейського Союзу / С.В. Мариніна // Соціально-економічні проблеми України в глобальному просторі: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції, м. Чернівці, 26-27 квітня 2012 р. / Міністерство освіти і науки України, Київський національний торговельно-економічний університет, Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ. – Чернівці: ЧТЕІ КНТЕУ, 2012. – С. 58-60.
3. Філіпенко А.С. Світова економіка: Підручник / А.С. Філіпенко, В.С. Будкін, О.І. Рогач та ін. – К.: Либідь, 2007. – 636 с.
4. Цыганков П.А. Международные отношения: теории, конфликты, движения, организации: Учебное пособие / П.А. Цыганков, Г.А. Дробот, М.М. Лебедева и др. – Изд. 2-е, перedel. и доп. – М.: Альфа-М: ИНФРА-М, 2008. – 320 с.

5. Білорус О.Г. Глобальні стратегії Євросоюзу: [Монографія] / О.Г. Білорус, Ю.М. Мацейко, І.І. Вітер; за наук. ред. О.Г. Білоруса. – К.: КНЕУ, 2009. – 528 с.
6. Сіденко В.Р. Україна в процесах міжнародної інтеграції / В.Р. Сіденко. – Х.: Форт, 2003. – 280 с.
7. Balassa B. The theory of economic integration / B. Balassa. – Homewood: R.d. Irwin, 1961. – 304 p.
8. Бураковський І. Теорія міжнародної торгівлі / І. Бураковський. – К.: Основи, 1996. – 241 с.
9. Лук'яненко Д.Г. Економічна інтеграція і глобальні проблеми сучасності: Навч. посіб. / Д.Г. Лук'яненко. – К.: КНЕУ, 2005. – 204 с.
10. Рут Ф.Р. Міжнародна торгівля та інвестиції / Ф.Р. Рут, А.С. Філіпенко / Пер. з анг. – К.: Основи, 1998. – 743 с.
11. Філіпенко А.С. Інтеграційні процеси сучасності / [А.С. Філіпенко, В.С. Будкін, Ю.Л. Грінченко, М.А. Дудченко, Р.О. Заблоцька] – К.: Знання України, 2004. – 304 с.
12. Шишков Ю.В. «Общий рынок»: надежды и действительность / Ю.В. Шишков. – М.: Мысль, 1972. – 252 с.
13. Петер А. Петрі. Уроки Східної Азії / Петер А. Петрі // Проблеми економічного розвитку. – 1995. – № 1.
14. Борко Ю.А. Европейский Союз на пороге XXI века: выбор стратегии развития / Ю.А. Борко, О.В. Буторина. – М.: Эдиториал УРСС, 2001. – 472 с.

*Marynina Svitlana, PhD in economics,
Academic Secretary of Scientific and Research Institute of Economics
of the Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine*

THE NATURE, PROBLEMS AND THE PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF INTERNATIONAL ECONOMIC INTEGRATION FORMS

Abstract. *The analysis of scientific research for the forms of implementation of the integration process was done. It is proved that the regional integration processes have become the most influential factor of the development of world economic dynamics and the objective process for establishing the sustainable economic relations and the division of labor of national economies, as similar in terms of economic development and those that have significant differences in their development. Determined that mechanism of the integration process has its own specific, that detects the availability of fundamentally different models of regional integration and integration policy directions. Allocated that the key conditions of integration are next: the level of the country development, its resource and technological potential, maturity stage of market relations, scopes and prospects of countries economic relationships, infrastructure compatibility. The features of regional integration which are characterized by the specific forms that determined the depth of integration and differ by they nature and certain restrictions was grounded.*

Keywords: *the regional integration processes, international economic integration, integration associations, international economic relations, the national economies.*

References

1. Pakhomov Yu.M. Natsional`ni ekonomiky v global`nomu konkurentnomu seredovyschi / Yu.M. Pakhomov, D.G. Luk`yanenko, B.V. Gubs`kij. – К.: Україна, 1997. – 237 s.
2. Marynina S.V. Naukovo-tehnicna ta innovatsiyna model` rozvytku Ukraïny yak factor integratsii do Evropeys`kogo Souzu / S.V. Marynina // Sotsial`no ekonomichni problemy Ukraïny v global`nomu prostori: materially Mizhnarodnoï naukovo-praktychnoï konferentsii, m. Chernivtsi, 26-27 kvitnja 2012 r. / Ministerstvo osvity i nauky Ukraïny, Kyivs`kij national`nij torgovel`no-ekonomichnij universitet, Chernivets`kij torgovel`no ekonomichnij institut KNTEU. – Chernivtsi:

ChTEI KNTEU, 2012. – S. 58-60.

3. Filipenko A.S. Svitova ekonomika: Pidruchnyk / A.S. Filipenko, V.S. Budkin, O.I. Rogach ta in. – K.: Lybid', 2007. – 636 s.

4. Cygankov P.A. Mezhdunarodnye otnosheniya: teoriya, konflikty, dvizheniya, organizatsii: Uchebnoe posobie / P.A. Cygankov, G.A. Drobot, M.M. Lebedeva i dr. – Izd. 2-e, perevod. i dop. – M.: Al'fa-M: INFRA-M, 2008. – 320 s.

5. Bilorus O.G. Global'ni strategii Evrosouzu: [Monografija] / O.G. Bilorus, Yu.M. Matseyko, I.I. Viter; za nauk. red. O.G. Bilorusa. – K.: KNEU, 2009. – 528 s.

6. Sidenko V.R. Ukraïna v procesah mizhnarodnoi integratsii / V.R. Sidenko. – H.: Fort, 2003. – 280 s.

7. Balassa B. The theory of economic integration / B. Balassa. – Homewood: R.d. Irwin, 1961. – 304 p.

8. Burakovs`kji I. Teorija mizhnarodnoï torgivli / I. Burakovs`kji. – K.: Osnovy, 1996. – 241 s.

9. Luk`yanenko D.G. Ekonomichna integratsia i global'ni problemy suchasnosti: Navch. posibnyk / D.G. Luk`yanenko. – K.: KNEU, 2005. – 204 s.

10. Rut F.R. Mizhnarodna torgivlya ta investycii / F.R. Rut, A.S. Filipenko / Per. z ang. – K.: Osnovy, 1998. – 743 s.

11. Filipenko A.S. Intagratsijni procesy suchasnosti / [A.S. Filipenko, V.S. Budkin, Yu.L. Grinchenko, M.A. Dudchenko, R.O. Zablots`ka] – K.: Znannya Ukraïny, 2004. – 304 s.

12. Shyshkov Yu.V. «Obshiy rynok»: nadezhdy i deystvitel'nost' / Yu.V. Shyshkov. – M.: Mysl', 1972. – 252 s.

13. Peter A. Petri. Uroky Shidnoï Aziï / Peter A. Petri // Problemy ekonomichnogo rozvytku. – 1995. – № 1.

14. Borko Yu.A. Evropeyskiy Souz na poroge XXI veka: vybor strategii razvitija / Yu.A. Borko, O.V. Butorina. – M.: Editorial URSS, 2001. – 472 s.

*Маринина С.В., кандидат экономических наук,
учёный секретарь Научно-исследовательского экономического института
Министерства экономического развития и торговли Украины*

СУЩНОСТЬ, ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ФОРМ МЕЖДУНАРОДНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ

Аннотация. Проведён анализ научных разработок касательно форм реализации интеграционных процессов. Доказано, что региональные интеграционные процессы стали наиболее влиятельным фактором развития мирохозяйственной динамики и объективным процессом установления устойчивых экономических связей и разделения труда национальных хозяйств, как близких по уровню экономического развития, так и имеющих существенные различия в своём развитии. Определено, что механизм интеграционных процессов имеет свою специфику, определяющую наличие принципиально разных моделей региональной интеграции и направлений интеграционной политики. Выделено, что ключевыми условиями интеграции являются уровень развития страны, её ресурсные и технологические потенциалы, степень зрелости рыночных отношений, масштабы и перспективы экономических взаимосвязей стран, инфраструктурная совместимость. Обоснованы особенности региональной интеграции, которая характеризуется конкретными формами, определяющими глубину интеграции и которые отличаются по своей сути, а также определёнными ограничениями.

Ключевые слова: региональные интеграционные процессы, международная экономическая интеграция, интеграционные объединения, международные экономические отношения, национальные экономики.

*Маханьова Ю.М., аспірантка,
викладач кафедри міжнародних економічних відносин
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна*

ВИЗНАЧЕННЯ КОМПАРАТИВНИХ ПЕРЕВАГ ЕКСПОРТУ ПРОДУКЦІЇ АГРОПРОМИСЛОВОГО СЕКТОРА УКРАЇНИ В УМОВАХ ЧЛЕНСТВА В СОТ ТА АСОЦІАЦІЇ З ЄС

Анотація. Функціонування підприємств агропромислового комплексу України в умовах СОТ та підготовка до введення в дію Угоди про асоціацію з ЄС в частині впровадження розширеної зони вільної торгівлі потребує поглибленого аналізу асиметрії умов вказаних угод і визначення компаративних переваг експорту українських агропромислових товарів.

У статті розглянуто показники виробництва і зовнішньої торгівлі агропромисловою продукцією України як за товарними групами, так і з основними регіональними партнерами. Визначено компаративні переваги експорту такої продукції, як олія соняшникова, зернові культури та інші, виділено основні зернові, за якими прогнозується зростання експорту АПК України найближчими роками. Охарактеризовані проблемні питання у зовнішній торгівлі агропромисловою продукцією з країнами ЄС, Росією та третіми країнами і визначені шляхи їх вирішення.

Ключові слова: зовнішня торгівля агропромисловою продукцією, угода зі Світовою організацією торгівлі, Угода про асоціацію України з ЄС, асиметрія умов угод з СОТ та ЄС, компаративні переваги, тарифна квота.

Постановка проблеми. Сьогодні зовнішня торгівля України знаходиться під безпосереднім впливом дії угоди зі Світовою організацією торгівлі (СОТ), яка була підписана в травні 2008 року, а також процесу ратифікації Угоди про асоціацію з Європейським Союзом (УАЕС), яка була підписана в два етапи 21 березня 2014 року та 27 червня 2014 року і тимчасове застосування якої в частині створення розширеної зони вільної торгівлі між ЄС та Україною почнеться з 1 січня 2016 року. Як наслідок, дедалі актуальнішою стає проблема вивчення зовнішньоекономічних аспектів розвитку найбільш перспективних експортоспроможних галузей економіки України, перш за все, агропромислового комплексу, і визначення компаративних переваг експорту певних сільськогосподарських товарів у нових економічних умовах.

Мета статті – проаналізувати динаміку зовнішньої торгівлі агропромисловими товарами до й після вступу України до СОТ, а також визначити компаративні переваги експорту вказаних товарів за умов підготовки до введення в дію Угоди про асоціацію з ЄС в частині створення зони вільної торгівлі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вказаною проблемою займалися багато відомих українських вчених і фахівців, зокрема: В. Геєць [1; 2], В. Точилін [3], В. Сіденко [4], І. Клименко, О. Федірко та І. Ус [5], Т. Осташко і Л. Волощенко-Холда [6], І. Кобута [7], О. Бородіна та І. Покопа [8; 9], Є. Гоцуєнко і Н. Гоцуєнко [10], І. Дашковська [11], І. Бураковський, В. Мовчан [12], Д. Ляпін [13], В. П'ятницький [14; 15], А. Гончарук [16], Н. Ничай [17], М. Кизим та І. Матюшенко [18; 19] та багато інших. В той же час, у зв'язку із загостренням питання продовольчої безпеки країни в умовах відмови Російської Федерації протягом 2014 р. від закупівлі української агропродовольчої продукції, ще більш загострилася проблема пристосування українських сільгоспвиробників до умов вказаних міжнародних угод і визначення компаративних переваг експорту певних товарів агропромислового комплексу України до інших країн світу.

Виклад основного матеріалу. Після вступу України до СОТ для української продукції в

цілому відбулося істотне зниження тарифних ставок та лібералізація доступу на світові ринки, поряд з цим внутрішній ринок України став більш відкритим для імпоротної продукції. Особливо це стосується продукції сільського господарства.

У табл. 1 представлені значення середньозважених та середньоарифметичних тарифних ставок в Україні до і після вступу до СОТ по всій номенклатурі продукції та по продукції сільського господарства [20].

Таблиця 1

Значення середньозважених та середньоарифметичних тарифних ставок в Україні до і після вступу до СОТ

Показники	Середньозважена тарифна ставка			Середньоарифметична тарифна ставка		
	Попередня діюча до вступу в СОТ, %	Після вступу до СОТ, %	Відхилення в. п. +, –	Попередня діюча до вступу в СОТ, %	Після вступу до СОТ, %	Відхилення в. п. +, –
Усього по всій номенклатурі продукції	7,02	5,09	– 1,93	6,51	6,28	– 0,23
По продукції сільського господарства	18,19	10,00	– 8,19	13,84	11,16	– 2,68

Джерело: [20].

Взаємна лібералізація зовнішньої торгівлі між Україною і ЄС зумовлена положеннями Частини IV Угоди про асоціацію «Торгівля та питання, пов'язані з торгівлею», вступ у силу якої відкладено до 01 січня 2016 року. Лібералізація охоплює понад 97 % тарифних ліній, за якими здійснюється близько 95 % двосторонньої торгівлі між Україною та ЄС.

У табл. 2 наведено динаміку лібералізації зовнішньої торгівлі між Україною та ЄС відповідно до Частини IV Угоди про асоціацію України з ЄС «Торгівля та питання, пов'язані з торгівлею».

Таблиця 2

Середньоарифметичні ставки імпортного мита відповідно до Частини IV Угоди про асоціацію України з ЄС «Торгівля та питання, пов'язані з торгівлею»

Товарні групи	Середньоарифметичні ставки імпортного мита					
	Базові ставки		З моменту набуття чинності Угоди (зокрема Частини IV)		По закінченні 10-річного перехідного періоду	
	Україна	ЄС	Україна	ЄС	Україна	ЄС
За всією номенклатурою	4,95	7,60	2,42	0,50	0,32	0,05
Продовольчі товари (групи HS* 01-24)	9,24	19,80	6,77	0,60	1,38	0,24
Непродовольчі товари (групи HS 25-97)	3,67	3,90	1,12	0,50	0,00	0,00

* Угодою про асоціацію України з ЄС передбачено перехід України з УКТЗЕД на європейську гармонізовану систему опису і кодування товарів (HS) з метою уникнення розходжень в митному оподаткуванні.

Джерело: [21].

З моменту набуття чинності угоди про ЗВТ+ середньоарифметична ставка ввізного мита в ЄС скоротиться на 7,1 відсоткових пункти – з 7,6 % до 0,5 %, в той час як ставка ввізного мита України зменшиться всього на 2,53 відсоткових пункти (в. п.) – з 4,95 % до 2,42 %. Передбачена Угодою про ЗВТ+ України з ЄС лібералізація «принципово усіх» тарифів та мит (з ураху-

ванням правил СОТ, обсягів і графіку виконання), призведе до спрощення й комп'ютеризації митних процедур, допоможе подолати корупцію та знизити час і витрати на оформлення, а отже, підвищити ефективність роботи митниці (передбачається надання технічної допомоги українським митникам з боку колег із ЄС); скасування чи істотного зменшення митних тарифів для більш, ніж 97 % тарифних ліній (або 95 % обсягу двосторонньої торгівлі між Україною та ЄС). При цьому, скасування ввізних мит ЄС по більшості товарів відбудеться вже в перший рік дії Угоди (по 99 % тарифних ліній). Це сприятиме зниженню фактичних та адміністративних витрат бізнесу [22].

Агропромисловий комплекс є однією з провідних галузей економіки України. У табл. 3 наведено характеристики масштабності й значущості виробництва і зовнішньої торгівлі продукції агропромислового комплексу для економіки України у 2005–2012 рр.

Таблиця 3

Масштабність і значущість виробництва та зовнішньої торгівлі продукції агропромислового комплексу для економіки України в 2005–2012 рр.

Показник	Од. виміру	Рік			
		2005	2007	2009	2012
Питома вага продукції сільського господарства у ВВП	%	9,2	6,6	7,2	7,9
Питома вага агропромислової продукції у ВВП	%	17	14,1	17,0	15,7
Частка експорту агропромислової продукції в експорті товарів з країни	%	12,6	12,7	24,0	26,0
Частка імпорту агропромислової продукції в імпорті товарів у країну	%	7,4	6,8	10,9	8,9
Питома вага працюючих у сільському господарстві у чисельності працюючих в економіці	%	19,4	16,7	15,6	17,2

Джерело: [22; 23].

Так, питома вага агропромислового комплексу у ВВП України в 2012 р. склала 15,7 %. При цьому в експорті товарів з країни агропромислова продукція також мала дуже значну питому вагу – 26,0% (табл. 3). В 2012 р. у порівнянні з 2007 р. (тобто на момент вступу до СОТ) усі показники, які характеризують масштабність і значущість галузі агропромислової продукції для економіки України, суттєво збільшилися.

Структура експорту та імпорту агропромислової продукції України в 2007 р. і 2013 р. представлена в таблиці 4.

Дані табл. 4 свідчать, що після вступу до СОТ експорт агропромислової продукції з України збільшився порівняно з 2007 р. в 2,72 рази (+10,77 млрд. дол. США) і склав в 2013 р. 17,02 млрд. дол. США, при цьому імпорт вказаних товарів в Україну збільшився в 1,99 рази (+4,07 млрд. дол. США) і становив у 2013 р. 8,18 млрд. дол. США.

Позитивне сальдо зовнішньоторгового балансу агропромислової продукції України в 2013 р. у порівнянні з 2007 р. збільшилося на 6,7 млрд. дол. США і склало +8,84 млрд. дол. США, в тому числі: по продукції рослинного походження на 5,34 млрд. дол. США і становило +6,21 млрд. дол. США; по жирах та оліях тваринного або рослинного походження на 1,77 млрд. дол. США і склало +3,10 млрд. дол. США.

За 2013 р. експорт продукції АПК з України в Російську Федерацію склав 1,94 млрд. дол. США, що становить 3,1 % від загального експорту з України та 11,4 % загальної суми експорту продукції АПК України. Зростання експорту до РФ у 2013 р. в порівнянні з 2007 р. склало 98 %, тобто зменшилося на 2 в. п. При цьому експорт продукції АПК з України в 2013 р. до країн ЄС склав 4,47 млрд. дол. США, що становить 7,1 % від загального експорту з України та 26,3 % загальної суми експорту продукції АПК України, до інших країн – 10,61 млрд. дол. США, що становить 16,8 % від загального експорту з України та 62,3 % загальної суми експорту продукції АПК України.

Структура експорту та імпорту агропромислової продукції України в 2007 і 2013 роках

Показник	Од. виміру	2007 рік			2013 рік			Зростання 2013/2007 рр.,%	
		Експорт	Імпорт	Сальдо	Експорт	Імпорт	Сальдо	Експорт	Імпорт
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Агропромислова продукція – всього	млрд. дол. США	6,25	4,11	+2,14	17,02	8,18	+8,84	272,3	199,0
в тому числі:									
Живі тварини та продукти тваринного походження	млрд. дол. США	0,75	0,77	-0,024	1,08	1,89	-0,81	144,0	245,4
Питома вага в загальному обсязі	%	12,0	18,8		6,4	23,1			
Продукти рослинного походження	млрд. дол. США	1,73	0,86	+0,87	8,88	2,67	+6,21	513,3	310,5
Питома вага в загальному обсязі	%	27,6	20,9		52,1	32,6			
Жири та олії тваринного або рослинного походження	млрд. дол. США	1,72	0,39	+1,33	3,51	0,40	+3,10	204,1	1,02
Питома вага в загальному обсязі	%	27,2	9,4		20,6	4,9			
Готові харчові продукти	млрд. дол. США	2,06	2,09	-0,035	3,56	3,22	+0,34	172,8	154,1
Питома вага в загальному обсязі	%	32,9	50,9		52,1	32,6			
Довідково:									
Євросоюз (28 країн)	млрд. дол. США	1,67	1,43	+0,24	4,47	3,08	+1,39	267,7	215,4
Питома вага в загальному обсязі	%	26,6	34,7		26,3	37,6			
Російська Федерація	млрд. дол. США	1,98	0,68	+1,31	1,94	0,84	+1,11	98,0	123,5
Питома вага в загальному обсязі	%	31,7	16,5		11,4	10,2			
Інші країни	млрд. дол. США	2,60	2,01	+0,59	10,61	4,27	+6,34	408,1	212,4
Питома вага в загальному обсязі	%	41,6	48,8		62,3	52,2			

Джерело: [23; 24].

Розглянемо більш докладно компаративні переваги експорту України за окремими групами агропродовольчих товарів.

Значення показника виявленої відносної переваги (або компаративної переваги) визначимо за формулою [25, с. 257]:

$$КП_{ij} = \ln[(Ex_{ij} \div Im_{ij}) / (Ex_i \div Im_i)], \quad (1)$$

де:

$КП_{ij}$ – показник компаративної переваги і-ї країни за j-м товаром;

Ex_i, Im_i – експорт та імпорт і-ї країни;

Ex_{ij}, Im_{ij} – експорт та імпорт j-того товару і-ї країни.

Якщо $КП_{ij} > 0$, то для j-го товару це означає, що і-а країна має компаративну перевагу в експорті до інших країн.

При $КП_{ij} < 0$ закордонні партнери мають компаративну перевагу в експорті j-го товару.

Здійснений з використанням наведеного показника аналіз товарного експорту агропромислового комплексу України дозволяє охарактеризувати її реалізований експортний потенціал у цій галузі.

У табл. 5 наведено показники виробництва і зовнішньої торгівлі для основних товарів агропромислового комплексу України в 2007–2013 роках.

Таблиця 5

**Показники виробництва і зовнішньої торгівлі для основних товарів
агропромислового комплексу України в 2007–2013 роках**

Показники	Одиниця виміру	Роки						
		2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013*
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Загальний експорт	млн.дол.США	323205	444859	423564	549365	707953	717347	681899
Загальний імпорт	млн.дол.США	364373	520588	438860	580944	779028	835394	805662
Зернові культури								
Виробництво	млн.грн.	32364.5	55059.8	49122.3	41633.0	60492.5	49407.4	
	тис.тонн	29294.9	53290.1	46028.3	39270.9	56746.8	46216.2	
Експорт	млн.дол.США	763.7	3704.2	3556.3	2467.1	3617.2	6999.9	6501.1
	тис.тонн	4206.9	16136.4	25746.0	13905.4	14149.3	27113.9	
Імпорт	млн.дол.США	86.4	146.5	98.6	145.6	219.9	249.1	265.7
	тис.тонн	166.5	115.2	96.1	107.9	153.1	128.8	
Олія соняшникова								
Виробництво	тис.тонн	2226.0	1863.0	2772.0	2990.0	3177.0	3610.6	
Експорт	млн.дол.США	1521.4	1616.8	1618.4	2370.3	3146.1	3974.4	4135.0
	тис.тонн	1923.2	1339.6	2333.8	2701.5	2683.3	3614.0	
Імпорт	млн.дол.США	0.2	1.4	1.6	2.1	2.8	3.0	0.2
	тис.тонн	0.3	0.9	0.8	1.1	1.2	1.5	
Насіння соняшника								
Виробництво	тис.тонн	2226.0	1863.0	2772.0	2990.0	3177.0	3610.6	
Експорт	млн.дол.США	130.4	32.3	195.0	188.2	247.4	165.7	241.3
	тис.тонн	370.3	97.2	727.8	409.7	406.1	282.1	
Імпорт	млн.дол.США	43.6	60.6	44.1	58.4	108.5	179.3	166.1
	тис.тонн	6.7	7.8	5.5	6.8	13.3	17.7	
Молоко та молочні продукти								
Виробництво	млн.грн.	30393.4	28938.3	28986.9	28533.0	28151.3	28909.5	
	тис.тонн	12262.1	11761.3	11609.6	11248.5	11086.0	11377.6	
Експорт	млн.дол.США	593.7	652.8	396.0	543.3	593.3	496.7	494.3
	тис.тонн	178.0	192.8	156.6	153.6	163.0	146.9	
Імпорт	млн.дол.США	88.6	107.4	110.5	111.0	133.4	178.4	174.3
	тис.тонн	50.9	43.8	45.7	33.0	35.7	47.9	
М'ясо та м'ясопродукти								
Виробництво	млн.грн.	26553.4	26733.6	28892.6	31237.4	31636.5	33390.3	
	тис.тонн	1912.0	1906.0	1917.0	2059.0	2144.0	2209.6	
Експорт	млн.дол.США	105.2	74.8	79.1	90.2	197.9	315.9	287.2
	тис.тонн	40.1	25.5	37.9	46.5	75.9	118.8	
Імпорт	млн.дол.США	163.9	843.7	568.5	458.0	292.1	722.0	610.5
	тис.тонн	207.9	512.2	429.7	348.8	212.4	403.2	

* за попередніми даними.

Джерело: [23; 24].

Результати розрахунку за формулою (1) показника компаративної переваги для України за основними товарами агропромислового комплексу України в 2007–2013 роках представлено в табл. 6.

Таблиця 6

Значення показника компаративної переваги для України за основними товарами агропромислового комплексу України в 2007–2013 роках

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Зернові культури	2,30	3,35	3,71	2,95	2,92	3,46	3,32
Олія соняшникова	9,06	9,12	9,12	9,50	9,78	10,02	10,06
Насіння соняшника	1,22	-0,51	1,61	1,29	0,94	0,04	0,49
Молоко та молочні продукти	2,02	1,92	1,40	1,71	1,61	1,14	1,16
М'ясо та м'ясопродукти	-0,32	-2,30	-1,85	-1,50	-0,27	-0,71	-0,63

Джерело: розраховано автором.

На рис. 1 наведено результати розрахунку показника компаративної переваги для України за такими товарами агропромислового комплексу України, як зернові культури і олія соняшникова, як склали найбільшу питому вагу в експорті в 2007–2013 роках.

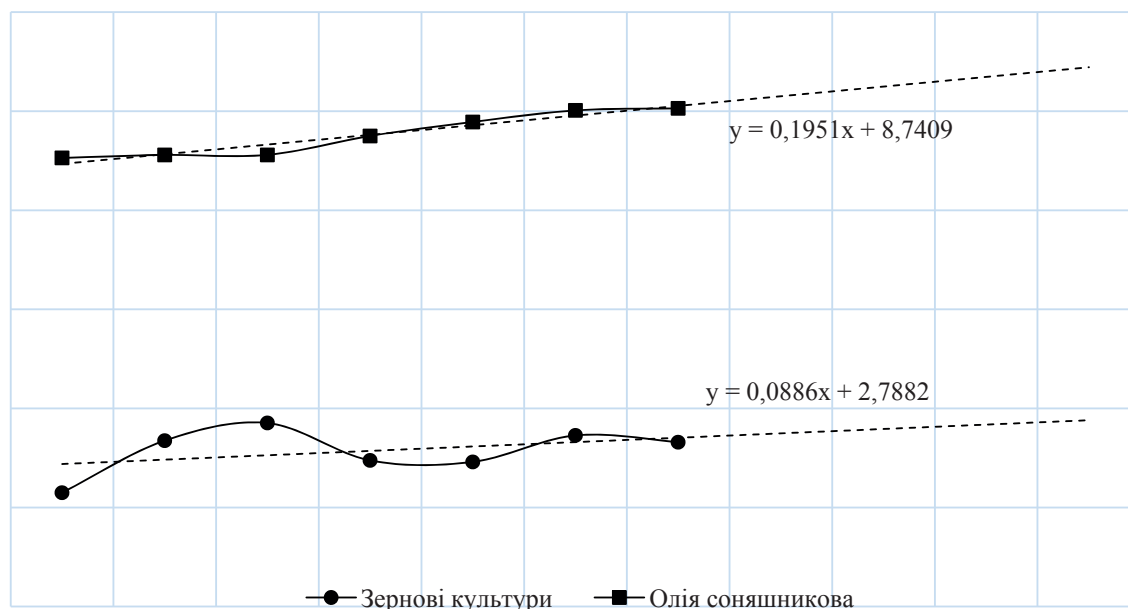
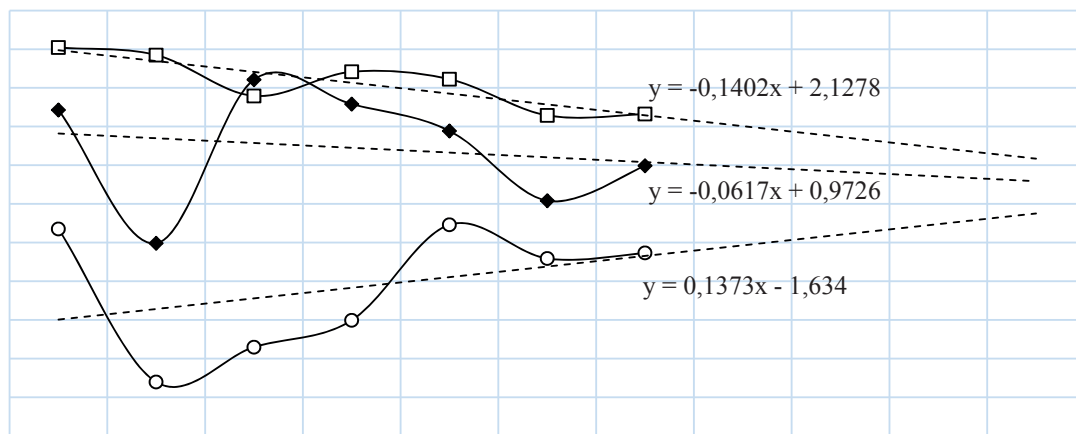


Рис. 1. Компаративні переваги України в експорті олії соняшникової і зернових культур (розраховано автором)

Як видно з рис. 1, показник компаративної переваги для олії соняшникової – найбільший (10,06 в 2013 р.) і має тенденцію до зростання. Друге місце за значеннями показника виявленої відносної переваги в експорті агропродовольчих товарів України мають зернові культури (3,32 в 2013 р.) і також мають тенденцію до зростання. При цьому реалізований експортний потенціал олії соняшникової майже втричі перевищує потенціал зернових культур.

На рис. 2 наведено аналогічні дані для показника компаративної переваги для насіння соняшника, молока і молочних продуктів, м'яса і м'ясопродуктів.



◆ Насіння соняшнику □ Молоко та молочні продукти ○ М'ясо та м'ясопродукти

Рис. 2. Компаративні переваги України в експорті насіння соняшника, молока і молочних продуктів, м'яса і м'ясопродуктів (розраховано автором)

Як видно з рис. 2, тенденцію до зростання компаративних переваг мають тільки м'ясо і м'ясопродукти, що пов'язано з суттєвими зусиллями щодо реформування і збільшення капіталовкладень в цю галузь за останні роки.

Розглянемо показники, що характеризують реалізований експортний потенціал основних складових зернових культур, які мають найбільші перспективи для агропромислового комплексу України.

В таблиці 7 наведено основні показники виробництва і зовнішньої торгівлі зерновими культурами України в 2007–2013 рр.

Результати розрахунку за формулою (1) показника компаративної переваги для України за основними товарними складовими групи зернових культур України в 2007–2013 роках представлено в таблиці 8.

Таблиця 7

Основні показники виробництва і зовнішньої торгівлі зерновими культурами України в 2007–2013* рр.

Показники	Од.виміру	Роки						
		2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013*
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Зернові культури								
Виробництво	млн.грн.	32364,5	55059,8	49122,3	41633,0	60492,5	49407,4	6501,1
	тис.тонн	29294,9	53290,1	46028,3	39270,9	56746,8	46216,2	
з них по основних видах								
Пшениця	тис.тонн	13938,0	25885,0	20886,0	16851,0	22323,6	15761,3	2154,3
Кукурудза на зерно	тис.тонн	7421,0	11447,0	10486,0	11953,0	22837,8	20922,3	
Ячмінь	тис.тонн	5981,0	12612,0	11833,0	8485,0	9097,7	6935,3	3654,5
Овес	тис.тонн	544,0	944,0	731,0	459,0	505,6	629,6	
Жито	тис.тонн	561,0	1050,0	952,0	463,0	578,9	675,7	646,8
Просо	тис.тонн	84,0	221,0	139,0	117,0	278,8	156,4	
Гречка	тис.тонн	217,0	241,0	189,0	134,0	281,6	238,6	1,04
Експорт	млн.дол.США	763,7	3704,2	3556,3	2467,1	3617,2	6999,9	5,1
	тис.тонн	4206,9	16136,4	25746,0	13905,4	14149,3	27113,9	
з них по основних видах								8,72
Пшениця	млн.дол.США	190,1	1605,5	1778,2	906,4	1070,3	2358,1	
	тис.тонн	1055,9	7511,3	12883,6	4859,6	4097,3	8679,4	23,9
Кукурудза	млн.дол.США	175,2	670,2	1012,8	785,9	1982,7	3900,0	
	тис.тонн	954,3	2811,7	7178,6	4052,4	7806,3	15630,9	14,2

Показники	Од.виміру	Роки						
		2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013*
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Ячмінь	млн.дол. США	375,4	1405,4	730,1	740,1	537,6	693,7	
	тис.тонн	2119,7	5740,5	5489,2	4785,2	2144,7	2582,0	
Овес	млн.дол. США	5,9	2,0	0,7	2,7	0,2	0,5	265,7
	тис.тонн	16,5	7,9	6,8	19,7	0,4	1,6	
Жито	млн.дол. США	0,0	0,0	0,6	10,1	1,5	2,5	
	тис.тонн	0,0	0,1	5,7	93,3	6,3	10,5	1,44
Рис	млн.дол. США	3,0	2,9	1,4	2,3	2,0	12,7	
	тис.тонн	6,7	3,4	1,9	3,9	3,0	33,0	215,6
Сорго зернове	млн.дол. США	4,2	8,9	14,3	6,0	11,9	27,6	
	тис.тонн	24,8	37,7	129,6	38,4	53,1	125,4	13,6
Гречка, просо; інші зернові культури	млн.дол. США	10,0	9,3	18,4	13,6	11,0	13,2	
	тис.тонн	29,0	23,7	50,6	52,8	38,1	51,1	1,1
Імпорт	млн.дол.США	86,4	146,5	98,6	145,6	219,9	249,1	0,2
	тис.тонн	166,5	115,2	96,1	107,9	153,1	128,8	
з них по основних видах								30,9
Пшениця	млн.дол. США	1,3	1,6	0,7	0,9	2,0	1,3	
	тис.тонн	1,8	1,7	0,9	1,3	2,1	1,4	1,7
Кукурудза	млн.дол. США	53,9	103,7	62,7	109,3	167,0	204,2	
	тис.тонн	23,9	33,3	17,9	30,5	45,8	49,2	0,98
Ячмінь	млн.дол. США	3,4	1,7	0,2	1,7	16,9	10,0	
	тис.тонн	9,2	1,3	0,3	10,5	39,8	25,2	6501,1
Овес	млн.дол. США	1,0	0,7	0,0	0,0	1,4	1,3	
	тис.тонн	6,3	3,1	0,0	0,0	3,8	5,1	
Жито	млн.дол. США	0,1	0,0	0,1	0,2	0,1	0,2	2154,3
	тис.тонн	0,1	0,0	0,1	2,0	0,0	0,0	
Рис	млн.дол. США	24,5	34,1	34,2	33,2	31,6	26,6	3654,5
	тис.тонн	121,3	73,6	76,8	63,6	61,4	42,3	
Сорго зернове	млн.дол. США	1,4	4,3	0,5	0,1	0,7	3,6	646,8
	тис.тонн	0,5	1,4	0,2	0,0	0,2	1,0	
Гречка, просо; інші зернові культури	млн.дол.США	0,9	0,5	0,1	0,1	0,1	1,9	1,04
	тис.тонн	3,4	0,6	0,1	0,0	0,0	4,7	

* за попередніми даними

Джерело: [23; 24].

Таблиця 8

Значення показника компаративної переваги для України за основними товарами агропромислового комплексу України в 2007–2013 роках

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Пшениця	5,11	7,03	7,96	7,03	6,40	7,62	7,40
Ячмінь	4,82	6,84	8,32	6,20	3,58	4,36	3,90
Кукурудза	1,30	1,99	2,90	2,09	2,59	3,07	2,90
Жито	-2,18	0,12	1,91	4,04	2,83	2,65	3,30
Сорго зернове	1,22	0,85	3,47	4,21	2,95	2,16	0,73
Гречка, просо, інші зернові	2,53	3,04	5,33	5,03	4,82	2,06	2,70
Овес	1,89	1,17	4,37	5,72	-1,83	-0,84	0,06
Рис	-1,98	-2,34	-3,08	-2,55	-2,64	-0,62	-1,10

Джерело: розраховано автором.

На рис. 3 наведено результати розрахунку показника компаративної переваги для України за такими зерновими культурами, як пшениця, ячмінь і кукурудза, що склали найбільшу питому вагу в експорті зернових в 2007–2013 роках.

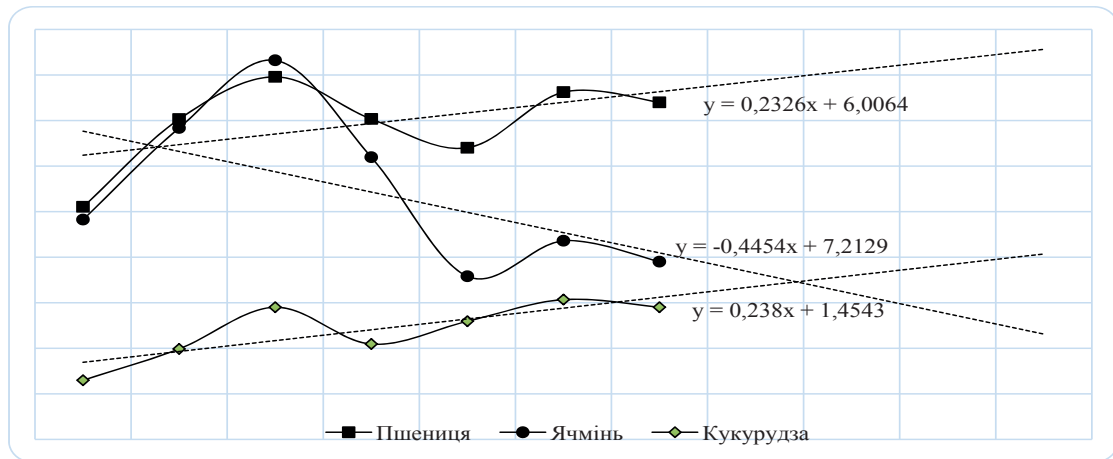


Рис. 3. Компаративні переваги України в експорті пшениці, ячменя і кукурудзи
(розраховано автором)

Як видно з рис.3, чітко виражену тенденцію до зростання має експорт пшениці і кукурудзи. На рис. 4 і рис. 5 представлено результати розрахунку показника компаративної переваги для України для жита, сорго, зернового, гречки, проса та інших зернових, а також вівса і рису.

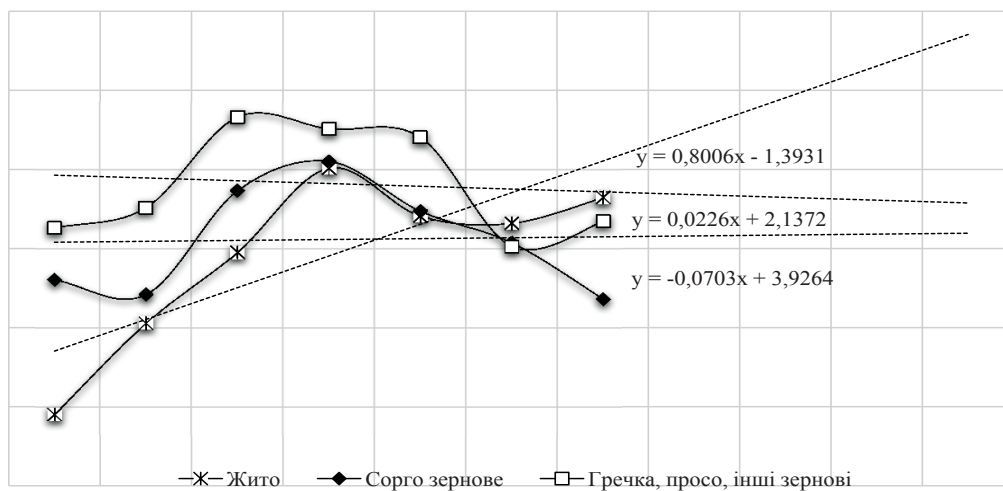


Рис. 4. Компаративні переваги України в експорті жита, сорго, зернового, гречки, проса та інших зернових
(розраховано автором)

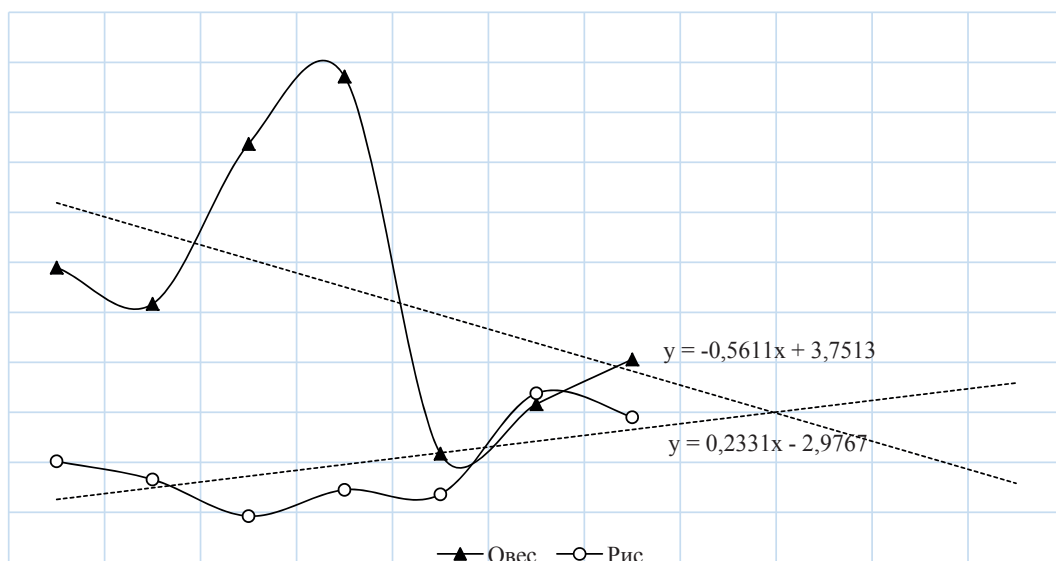


Рис. 5. Компаративні переваги України в експорті вівса і рису
(розраховано автором)

Як показують дані рис. 4 і рис.5, позитивну тенденцію до зростання має експорт України жита і рису.

В таблиці 9 представлено порівняння основних заходів тарифного і нетарифного захисту агропромислової продукції в країнах ЄС, МС і Україні.

Як видно з таблиці 9, найбільш закритим для агропромислової продукції України є ринок країн Євросоюзу, які проводять жорстку протекціоністську політику підтримки і захисту власних виробників сільськогосподарської продукції за рахунок квотування імпорту окремих видів агропромислових товарів та високих тарифних ставок.

Країни Митного союзу, зокрема, Російська Федерація, також проводять політику захисту окремих видів агропромислової продукції, зокрема по молочних та м'ясних продуктах.

Середні ставки ввізних мит ЄС для України та квоти ЄС, згідно з умовами створення зони вільної торгівлі між Україною та ЄС, передбачають перехідний період. У разі застосування ЄС в односторонньому порядку кінцевих ставок для продукції АПК України створюється режим найбільшого сприяння для торгівлі українськими товарами (табл. 9). Однак проблемним питанням залишається квотування ЄС окремих видів товарів АПК України, зокрема м'ясної, молочної, готової харчової продукції, що не дає можливості Україні повною мірою скористатися перевагами зниження тарифних мит.

Квоти ЄС для України на окремі види агропромислової продукції на рік: м'ясо та м'ясні продукти – 89,5 тис. тонн (до 90,25 тис. тонн через 5 років); молоко та молочні продукти – 11 тис. тонн (до 16 тис. тонн через 5 років); готові продукти із зерна – 2 тис. тонн; борошно-круп'яна продукція – 6 тис. тонн (до 7,5 тис. тонн через 5 років); зернові культури 1 604 тис. тонн (до 2 004 тис. тонн через 5 років) [21].

При цьому, наприклад, при виникненні забруднень у експорті України до РФ м'яса та м'ясних продуктів необхідно збільшити квоту на 60,5 тис. тонн (експорт України до РФ у 2013 році), зокрема м'яса свійської птиці на 39,1 тис. тонн, молока та молочних продуктів на 71,4 тис. тонн.

Таблиця 9

Порівняння основних заходів тарифного і нетарифного захисту агропромислової продукції в країнах ЄС, МС і Україні

Агропромислова продукція	ЄС			МС		Україна	
	Тариф	Діюча квота	Квота за умови підписання Угоди про асоціацію з ЄС	Тариф	Діюча квота	Тариф	Квота
Зернові культури							
Пшениця	95 євро/т	відсутня	950 тис. тонн за рік, збільшення до 1000 тис. тонн за 5 років	5%	Відсутня	10%	відсутня
Кукурудза	94 євро/т	квота 500 тис. тонн - 50 євро / т квота 278 тис. тонн - 0	400 тис. тонн за рік, збільшення до 650 тис. тонн за 5 років	5%	Відсутня	10%	відсутня
Ячмінь	93 євро/т	відсутня	250 тис. тонн за рік, збільшення до 350 тис. тонн за 5 років	5%	Відсутня	5%	відсутня
Овес	89 євро/т	відсутня	4 тис. тонн за рік	5%	Відсутня	5%	відсутня
БКП	від 97 до 512 євро/т	відсутня	6 тис. тонн за рік, збільшення до 7,5 тис. тонн за 5 років	від 10% до 20%	Відсутня	від 15% до 20%	відсутня
Готові продукти із зерна	від 6,4 + 15,1 євро /100кг до 8,3 + 25,7 євро/100 кг	відсутня	2 тис. тонн за рік	15%	Відсутня	від 10% до 20%	відсутня
Насіння соняшника та олія соняшникова	6,4%	відсутня		15%, але не менше 0,14 євро за 1 кг	Відсутня	експортне мито на насіння соняшника 10%	відсутня
Молоко та молочні продукти	від 22,7 до 125,4 євро/100кг	68,5 тис. тонн	11 тис. тонн за рік зі збільшенням до 16 тис. тонн через 5 років	від 15% до 20%	15 тис. тонн	10%, повна 1 євро / 1кг; пільгова 0,5 євро /1кг	відсутня
М'ясо та м'ясні продукти	12,8% + 176,8 євро / 100кг 53,6 євро/100кг 26,2 євро/100кг	49,5 тис. тонн від 13,1 до 26,8 євро/100кг	89,5 тис. тонн за рік зі збільшенням до 90,25 тис. тонн через 5 років	от 0% до 25%	1932,1 тис. тонн	від 12% до 15%	відсутня

Джерело: [21; 24; 26].

Таким чином, для розширення експорту України до ЄС з урахуванням різкого скорочення ринків у Російській Федерації необхідно врегулювати питання квотування окремих видів агропромислової продукції в бік збільшення або зняття квот взагалі. Крім того, слід враховувати величезний вплив на зовнішню торгівлю агропромисловою продукцією різноманітних нетарифних заходів регулювання.

Висновки. За результатами проведеного аналізу зовнішньої торгівлі основною продукцією і визначення компаративних переваг експорту продукції агропромислового сектора України в умовах членства в СОТ та асоціації з ЄС можна зробити такі висновки:

1. Вступ України до СОТ призвів до суттєвого зниження тарифних ставок та лібералізації доступу на світові ринки для української продукції, одночасно внутрішній ринок України став асиметрично відкритим для імпоротної продукції. Вказана тенденція відстежується і в умовах Угоди про асоціацію України з ЄС, перш за все це стосується продукції АПК.

2. У структурі експорту продукції АПК з України в 2013 р. на продукти рослинного походження приходиться 52,1%, на жири та олії тваринного або рослинного походження – 20,6%, на готові харчові продукти – 20,9%, на живі тварини та продукти тваринного походження – 6,4%. Після вступу до СОТ експорт агропромислової продукції з України збільшився у порівнянні з 2007 р. в 2,72 рази і склав в 2013 р. 17,02 млрд. дол. США, при цьому імпорт вказаних товарів в Україну збільшився в 1,99 рази і склав у 2013 р. 8,18 млрд. дол. США.

3. Аналіз компаративних переваг експорту продукції АПК України довів, що найбільш перспективним експортним товаром у найближчі роки будуть масло соняшникове, а також пшениця, кукурудза, жито і рис. При цьому реалізований експортний потенціал олії соняшnikової майже втричі перевищує потенціал зернових культур.

4. Експорт продукції АПК з України в 2013 р. до країн ЄС склав 4,47 млрд. дол. США, що становить 7,1% від загального експорту з України та 26,3% загальної суми експорту продукції АПК України, до інших країн – 10,61 млрд. дол. США що становить 16,8% від загального експорту з України та 62,3% загальної суми експорту продукції АПК України. При цьому, за 2013 р. експорт продукції АПК з України в Російську Федерацію склав 1,94 млрд. дол. США, що становить 3,1% від загального експорту з України та 11,4% загальної суми експорту продукції АПК України.

5. Проблемним питанням залишається квотування ЄС окремих видів товарів АПК України, зокрема м'ясної, молочної, готової харчової продукції, що не дає можливості Україні повною мірою скористатися перевагами зниження тарифних мит в рамках Угоди про асоціацію з ЄС (в частині ЗВТ+). Враховуючи наведене, Україні для компенсації скорочення ринків у Російській Федерації необхідно врегулювати з ЄС питання квотування окремих видів агропромислової продукції в бік їх збільшення або взагалі зняття квот.

6. Частка експорту товарів АПК з України в загальному обсязі імпорту товарів АПК Російської Федерації в 2013 р. склала лише 4,5%. При цьому найбільше експортується з України до РФ готових харчових продуктів, частка яких складає 58,2% від загальної суми продукції АПК до Росії. У разі відмови РФ від експорту з України агропродукції, особливо харчової промисловості, існує можливість компенсувати втрати за рахунок зниження митних тарифів та збільшення тарифних квот для української продукції АПК до країн ЄС, зокрема на зернові культури, м'ясні та молочні продукти, готові харчові продукти.

7. Пропозиції ЄС щодо одностороннього суттєвого зниження тарифів до кінця 2016 р. надають можливість Україні частково компенсувати втрати та провести необхідні заходи щодо переорієнтації виробництва продукції на нові ринки збуту в світі та ЄС.

Список використаної літератури

1. Стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці України : монографія. В 3 т. [Текст] / за ред. акад. НАН України В.М. Гейця, акад. НАН України В.П. Семиноженка, чл.-кор. НАН України Б.Є. Кваснюка. – К.: Фенікс, 2007.

2. Соціально-економічний стан України : наслідки для народу та держави : національна

доповідь [Текст] / за заг. ред. В.М. Гейця. – К. : НВЦ НБУВ, 2009. – 687 с.

3. Ринки реального сектора економіки України в інституціональному середовищі СОТ : кон'юнктура та інтеграція [Текст] / за ред. проф. В.О. Точиліна; НАН України, Ін-т екон. та прогноз. – К., 2012. – 552 с.

4. Сиденко В.Р. Глобализация и экономическое развитие. Т. 1 [Текст] / В.Р. Сиденко. – К. : Феникс, 2008. – 376 с.

5. Три роки членства в СОТ: тенденції зовнішньої торгівлі України у посткризовий період : аналіт. доповідь [Текст] / І.В. Клименко, О.А. Федірко, І.В. Ус; Нац. ін-т стратег. дослідж. – К.: НІСД, 2011. – 72 с.

6. Осташко Т.О., Волощенко-Холда Л.Ю. Надзвичайні заходи СОТ для захисту ринків агропродовольчих товарів: монографія [Текст] / Т.О. Остащенко, Л.Ю. Волощенко-Холда; НАН України, Ін-т екон. та прогноз. – К., 2011. – 224 с.

7. Кобута І.В. Аграрні аспекти створення зони вільної торгівлі між Україною та ЄС [Текст] / І.В. Кобута. – Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 4. – С. 31–38.

8. Бородіна О., Покопа І. Яка модель агросектора потрібна Україні? [Текст] / О. Бородіна, І. Покопа. – Дзеркало тижня. – 18.05.2012. – № 18. – С. 8.

9. Бородіна О., Покопа І. На яку модель аграрного сектора має орієнтуватися Україна у стратегічній перспективі? [Текст] / О. Бородіна, І. Покопа. – Дзеркало тижня. – 06.07.2013. – № 25. – С. 8.

10. Гоцуєнко Є., Гоцуєнко Н. Продовольча безпека... з відстрочкою [Текст] / Є. Гоцуєнко, Н. Гоцуєнко. – Дзеркало тижня. – 19.10.2013. – № 38. – С. 9.

11. Дашковська І. Розчарування високим урожаєм [Текст] / І. Дашковська. – Дзеркало тижня. – 13.07.2013. – № 26. – С. 9.

12. Аналіз соціально-економічних наслідків членства України в СОТ після трьох років членства : очікування і реалії [Текст] / І. Бураковський, В. Мовчан; Ін-т екон. дослідж. та політ. консульт. – К.: ІЕДПК, 2011. – 58 с.

13. Членство України у СОТ : нові можливості та виклики для бізнес-асоціацій [Текст] / За заг. ред. Д.В. Ляпіна; Д.В. Ляпін, В.М. Мовчан; Ін-т власн. та своб. – К. : Ін-т власн. та своб.; LAT&K, 2010. – 104 с.

14. Сколотняний Ю. Валерій П'ятницький: «Ми – частина міжнародного торговельного простору і відсікати себе від нього не збираємося» [Текст] / Ю. Сколотняний. – Дзеркало тижня. – 29.09.2012. – № 34. – С. 7.

15. Сколотняний Ю. Валерій П'ятницький: «СОТ загине, якщо буде накладене вето на зміни» [Текст] / Ю. Сколотняний. – Дзеркало тижня. – 07.03.2013. – № 9. – С. 7.

16. Гончарук А. Право на захист (але без шкоди для економіки) [Текст] / А. Гончарук – Дзеркало тижня. – 13.07.2013. – № 26. – С. 6.

17. Ничай Н. СОТ по-українськи: чи скористається Україна можливостями захисту торговельних інтересів через механізми Світової організації торгівлі? [Текст] / Н. Ничай. – Дзеркало тижня. – 23.11.2013. – № 43-44. – С. 6.

18. Оцінка можливостей розширення і заміщення ринків збуту для продукції підприємств реального сектора України: монографія / за заг. ред. проф. М.О. Кизима, проф. І.Ю. Матюшенко; Ю.М. Маханьова та ін. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2014. – 280 с.

19. Оцінка наслідків членства України у Світовій організації торгівлі : монографія / за заг. ред. проф. М.О. Кизима, проф. І.Ю. Матюшенко; Ю.М. Маханьова та інш. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2014. – 212 с.

20. Звіт Робочої групи з питань вступу України до Світової організації торгівлі. WT/ACC/UKR152. – 25.01.2008 (08–0399). – С. 374 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc34?id=&pf3511=32172>.

21. Офіційний сайт Служби підтримки експорту [Електронний ресурс]. – 29.07.2014. – Режим доступу: http://exporthelp.europa.eu/thdapp/index_ru.html.

22. Положення Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом щодо зони вільної торгівлі [Електронний ресурс] / Департамент європейської інтеграції Міністерства

економічного розвитку і торгівлі. – Режим доступу: <http://www.amc.gov.ua/amku/control/main/uk/publish/article/96610;jsessionid=A58FDC03C98A01243D86DA6627B64E54.app4:1>

23. Інтернет-сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

24. Інтернет-сайт Міністерства доходів і зборів України бази даних митної статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://minrd.gov.ua/mitna-statistika>

25. Мельник Т.М. Експортний потенціал України: методологія оцінки та аналіз / Т.М. Мельник // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://iepjournal.com/journals/8-9/2008_10_Melnuk1.pdf

26. Інтернет-сайт Федеральної митної служби Російської Федерації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://stat.customs.ru/>

*Makhanova Iu.M., PhD student,
Lecturer of the Department of International Economic Relations
of V.N. Karazin Kharkiv National University*

THE DEFINITION OF THE EXPORT COMPARATIVE ADVANTAGES OF PRODUCTS OF AGRICULTURAL SECTOR OF UKRAINE IN CONDITIONS OF ITS MEMBERSHIP IN THE WTO AND EU ASSOCIATION

Abstract. *The functioning of enterprises of agroindustrial complex in Ukraine under the WTO and preparation for the introduction of the Association Agreement with the EU in the part of implementing comprehensive free trade area requires detailed knowledge of asymmetry conditions of these agreements and determine the comparative advantages of export of Ukrainian agro commodities.*

The article considers the rates of production and foreign trade of Ukrainian agro products by commodity groups and by the main regional partners. Defined comparative advantages of exports of such products as sunflower oil, cereals and others, emphasis on the main cereals, by which is forecasted the growth of export of agriculture of Ukraine in the coming years. Characterized problems in foreign trade of agricultural products with the EU, Russia and third countries and the ways of solving them.

Keywords: *foreign trade of agricultural products; agreement with the World Trade Organization, Ukraine association agreement with the EU, asymmetry terms of agreements with WTO and EU, comparative advantages, tariff quota.*

References

1. Strategichni vyklyky XXI stolittya suspilstvu ta ekonomitsi Ukrainy: monografia. V 3 t. [Tekst] / za red. akad. NAN Ukrainy V.M. Geytsya, akad. NAN Ukrainy V.P. Semynozhenka, chl.-kor. NAN Ukrainy B.E. Kvasnyuka. – K.: Phoenix, 2007.
2. Sotsialno-ekonomichyi stan Ukrainy: naslidky dlya narodu ta derzhavy: natsionalna dopovid [Tekst] / za zag. red. V.M. Geytsya. – K.: NVZ NBUV, 2009. – 687 s.
3. Rynky realnogo sektora ekonomiky Ukrainy v instytutsionalnomu seredovyshi SOT : konyuktura ta integratsia [Tekst] / za red. prof. V.O. Tochylyna; NAN Ukrainy, In-t ekon. ta prognozuv. – K., 2012. – 552 s.
4. Sidenko V.R. Globalizatsiya i ekonomicheskoe razvitie. T. 1 [Tekst] / V.R. Sidenko. – K.: Feniks, 2008. – 376 s.
5. Try roky chlenstva v SOT : tendentsiyi zovnishnoyi torgivli Ukrainy u postkrizoviy period : analit. dopovid [Tekst] / I.V. Klimenko, O.A. Fedirko, I.V. Us; Nats. in-t. strateg. doslidzh. – K.: NISD, 2011. – 72 s.
6. Ostashko T.O., Voloschenko-Holda L.Yu. Nadzvychayni zahody SOT dlya zahystu rinkiv agroprodovolchih tovariv : monografiya [Tekst] / T.O. Ostaschenko, L.Yu. Voloschenko-Holda; NAN

Ukrainy, In-t ekon. ta prognozuv. – K., 2011. – 224 s.

7. Kobuta I.V. Agrarni aspekty stvorennya zony vilnoi torgivli mizh Ukrainoyu ta ES [Tekst] / I.V. Kobuta. – Aktualni problemy ekonomiky. – 2010. – № 4. – S. 31–38.

8. Borodina O., Pokopa I. Yaka model agrosektora potribna Ukraini? [Tekst] / O. Borodina, I. Pokopa. – Dzerkalo tyzhnya. – 18.05.2012. – № 18. – S. 8.

9. Borodina O., Pokopa I. Na yaku model agrarnogo sektoru mae orientuvatysya Ukraina u strategichniy perspektyvi? [Tekst] / O. Borodina, I. Pokopa. – Dzerkalo tyzhnya. – 06.07.2013. – № 25. – S. 8.

10. Gotsuenko E., Gotsuenko N. Prodovolcha bezpeka... z vidstrochkoyu [Tekst] / E. Gotsuenko, N. Gotsuenko. – Dzerkalo tyzhnya. – 19.10.2013. – № 38. – S. 9.

11. Dashkovska I. Rozcharuvannya visokim urozhaem [Tekst] / I. Dashkovska. – Dzerkalo tyzhnya. – 13.07.2013. – № 26. – S. 9.

12. Analiz sotsialno-ekonomichnih naslidkiv chlenstva Ukrainy v SOT pislya troh rokiv chlenstva: ochikuvannya i realii [Tekst] / I. Burakovskiy, V. Movchan; In-t ekon. doslidzh. ta polit. konsult. – K. : IEDPK, 2011. – 58 s.

13. Chlenstvo Ukrainy u SOT : novi mozhlyvosti ta vikliki dlya biznes-asotsiatsiy [Tekst] / Za zag. red. D.V. Lyapina ; D.V. Lyapin, V.M. Movchan; In-t vlasn. ta svob. – K. : In-t vlasn. ta svob. ; LAT&K, 2010. – 104 s.

14. Skolotnyaniy Yu. Valeriy P'yatnitskiy: «Mi – chastina mizhnarodnogo torgovelnogo prostoru i vidsikati sebe vid nogo ne zbiraemosya» [Tekst] / Yu. Skolotnyaniy. – Dzerkalo tyzhnya. – 29.09.2012. – № 34. – S. 7.

15. Skolotnyaniy Yu. Valeriy P'yatnitskiy: «SOT zagine, yakscho bude nakladene veto na zmini» [Tekst] / Yu. Skolotnyaniy. – Dzerkalo tyzhnya. – 07.03.2013. – № 9. – S. 7.

16. Goncharuk A. Pravo na zahyst (ale bez shkodi dlya ekonomiki) [Tekst] / A. Goncharuk. – Dzerkalo tyzhnya. – 13.07.2013. – № 26. – C. 6.

17. Nichay N. SOT po-ukrainski: chy skoristaetsya Ukraina mozhlivostyami zahistu torgovelnih interesiv cherez mehanizmy Svitovoyi organizatsiyi torgivli? [Tekst] / N. Nichay. – Dzerkalo tyzhnya. – 23.11.2013. – № 43-44. – C. 6.

18. Otsinka mozhlyvostej rozshyrennya i zamishhennya rynkiv zbutu dlya produktsii pidpriemstv realnogo sektoru Ukrainy : monografiya / za zag. red. prof. M.O. Kizima, prof. I.Iu. Matyushenko; Iu.M. Makhanova ta insh. – KH.: VD «INZHEK», 2014. – 280 s.

19. Otsinka naslidkiv chlenstva Ukrainy u Svitoviy organizatsii torgivli : monografiya / za zag. red. prof. M.O. Kizima, prof. I.Iu. Matyushenko; Iu.M. Makhanova ta insh. – KH.: VD «INZHEK», 2014. – 212 s.

20. Zvit Robochoi grupy z pytan vstupu Ukrainy do Svitovoi organizatsii torgivli. WT/ACC/UKR152. – 25.01.2008 (08–0399). – S. 374 [Elektronniy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc34?id=&pf3511=32172>

21. Ofitsiyniy sait Sluzhby pidtrymky eksportu [Elektronniy resurs]. – 29.07.2014. – Rezhym dostupu: http://exporthelp.europa.eu/thdapp/index_ru.html

22. Polozhennya Ugody pro asotsiatsiyu mizh Ukrainoyu ta Evropejskim Soyuzom shhodo zoni vilnoi torgivli [Elektronniy resurs] / Departament evropejskoi integratsii Ministerstva ekonomichnogo rozvytku i torgivli. – Rezhym dostupu: <http://www.amc.gov.ua/amku/control/main/uk/publish/article/96610;jsessionid=A58FDC03C98A01243D86DA6627B64E54.app4:1>

23. Internet-sait Derzhavnogo komitetu statystyky Ukrainy [Elektronniy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.ukrstat.gov.ua>

24. Internet-sait Ministerstva dokhodiv i zboriv Ukrainy bazy danykh mytnoi statystyky [Elektronniy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://minrd.gov.ua/mitna-statistika>

25. Melnik T.M. Eksportniy potentsial Ukrainy: metodologiya otsinki ta analiz / T.M. Melnik // [Elektronniy resurs]. – Rezhym dostupu: http://iejjournal.com/journals/8-9/2008_10_Melnuk1.pdf

26. Internet-sait Federalnoi mytnoi sluzhby Rosijskoi Federatsii [Elektronniy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://stat.customs.ru/>

*Маханёва Ю.Н., аспирантка,
преподаватель кафедры международных экономических отношений
Харьковского национального университета имени В.Н. Каразина*

ОПРЕДЕЛЕНИЕ КОМПАРАТИВНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ ЭКСПОРТА ПРОДУКЦИИ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО СЕКТОРА УКРАИНЫ В УСЛОВИЯХ ЧЛЕНСТВА ВО ВТО И АССОЦИИИ С ЕС

***Аннотация.** Функционирование предприятий агропромышленного комплекса Украины в условиях ВТО и подготовка к введению в действие Соглашения об ассоциации с ЕС в части внедрения расширенной зоны свободной торговли требует углублённого анализа асимметрии условий указанных соглашений и определения компаративных преимуществ экспорта украинских агропромышленных товаров.*

В статье рассмотрены показатели производства и внешней торговли агропромышленной продукцией Украины как по товарным группам, так и с основными региональными партнёрами. Определены компаративные преимущества экспорта такой продукции, как масло подсолнечное, зерновые культуры и другие, выделены основные зерновые, по которым прогнозируется рост экспорта АПК Украины в ближайшие годы. Охарактеризованы проблемные вопросы во внешней торговле агропромышленной продукцией со странами ЕС, Россией и третьими странами и определены пути их решения.

***Ключевые слова:** внешняя торговля агропромышленной продукцией, соглашение со Всемирной торговой организацией, Соглашение об ассоциации Украины с ЕС, асимметрия условий соглашений со ВТО и ЕС, компаративные преимущества, тарифная квота.*

*Нестеренко О.Д., аспірантка
кафедри світового господарства і міжнародної економічної інтеграції
Українського державного університету фінансів та міжнародної торгівлі*

АНАЛІЗ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ АГРОПРОДОВОЛЬЧОЮ ПРОДУКЦІЄЮ В КОНТЕКСТІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

***Анотація.** Україна є потужною аграрною країною, однак при наявності досить високого аграрного потенціалу не використовує його ефективно. Це пояснюється відсутністю ефективної державної підтримки і низькою якістю товарів, які не відповідають міжнародним стандартам. Враховуючи євроінтеграційну спрямованість держави, Україна має на меті поліпшити результати зовнішньої торгівлі й вивести державу на новий етап розвитку. Важливими питаннями для країни залишаються питання посилення конкурентоспроможності, диверсифікації цін, захист вітчизняного товаровиробника та зміцнення своїх позицій на світовому ринку. В статті досліджено тенденції розвитку українського аграрного ринку в контексті підписання Угоди про асоціацію з ЄС. Проаналізовано переваги та недоліки отримання Україною преференцій на ведення зовнішньої торгівлі з ЄС при створенні зони вільної торгівлі.*

***Ключові слова:** державне регулювання, аграрний ринок, мито, ЄС, експорт, імпорт.*

Постановка проблеми. Протягом усієї історії розвитку України саме аграрний сектор має значний потенціал у світовому масштабі. Однак, наявність потенціалу ще не означає його автоматичну реалізацію, а існуючі проблеми в галузі свідчать про те, що країні потрібна чітка та виважена аграрна політика із залученням механізму ефективної державної підтримки галузі. Український агропродовольчий сектор слабо інтегрований у світову міжнародну торговельну систему.

Необхідність державного регулювання економіки сільського господарства зумовлена особливістю самої галузі. Проте, між науковцями і практиками постійно відбуваються дискусії для визначення рівня такого втручання з боку держави. Маючи комплекс важелів впливу, держава може як стимулювати розвиток деяких виробничих відносин, збільшувати виробництво, так і гальмувати підприємницьку діяльність, тобто відігравати прогресивну або регресивну роль у розвитку тієї чи іншої економічної системи. Наразі немає єдиного підходу щодо співвідношення державних і ринкових важелів у механізмі регулювання аграрної економіки. Тому, одне з найважливіших завдань економічної науки полягає в теоретичному осмисленні взаємодії державних та ринкових важелів та їх вплив на економічну систему.

Мета статті – дослідження проблеми державного регулювання зовнішньої торгівлі агропродовольчою продукцією у контексті міжнародної інтеграції України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню формування механізму, напрямами державного регулювання присвячено роботи вітчизняних вчених-економістів, зокрема Жемойди О.В. [1], Майстра С.В. [2], Місюка М.В. [4], Гейця В.М., Осташка Т.О., Точиліна В.О. [5], Прокопенко К.О. [6], Пугачова М.І., Лупенка Ю.О., Власова В.І., Духницького Б.В., Кривенка Н.В. [7] та ін. Проте, у наукових джерелах недостатньо залишаються висвітленими і потребують поглибленого аналізу й визначення проблеми, пов'язані з пошуком підвищення конкурентоспроможності аграрного сектору, залучення потенційних інвесторів, запровадження конкретних заходів та дієвого механізму державного управління, який би був спрямований на зміцнення позицій та розширення агропродовольчого ринку на міжнародній арені.

Виклад основного матеріалу. На сьогоднішній день Україна заявила про себе як про державу, яка може виступати потужним гравцем на міжнародному ринку сільськогосподарської продукції. Посилений інтеграційний курс України у світовий простір виступає пріоритетним завданням країни.

Незважаючи на відставання від багатьох держав за показниками матеріально-технічного забезпечення агросфери, Україні вдалося зберегти досить високі конкурентні позиції на світовому агропродовольчому ринку. Головною причиною цього є наявність потужного земельного потенціалу й дешевої робочої сили [6, с. 118].

Аграрний ринок виконує функцію обслуговування всіх фаз відтворювального циклу, забезпечуючи поєднання інтересів суб'єктів ринку за допомогою механізму попиту і пропозиції [4, с. 13]. Однак не завжди і не всюди цей механізм врівноважує ті соціально-економічні співвідношення, що виникають.

Україна має високі валові показники виробництва й експорту агропродовольчої продукції, попри низьку продуктивність аграрного господарювання. Протягом періоду своєї незалежності Україна знаходиться в першій двадцятці країн-виробників пшениці, молока, кукурудзи [6, с. 127].

Таблиця 1

**Регіональна структура зовнішньоторговельного балансу
сільськогосподарської продукції, %**

№		2012		2013		за 11 місяців 2014 року	
		експорт	імпорт	експорт	імпорт	експорт	імпорт
1.	Країни Азії	30,3	17,4	34,32	18,01	37,9	18,3
2.	Країни ЄС	27,9	40,4	27,43	38,98	29,5	42,9
3.	Країни СНД	20,3	12,1	21,39	12,95	15,6	12,3
4.	Африканські країни	19,2	4,9	14,64	4,42	15	4,8
5.	США	0,1	4,2	0,18	5,2	0,2	4,6
6.	Інші країни	2,1	21,0	2,04	20,45	1,8	17,1

Укладено автором на основі даних джерел: [3; 9].

Позитивною тенденцією в експорті агропродовольчої продукції є географічна диверсифікація (табл. 1). На підставі проведеного дослідження можемо зауважити, що збільшуються обсяги зовнішньої торгівлі України. Так простежується стабільна тенденція збільшення частки експортних потоків України до країн Азії до 37,9 %. Основними продуктами, які експортувалися до країн Азії, є: зернові злаки (пшениця, ячмінь, кукурудза) – 2 445,2 млн. дол. США; олія (соняшникова, соєва, ріпакова або гірчична) – 2 270,1 млн. дол. США; насіння олійних культур (насіння ріпаку, соя) – 480,1 млн. дол. США; залишки та відходи харчової промисловості – 188,4 млн. дол. США; яйця птиць – 127,7 млн. дол. США; м'ясо і субпродукти (переважно м'ясо птиці) – 79,7 млн. дол. США; продукція борошномельно-круп'яної промисловості (борошно пшеничне) – 50 млн. дол. США; овочі, рослини й коренеплоди (переважно овочі бобові сушені) – 35,9 млн. дол. США та інші [3]. Вищезазначений асортимент українського експорту агропродовольчої продукції до країн Азії пояснюється збільшенням споживання продуктів харчування населенням у результаті росту доходів.

Доступ українського експортера на ринку країн ЄС є досить ускладненим, частка експорту України становить лише 29,5 %. Першочерговими виступають проблеми, які гальмують експорт до ЄС: часткове відшкодування ПДВ, митні процедури, неефективне й нестабільне законодавство, ускладнені процедури дозволів, технічні бар'єри, стандартизації аграрної продукції, спеціальний тариф, квоти та обов'язки [11, с. 9-10]. В основному експорт Україною агропродовольчої продукції носить сировинний характер. Наявність невеликої частки готової продукції національного виробництва на міжнародних ринках свідчить про низьку конкурентоспроможність українських товарів, якість яких не відповідає ціні та міжнародним стандартам.

Однак, ЄС є стратегічним партнером для України. Останніми роками країни ЄС виступають лідерами в імпорті сільськогосподарських товарів. Частка імпорту в 2014 році у зовнішньоторговельному балансі України сільськогосподарською продукцією становила 42,9 %. В імпорті продукції переважають: продукти для приготування соусів, екстракти й концентрати з чаю, кави тощо – 289,7 млн. дол. США; зернові злаки – 251,3 млн. дол. США; м'ясо і субпродукти (сало, м'ясо птиці, свинина, субпродукти) – 161,8 млн. дол. США; залишки та відходи харчової промисловості (продукти, що використовуються для годівлі тварин) – 159,3 млн. дол. США; плоди, горіхи і цедра (абрикоси, вишні, персики, сливи, цитрусові, яблука, інші плоди свіжі) – 148,1 млн. дол. США; какао-боби, продукти з нього, шоколад (шоколад, какао-масло, какао-порошок) – 114,1 млн. дол. США; алкогольна продукція – 102,9 млн. дол. США; вироби із зерна й хлібних злаків – 91,7 млн. дол. США; та інші [10].

Агропромисловий комплекс України за рівнем розвитку значно відстає від передових країн світу і ЄС. Основні проблеми полягають у:

- 1) низькій конкурентоспроможності продукції та її невідповідності міжнародним стандартам якості й безпеки;
- 2) низькому рівні інвестицій і зростанні залежності від державного фінансування;
- 3) низькій економічній ефективності сільськогосподарського виробництва порівняно з іншими країнами, використанні застарілих технологій;
- 4) домінуванні в структурі експорту продукції з низьким рівнем переробки;
- 5) катастрофічному падінні родючості ґрунтів та зростанні їх ерозії [1, с. 44].

Державна підтримка, як правило, спрямовується на заходи, що мають важливе значення для розвитку сільського господарства і не можуть бути профінансовані за власний кошт аграрними підприємствами або за рахунок кредитів комерційних банків. Державна підтримка сільського господарства України охоплює бюджетне фінансування програм і заходів, які скеровуються на розвиток галузі, пільговий режим оподаткування, часткову компенсацію процентних ставок за користування кредитами комерційних банків, списання безнадійної заборгованості перед бюджетом [2].

Враховуючи євроінтеграційну направленість держави, Україна має на меті поліпшити результати зовнішньої торгівлі та вивести державу на новий етап розвитку. Після підписання Угоди про асоціацію з ЄС перед Україною відкриваються нові можливості поступового освоєння ринку країн ЄС вітчизняними компаніями, підвищення рівня якості, безпечності, екологічних характеристик української агропродовольчої продукції, покращення стану продовольчої безпеки держави. Тому для України постає пріоритетним завданням виробити дієвий механізм державної політики щодо підвищення ефективності використання наявного потенціалу аграрного сектору економіки, його адаптації до нових умов, у т.ч. з урахуванням можливих ризиків, які виникатимуть унаслідок лібералізації зовнішньоторговельних відносин з європейськими країнами.

Сьогодні існує чітка тенденція до лібералізації аграрної політики країн – основних постачальників сільськогосподарської сировини і харчової продукції на світовий ринок, проте обсяги державної підтримки аграрних товаровиробників у цих країнах залишаються істотними. Незначні розміри вітчизняного бюджету порівняно з європейськими країнами не дають змогу застосувати аграрну політику, аналогічну спільній європейській. Як показано в таблиці 2, ЄС має найбільший захист власних виробників сільськогосподарської продукції з-поміж найбільших виробників агропродукції, лібералізація цієї галузі є складним завданням для ЄС.

**Заходи державного регулювання та підтримки
сільського господарства в ЄС, США та Китаї**

Заходи підтримки	ЄС	США	Китай
Прямі платежі	+ Більше 35 % чистого доходу фермерів	+ 34,9 % чистого доходу фермерів	+
Субсидування експорту	+ Широкий спектр сільськогосподарської продукції: 90 % світових експортних субсидій	+ Обмежується молочною й птахівницькою продукцією	- Субсидування відсутнє
Захист від імпорту	+ Середній тариф 30 %: 142 «пікові тарифи»	+ Середній тариф 12 %: 24 «пікові тарифи»	+ Середній тариф 15,23 %
Підтримка екологічних програм	+	+	+
Пільгове кредитування	+	+	+
Пільгове оподаткування	+	+	+
Підтримка розвитку сільської інфраструктури	+	+	+
Цінове регулювання	+ 61 % від повних витрат на сільське господарство	+ 36 % від повних витрат на сільське господарство	+
Підтримка страхування	+	+	Немає даних

Джерело: [8, с. 16].

Угода про асоціацію передбачає зменшення або скасування ввізного мита на товари, що походять з іншої сторони. Основним інструментом обмежень у торгівлі сільськогосподарськими товарами є тарифні квоти, в рамках яких забезпечується безмитний доступ товарів на ринок країн ЄС. При цьому, регулювання Європейським Союзом торгівлі найбільш чутливими сільськогосподарськими товарами, щодо яких захист національних виробників від зростання імпорту вважається пріоритетним завданням при створенні зони вільної торгівлі, здійснюється за рахунок:

- їх виключення з тарифної пропозиції;
- відкладання зобов'язань щодо зниження тарифів до кінцевого строку перехідного періоду;
- встановлення тарифних квот;
- вжиття спеціальних захисних заходів [5].

Унаслідок зниження мит з боку ЄС можемо очікувати найбільше зростання українського експорту зернових, різних харчових продуктів, цукру і виробів з нього, кави й чаю, молока та яєць, олій і жирів. У свою чергу внаслідок зниження мит з боку України можемо очікувати найбільше зростання імпорту олій і жирів, м'ясної продукції, мінеральних та хімічних добрив, цукру й виробів з нього.

Зниження захисту з боку ЄС дасть змогу українському виробникові легше виходити на

європейський ринок, тоді як зниження захисту Україною, окрім посилення присутності європейського виробника на українському ринку, полегшить і здешевить вітчизняному виробникові доступ до імпортованої сировини та продуктів переробки. Україна отримає певні преференції, а саме: середньозважене ввізне мито ЄС скоротиться з 23,8 % до 0,3 %; буде запроваджено тарифні квоти з нульовою ставкою в межах квоти для експорту в ЄС продукції тваринництва, зернових культур; скасовано експортні субсидії на сільськогосподарські товари ЄС, що призначені для продажу в Україні; скасовано експортне мито. Дана Угода відкриває коридори безмитної торгівлі та зменшує ставки мита. Обсяг квот за середньозваженими цінами може становити майже \$ 1,5 за умови повного використання тарифних квот. До 2017 року при збільшенні квот ця цифра може зрости до \$ 1,8 млрд. (табл. 3).

Таблиця 3

**Вигоди від експорту в ЄС квотованої агропродовольчої продукції з України,
млн. доларів США**

Показники	2014 р.	2019 р.
Вартість експорту квотованих товарів до ЄС	1 547,8	1 828,1
Економія внаслідок скасування імпортного мита ЄС у межах квоти	250,0	280,0

Джерело: [3].

Досі, без преференцій і квот Україна експортувала до Європи продукції на \$ 5-7 млрд. Відтепер ЄС дозволяє Україні збільшити ці обсяги ще на \$ 1,5 млрд. По суті, додається ще третина обсягу експорту до того, що нині маємо. Крім того, економимо внаслідок несплати мит – ще \$ 250–280 млн. [3].

Висновки. Аналізуючи вищевикладене, можна зробити такі висновки:

1. Україна має потужний експортний потенціал, однак у міру низької державної підтримки не використовує його повноцінно. Для нарощування його обсягів необхідно провести системні реформи, які б забезпечили технологічне переоснащення галузі з метою закріплення своїх позицій на внутрішньому й зовнішньому ринках. Для цього потрібно створити умови для залучення інвестицій, розробці цілеспрямованої та послідовної державної політики для підтримки дрібних і середніх товаровиробників.

2. У контексті підписання Угоди про асоціацію з ЄС для повноцінного виходу українських виробників сільськогосподарської продукції на ринок європейських країн необхідно врахувати рівень підтримки ЄС, дослідити пріоритетні напрямки і перспективи подальшого вдосконалення важелів регулювання національного ринкового механізму. Основні засади державної політики країни повинні бути направлені на поступове підвищення частки переробки сільськогосподарської сировини з подальшим збільшенням експорту продукції з високою доданою вартістю.

3. Україна, на відміну від ЄС, не має чіткої, адекватної сучасним викликам і загрозам агропромислової політики. В перспективі це негативно вплине на конкурентні позиції українського аграрного сектору в світі й посилюватиме вразливість АПК до зовнішніх та внутрішніх впливів. У той же час Україна повинна враховувати зростання ризиків зниження конкурентоспроможності українського АПК у результаті лібералізації взаємовідносин з ЄС через зростання ефективності аграрного сектору ЄС.

4. Необхідно гармонізувати українське законодавство з європейськими нормами, провести сертифікацію підприємств аграрної галузі, що дасть змогу адаптувати вітчизняного виробника до міжнародних стандартів та отримати доступ до ринків країн ЄС.

5. Угода про асоціацію з ЄС надасть прямий доступ експортерам до найбільшого єдиного ринку в світі, який матиме спільні кордони, спільні правила торгівлі, сертифікати і стандарти, спільні регулюючі установи. Це ринок, в якому відсутні внутрішні бар'єри, тому товар, який відповідає загальним стандартам ЄС, може продаватись у будь-якій з 28 країн ЄС.

6. Дана угода відкриває нові можливості для вітчизняного товаровиробника, однак зважена державна політика повинна врахувати можливі проблеми та негативні наслідки для економіки

країни, зокрема, збільшення конкуренції між українськими підприємствами та підприємствами членів ЄС на єдиному ринку Євросоюзу; необхідність залучення вітчизняними товаровиробниками додаткових ресурсів для здійснення диверсифікації експорту в країни ЄС, а також підвищення якості й безпеки продукції; виникнення додаткових труднощів з виконанням технічних стандартів ЄС.

Список використаної літератури

1. Жемойда О.В. Державне управління у сфері сільського господарства : навч. посіб. / О.В. Жемойда; Національна академія державного управління при Президентові України. – К.: НАДУ, 2013. – 56 с.
2. Майстро С.В. Напрями державної підтримки аграрного сектора та її вплив на конкурентоспроможність продукції на світовому ринку [Електронний ресурс]: / С.В. Майстро. – Режим доступу: <http://www.academy.gov.ua/ej/ej2/txts/galuz/05msvpsr.pdf>
3. Міністерство аграрної політики та продовольства України. – Режим доступу: <http://minagro.gov.ua>
4. Місюк М.В. Ринок продукції скотарства : монографія / М.В. Місюк. – К.: ННЦ ІАЕ, 2012. – 330 с.
5. Можливості і застереження щодо наслідків уведення в дію положень Угоди про асоціацію між ЄС та Україною : наук. доп. / за ред. акад. НАН України В.М. Гейця, чл.-кор. НААНУ Т.О. Осташко, д-ра екон. наук В.О. Точиліна; НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогнозув.» – К., 2013. – 98 с.
6. Прокопенко К.О. Розвиток аграрного ринку України в умовах дії інноваційних чинників / К.О. Прокопенко, О.В. Шубравська // Економіка і прогнозування. – 2011. – № 2. – С. 118–129.
7. Пугачов М.І. Перспективи розвитку вітчизняного аграрного сектора в зв'язку із підписанням Україною економічної частини Угоди про асоціацію з Європейським Союзом / [Пугачов М.І., Лупенко Ю.О., Власов В.І., Духницький Б.В., Кривенко Н.В. та ін.]; за ред. Ю.О. Лупенка, М.І. Пугачова. – К.: ННЦ ІАЕ, 2014. – 44 с.
8. Ус І.В. Спільна аграрна політика Європейського Союзу: можливості та виклики для України: аналітична доповідь / І.В. Ус; Національний інститут стратегічних досліджень. – К.: НІСД, 2011. – 19 с.
9. Monitoring Agri-trade Policy. Agricultural trade in 2013: EU gains in commodity exports. [Electronic Resource] – Mode of access: http://www.ec.europa.eu/agriculture/trade-analysis/map/2014-1_en.pdf
10. The World Trade Organization (WTO), n.d. Trade Profiles. Ukraine. [Electronic Resource] – Mode of access: <http://www.stat.wto.org/TariffProfile/WSDBTariffPFView.aspx?Language=E&Country=UA> [Accessed March 5, 2014]
11. Uliana Rusetska. How Could Agricultural Trade Between Ukraine And The EU Benefit From Institutional Harmonization [Electronic Resource] – Mode of access: http://www.stud.epsilon.slu.se/7000/1/Rusetska_U_140710.pdf

*Nesterenko O.D., Postgraduate
of World Economy and International Economic Integration Department,
Ukrainian State University of Finance and International Trade*

THE ANALYSIS OF THE FOREIGN TRADE OF UKRAINE BY THE AGRICULTURAL PRODUCTION IN THE CONTEXT OF EUROINTEGRATION

Abstract. *Ukraine is a powerful agrarian country, but in the presence of a sufficiently high agricultural potential it doesn't use it effectively. This is due to the lack of effective state support*

and low quality of products that do not meet international standards. Taking into consideration the European integration of the state Ukraine aims to improve the results of foreign trade and to bring the country to a new stage of development. An important issue for the country is the issue of strengthening competitiveness, diversification of prices, protecting domestic industries and strengthening of its position in the global market. The article investigates the trends of Ukrainian agricultural market in the context of the Association Agreement with the EU. It is analysed the advantages and disadvantages of receiving preferences for foreign trade with the EU in creation of a free trade area.

Keywords: state regulation, agricultural market, duty, EU, export, import.

References

1. Zhemoida O.V. Derzhavne upravlinnia u sferi silskoho hospodarstva : navch. posib. / O.V. Zhemoida; Natsionalna akademiya derzhavnoho upravlinnya pry Prezydentovi Ukrayiny. – K.: NADU, 2013. – 56 s.
2. Maistro S.V. Napriamy derzhavnoi pidtrymky ahrarnoho sektora ta yii vplyv na konkurentospromozhnist produktsii na svitovomu rynku [Elektronnyi resurs]: / S.V. Maistro. – Rezhym dostupu: <http://www.academy.gov.ua/ej/ej2/txts/galuz/05msvpsr.pdf>
3. Ministerstvo ahrarnoi polityky ta prodovolstva Ukrainy. – Rezhym dostupu: <http://minagro.gov.ua>
4. Misiuk M.V. Rynok produktsii skotarstva: monohrafiia / M.V. Misiuk. – K.: NNTs IAE, 2012. – 330 s.
5. Mozhlyvosti i zasterezhennia shchodo naslidkiv uvedennia v diu polozhen Uhody pro asotsiatsiiu mizh YeS ta Ukrainoiu : nauk. dop. / za red. akad. NAN Ukrainy V.M. Heitsia, chl.-kor. NAANU T.O. Ostashko, d-ra ekon. nauk V.O. Tochylyna; NAN Ukrainy, DU «In-t ekon. ta prohnozuv.» – K., 2013. – 98 s.
6. Prokopenko K.O. Rozvytok ahrarnoho rynku Ukrainy v umovakh dii innovatsiinykh chynnykiv / K.O. Prokopenko, O.V. Shubravskaya // Ekonomika i prohnozuvannia. – 2011. – № 2. – S. 118–129.
7. Pugachov M.I. Perspektyvy rozvytku vitchyznianoho ahrarnoho sektora v zviazku iz pidpysanniam Ukrainoiu ekonomichnoi chastyny uhody po asotsiatsiiu z Yevropeiskym Soiuzom / [Pugachov M.I., Lupenko Yu.O., Vlasov V.I., Dukhnytskyi B.V., Kryvenko N.V. ta in.]; za red. Yu.O. Lupenka, M.I. Puhachova. – K.: NNTs IAE, 2014. – 44 s.
8. Us I.V. Spilna ahrarna polityka Yevropeiskoho Soiuzu: mozhlyvosti ta vyklyky dlia Ukrainy: analitychna dopovid / I.V. Us; Natsionalnyi instytut stratehichnykh doslidzhen. – K.: NISD, 2011. – 19 s.
9. Monitoring Agri-trade Policy. Agricultural trade in 2013: EU gains in commodity exports. [Electronic Resource] – Mode of access: http://www.ec.europa.eu/agriculture/trade-analysis/map/2014-1_en.pdf
10. The World Trade Organization (WTO), n.d. Trade Profiles. Ukraine. [Electronic Resource] – Mode of access: <http://www.stat.wto.org/TariffProfile/WSDBTariffPFView.aspx?Language=E&Country=UA> [Accessed March 5, 2014]
11. Uliana Rusetska. How Could Agricultural Trade Between Ukraine And The EU Benefit From Institutional Harmonization [Electronic Resource] – Mode of access: http://www.stud.epsilon.slu.se/7000/1/Rusetska_U_140710.pdf

Нестеренко О.Д., аспирантка

кафедры мирового хозяйства и международной экономической интеграции
Украинского государственного университета финансов и международной торговли

АНАЛИЗ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ПОЛИТИКИ УКРАИНЫ АГРОПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИЕЙ В КОНТЕКСТЕ ЕВРОИНТЕГРАЦИИ

Аннотация. Украина является мощным аграрным государством, однако при наличии достаточно высокого аграрного потенциала не использует его эффективно. Это объясняется

отсутствием эффективной государственной поддержки и низким качеством товаров, не соответствующих международным стандартам. Учитывая евроинтеграционную направленность государства, Украина имеет целью улучшить результаты внешней торговли и вывести государство на новый этап развития. Важными вопросами для Украины остаются вопросы усиления конкурентоспособности, диверсификации цен, защиты отечественного товаропроизводителя и укрепления своих позиций на мировом рынке. В статье исследованы тенденции развития украинского аграрного рынка в контексте подписания Соглашения об ассоциации с ЕС. Проанализированы преимущества и недостатки получения Украиной преференций на ведение внешней торговли с ЕС при создании зоны свободной торговли.

Ключевые слова: государственное регулирование, аграрный рынок, пошлина, ЕС, экспорт, импорт.

*Сібекіна А.Ю., старший викладач
кафедри світового господарства і міжнародної економічної інтеграції
Українського державного університету фінансів та міжнародної торгівлі*

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ІНТЕНСИФІКАЦІЇ ПРОЦЕСУ ВІДКРИТТЯ ЄВРОПЕЙСЬКИХ РИНКІВ В УМОВАХ АСОЦІАЦІЇ УКРАЇНИ З ЄС

Анотація. У статті проаналізовано питання впливу технічних бар'єрів на зовнішню торгівлю України. Гармонізація вітчизняної системи технічного регулювання є ключовим фактором в рамках створення поглибленої ЗВТ між Україною та ЄС.

Українські стандарти та процедури оцінки відповідності відрізняються від європейських, що призводить до закриття ринків ЄС для більшості українських товарів, навіть за нульових митних ставок.

Одностороннє відкриття ринків ЄС навесні 2014 р. зумовило скасування тарифів на експорт промислових товарів та сільськогосподарської продукції України. Проте результати застосування вітчизняними товаровиробниками та експортерами режиму автономних преференцій ЄС демонструють нереалізований потенціал для збільшення українського експорту до ЄС.

Українському бізнесу забракло зусиль скористатися максимальними перевагами та можливостями від введення ЄС режиму автономних преференцій.

Саме наявність технічних бар'єрів у торгівлі між Україною та ЄС є значною перешкодою для розширення обсягів торгівлі та покращення структури взаємного товарообміну.

Тому пріоритетним напрямом з боку уряду слід вважати прискорення процесу відкриття європейських ринків та, як наслідок, збільшення обсягів товарообігу між Україною та ЄС шляхом гармонізації систем технічного регулювання та усунення технічних бар'єрів у торгівлі.

Ключові слова: ЄС, ЗВТ, технічне регулювання, технічний регламент, стандартизація, гармонізація законодавства, технічні бар'єри в торгівлі.

Постановка проблеми. Усунення технічних бар'єрів у торгівлі передбачає реалізацію положень Угоди про асоціацію між Україною та ЄС у частині створення ЗВТ, зокрема, у сфері реформування системи технічного регулювання згідно з існуючою європейською практикою.

В той же час сповільнення темпів адаптації технічного регулювання урядом України може справити негативний ефект на впровадження симетричної ЗВТ з ЄС.

Мета статті. Виходячи із вищезазначеного, виникає потреба в дослідженні основних засад відкриття європейських ринків для вітчизняних компаній, а також виявленні факторів щодо прискорення процесу гармонізації системи технічного регулювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження проблем ринкової трансформації від впровадження Угоди про асоціацію з ЄС в частині гармонізації системи вітчизняної системи технічного регулювання час від часу висвітлюються в аналітичних записках Інституту економіки та прогнозування [1, 2], публікаціях експертів Представництва Європейського Союзу в Україні [3], виданнях колективу Інституту економічних досліджень та політичних консультацій [4] тощо, проте вони мають дотичне висвітлення.

Виклад основного матеріалу. Україна відновила євроінтеграційний курс в березні 2014 р., коли Верховна Рада прийняла постанову зі схваленими першочерговими кроками євроінтеграції [5], а також скасувала розпорядження Кабінету Міністрів України щодо призупинення процесу підготовки до укладання Угоди про асоціацію між Україною та ЄС у листопаді 2013 р. [6].

Навесні 2014 р. Європарламент підтримав пропозицію щодо зниження митних зборів для українського імпорту. І вже з 15 травня 2014 р. розпочинається одностороннє відкриття ринків разом зі скасуванням 94,7% тарифів ЄС, що стягувалися з імпорту промислових товарів з України [7]. Також були зменшені тарифи на решту невелику кількість промислових товарів. Було передбачено скасування тарифів на понад 80% експорту сільськогосподарської продукції України. Водночас ЄС ввів обмеження на «чутливу» продукцію – зокрема зернових, свинини, яловичини, курятини та обробленої харчової продукції, що може імпортуватися з нульовою ставкою мита, щоб не завдавати шкоди інтересам виробників цієї продукції з ЄС.

Слід зауважити, що імпорт з України повинен відповідати правилам ЄС щодо маркування походження товару, аби у такий спосіб гарантувати, що товари з інших країн, замасковані під українські, не потраплять до ЄС через територію України [8, с. 146].

Україну не зобов'язали симетрично скасувати свої власні митні збори на імпорт з ЄС, проте торговельні преференційні заходи ЄС не передбачають їхнє підняття. ЄС надає односторонні преференції для України до 31 грудня 2015 року. Відповідно, Угода про асоціацію в частині ЗВТ не буде застосовуватися до того часу.

Темпи зростання українського експорту до ЄС вже з кінця 2014 р. почали демонструвати поступове гальмування. Така негативна тенденція викликана закінченням ефекту обнуління мит. Адже для подальшого зростання поставок до ЄС необхідно прискорити роботу з адаптації українських технічних регламентів до європейських, а також з отримання необхідних дозволів на експорт української продукції до ЄС [9].

З одного боку, слід зазначити, що в процесі підготовки Угоди про асоціацію пропонувався обсяг квот найбільше піддавався критиці саме з боку вітчизняного бізнесу. Так, за результатами переговорів отриманий обсяг квот не влаштував український бізнес, представники якого від початку заявляли про необхідність підняття більшості з них.

Втім, за підсумками 2014 р. з'ясувалося, що більше половини квот так і не були вичерпані, а за більшістю товарних позицій поставки до ЄС так і не розпочалися. Наразі, навіть «незначні» квоти виявилися непосильними для українських аграріїв [10, с. 108].

Цікавими видаються результати «Глобального звіту сприйняття торгівлі», підготовленого для Світового економічного форуму, де наведено перелік найпроблемніших факторів в торгівлі. Україна посіла 83 місце в рейтингу за індексом сприйняття торгівлі серед 138 країн [11]. Так, для міжнародної торгівлі одним із найбільш проблемних факторів стали технічні вимоги та стандарти за кордоном для експортерів та внутрішні технічні вимоги та стандарти для імпортерів. За показником «Поширеність торговельних бар'єрів», що відображає ступінь обмеження до здатності імпортерів товарів конкурувати на внутрішньому ринку, Україна посіла 118 місце. Це означає, що в Україні відсутній такий інструмент захисту внутрішнього ринку, як система технічного регулювання, особливо для промислової продукції.

Отже, варто зупинитися детальніше на впливі технічних бар'єрів як основного фактора інтенсифікації процесу відкриття ринків ЄС.

Так, в Україні формування нової системи технічного регулювання почалося зі вступу до СОТ, коли за зразок було обрано європейську модель. На початку 2014 р. в Україні діяло більше технічних регламентів, гармонізованих з ЄС, ніж, наприклад, у Митному союзі Росії, Білорусі та Казахстану. Ступінь гармонізації українських стандартів становить 25%, в той час як вимогою ЄС є 80% [1, с. 89]. Проте залишаються проблеми формування механізмів впровадження і оцінки відповідності.

Наявність технічних бар'єрів у торгівлі між Україною та ЄС є значною перешкодою для розширення обсягів торгівлі та покращення структури взаємного товарообміну. Так, на думку українських експортерів, найсуттєвішими бар'єрами є процедури забезпечення якості продукції на всіх етапах виробництва. Питання тестування й сертифікації посідає 2-ге місце. Третім і четвертим важливими факторами є питання безпеки продукції для людини і навколишнього середовища [12, с. 17]. Отже, найголовнішим напрямом інтенсифікації відкриття європейських ринків та збільшення обсягів товарообігу між Україною і ЄС є усунення технічних бар'єрів у торгівлі, зокрема гармонізація систем технічного регулювання.

Розглянемо законодавче забезпечення функціонування вітчизняного технічного регулювання.

Так, у 2009 р. між урядом України та ЄС було укладено угоду про сприяння та фінансування процесу гармонізації систем технічного регулювання, яка створила передумови для надання фінансової допомоги шляхом реалізації програми «Сприяння взаємній торгівлі шляхом усунення технічних бар'єрів між Україною та ЄС» з бюджетом в 45 млн. євро, з яких 6 млн. євро становить технічна допомога [13, с. 135].

В 2010 р. Кабінет Міністрів України ухвалив розпорядження «Про затвердження плану першочергових заходів щодо реформування системи технічного регулювання», де було передбачено повністю створити інституційне забезпечення нової системи технічного регулювання за два роки. Проте фактично навіть на кінець 2014 р. затверджений план заходів не виконано, особливо в частині прийняття технічних регламентів і стандартів. Також у 2010 р. було ухвалено Закон України «Про ринковий нагляд та контроль нехарчової продукції».

Значним кроком на шляху виконання Угоди про асоціацію стало ухвалення в квітні та червні 2014 р. трьох прогресивних законів у сфері технічного регулювання, а саме «Про метрологію та метрологічну діяльність», «Про стандартизацію», «Про скорочення кількості дозволів», що мають надати більше прозорості та зрозумілості українському бізнесу. Адже в результаті зменшився перелік дозвільних документів для бізнесу та відбулося наближення до європейської системи метрології. Окреме важливе місце посідає закон щодо стандартизації, де законодавчо закріплено добровільну природу національних стандартів із чіткими винятками та передано функції національного органу зі стандартизації від органу влади до державного підприємства.

Одним із базових документів має стати Закон України «Про технічні регламенти та оцінку відповідності», проект якого вже підготовлений та знаходиться на розгляді.

Станом на кінець 2014 р. прийнято 45 гармонізованих з аналогічними директивами ЄС технічних регламентів переважно на секторальному рівні. Разом із тим, на горизонтальному рівні не було прийнято низку важливих технічних регламентів, передбачених Угодою про асоціацію. В подальшому Україні необхідно прийняти понад 3000 стандартів, наразі прийнято близько 800 [1, с. 95]. Так, уряд України на 2015 р. запланував прийняття 1500 стандартів, гармонізованих з нормами ЄС, які будуть прийняті за методами підтвердження та перекладу.

Тому можна відзначити, що разом із суттєвим прогресом європейської гармонізації системи технічного регулювання, досягнутої завдяки фінансовій та технічній допомозі ЄС, існують проблеми уповільнення темпів розвитку технічного регулювання, а також невідповідності новим умовам торгівлі в рамках ЗВТ з ЄС. До причин повільних зрушень у сфері технічного регулювання в Україні слід віднести:

- відсутність комплексного підходу до змін законодавства у сфері технічного регулювання та зрозумілої стратегії національної системи технічного регулювання;
- відсутність гармонізованих стандартів України з базових експортних груп промислової продукції (енергомашинобудування, залізничний транспорт, хімічна, будівельна та легка промисловість) [1, с. 28];
- недостатня робота з ведення діалогу з боку українських інституцій з відповідними європейськими, такими як Європейський комітет зі стандартизації, Європейський комітет електротехнічної стандартизації, Європейський інститут у сфері телекомунікацій;
- млява поінформованість галузевих асоціацій та товаровиробників щодо правил та процедур технічного регулювання ЄС;
- відсутність стимулів до застосування принципів добровільності стосовно розроблення та дотримання вимог національних технічних регламентів;
- зміщення акцентів з якості товарів на їх рівень безпеки;
- недосконала організаційна та інституційна забезпеченість процесу гармонізації стандартів та технічних регламентів;
- необґрунтовані витрати на акредитацію лабораторій та органів оцінки відповідності.

Таким чином, варто взяти до уваги досвід функціонування європейської системи технічного

регулювання. Якщо порівнювати можливі наслідки від процесу усунення технічних бар'єрів у торгівлі між Україною та ЄС, то можна з впевненістю сказати, що сильних сторін і можливостей у нього більше, ніж недоліків та загроз, як видно з табл. 1.

Таблиця 1

SWOT-аналіз усунення технічних бар'єрів у торгівлі між Україною та ЄС

Сильні сторони	Слабкі сторони
– інституційне зближення з нормами ЄС завдяки адаптації законодавства; – впровадження ефективних норм ринкового нагляду за контролем продукції; – забезпечення доступу українських товарів та послуг на ринок ЄС; – підвищення стандартів виробництва та продукції; – перегляд необхідності обов'язкового ліцензування та сертифікації; – зміна кількості та порядку проведення перевірок державними органами.	– фінансові витрати на оновлення або модернізацію наявних виробничих потужностей, підвищення кваліфікації персоналу; – інвестиції в енергозбереження; – усунення технічних бар'єрів між Україною та ЄС потребує фінансової та технічної допомоги з боку ЄС; – український експортер має отримати сертифікат походження EUR.1, аби скористатися пільгами в рамках Угоди про асоціацію.
Можливості	Загрози
– мита на ввезення європейських товарів будуть знижуватися поступово, тому в українських виробників є час на адаптацію, який варто витратити на вивчення ринку ЄС та побудову стратегії власного підприємства; – підвищення конкурентоспроможності товарів надасть можливість підприємству конкурувати на рівних умовах в ЄС, виходити на ринки третіх країн, а отже збільшувати прибутки; – з'являються додаткові можливості для нових виробників та експортерів, за умови оцінки відповідності своєї продукції вимогам виробництва, якості та безпечності, прийнятими в ЄС; – можливість пошуків потенційних партнерів в ЄС через українські ресурси, а також європейські асоціації та галузеві об'єднання.	– необхідність оцінки ризиків для галузей, адже двостороннє зниження мит посилить конкуренцію окремих вітчизняних виробників; – процес гармонізації законодавства потребує ухвалення відповідних законів Верховною Радою у відповідні строки, що може затягуватися, саботуватися та не виконуватися вчасно; – можуть виникати складнощі у виробників та експортерів в обізнаності щодо умов доступу на ринки ЄС.

Джерело: складено автором.

Тому для інтенсифікації процесу розвитку технічного регулювання в Україні, згідно з нормами та принципами ЄС, а отже і прискорення процесу відкриття європейських ринків, варто зосередити увагу на таких концептуальних засадах, як:

- розроблення стратегії розвитку національної системи технічного регулювання, яка б

спрямовувалася на підвищення конкурентоспроможності українських товарів та послуг;

- встановлення чітких та прозорих критеріїв акредитації органів з ринкового нагляду, оцінки відповідності;
- відповідна кадрова та фінансова забезпеченість національного органу зі стандартизації;
- організації круглих столів та конференцій з питань технічного регулювання з ЄС із залученням зацікавлених кіл, наприклад, вітчизняних галузевих асоціацій;
- усунення зайвих бюрократичних процедур під час підготовки та прийняття технічних регламентів і стандартів;
- доповнення переліку товарів в рамках Угоди про взаємне визнання сертифікатів відповідності на промислову продукцію потенційно можливими до експорту товарами, наприклад, високовольтним обладнанням, продукцією деревообробної та легкої промисловості, хімічною продукцією;
- ведення постійного моніторингу впливу вітчизняної системи технічного регулювання на обсяги та структуру зовнішньої торгівлі.

Початок дії економічної частини Угоди про асоціацію між Україною та ЄС відтерміновано до 1 січня 2016 р. Отже, за один рік Україна має здійснити суттєві кроки на шляху усунення технічних бар'єрів у торгівлі з ЄС. Таким чином, найближчим часом слід ухвалити Закон «Про технічні регламенти та оцінку відповідності», що, в свою чергу, забезпечить виконання Угоди про оцінку відповідності та прийнятності промислових товарів з ЄС. Крім того, варто затвердити Національний план імплементації Угоди про асоціацію та створити двосторонні робочі органи вітчизняних міністерств із відповідними інституціями Європейської комісії з метою імплементації Угоди.

Висновки. Державна політика України у сфері технічного регулювання базується на вдосконаленні діючого законодавства шляхом впровадження європейських директив та гармонізації національних стандартів із європейськими. Отже, започаткувавши відповідні трансформації у сфері технічного регулювання, Україна заклала правову основу для ринкового нагляду.

Хоча уряду останнім часом вдалося досягти значного прогресу в гармонізації системи технічного регулювання завдяки фінансовій та технічній допомозі ЄС, слід зазначити про наявність проблем уповільнення темпів розвитку технічного регулювання, а також невідповідності новим умовам торгівлі в рамках ЗВТ з ЄС.

До 1 січня 2016 р. Україна має здійснити суттєві кроки на шляху усунення технічних бар'єрів у торгівлі з ЄС, які безпосередньо впливають на ступінь інтенсифікації процесу відкриття європейських ринків в умовах асоціації України з ЄС.

Список використаної літератури

1. Імплементація Угоди про асоціацію між Україною та ЄС: рекомендації на основі досвіду країн Східної Європи: наукова доповідь / за ред. акад. НАН України В.М.Гейця; НАН України, ДУ “Ін-т екон. та прогнозув. НАН України”. – К., 2015. – 104 с.
2. Оцінка впливу Угоди про асоціацію/ЗВТ між Україною та ЄС на економіку України: наукова доповідь / за ред. акад. НАН України В.М.Гейця; НАН України, ДУ “Ін-т екон. та прогнозув. НАН України”. – К., 2014. – 102 с.
3. Представництво ЄС в Україні / Ukraine – impact on ATM and restrictions from Russia on exports [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://eeas.europa.eu/delegations/ukraine/documents/eu_ua/impact_atm_en.pdf. – 25.09.2014.
4. Звіт про діяльність України у сфері прозорості в рамках СОТ 2008-2012. / Проект “Торговельна політика і практика в Україні” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ier.com.ua/>
5. Верховна Рада підтвердила курс України на євроінтеграцію [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://eu.prostir.ua/news/262215.html?print>
6. Розпорядження Кабінету міністрів України «Про скасування розпорядження Кабінету

Міністрів України від 21 листопада 2013 р. № 905» № 113-р від 2 березня 2014 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/113-2014-%D1%80/paran2#n2>.

7. Представництво ЄС в Україні / Європарламент підтримав пропозицію щодо зниження митних зборів для українського імпорту [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://eeas.europa.eu/delegations/ukraine/press_corner/all_news/news/2014/2014_04_03_01_uk.htm. – 03.04.2014.

8. Сібекіна А. Ю. Одностороннє введення ЄС торговельних заходів як фактор стимулювання бізнесу в Україні / А. Ю. Сібекіна // Зовнішньоекономічна політика України в умовах інтеграційних процесів. Збірник матеріалів XVII Міжнародної науково-практичної конференції: 29 травня 2014 р. – К.: УДУФМТ, 2014. – С. 142-143.

9. Офіційний сайт Міністерства аграрної політики та продовольства України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://minagro.gov.ua/>

10. Сібекіна А. Ю. Організаційно-управлінські заходи активізації з впровадження симетричної зони вільної торгівлі України з ЄС / А. Ю. Сібекіна // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2014. – № 4. – С. 107-115.

11. The Global Enabling Trade Report 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.weforum.org/reports/global-enabling-trade-report-2014>.

12. Non-tariff barriers in Ukrainian export to the EU / [Jakubiak M., Maliszewska M., Orlova I., Rokicka M., Vavryschuk V.] // CASE Reports / Center for Social and Economic Research. – № 68/2006. – Warsaw, 2006. – 68 p.

13. Сібекіна А. Ю. Співробітництво України з ЄС у сфері технічного регулювання в контексті укладання Угоди про асоціацію / А. Ю. Сібекіна // Актуальні проблеми міжнародних відносин: Збірник наукових праць. – 2013. – Випуск 114. Частина II (у двох частинах). – С. 132-141.

*Sibekina A.U., senior lecturer
of the World Economy and International Economic Integration Department,
Ukrainian State University of Finance and International Trade*

CONCEPTUAL BASIS FOR INTENSIFICATION PROCESS OF OPENING EUROPEAN MARKETS IN THE EU-UKRAINE ASSOCIATION

Abstract. *The issues of technical barriers impact to Ukraine foreign trade are analyzed. Harmonization of the national system of technical regulation is a key factor in the framework of creating deep FTA between Ukraine and the EU.*

Ukrainian standards and conformity assessment procedures differ from European, leading to the closure of the EU market for the majority of Ukrainian goods, even with zero custom rates.

Unilateral opening of EU markets in the spring of 2014 resulted the tariffs cancellation on exports of manufactured goods and agricultural products in Ukraine. However, the results of the application of domestic producers and exporters of autonomous trade preferences regime EU demonstrates untapped potential for increasing Ukrainian exports to the EU.

Ukrainian business could not take advantage of the maximum benefits and opportunities of the EU regime launching of autonomous trade preferences.

The availability of technical barriers to trade between Ukraine and the EU is a significant impediment for increasing trade volumes and improving the structure of mutual trade.

Therefore, the priority of the Government should consider the acceleration of the opening of European markets and, as a consequence, increase the volume of trade between Ukraine and the EU through the harmonization of technical regulations and technical barriers to trade.

Keywords: *EU FTA, technical regulations, technical regulations, standardization, harmonization of legislation, technical barriers to trade.*

References

1. Implimentacia Ugody pro asociaciu miz Ukrainou ta ES: rekomendacii na osnovi dosvidu krain Shidnoi Evropy: naukova dopovid / za red. akad. NAN Ukrainy V.M.Geytsia; NAN Ukrainy, DU "In-t econ. ta prognozuv. NAN Ukrainy". – K., 2015. – 104 s.
2. Otcinka vplyvy Ugody pro asociaciu/ZVT 3BT miz Ukrainou ta ES na ekonomiku Ukrainy: naukova dopovid / za red. akad. NAN Ukrainy V.M.Geytsia; NAN Ukrainy, DU "In-t econ. ta prognozuv. NAN Ukrainy". – K., 2014. – 102 s.
3. Delegation of the European Union to Ukraine / Ukraine – impact on ATM and restrictions from Russia on exports [Electronic resource]. – Access mode: http://eeas.europa.eu/delegations/ukraine/documents/eu_ua/impact_atm_en.pdf. – 25.09.2014.
4. Zvit pro dialnist Ukrainy u sferi prozorosti v ramkah SOT 2008-2012. / Proekt "Torgivelna polityka I praktyka v Ukraini" [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.ier.com.ua/> – 2013.
5. Verhovna Rada pidtverdyla kurs Ukrainy na eurointegraciju [Electronic resource]. – Access mode: <http://eu.prostir.ua/news/262215.html?print>. – 13.03.2014.
6. Rozporiadjennia Kabinety Ministriv Ukrainy «Pro skasuvannia rozporiadjennia Kabinety Ministriv Ukrainy vid 21 lystopada 2013 r. № 905» № 113-p vid 2 bereznia 2014 roku [Electronic resource]. – Access mode: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/113-2014-%D1%80/paran2#n2>.
7. Delegation of the European Union to Ukraine / Evroparlament pidtrymav propozyciu shodo znyzhennia mytnyh zboriv dlia ukrainskogo importy [Electronic resource]. – Access mode: http://eeas.europa.eu/delegations/ukraine/press_corner/all_news/news/2014/2014_04_03_01_uk.htm. – 03.04.2014.
8. Sibekina A. U. Odnostoronne vvedennia ES toroveknyh zahodiv iak factor stymuluvannia biznesu v Ukraini / A. U. Sibekina // Zovnishnoekonomichna polityka v umovah integraciynyh procesiv / Zbirnyk materialiv XVII Mizhnarodnoi nauko-vo-praktychnoi konferencii: 29 travnia 2014 r. – K.: USUFIT, 2014. – S. 142-143.
9. The official website of the Ministry of Agrarian policy and Food of Ukraine [Electronic resource]. – Access mode: <http://minagro.gov.ua/> – 20.01.2015.
10. Sibekina A. U. Organizaciyno-upravlinski zahody aktyvizacii z vprovadjennia symetrychnoi zony vilnoi torgivli Ukrainy z ES / A. U. Sibekina // Zovnishnia torgivlia: economica, financy, pravo. – 2014. – № 4. – P. 107-115.
11. The Global Enabling Trade Report 2014 [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.weforum.org/reports/global-enabling-trade-report-2014>.
12. Non-tariff barriers in Ukrainian export to the EU / [Jakubiak M., Maliszewska M., Orlova I., Rokicka M., Vavryschuk V.] // CASE Reports / Center for Social and Economic Research. – № 68/2006. – Warsaw, 2006. – 68 p.
13. Sibekina A. U. Spivrobotnytstvo Ukrainy z Es u sferi technichnogo reguluvannia v konteksti ykladannia Ugody pro asociaciu / A. U. Sibekina // Aktyalni problemy miznarodnyh vidnosyn: Zbirnyk naykovykh prac. – 2013. – Vypusk 114. Chastyna II (u dvoh chastynah). – S. 132-141.

*Сибекина А.Ю., старший преподаватель
кафедры мирового хозяйства и международной экономической интеграции
Украинского государственного университета финансов и международной торговли*

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ИНТЕНСИФИКАЦИИ ПРОЦЕССА ОТКРЫТИЯ ЕВРОПЕЙСКИХ РЫНКОВ В УСЛОВИЯХ АССОЦИИАЦИИ УКРАИНЫ С ЕС

Аннотация. В статье проанализированы вопросы влияния технических барьеров на внешнюю торговлю Украины. Гармонизация отечественной системы технического регулирования является ключевым фактором в рамках создания углубленной ЗСТ между Украиной и ЕС.

Украинские стандарты и процедуры оценки соответствия отличаются от европейских, что приводит к закрытию рынков ЕС для большинства украинских товаров, даже при нулевых таможенных ставках.

Одностороннее открытие рынков ЕС весной 2014 г. обусловило отмену тарифов на экспорт промышленных товаров и сельскохозяйственной продукции Украины. Однако результаты применения отечественными товаропроизводителями и экспортерами режима автономных преференций ЕС демонстрирует нереализованный потенциал для увеличения украинского экспорта в ЕС.

Украинскому бизнесу не хватило усилий воспользоваться максимальными преимуществами и возможностями от введения ЕС режима автономных преференций.

Именно наличие технических барьеров в торговле между Украиной и ЕС является значительным препятствием для расширения объемов торговли и улучшения структуры взаимного товарообмена.

Поэтому приоритетным направлением со стороны правительства следует считать ускорение процесса открытия европейских рынков и, как следствие, увеличения объемов товарооборота между Украиной и ЕС путем гармонизации систем технического регулирования и устранения технических барьеров в торговле.

Ключевые слова: ЕС, ЗСТ, техническое регулирование, технический регламент, стандартизация, гармонизация законодательства, технические барьеры в торговле.

*Сокол К.М., аспірант
кафедри міжнародних економічних відносин
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна*

ФОРМУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ ВИХОДУ ІТ-КОМПАНІЇ НА СВІТОВИЙ РИНОК ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ

***Анотація.** У статті розглянуто особливості процесу формування маркетингової стратегії виходу компанії на зовнішній ринок та запропоновані методичні засади формування маркетингової стратегії виходу ІТ-компанії на світовий ринок інформаційних технологій.*

В якості моделі формування маркетингової стратегії виходу компанії на зовнішній ринок, яка відтворює алгоритм формування відповідної маркетингової стратегії, запропонована ітеративна трирівнева модель формування маркетингової корпоративної стратегії, суть якої полягає в ітеративному характері прийняття управлінських рішень на кожному з трьох рівнів управління компанії (корпоративному рівні, рівні стратегічних бізнес-одиниць та функціональному рівні) з послідовним переходом від більш вищого рівня управління до наступного більш нижчого рівня виключно за умови задоволення відповідного рівневого критерію, в якості якого запропоновано використовувати ступінь готовності ІТ-компанії до виходу на світовий ринок інформаційних технологій.

***Ключові слова:** маркетингова стратегія, комплекс маркетингу, світовий ринок інформаційних технологій, ІТ-компанія.*

Постановка проблеми. Однією з характерних рис економіки України є тенденція до поглиблення інтеграції у світове господарство та інтенсифікації розвитку нових форм міжнародного обміну, тому вивчення проблеми виходу національних українських компаній на зовнішні ринки є досить актуальним.

Світовий ринок інформаційних технологій характеризується високим рівнем конкуренції як між окремими компаніями, так і між цілими країнами, високою динамікою розвитку і високим ступенем наукоємності й інноваційності, особливостями поведінки споживачів, а також специфікою продукції та послуг, які пропонуються на цьому ринку. У зв'язку з цим компанії, які функціонують на світовому ринку інформаційних технологій, змушені постійно вдосконалювати свою продукцію, розширювати асортимент і якість послуг, оптимізувати процеси виробництва й управління, а також використовувати всі доступні ресурси та інструменти, які дозволяють їм протистояти конкуренції, що постійно зростає.

Провідна роль у цьому процесі належить стратегії діяльності компанії, яка не тільки визначає пріоритетні стратегічні цілі компанії щодо виходу на світовий ринок інформаційних технологій, а й встановлює правила прийняття рішень у випадку зміни зовнішньоекономічних умов, які забезпечують необхідний рівень досягнення цих цілей, а одним з таких інструментів є міжнародний маркетинг, який пропонує набір технологій, що дозволяють компаніям успішно функціонувати на цьому сучасному глобальному висококонкурентному ринку.

Особливої актуальності ці питання набули з підписанням Угоди про асоціацію між Європейським Союзом та Україною 27 червня 2014 року, яка передбачає встановлення поглибленої та всеосяжної зони вільної торгівлі і, таким чином, дає додаткові стимули й відкриває нові можливості для виходу українських ІТ-компаній на європейський сегмент світового ринку інформаційних технологій, який є найближчим і значним за своїм обсягом.

Отже, питання, які пов'язані з формуванням маркетингових стратегій виходу українських ІТ-компаній на світовий ринок інформаційних технологій, мають на даний

час досить актуальний характер.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розгляду теоретико-методологічних положень щодо міжнародного маркетингу, стратегічного маркетингового планування, трактування поняття маркетингової стратегії та процесу її формування й реалізації, а також питань щодо формування маркетингових стратегій виходу українських компаній різних галузей на зовнішні ринки присвячено роботи багатьох вітчизняних вчених.

В роботі Тютюнникової С.В. «Теоретичні основи формування маркетингової стратегії вітчизняних підприємств у разі виходу на зовнішній ринок» визначено засади маркетингової стратегії українських підприємств на зовнішньому ринку і розглянуто ефективність використання інтегрованого підходу до її формування [1]. У статті Співаковської Т.В. «Формування міжнародної маркетингової стратегії» досліджено процес міжнародного маркетингу підприємства і запропоновано структурно-логічну схему прийняття стратегічних рішень щодо вибору зарубіжних ринків та сегментів [2].

У статтях Івашків І.Р. «Аналіз основних етапів з прийняття рішень по виходу організації на зовнішні ринки» та Семенчук Т.Б. «Етапи виходу підприємства на міжнародні ринки в умовах глобалізації світового господарства» було досліджено основні етапи по виходу підприємства на міжнародні ринки як сукупність стратегічних і організаційно-економічних рішень, спрямованих на досягнення стійкої конкурентної позиції підприємства, проаналізовано методи оцінки привабливості міжнародних ринків в умовах глобалізації світогосподарських процесів, визначені етапи виходу підприємства на міжнародні ринки з метою розробки ефективних ринкових стратегій [3; 4]. А в працях Муштай В.А. «Обґрунтування маркетингових можливостей підприємства та аналіз ризиків його діяльності» й Шаповал О.В. «Маркетингові інструменти виходу підприємства на нові зарубіжні ринки» оцінено доцільність виходу підприємства на зовнішній цільовий ринок з урахуванням потенційних ризиків і досліджено маркетингові інструменти виходу на нові зарубіжні ринки [5; 6].

Роботи Ільчука П.Г. «Дослідження впливу факторів внутрішнього характеру на формування маркетингової стратегії інтернаціоналізації підприємств» і Благуні І.С. «Зовнішні фактори впливу на формування маркетингової стратегії інтернаціоналізації підприємств» присвячені дослідженню зовнішніх та внутрішніх чинників, що впливають на формування маркетингової стратегії інтернаціоналізації [7; 8], а праця Шиманської Л.М. «Оцінка впливу характеристик зовнішнього ринку на конкурентоспроможність продукції підприємства» присвячена методології оцінки бар'єрів, які виникають при виході підприємства на нові міжнародні ринки [9].

У статті Зіновчука В.В. «Розробка та імплементація стратегії міжнародного маркетингу лісгосподарського підприємства» розглянуто стратегічні варіанти виходу підприємств лісгосподарського комплексу на зовнішні ринки і запропоновано алгоритм розробки та імплементації стратегії міжнародного маркетингу [10], а робота Скидоненко Н.В. присвячена стратегії виходу авіакомпаній на зовнішні ринки [11].

Однак детальний аналіз вищезазначених робіт дозволяє зробити висновок про те, що, незважаючи на широту проблем, що розглядаються, все ж таки багато проблемних питань щодо формування маркетингових стратегій виходу компаній на зовнішні ринки ще вивчено недостатньо, а саме: існує неоднозначність трактування маркетингових стратегій взагалі і маркетингових стратегій виходу на зовнішні ринки зокрема, відсутній єдиний системний методичний підхід до їх формування, неповною мірою висвітлюються питання, які безпосередньо пов'язані з формуванням маркетингових стратегій виходу компаній саме на світовий ринок інформаційних технологій, що з урахуванням важливості розвитку ІТ-галузі для економіки України і виходу вітчизняних ІТ-компаній на світовий ринок інформаційних технологій підкреслює актуальність теми статті.

Мета дослідження – дослідити особливості процесу виходу компанії на зовнішній ринок і обґрунтувати методичні засади формування маркетингової стратегії виходу ІТ-компанії на світовий ринок інформаційних технологій.

Виклад основного матеріалу. Приступаючи до розгляду процесу формування

маркетингової стратегії виходу ІТ-компанії на світовий ринок інформаційних технологій, приймемо за основу загальний методичний підхід, у відповідності з яким спочатку розглядається загальна методика формування маркетингової стратегії виходу компанії на зовнішній ринок як такий, а потім основні елементи цієї методики адаптуються до світового ринку інформаційних технологій шляхом врахування його особливостей як ринку з високим рівнем конкуренції, високою динамікою розвитку і високим ступенем наукоємності й інноваційності, особливостей поведінки споживачів на ньому, специфіки ІТ-компанії та її ІТ-продукції або ІТ-послуг.

Перш за все, розглянемо відповідні поняття й методичні підходи, які використовуватимуться в подальшому і водночас потребують чіткого визначення в контексті формування маркетингової стратегії виходу компанії на зовнішній ринок.

По-перше, зауважимо: незважаючи на те, що питання, які пов'язані з трактуванням маркетингових стратегій та їхньою класифікацією, є предметом досліджень багатьох українських та іноземних авторів, стратегії виходу на зовнішній ринок як різновиди маркетингових стратегій, зазвичай, чітко не виокремлюються за певними класифікаційними ознаками. Крім того, саме поняття стратегії виходу на зовнішній ринок інколи трактується не зовсім чітко або дуже вузько і часто прирівнюється лише до способу виходу на зовнішній ринок (експорту чи виробництву продукції на зовнішніх ринках та їх різним організаційним формам) [12; 13].

У зв'язку з цим дамо визначення маркетингової стратегії виходу компанії на зовнішній ринок, взявши до уваги наступне:

- для вітчизняних компаній значної актуальності набуває сьогодні перехід від виробничо-орієнтованого управління компанії до маркетингово-орієнтованого управління на засадах стратегічного маркетингу;

- стратегічний маркетинг як складова стратегічного менеджменту має на меті розроблення маркетингової стратегії для досягнення маркетингових цілей компанії з урахуванням її можливостей та ринкових умов;

- маркетингова стратегія є одним з головних інструментів стратегічного управління компанією, яка розробляється в рамках стратегічного планування компанії і складає ядро стратегічного маркетингу;

- важливою передумовою ефективного маркетингового стратегічного планування є чітке виокремлення стратегічних бізнес-одиниць компанії як самостійних структурних підрозділів у відповідності до основних сфер її бізнесу, а також окремого маркетингового функціонального підрозділу як координуючого й виконавчого елемента організаційної структури компанії, який забезпечує узгодженість і взаємопов'язаність процесу стратегічного маркетингового планування та здійснює маркетингову діяльність;

- маркетингова стратегія як результат стратегічного маркетингового планування, яке пронизує всі рівні управління компанії, має розглядатись відповідним чином на всіх щаблях управління компанії при її виході на зовнішній ринок, а саме на корпоративному рівні (загально-фірмовому рівні), на бізнес-рівні (рівні стратегічних бізнес-одиниць) і на функціональному рівні (рівні маркетингового функціонального підрозділу);

- маркетингова стратегія не обмежується лише розробкою комплексу маркетингу, а її формування виходить за межі комплексу маркетингу;

- маркетингова стратегія виходу компанії на зовнішній ринок за своїм змістом виходить за рамки функціональних стратегій, до яких, зазвичай, відносяться маркетингові стратегії, і є за своєю суттю й розмахом маркетинговою корпоративною стратегією;

- маркетингова стратегія є невід'ємною частиною загальної корпоративної стратегії компанії, в якій її питома вага становить близько 80 %;

- маркетингова стратегія як модель діяльності компанії конкретизується в комплексній довгостроковій програмі маркетингових заходів, яка забезпечує здійснення місії компанії і досягнення її стратегічних маркетингових цілей при виході на зовнішній ринок [12; 14-16; 17, с. 5-10].

Також будемо вважати, що вихід компанії на зовнішній ринок може передбачати пропозицію вже існуючої продукції або послуг компанії на нових зовнішніх ринках збуту, пропозицію

нової продукції або послуг на вже існуючих сегментах зовнішнього ринку чи створення нових сегментів зовнішнього ринку (ринкових ніш) на основі пропозиції нової інноваційної продукції або послуг компанії, а часові рамки процесу виходу на зовнішній ринок визначаються моментом появи продукції чи послуг компанії на цьому ринку і моментом отримання компанією запланованого прибутку.

Ієрархію маркетингових стратегій компанії в контексті її виходу на зовнішній ринок будемо представляти у вигляді трирівневої структури, елементами якої є маркетингова корпоративна стратегія виходу компанії на зовнішній ринок (корпоративний рівень), маркетингові конкурентні бізнес-стратегії в контексті виходу компанії на зовнішній ринок (бізнес-рівень) і відповідні маркетингові функціональні стратегії щодо цільових сегментів зовнішнього ринку (функціональний рівень), які співвідносяться між собою на основі принципу суворої вертикальної низхідної субординації та, водночас, принципу вертикальної висхідної вкладеності.

Тобто маркетингові функціональні стратегії щодо цільових сегментів зовнішнього ринку мають субординований вторинний характер по відношенню до маркетингових конкурентних бізнес-стратегій у контексті виходу компанії на зовнішній ринок, одночасно будучи їх невід'ємною частиною, а маркетингові конкурентні бізнес-стратегії, у свою чергу, мають субординований вторинний характер по відношенню до маркетингової корпоративної стратегії виходу компанії на зовнішній ринок, одночасно будучи її невід'ємною частиною.

Таким чином, узявши до уваги зазначені вище положення, під маркетинговою стратегією виходу компанії на зовнішній ринок розумітимемо маркетингову корпоративну стратегію компанії, яка забезпечує здійснення місії компанії і досягнення її стратегічних маркетингових цілей при виході на зовнішній ринок та являє собою трирівневу модель існуючих і потенційних видів діяльності компанії в контексті її виходу на зовнішній ринок, в основі якої лежить комплекс маркетингових заходів щодо вибору (створення) цільових сегментів зовнішнього ринку (ринкових ніш), ефективного функціонування на цих сегментах ринку з метою максимального задоволення існуючих і потенційних потреб споживачів, конкурентоспроможного позиціонування компанії та її продукції або послуг, комплексу міжнародного маркетингу компанії, який адекватно адаптований до міжнародного ринкового середовища і прийнятий на основі аналізу зовнішнього й внутрішнього маркетингового середовища з урахуванням специфічних особливостей цільового зовнішнього ринку, компанії та її продукції або послуг, а також особливостей ринкової поведінки споживачів цієї продукції чи послуг.

В якості основних складових маркетингової стратегії виходу компанії на зовнішній ринок, які повинні мати свій відповідний прояв на кожному з трьох рівнів управління компанії, розглядатимемо такі взаємопов'язані складові [18, с. 36]:

- формування бізнес-портфелю компанії та її бізнес-одиниць із зазначенням кількості й типів товарних або сервісних ліній і цільових сегментів зовнішнього ринку;
- встановлення цілей і задач компанії та її бізнес-одиниць із зазначенням необхідних рівнів досягнення за одним або кількома критеріями, такими як зростання обсягу продажів, розмір прибутку та іншими подібними критеріями для кожної бізнес-одиниці компанії і для компанії в цілому;
- раціональний розподіл ресурсів (організаційних, матеріальних, фінансових, інтелектуальних та інших) із зазначенням того, яким чином треба залучати і розподіляти ресурси між бізнес-одиницями компанії, цільовими сегментами зовнішнього ринку й основними напрямками діяльності в рамках кожної бізнес-одиниці або цільових сегментів зовнішнього ринку;
- формування конкурентних переваг компанії та її бізнес-одиниць із зазначенням того, яким чином компанія конкуруватиме в кожному виді діяльності й на кожному цільовому сегменті зовнішнього ринку;
- введення внутрішньої системи управління ринковими ризиками із зазначенням повного профілю потенційних стратегічних, оперативних-стратегічних і оперативних-тактичних ризиків компанії, що є або можуть бути наслідком тих видів діяльності компанії, які вона

планує здійснювати на кожному цільовому сегменті зовнішнього ринку, а також із зазначенням механізму запобігання або зниження таких ринкових ризиків;

– встановлення механізму забезпечення синергетичного ефекту із зазначенням того, яким чином основні види діяльності компанії і цільові сегменти зовнішнього ринку, а також розподіл ресурсів та ділові можливості компанії взаємопов'язані, можуть координуватись, доповнювати й підсилювати один одного для досягнення стратегічних цілей компанії.

Будемо вважати, що маркетингова стратегія виходу компанії на зовнішній ринок на кожному з рівнів управління компанії має обов'язково передбачати відповідну маркетингову сегментацію цільового зовнішнього ринку (стратегічну, оперативно-стратегічну й оперативно-тактичну) та відповідне ефективне ринкове і товарне (сервісне) позиціонування (стратегічне, оперативно-стратегічне й оперативно-тактичне) з метою створення стійких конкурентних переваг, а кінцевим результатом формування цієї стратегії є створення комплексу міжнародного маркетингу компанії, основним елементом якого відповідають окремі функціональні маркетингові стратегії, які є основними маркетинговими інструментами для реалізації маркетингової стратегії виходу компанії на зовнішній ринок.

Також вважатимемо, що процес формування маркетингової стратегії виходу компанії на зовнішній ринок передбачає, щонайменше, наступні етапи, на яких приймаються відповідні рішення:

- аналіз поточної діяльності компанії на внутрішньому ринку;
- аналіз стану й тенденцій зовнішнього ринку;
- аналіз конкуренції на зовнішньому ринку;
- аналіз маркетингових можливостей і ризиків компанії;
- вибір перспективних для компанії зовнішніх ринків;
- розробка маркетингових стратегій щодо цільових зовнішніх ринків;
- вибір способу виходу компанії на цільовий зовнішній ринок;
- оцінка результатів діяльності та коригування маркетингової стратегії [19, с. 181-189].

В якості моделі формування маркетингової стратегії виходу компанії на зовнішній ринок (див. рис. 1) пропонується ітеративна трирівнева модель формування відповідної маркетингової корпоративної стратегії, суть якої полягає в ітеративному характері прийняття управлінських рішень на кожному з трьох рівнів управління компанії (корпоративному рівні, бізнес-рівні та функціональному рівні) з послідовним переходом від більш вищого рівня управління до наступного більш нижчого рівня управління компанії виключно за умови задоволення відповідного рівневого критерію.

Ітеративний характер прийняття управлінських рішень на кожному із зазначених рівнів управління компанії забезпечується за рахунок наявності зворотного зв'язку в рамках кожного з цих рівнів. Причому на кожному з них процедура прийняття управлінських рішень здійснюється за однаковою послідовною схемою, основними елементами якої є аналіз, встановлення цілей і завдань, формування відповідних рівневих стратегій, реалізація стратегій, оцінка ефективності і контроль виконання стратегій, з адекватним врахуванням особливостей цих рівнів управління компанії [14; 20].

Характерною особливістю цієї моделі є те, що окремі рівневі стратегії, які відповідають більш вищому рівню управління компанії, стають цілями наступного більш нижчого рівня управління при тому, що цілі самого вищого рівня управління компанії (корпоративного) визначаються місією компанії на зовнішньому ринку, яка полягає в завоюванні цільового сегмента цього ринку з можливістю подальшої продуктової та географічної експансії.

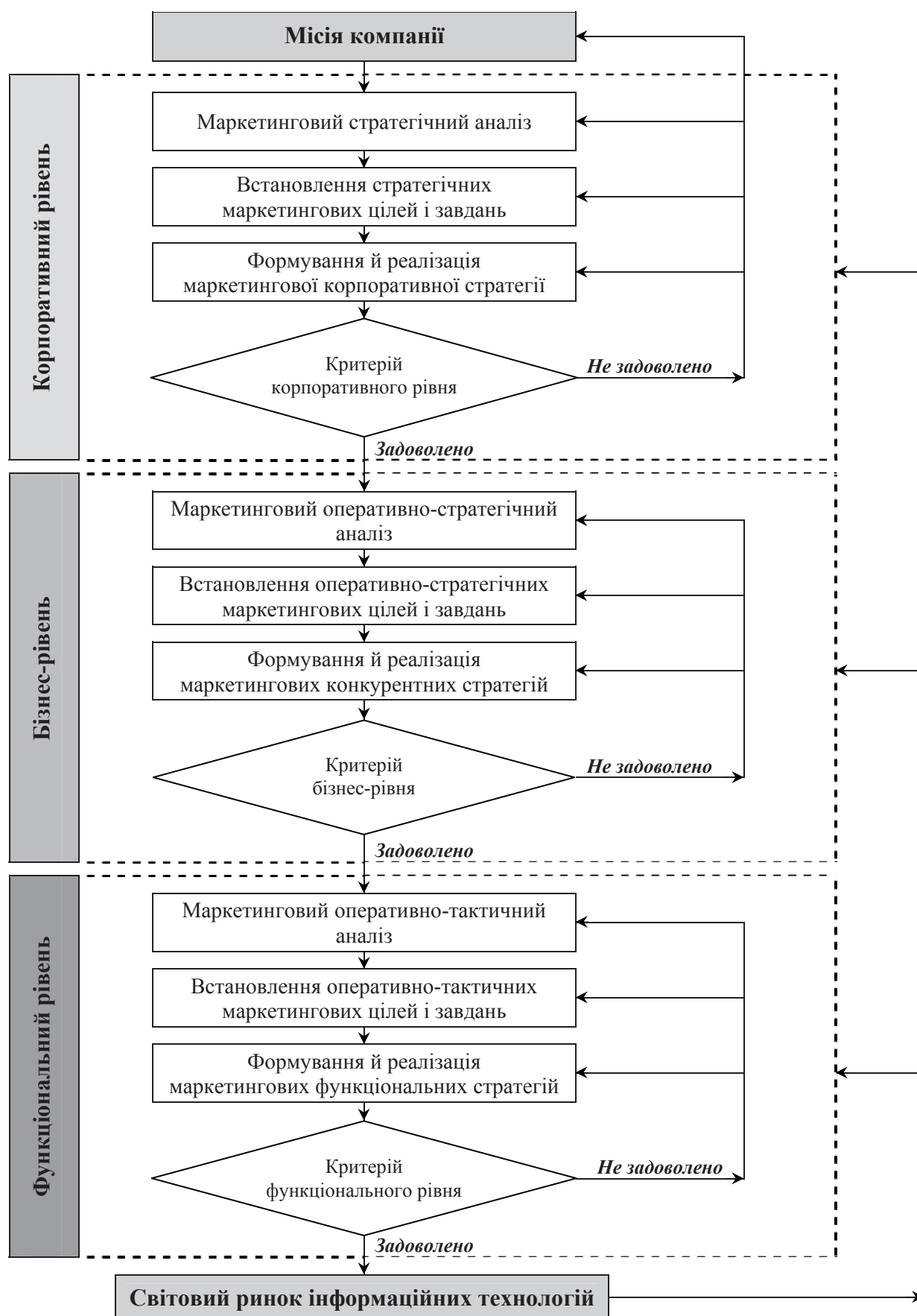


Рис. 1. Модель формування маркетингової стратегії виходу компанії на зовнішній ринок (розроблено автором за матеріалами: [14-16])

На кожному з рівнів управління компанії передбачений механізм внутрішньої реалізації

відповідних маркетингових стратегій, який спрямований на створення адекватних організаційних, матеріальних, фінансових, кадрових, інтелектуальних та інших ресурсів й можливостей для ефективної реалізації окремих рівневих маркетингових стратегій і маркетингової стратегії виходу компанії на зовнішній ринок у цілому.

В якості рівневих критеріїв пропонується використовувати:

- ступінь загальної корпоративної готовності ІТ-компанії до виходу на світовий ринок інформаційних технологій – критерій корпоративного рівня;
- ступінь готовності стратегічних бізнес-одиниць ІТ-компанії до виходу на світовий ринок інформаційних технологій – критерій бізнес-рівня;
- ступінь готовності окремого маркетингового функціонального підрозділу ІТ-компанії до виходу на світовий ринок інформаційних технологій – критерій функціонального рівня.

Таким чином, фактично оцінюється ступінь готовності компанії, її стратегічних бізнес-одиниць і функціонального маркетингового підрозділу до реалізації відповідних маркетингових стратегій корпоративного рівня, бізнес-рівня й функціонального рівня управління компанії та здійснюється, за необхідністю, їх коригування на стадії внутрішньої реалізації, оцінки ефективності й контролю виконання.

Також дана модель передбачає наявність системи міжрівневого зворотного зв'язку в рамках всієї моделі для забезпечення, за потреби, коригування маркетингової стратегії виходу компанії на зовнішній ринок на стадії її зовнішньої реалізації і контролю та оперативного врахування поточних ринкових умов цільового зовнішнього ринку.

Маркетинговий стратегічний аналіз проводиться з метою оцінки зовнішнього маркетингового середовища компанії (PEST-аналіз), визначення її сильних та слабких сторін (SWOT-аналіз), упередження негативного впливу на компанію ринкових ризиків і загроз, виявлення й оцінки конкурентних переваг компанії, виокремлення стратегічних бізнес-одиниць компанії і є основою для обґрунтування стратегічних маркетингових цілей і завдань компанії, формування бізнес-портфеля компанії для цільового зовнішнього ринку, формування маркетингової корпоративної стратегії компанії в контексті її виходу на зовнішній ринок і вибору способу її виходу на зовнішній ринок.

Маркетинговий оперативно-тактичний аналіз є основою для обґрунтування оперативно-тактичних маркетингових цілей і завдань маркетингового функціонального підрозділу компанії та формування функціональних маркетингових стратегій щодо елементів міжнародного комплексу маркетингу компанії.

Вважатимемо, що формування відповідних рівневих стратегій на кожному з трьох рівнів управління компанії обов'язково передбачає етап аналізу й оцінки відповідних маркетингових стратегічних альтернатив з метою вибору для подальшої реалізації таких маркетингових стратегій, які найкращим чином відповідають рівневим маркетинговим цілям і можливостям компанії, її стратегічних бізнес-одиниць та функціонального маркетингового підрозділу на цільових сегментах зовнішнього ринку в рамках бізнес-портфеля компанії.

При цьому відповідні рівневі стратегії формуються на кожному з трьох рівнів управління компанії на підставі аналізу й оцінки класичних і сучасних маркетингових стратегічних альтернатив, банк яких має бути створений компанією у загально-корпоративному масштабі з урахуванням надзвичайно високого рівня конкуренції, високої динаміки розвитку і високого ступеня наукоємності та інноваційності світового ринку інформаційних технологій, специфіки й різноманітності ІТ-продукції та ІТ-послуг, які пропонуються ІТ-компаніями на цьому ринку, а також особливостей і специфіки ринкової поведінки покупців цієї ІТ-продукції та споживачів цих ІТ-послуг.

Особлива роль при формуванні маркетингової стратегії виходу компанії на зовнішній ринок має бути відведена вибору маркетингових конкурентних стратегій, які мають розглядатись з точки зору створення конкурентних переваг і забезпечення конкурентоспроможності компанії, а також з погляду конкурентної поведінки компанії з метою досягнення та утримання стійких конкурентних позицій компанії на зовнішньому ринку.

В якості конкурентних стратегічних альтернатив доцільно розглядати класичні конкурентні

стратегії за критеріями здобуття конкурентної переваги (стратегія цінового лідерства, стратегія диференціації, стратегія фокусування та оптимальних цін) і за критеріями становища на ринку (стратегія ринкового лідера, стратегія членджера (претендента на лідерство), стратегія послідовника, стратегія нішера) [14; 20].

Враховуючи те, що на сучасних високотехнологічних ринках успіх мають ті компанії, які сформували свої конкурентні переваги на підставі передової інноваційної технології, найнижчих витрат у своїй галузі та найкращої адаптації до ринкових умов і потреб, а також те, що на цих ринках саме технологія, що лежить в основі створення продукції або надання послуг, стає одним із головних джерел та інструментів, на підставі яких формуються конкурентні переваги, фактор технології має бути покладений в основу формування відповідних конкурентних стратегій компанії при виході на зовнішній високотехнологічний ринок. При цьому процес здобуття конкурентної переваги на високотехнологічному ринку має бути описаний наступним послідовним ланцюжком: інноваційна технологія – висока споживча цінність – ефективне позиціонування в цільовому сегменті зовнішнього ринку – диференційована пропозиція – задоволення специфічних потреб споживачів [20].

Отже, до конкурентних стратегічних альтернатив ІТ-компанії як компанії високотехнологічної галузі за критерієм створення конкурентних переваг будемо відносити також відповідні технологічні стратегії, що характеризують рівень розвитку технологій: стратегію раннього технологічного лідерства, стратегію пізнього технологічного лідерства і стратегію технологічної послідовності.

Загалом до потенційних джерел конкурентних переваг компаній на сучасному високотехнологічному ринку, яким є світовий ринок інформаційних технологій, відноситимемо, в першу чергу, володіння унікальною технологією, яка лежить в основі створення продукції або надання послуг, та інноваційність пропонованої продукції або послуг, а також надання можливості вдосконалення якісних характеристик уже існуючої продукції або послуг, які є дуже важливими для споживачів, постійне і своєчасне вдосконалення й оновлення асортименту продукції або послуг з урахуванням вимог сучасного ринку.

Враховуючи те, що досягнення успіху в конкурентній боротьбі на сучасних динамічних високотехнологічних ринках є наслідком постійного пошуку нових, нетрадиційних джерел конкурентних переваг і застосування нових комплексних підходів до управління конкурентними перевагами компанії, в умовах світового ринку інформаційних технологій реалізації одних класичних конкурентних стратегій для досягнення конкурентних переваг недостатньо і доцільним є застосування сучасних гібридних (комбінованих) конкурентних стратегій, які, на відміну від класичних конкурентних стратегій, поєднують маркетингові стратегії низьких витрат та диференціації на основі створення високої споживчої цінності. Успішність гібридних конкурентних стратегій і, водночас, зниження ефективності класичних конкурентних стратегій в умовах світового ринку інформаційних технологій зумовлюються тим, що конкурентні переваги за своєю суттю є нетривалими, пропозиція на ринку перевищує попит, існує стійка тенденція до ухилення від конкуренції або зміни її форми і набуває свого розвитку концепція унікальності компанії та споживчої цінності її продукції [20].

За умов високих темпів розвитку світового ринку інформаційних технологій і копіювання інформаційних технологій пряма конкуренція між компаніями є надто дорогою та згубною для компанії, тому сучасні конкурентні стратегії часто спрямовуються на формування майбутніх ринків, на яких можна ухилитись від конкурентної боротьби. У цьому зв'язку слід відзначити за джерелами створення конкурентних переваг стратегію блакитного океану, яка на основі вдалої інновації передбачає створення в рамках сучасних ринків нового унікального ринкового простору, який є вільним від конкуренції, і створення унікальної продукції або послуг і нового попиту, а також руйнує компроміс між вартістю та витратами, й, замість вибору між диференціацією або низькими витратами, передбачає одночасно диференціацію і низькі витрати. Згідно з цією стратегією, компанія має запропонувати те, чого немає у конкурентів, і бути унікальною хоча б в одному виді своєї діяльності, що може забезпечити їй безперечне виживання й ефективне позиціонування в умовах жорсткої конкуренції [21; 22].

Щодо сучасних маркетингових конкурентних стратегій, то слід узяти до уваги також новаторську концепцію інтелектуального лідерства Г. Хамела і К. Прахалада, згідно з якою маркетингові зусилля не повинні обмежуватись задоволенням існуючих потреб, а мають бути спрямовані на пропозицію такої продукції або послуг, про які споживачі ще не знають. Тобто компанія має сама формувати потреби споживачів, створюючи таким чином для себе нові ринки [12; 21].

Підсумовуючи розгляд маркетингових конкурентних стратегій, зауважимо, що на сучасному світовому ринку інформаційних технологій успішно конкурувати можуть тільки ті ІТ-компанії, які пропонуватимуть споживачам дійсно унікальну інноваційну ІТ-продукцію та ІТ-послуги або формуватимуть нові потреби у споживачів, створюючи в такий спосіб нові сегменти ринку (ринкові ніші) [22].

Кінцевим головним результатом формування маркетингової стратегії виходу компанії на зовнішній ринок є створення адекватного ринковому середовищу й особливостям цільових сегментів зовнішнього ринку комплексу міжнародного маркетингу компанії, основним елементам якого відповідають окремі функціональні маркетингові стратегії, що є основними маркетинговими інструментами компанії та її стратегічних бізнес-одиниць на цільових сегментах зовнішнього ринку для досягнення стратегічних маркетингових цілей компанії.

Таким чином, запропонований підхід до формування маркетингової стратегії виходу ІТ-компанії на світовий ринок інформаційних технологій представляє собою методичний інструмент, який дозволяє сформувати маркетингову стратегію ІТ-компанії, реалізація якої дасть можливість досягти її стратегічних маркетингових цілей при виході на світовий ринок інформаційних технологій.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Застосування українськими ІТ-компаніями, що планують вийти на світовий ринок інформаційних технологій, сучасних міжнародних маркетингових стратегій дає змогу отримати певні конкурентні переваги, а запорукою успішності реалізації їх планів щодо виходу на цей ринок є саме наявність відповідної маркетингової стратегії виходу на світовий ринок інформаційних технологій, яка відіграє суттєву роль у цьому процесі.

На основі положення про те, що маркетингова стратегія виходу компанії на зовнішній ринок за своїм змістом виходить за рамки функціональних стратегій, до яких зазвичай відносяться маркетингові стратегії, і є за своєю суттю і розмахом маркетинговою корпоративною стратегією, запропонована ітеративна трирівнева модель формування маркетингової стратегії виходу ІТ-компанії на світовий ринок інформаційних технологій, суть якої полягає в ітеративному характері прийняття управлінських рішень на кожному з трьох рівнів управління компанії з послідовним переходом від більш вищого рівня управління до наступного більш нижчого рівня управління компанії за умови задоволення відповідного рівневого критерію готовності до виходу на світовий ринок інформаційних технологій і яка дозволяє реалізувати у цій маркетинговій стратегії причинно-наслідковий ланцюжок взаємозумовлених цілей компанії в контексті її виходу на цей ринок і забезпечити досягнення її стратегічних цілей на основі загального синергетичного ефекту.

Оскільки ключову роль при формуванні маркетингової стратегії виходу ІТ-компанії на світовий ринок інформаційних технологій за вказаним у статті підходом відіграє оцінка ступеня готовності ІТ-компанії до виходу на світовий ринок інформаційних технологій і формування комплексу міжнародного маркетингу, який має бути адаптований до особливостей цього ринку, ці питання є предметом подальших досліджень автора.

Список використаної літератури

1. Тютюнникова С.В. Теоретичні основи формування маркетингової стратегії вітчизняних підприємств у разі виходу на зовнішній ринок / С.В. Тютюнникова, О.В. Кот, Р.В. Левін // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. – 2010. – Вип. 2. – С. 393-399.

2. Співаковська Т.В. Формування міжнародної маркетингової стратегії [Електронний ресурс] / Т.В. Співаковська // Ефективна економіка. – 2013. – № 2. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1845>
3. Івашків І. Аналіз основних етапів з прийняття рішень по виходу організації на зовнішні ринки / І. Івашків // Галицький економічний вісник. – 2013. – № 4 (43). – С. 222-228.
4. Семенчук Т.Б. Етапи виходу підприємства на міжнародні ринки в умовах глобалізації світового господарства / Т.Б. Семенчук, Л.В. Побережна // Водний транспорт. – 2013. – Вип. 3. – С. 153-157.
5. Муштай В.А. Обґрунтування маркетингових можливостей підприємства та аналіз ризиків його діяльності / В.А. Муштай // Вісник Сумського національного аграрного університету. Фінанси і кредит. – 2013. – № 1. – С. 154-162.
6. Шаповал О.В. Маркетингові інструменти виходу підприємства на нові зарубіжні ринки / О.В. Шаповал, Л.О. Коннова, Т.С. Кириченко // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. Серія: Економіка, аграрний менеджмент, бізнес. – 2014. – Вип. 200 (1). – С. 341-346.
7. Ільчук П.Г. Дослідження впливу факторів внутрішнього характеру на формування маркетингової стратегії інтернаціоналізації підприємств / П.Г. Ільчук // Науковий вісник Ужгородського університету: Серія: Економіка. – Ужгород: Видавництво УжНУ «Говерла», 2013. – Вип. 4 (41). – С. 181-187.
8. Благун І.С. Зовнішні фактори впливу на формування маркетингової стратегії інтернаціоналізації підприємств / І.С. Благун, П.Г. Ільчук // Економічний часопис-XXI. – 2013. – № 11-12 (1). – С. 46-49.
9. Шиманська Л.М. Оцінка впливу характеристик зовнішнього ринку на конкурентоспроможність продукції підприємства / Л.М. Шиманська // Наука й економіка. – 2013. – Т. 2, Вип. 4. – С. 338-342.
10. Зіновчук В.В. Розробка та імплементація стратегії міжнародного маркетингу лісогосподарського підприємства / В.В. Зіновчук, А.С. Осіпчук // Вісник Житомирського національного агроєкологічного університету. – 2014. – № 1-2 (2). – С. 94-103.
11. Скидоненко Н.В. Стратегія виходу авіакомпаній на зовнішні ринки туристичних послуг / Н.В. Скидоненко // Збірник наукових праць Державного економіко-технологічного університету транспорту. Сер.: Економіка і управління. – 2013. – Вип. 25. – С. 174-179.
12. Демків Я.В. Стратегія входження на ринок як вид маркетингової стратегії / Я.В. Демків // Сучасні проблеми економіки і менеджменту: тези доповідей міжнародної науково-практичної конференції, Львів, 10-12 листопада 2011 р. / Національний університет «Львівська політехніка». – Львів: Львівська політехніка, 2011. – С. 44-45.
13. Чан В.Л. Стратегии выхода компаний на новые внешние рынки / В.Л. Чан // Молодой учёный. – 2011. – № 7. – Т. 1. – С. 121-124.
14. Куденко Н.В. Маркетингове стратегічне планування // Автореф. дис. докт. екон. наук: 08.06.01 / Київ. нац. екон. ун-т. – К., 2003. – 36 с.
15. Бица В.Й. Концепція формування маркетингової стратегії розвитку вузькоспеціалізованих машинобудівних підприємств / В.Й. Бица // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 3. – Т. 1. – С. 125-129.
16. Левицька І.В. Основні концепції формування маркетингової стратегії підприємства / І.В. Левицька, Г.С. Цеханович. – Електронний ресурс: Наукове товариство І. Кушніра. – Режим доступу: <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=59280>
17. Куденко Н.В. Стратегічний маркетинг: Навч. посібник. – Вид. 2-ге, без змін / Н.В. Куденко. – К.: КНЕУ, 2006. – 152 с.
18. Уолкер-мл. О. Маркетинговая стратегия. Курс МВА / О. Уолкер-мл., Х. Бойд-мл., Ж.-К. Ларше, Дж. Маллинз. – М.: Вершина, 2006. – 496 с.
19. Азарян Е.М. Международный маркетинг / Под ред. д-ра екон. наук, проф. Азарян Е.М. / Е.М. Азарян, А.А. Шубин, Н.Л. Жукова. – К.: НМЦВО МОН Украины, Студцентр, 2005. – 344 с.

20. Демків Я.В. Формування конкурентної стратегії на ринках високотехнологічних товарів/ Я.В. Демків// Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2008. – № 628. – С. 470-476.

21. Ляшенко В.І. Сучасні тенденції розвитку стратегічного маркетингу / В.І. Ляшенко, С.В. Ляшенко. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://dere.com.ua/library/reshta/strateg_marketing.shtml

22. Шульгіна Л.М. Сучасні концепції стратегічного управління інноваційним розвитком підприємства/ Л.М. Шульгіна, В.В. Юхименко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 3. – Т. 2. – С. 79-84.

*Sokol K.M., P.G. Student
of International Economic Relations Department
Kharkiv National University named after V.N. Karazina*

FORMATION OF MARKETING STRATEGY OF IT-COMPANY OUT TO THE WORLD MARKET OF INFORMATION TECHNOLOGY

Abstract. *The article deals with the peculiarities of formation of marketing strategy out of the foreign market and proposed methodological principles of formation of marketing strategy for entering the IT companies in the world market of information technologies.*

As a model of marketing strategy out of the foreign market, which reproduces algorithm development of an appropriate marketing strategy it is proposed iterative three-level model of corporate marketing strategy, which is based in iterative nature of decision-making in each of the three levels of the company (corporate level, level of strategic business units and functional level) with sequential shift from a higher level of control over to the next lower level only if appropriate tiered levels meet the criteria as proposed by the readiness to use IT companies to enter the world market of information technologies.

Keywords: *marketing strategy, marketing mix, the global market of information technologies, IT-Company.*

References

1. Tyutyunnikova S.V. Teoretichni osnovi formuvannya marketingovoyi strategiyi vitchiznyanih pidpriemstv u razi vihotu na zovnishniy rinhok / S.V. Tyutyunnikova, O.V. Kot, R.V. Levin // Ekonomichna strategiya i perspektivi rozvitku sferi togrivli ta poslug. – 2010. – Vip. 2. – S. 393-399.
2. Spivakovska T.V. Formuvannya mizhnarodnoyi marketingovoyi strategiyi [Elektronniy resurs] / T.V. Spivakovska // Efektivna ekonomika. – 2013. – № 2. – Rezhim dostupu: <http://www.economy.nayka.com.ua/?Op=1&z=1845>
3. Ivashkiv I. Analiz osnovnih etapiv z priynyattya rishen po vihotu organizatsiyi na zovnishni rinki / I. Ivashkiv // Galitskiy ekonomichniy visnik. – 2013. – № 4 (43). – S. 222-228.
4. Semenchuk T.B. Etapi vihotu pidpriemstva na mizhnarodni rinki v umovah globalizatsiyi svitovogo gospodarstva / T.B. Semenchuk, L.V. Poberezhna // Vodniy transport. – 2013. – Vip. 3. – S. 153-157.
5. Mushtay V.A. Obgruntuvannya marketingovih mozhlivostey pidpriemstva ta analiz rizikiv yogo diyalnosti / V.A. Mushtay // Visnik Sumskogo natsionalnogo agrarnogo universitetu. Finansi i kredit. – 2013. – № 1. – S. 154-162.
6. Shapoval O.V. Marketingovi instrumenti vihotu pidpriemstva na novi zarubizhni rinki / O.V. Shapoval, L.O. Konnova, T.S. Kirichenko // Naukoviy visnik natsionalnogo universitetu bioresursiv i prirodokoristuvannya Ukrayini. Seriya: Ekonomika, agrarniy menedzhment, biznes. – 2014. – Vip. 200 (1). – S. 341-346.
7. Ilchuk P.G. Doslidzhennya vplivu faktoriv vnutrishnogo harakteru na formuvannya

marketingovoyi strategiyi internatsionalizatsiyi pidpriemstv / P.G. Ilchuk // Naukoviy visnik Uzhgorodskogo universitetu: Seriya: Ekonomika. – Uzhgorod: Vidavnistvo uzhu «Goverla», 2013. – Vip. 4 (41). – S. 181-187.

8. Blagun I.S. Zovnishni faktori vplivu na formuvannya marketingovoyi strategiyi internatsionalizatsiyi pidpriemstv / I.S. Blagun, P.G. Ilchuk // Ekonomichniy chasopis-XXI. – 2013. – № 11-12 (1). – S. 46-49.

9. Shimanska L.M. Otsinka vplivu harakteristik zovnishnogo rinku na konkurentospromozhnist produktsiyi pidpriemstva / L.M. Shimanska // Nauka i ekonomika. – 2013. – T. 2, Vip. 4. – S. 338-342.

10. Zinovchuk V.V. Rozrobka ta implementatsiya strategiyi mizhnarodnogo marketingu lisogospodarskogo pidpriemstva / V.V. Zinovchuk, A.S. Osipchuk // Visnik Zhitomirskogo natsionalnogo agroekologichnogo universitetu. – 2014. – № 1-2 (2). – S. 94-103.

11. Skidonenko N.V. Strategiya vihotu aviakompaniy na zovnishni rinki turistichnih poslug / N.V. Skidonenko // Zbirnik naukovih prats Derzhavnogo ekonomiko-tehnologichnogo universitetu transportu. Ser.: Ekonomika i upravlinnya. – 2013. – Vip. 25. – S. 174-179.

12. Demkiv Ya.V. Strategiya vkhodzhennya na rinh yak vid marketingovoyi strategiyi / Ya.V. Demkiv // Suchasni problemi ekonomiki i menedzhmentu: Tezi dopovidey Mizhnarodnoyi naukovo-praktichnoyi konferentsiyi, Lviv, 10-12 listopada 2011 r. / Natsionalniy universitet «Lvivska politehnika». – Lviv: Lvivska politehnika, 2011. – S. 44-45.

13. Chan V.L. Strategii vyihoda kompaniy na novye vneshnie ryinki / V.L. Chan // Molodoy ucheniy. – 2011. – № 7. – T. 1. – S. 121-124.

14. Kudenko N.V. Marketingove strategichne planuvannya // Avtoref. Dis. Dokt. Ekon. Nauk: 08.06.01 / Kiyiv. Nats. Ekon. Un-t. – K., 2003. – 36 s.

15. Bitsa V.Y. Kontseptsiya formuvannya marketingovoyi strategiyi rozvitku vuzkospetsializovanih mashinobudivnih pidpriemstv / V.Y. Bitsa // Marketing i menedzhment innovatsiy. – 2011. – № 3. – T. 1. – S. 125-129.

16. Levitska I.V. Osnovni kontseptsiyi formuvannya marketingovoyi strategiyi pidpriemstva / I.V. Levitska, G.E. Tsehanovich. – Elektronniy resurs: Naukove tovaristvo I. Kushnira. – Rezhim dostupu: <http://nauka.kushnir.mk.ua/?P=59280>

17. Kudenko N.V. Strategichniy marketing: Navch. Posibnik. – Vid. 2-ge, bez zmin / N.V. Kudenko. K.: KNEU, 2006. – 152 s.

18. Uolker-ml. O. Marketingovaya strategiya. Kurs MBA / O. Uolker-ml., H. Boyd-ml., Zh.-K. Larshe, Dzh. Mallinz. – M.: Vershina, 2006. – 496 s.

19. Azaryan E.M. Mezhdunarodniy marketing / Pod red. d-ra ekon. nauk, prof. Azaryan E.M / E.M. Azaryan, A.A. Shubin, N.L. Zhukova. – K.: NMTSVO MON Ukrainy, Studtsentr, 2005. – 344 s.

20. Demkiv Ya.V. Formuvannya konkurentnoyi strategiyi na rinkah visokotehnologichnih tovariv / Ya.V. Demkiv // Visnik natsionalnogo universitetu «Lvivska politehnika». – 2008. – № 628. – S. 470-476.

21. Lyashenko V.I. Suchasni tendentsiyi rozvitku strategichnogo marketingu / V.I. Lyashenko, S.V. Lyashenko. [Elektronniy resurs]. – Rezhim dostupu: http://dere.com.ua/library/reshta/strateg_marketing.shtml

Сокол К.М., аспирант

*кафедры международных экономических отношений
Харьковского национального университета имени В.Н. Каразина*

ФОРМИРОВАНИЕ МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ ВЫХОДА ИТ-КОМПАНИИ НА МИРОВОЙ РЫНОК ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Аннотация. В статье рассмотрены особенности процесса формирования маркетинговой стратегии выхода компании на внешний рынок и предложены методические основы форми-

Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право.

Серія. Економічні науки. Науковий журнал. ISSN 1028-7507 №5-6 (76-77) 2014.

рования маркетинговой стратегии выхода ИТ-компаний на мировой рынок информационных технологий.

В качестве модели формирования маркетинговой стратегии выхода компании на внешний рынок, которая воспроизводит алгоритм формирования соответствующей маркетинговой стратегии, предложена итеративная трёхуровневая модель формирования маркетинговой корпоративной стратегии, суть которой заключается в итеративном характере принятия управленческих решений на каждом из трёх уровней управления компании (корпоративном уровне, уровне стратегических бизнес-единиц и функциональном уровне) с последовательным переходом от более высокого уровня управления к следующему более низкому уровню только при условии удовлетворения соответствующего уровневых критерия, в качестве которого предложено использовать степень готовности ИТ-компаний к выходу на мировой рынок информационных технологий.

Ключевые слова: маркетинговая стратегия, комплекс маркетинга, мировой рынок информационных технологий, ИТ-компания.

*Соколова З.С., кандидат економічних наук, доцент
кафедри міжнародних економічних відносин та бізнесу
Інституту міжнародних відносин
Національного авіаційного університету*

ЕФЕКТИВНІСТЬ РЕГУЛЮВАННЯ АВТОТРАНСПОРТНОЇ ГАЛУЗІ У ЗАХІДНОАФРИКАНСЬКОМУ ЕКОНОМІЧНОМУ І МОНЕТАРНОМУ СОЮЗІ (УЕМОА)

***Анотація.** Регіоналізація – це тенденція глобального масштабу після Другої світової війни. В умовах глобалізації вона стала об'єктивною необхідністю для зміцнення позицій у боротьбі з економічними конкурентами. Спостерігається це явище як серед країн-лідерів світової економіки, так і серед країн низького рівня розвитку. Важливе значення для функціонування регіональних інтеграційних об'єднань має регулювання різних напрямків економічної діяльності.*

У статті розглянуто особливості регулювання автотранспортної галузі в межах УЕМОА. Вказано на гостру необхідність покращення її стану для розвитку торгівлі даного об'єднання. Проаналізовано проблеми реалізації регулювання автотранспортної галузі УЕМОА, включаючи відмінність у розвитку його країн-членів. Наведена оцінка ефекту втілення необхідних регулюючих правил автотранспортної галузі УЕМОА для економіки регіону.

***Ключові слова:** УЕМОА, інтра-регіональна торгівля, регулювання автотранспортної галузі, транспортні витрати, ЕКОВАС, країни, що розвиваються, без виходу до моря, міждержавні автоперевезення, інститут управління, індекс ефективності логістики.*

Постановка проблеми. Економічна інтеграція відбувається як серед розвинених країн, так і серед країн, що розвиваються. На Африканському континенті діє досить успішне об'єднання з восьми країн, в якому інтеграція досягла етапу економічного і монетарного союзу – УЕМОА. Безпосередній вплив на результативність процесу інтеграції має ефективність регулювання різних аспектів господарської діяльності. Для країн низького рівня розвитку основне місце в цьому процесі посідає зовнішня торгівля, яка має сприяти розвитку економіки. Для розвитку зовнішньої торгівлі важливу роль відіграє транспорт через його вплив на ціни на товари. Для країн у межах УЕМОА його основним видом є автотранспорт.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Регулювання автотранспортної галузі УЕМОА є досить специфічним питанням і розглядається, головню, в аналітичних звітах організацій, які втілювали відповідні проекти в цьому союзі [3-8]. Головні експерти, які задіяні в цих дослідженнях, є фахівцями з автотранспортної галузі переважно з країн Африки, зокрема Садок Зереллі (Sadok Zerelli) [4]. Велику увагу такі звіти приділяють оцінюванню реалізації проектів. На наш погляд, питання регулювання автотранспортної галузі в УЕМОА висвітлені неповно і потребують структурного аналізу, що зумовлює необхідність їх подальшого розгляду.

Мета дослідження – проаналізувати ефективність регулювання автотранспортної галузі УЕМОА.

Виклад основного матеріалу. УЕМОА – Західноафриканський економічний і монетарний союз (УЕМОА, фр. L'Union économique et monétaire ouest-africaine – УЕМОА). До складу входять 8 країн: з них 7 – франкомовні колишні колонії Франції – Бенін, Буркіна-Фасо, Кот-д'Івуар, Малі, Нігер, Сенегал, Того, та 1 – колишня колонія Португалії – Гвінея-Бісау.

УЕМОА був створений у 1994 р. Це було результатом інтеграційних процесів, які розпочалися між країнами-членами об'єднання після здобуття ними незалежності наприкінці

1950-х – на початку 1960-х рр.

Інтеграція в межах УЕМОА є досить глибокою. Базою для цього є єдина валюта – франк СФА (валютний код: XOF), навколо якої виникло це об'єднання. Його абревіатура означає “Franc de la Communauté financière africaine” (укр. – франк африканського фінансового співтовариства). Франк СФА прив'язаний до валюти Франції. Після введення євро був встановлений фіксований курс: 1 євро = 655,957 франків СФА.

Інтеграція в УЕМОА має прояв у його монетарній, торгівельній, фінансовій та податковій політиці. У результаті УЕМОА має єдину валюту; є митним союзом; має регіональну фондову біржу; в його межах гармонізовані податки, особливо непряме оподаткування, а також підписані конвенції про уникнення подвійного оподаткування. Крім цього, в цьому об'єднанні гармонізоване господарське право через об'єднання всіх членів в Організацію з гармонізації господарського права в Африці – ОХАДА (всього 17 членів), а також інші аспекти господарської діяльності, зокрема по телекомунікаціях, транспорту, боротьбі з нечесною конкуренцією та ін. [1].

Рівень економічного розвитку країн-членів УЕМОА є низьким. Їх ВВП на душу населення в середньому складає 841 дол. США (за 2013 р., у поточних цінах за поточним обмінним курсом, за даними ЮНКТАД) [2]. Особливістю економік цих країн є переважання сировинних товарів в експорті, тобто прибуток від доданої вартості у них є мінімальним.

Істотною перешкодою для розвитку конкурентоспроможного експорту країн УЕМОА є транспорт: якість цих послуг та регулювання. Особливо це має значення для інтра-регіональної торгівлі. Остання як один з чинників регіональної інтеграції сприяє економічному розвитку членів інтеграційного об'єднання. В УЕМОА цей показник складає приблизно 12 % обсягів їх загальної торгівлі. Для порівняння: в ЄС цей показник становить 60 %, у НАФТА (Північноамериканська угода про вільну торгівлю: США, Канада, Мексика) – 45 %, в АСЕАН (Асоціація держав Південно-Східної Азії, у складі 10 держав) – 25 %. Тому однією з важливих завдань УЕМОА є сприяння розвитку транспортних послуг.

Основним транспортним зв'язком УЕМОА є автошляхи: складають від 80 до 90 % перевезень вантажу та пасажиропотоку, для 70 % жителів сільської місцевості це єдиний засіб доступу до ринків та міст [3, р. 42].

Основу регіональної інфраструктури автошляхів у Західній Африці утворюють дві головні автомагістралі: транссахельське шосе (4460 км) Дакар (Сенегал) – Нджамена (Чад) (через Малі, Буркіна-Фасо, Нігер і Нігерію) та трансприбережна магістраль (4560 км) Лагос (Нігерія) – Нуакшот (Мавританія) (через Бенін, Того, Гану, Кот-д'Івуар, Ліберію, Сьєрра-Леоне, Гвінею, Гвінею-Бісау, Гамбію, Сенегал). Ці два автошляхи з'єднані між собою дорогами, деякі з них виходять з портів [4, р. 29].



Рис. 1. Головні автомагістралі у Західній Африці: Дакар (Сенегал) – Нджамена (Чад); Лагос (Нігерія) – Нуакшот (Мавританія)

Автотранспорт у Західній Африці має негативні особливості, які спричиняють проблеми для розвитку торгівлі в регіоні [5, р. 3]:

- висока ціна, що призводить до зростання цін на товари;
- додаткові транспортні витрати – хабарницькі неформальні виплати на блокпостах та численні митні зобов'язання;
- тривалий термін поставок, тобто низька продуктивність;
- адміністративна недбалість – дуже повільна видача документів про виконання митних зобов'язань;
- домінування старих у поганому стані авто, що погано впливає на стан безпеки на автошляхах;
- велика кількість малих неформальних операторів, саме їх автопарки складаються переважно із старих авто;
- відсутність стимулів для більшої ефективності автотранспортних послуг, що зумовлює живучість неформальних операторів.

Усе це загалом призводить до надзвичайного дисбалансу у торгівлі [4, р. 30], що негативно впливає на її розвиток.

Очевидно, що для забезпечення розвитку торгівлі, особливо інтра-регіональної, а з цим й економічного зростання, УЕМОА вкрай необхідно вирішити вказані проблеми. Основною метою регулюючих заходів має бути зниження ціни транспортування товарів через подолання вказаних факторів.

Регулювання транспорту в УЕМОА здійснюється у межах самого цього об'єднання, а також – більшого за чисельністю інтеграційного об'єднання ЕКОВАС (Економічне співтовариство країн Західної Африки, англ. – The Economic Community of West African States – ECOWAS). Він був створений у 1975 р., до його складу входять 15 країн Західної Африки. Члени УЕМОА входять до ЕКОВАС повним складом. Інтеграція в ЕКОВАС дійшла до етапу митного союзу – в його межах скасовано мито та податки на продукцію держав-членів. Його важливим інтеграційним досягненням було створення транспортної та енергетичної інфраструктури.

В ЕКОВАС вихідним документом для регулювання транспорту була програма щодо розвитку транспорту від 1980 р. В УЕМОА ще установчий документ про його створення передбачав втілення спільної політики з транспорту. Взагалі, з моменту створення як в ЕКОВАС, так і в УЕМОА було прийнято багато рішень, що стосувалися розвитку регіонального не тільки автотранспорту, а й транспорту загалом: автомобільного, залізничного, морського, річкового, повітряного та мішаного. Аспекти, яким приділялася увага в цих документах можна розділити на три групи: 1) технічні питання – вимоги до стану автотранспорту, ліміт навантаження на вісь, забезпечення безпеки на дорогах та ін.; 2) адміністративні питання, метою яких було зменшення адміністративних перешкод, особливо для перетину кордону – введення уніфікованих документів, гармонізація системи страхування для міждержавних транзитних перевезень, будівництво спільних прикордонних постів та ін.; 3) створення інституту управління автошляхами.

Основними законами, які регулюють міждержавний автотранспорт в УЕМОА, є дві конвенції, прийняті в ЕКОВАС у 1982 р.: 1) Конвенція з міждержавних автошляхів (англ. Inter-State Road Transport Convention) та 2) Конвенція з міждержавних автотранзитів (англ. Inter-State Road Transit Convention; фр. Transit Routier Inter-Etats Convention – TRIE).

Конвенція з міждержавних автошляхів визначає технічні норми, умови участі у міждержавних перевезеннях автотранспортом та автомобільні маршрути. У 1988 р. до цієї конвенції було прийнято додаткове рішення щодо ділянок автошляхів, які забезпечують доступ країнам без виходу до моря, та були визначені пріоритетні автошляхи (вказані вище у регіональній транспортній інфраструктурі Західної Африки) [4, р. 6; 3, р. 43].

Конвенція з міждержавних автотранзитів була розроблена на основі міжнародної конвенції TIR (фр. Transports Internationaux Routiers – конвенція про міжнародні транспортні перевезення 1975 р.). Вона передбачала скасування мита й податків на продукцію членів у межах об'єднання; ідентифікацію товарів, транспортних засобів та мету транзиту; прокладання

маршрутів; встановлення контрольних пунктів, відстань; масштаб застосування транзитних угод і декларацій (національну територію, кордони); скасування зайвого дорожнього контролю; введення для держав-членів уніфікованого вахтового журналу (в якому зазначається кількість, тип вантажу, вага, вартість, маршрут, країна походження й призначення, транзитний пункт, транспортний засіб); схему автострахування та інститути для моніторингу використання цих регулюючих правил; встановлення щорічних квот для країн-членів на транспортні засоби, яким дозволено здійснювати міждержавні перевезення та ін. Втілення цих правил покладалося на митні служби. У 1990 р. до цієї конвенції була прийнята додаткова, яка визначала національні органи, відповідальні за забезпечення гарантій для міждержавних транзитних перевезень [4, р. 16; 3, р. 46].

Окрім цього, в ЕКОВАС були прийняті інші важливі рішення щодо автотранспорту:

- у 1981 р., 1990 р. – ратифіковано Віденську конвенцію 1968 р. з дорожнього руху та дорожніх знаків, введено правосторонній рух, прийнято стандарти транспортного обладнання, водійські права, документи на транспортні засоби. Інститутами регулювання автотранспорту були визначені Вищий комітет з наземного транспорту та Комісія ЕКОВАС (з 1988 р.) (з консультативним характером рішень) [4, р. 12];

- у 1982 р. – для забезпечення автострахування в межах регіону було прийнято Коричневу карту ЕКОВАС (англ. The ECOWAS Brown Card) [3, р. 43], яка є регіональним страховим полісом;

- у 2001 р. – зменшено адміністративні перешкоди, включаючи заборону митного ескорту [3, р. 43].

В УЕМОА у 1997 р. серед прийнятих рішень, спрямованих на розвиток транспорту, велика увага приділялася саме автошляхам: передбачалось створення інформаційної бази даних автошляхів; їх реконструкція, підвищення якості обслуговування і забезпечення безпеки. Цього ж 1997 р. в УЕМОА було ухвалено рішення про створення спільних прикордонних постів між державами-членами. Пізніше це було включено у більш широкий ЕКОВАС. У 2001 р. ця резолюція була доповнена визначенням спільних 11 прикордонних постів в межах УЕМОА [4, р. 10-11, 16]. Очікувалося, що це дозволить зменшити транспортні витрати на 10 % та збільшить торгівлю на 25 % [6, р. 3].

У 2001 р. була прийнята Стратегія УЕМОА із класифікацією автошляхів на міждержавні регіональні та сполучні дороги. Метою було відновлення доріг, будівництва відсутніх ділянок доріг, визначення показників ефективності транспортної галузі, спрощення перевезень, гармонізація правил дорожнього руху та забезпечення його безпеки [4, р. 11].

Вказані вище конвенції ЕКОВАС з міждержавних автотранзитів та автошляхів 1982 р. та інші рішення для розвитку автотранспорту у короткостроковій перспективі не досягли своєї мети, через неповне їх втілення [4, р. 47]. Тому в 2003 р. на базі цих конвенцій була розроблена регіональна Програма розвитку міждержавних автошляхів та автотранзитів для Західної Африки (англ. regional Interstate Road Transport and Transit Facilitation Programme for West Africa – ISRTTFP-WA), яка втілювалася за сприяння ЄС. Він виділив для цього проекту 63,8 млн. євро з Європейського фонду розвитку [7, р. 170]. Як і вказані вище конвенції, ця програма передбачала спрощення норм та процедур (введення уніфікованих документів, гармонізацію системи страхування для міждержавних транзитних операцій), але поряд з цим увага приділялася технічним питанням: будівництву спільних прикордонних постів, покращенню інформаційної системи через втілення моделі ACIS (система попереднього інформування про вантажі з відстеженням їх на автошляхах та в портах, англ. Advance Cargo Information System with Road Tracker and Port Tracker modules) та створенню пунктів спостереження вздовж міждержавних доріг, а також забезпеченню безпеки дорожнього руху. Втілювалася ця програма на вказаних вище головних автомагістралях – трансприбережній Лагос-Нуакшот та транссахельській Даккар-Нджамена [4, р. 17].

У 2005 р. для гармонізації використання автошляхів на регіональному рівні в УЕМОА були прийняті правила щодо технічних норм для транспортних засобів, розмірів, межі навантаження на вісь (не більше 11,5 тонн на вісь), умов контролю та забезпечення дотримання прийнятих

норм [4, р. 11]. Також у 2005 р. в УЕМОА з метою обмеження кількості перевірок і транзитних перевантажень були прийняті відповідні інструкції: перевірка тільки у місці відправки, перетину кордону та прибуття [4, р. 16].

Для створення надійного інституту управління в УЕМОА передбачалося заснування національних комітетів з транспорту. В 2005 р. інституціональна структура була реорганізована шляхом створення органів трьох рівнів: Національні комітети (англ. National Facilitation Committees); Комітети управління прикордонними коридорами (англ. Cross Border Corridor Management Committees); Комітети розвитку регіональних міждержавних автошляхів та транзитів (англ. Regional Inter-State Road Transport and Transit Facilitation Committee). До складу цих органів входили представники державного й приватного секторів. Також у 2005 р. в УЕМОА було створено Технічний комітет з питань стримування нетарифних бар'єрів (англ. Technical Committee for the suppression of non-tariff barriers) [4, р. 17-18].

Окрім вищезазначеної регіональної Програми розвитку міждержавних автошляхів та автотранзитів для Західної Африки ISRTTFP-WA, яка втілювалася за сприяння ЄС, в цьому регіоні втілювались також інші проекти. Найбільш комплексними з них були Алматинська програма дій для країн, що розвиваються, які не мають виходу до моря та транзитних країн (2003 р.) – мала світовий масштаб, і два західноафриканські проекти:

- ініціатива “Покращене управління автошляхами” (англ. The Improved Road Transport Governance – IRTG) (2005 р.) – втілювалася спільними зусиллями УЕМОА та ЕКОВАС при фінансуванні Агентства США з міжнародного розвитку (англ. United States Agency for International Development – USAID) та Програми Світового банку (СБ) з транспортної політики Субсахарської Африки із Західноафриканським Торговим Центром (англ. West Africa Trade Hub) [5, Appendix B, B-6];

- проект ЕКОВАС для сприяння розвитку торгівлі та автотранспорту вздовж коридору Абіджан-Лагос (2007 р.). Мета проекту – усунення бар'єрів у торгівлі, транспорті та в портах, сприяння вільному рухові людей та боротьбі проти ВІЛ/СНІДу вздовж цього шляху. Цей проект втілювався Організацією Коридор Абіджан-Лагос (англ. Abidjan Lagos Corridor Organization – ALCO), яка була створена за технічного сприяння Програми ООН з ВІЛ/СНІД та фінансової підтримки СБ [8].

Зазначена Алматинська Програма Дій (англ. Almaty Programme of Action – APOA) була прийнята у 2003 р. в Алмати (Казахстан) на міжнародній конференції міністрів країн, що розвиваються, які не мають виходу до моря, і таких, що забезпечують їм транзит для виходу до моря, разом з країнами-донорами та відповідними інститутами із співробітництва в галузі транзитних перевезень. Конференція проходила під егідою ГА ООН. Метою було подолання специфічних проблем країн без виходу до моря: віддаленість від основних міжнародних ринків, що обумовлено відсутністю виходу до моря; неадекватна транспортна інфраструктура; ускладнені транзитні процедури. Все це в цілому спричиняє додаткові витрати на їх зовнішні торгові операції [9, р. 6]. Завданням Алматинської Програми було: розробка нормативної системи регулювання транзитної торгівлі із спрощенням процедур; вдосконалення інфраструктури, пов'язаної із торгівлею, щоб забезпечити створення ефективної транзитної транспортної системи [6, р. 1].

У межах цієї програми втілювалися проекти для покращення інфраструктури не тільки транспортної, а також і комунікацій, забезпечення води та енергії. Основними донорами для реалізації Алматинської Програми Дій є СБ, Африканський банк розвитку та регіональні банки Африканського континенту. Фінансова підтримка вказаним секторам надавалася з таким розподілом: постачання енергії – 57,2%, транспортна інфраструктура – 33,1%, постачання води – 7,6 %, комунікації – 2,2 % [6, р. 14]. У Західній Африці в рамках цієї програми у 2009 р. Банк ЕКОВАС інвестицій та розвитку (англ. ECOWAS Bank for Investment and Development – EBID) для розвитку транспортного сектору фінансував модернізацію прикордонних автошляхів Буркіна-Фасо та Беніну, Західноафриканський банк розвитку (англ. West African Development Bank) фінансував асфальтування дороги між Малі та Сенегалом (рис. 1) [6, р. 14].

Попри розроблені правила для управління автошляхами та втілені проекти з модернізації

інфраструктури в межах ЕКОВАС та УЕМОА, проблеми їх комплексного функціонування залишаються поки неподоланими. Це пов'язано не з помилками у рішеннях щодо їх регулювання, а з їх невдалим втіленням [4, р. 38]. Зокрема, після прийняття конвенцій з міждержавних автотранзитів та автошляхів кожній країні, територію якої перетинав вантаж, мали надаватися митні гарантії (англ. customs bonds), що ускладнювало процедуру та збільшувало строки транзиту, а також додавало транзакційних витрат до вартості товару [4, р. 34]. Окрім цього, ще поки існує багато нелегальних блокувань та перевірок на дорогах, що зумовлює корупцію та суттєві відтермінування транспортування товарів; ще багато автошляхів знаходяться у поганому стані, через що проїзд по ним є небезпечним [6, р. 15]. Також через відсутність регіональної системи гарантій частково була втілена Конвенція УЕМОА про міждержавні автотранзити (як і в межах більш широкого ЕКОВАС). Тому, приблизно 70 % транзитних процедур в УЕМОА здійснюються на основі двосторонніх угод та національних правил [5, р. 15]. Також не повною мірою, а частково був втілений контроль навантаження на вісь, тому що не всі країни-члени змогли забезпечити технічне оснащення для зважування вантажівок [5, р. 14].

На нашу думку, істотним негативним чинником існуючих проблем для регулювання автотранспортом УЕМОА є відсутність контролюючих заходів для втілення прийнятих рішень. Іншими словами, рішення інституціональних органів як УЕМОА, так і ЕКОВАС, мають переважно консультативний характер без вжиття стимулюючих засобів за дотримання встановлених правил та покарання за їх недотримання [4, р. 44]. В результаті, оператори, які працюють за правилами, опиняються під таким самим тиском, як і ті, що працюють нелегально.

Окрім вказаної ситуації щодо часткового втілення прийнятих правил в УЕМОА в цілому, додатковою проблемою до цього є відмінність у рівні розвитку економічному, інфраструктурному, ефективності регулювання всередині кожної країни об'єднання. Наявні дані, за якими можна це порівняти, є індекс ефективності логістики – ІЕЛ (англ. The Logistics Performance Index) та ВВП на душу населення. Необхідно звернути увагу на те, що чим вище в країні УЕМОА рівень економічного розвитку (можна побачити за ВВП на душу населення), тим кращий у неї ІЕЛ (табл. 1).

Таблиця 1

ВВП на душу населення (в поточних цінах за поточним обмінним курсом), показник та рейтинг індексу ефективності логістики країн-членів УЕМОА, 2007, 2010, 2012, 2014 р.*

Члени УЕМОА	ВВП на душу нас., дол. США				Показник ІЕЛ (шкала від 1 до 5)**				Рейтинг ІЕЛ (зі 160 країн)**			
	2007	2010	2012	2013	2007	2010	2012	2014	2007	2010	2012	2014
Кот-д'Івуар	1097	1208	1230	1365	2,36	2,53	2,73	2,76	102	109	83	79
Сенегал	948	1076	1017	1069	2,37	2,86	2,49	2,62	101	58	110	101
Бенін	633	690	752	798	2,45	2,79	2,85	2,56	89	69	67	109
Малі	561	672	691	724	2,29	2,27		2,5	109	139		119
Буркіна-Фасо	475	579	649	702	2,24	2,23	2,32	2,64	121	145	134	98
Того	434	503	590	634	2,25	2,6	2,58	2,32	119	96	97	139
Гвінея-Бісау	469	533	510	522	2,28	2,1	2,6	2,43	116	149	94	127
Нігер	302	360	395	429	1,97	2,54	2,69	2,39	143	106	87	130
Середнє	665	744	781	841	2,28	2,49		2,53				

Складено за даними ЮНКТАД (ВВП на душу населення) та СБ (ІЕЛ) [2; 10].

* сірим виділено показники лідерів;

** за 2012 р. дані по Малі відсутні через воєнні події на півночі країни.

Позитивною тенденцією членів УЕМОА є покращення середнього показника за ІЕЛ з 2007 по 2014 р., а також ВВП на душу населення (табл. 1). Це свідчить про хоч невеликі, але покращення у функціонуванні транспортної і пов'язаної з нею логістичної галузей цих країн.

ІЕЛ є агрегованим і складається з шести показників, які можна сформувати у дві категорії: в першу групу входять дані, які є вхідними; у другу групу – які є вихідними у цьому процесі і є результуючими першої групи [10; 11, р. 7]:

1) регуляторна політика, яка відображає головні витрати ланцюгів постачань:

– *митниця*: ефективність процесу оформлення органами прикордонного контролю (швидкість, простота, передбачуваність);

– *інфраструктура*: якість торговельної та транспортної інфраструктури (порти, залізниці, автошляхи, інформаційні технології);

– *логістичні послуги*: їх компетентність та якість (оператори перевезень, митні брокери);

2) результат ефективності послуг доставки:

– *своєчасність доставки вантажів* у пункт призначення протягом запланованого або очікуваного часу поставки;

– *міжнародні перевезення*: простота їх організації за конкурентоспроможними цінами;

– *можливість відстеження і контролю руху вантажів*.

Країни УЕМОА, які є лідерами всередині об'єднання за показником ВВП на душу населення, це – Кот-д'Івуар, Сенегал та Бенін, переважають також і по складовим ІЕЛ. Особливо це помітно у 2014 р. (рис. 2, 3).

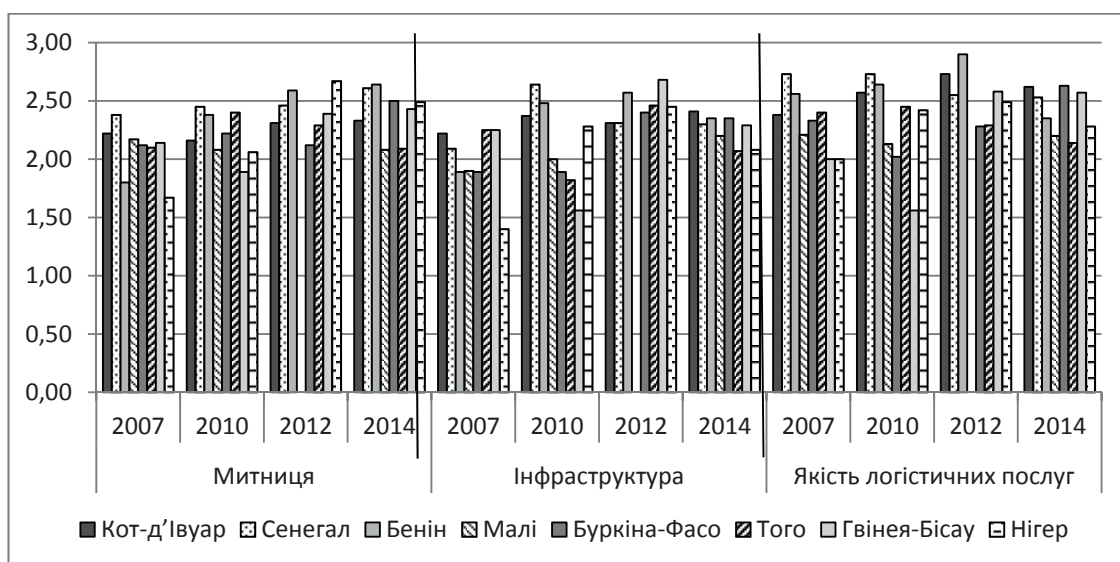


Рис. 2. Складові індексу ефективності логістики, які стосуються регуляторної політики: митниця, інфраструктура, якість логістичних послуг країн-членів УЕМОА за 2007, 2010, 2012, 2014 р. (за 2012 р. дані по Малі відсутні)

Складено автором на основі даних СБ [10].

Окремо доцільно звернути увагу на Буркіна-Фасо, у якої простежується чітка тенденція паралельного покращення ВВП на душу населення та ІЕЛ. За період з 2008 по 2013 р. з усіх членів УЕМОА ця країна продемонструвала найбільше зростання показників ВВП та ВВП на душу населення, відповідно: на 6,1 % та 3 %. У решти країн УЕМОА темп зростання ВВП за цей же період склав приблизно 3 %, крім Нігеру – 5,7 % та Того – 4,7 %, а ВВП на душу населення – приблизно 0,5 %, у Нігеру – 1,7 %, у Того – 2 % [2]. За ці роки, за показником ВВП на душу населення, відставання Буркіна-Фасо від лідерів УЕМОА значно скоротилося (табл. 1). Поряд з цим чітко простежується тенденція покращення агрегованого ІЕЛ Буркіна-Фасо (за 2014 р. в УЕМОА ця країна вже друга за рейтингом), і окремих його складових, особливо тих, що стосуються регуляторної політики: митниці, інфраструктури, якості логістичних послуг (рис. 2).

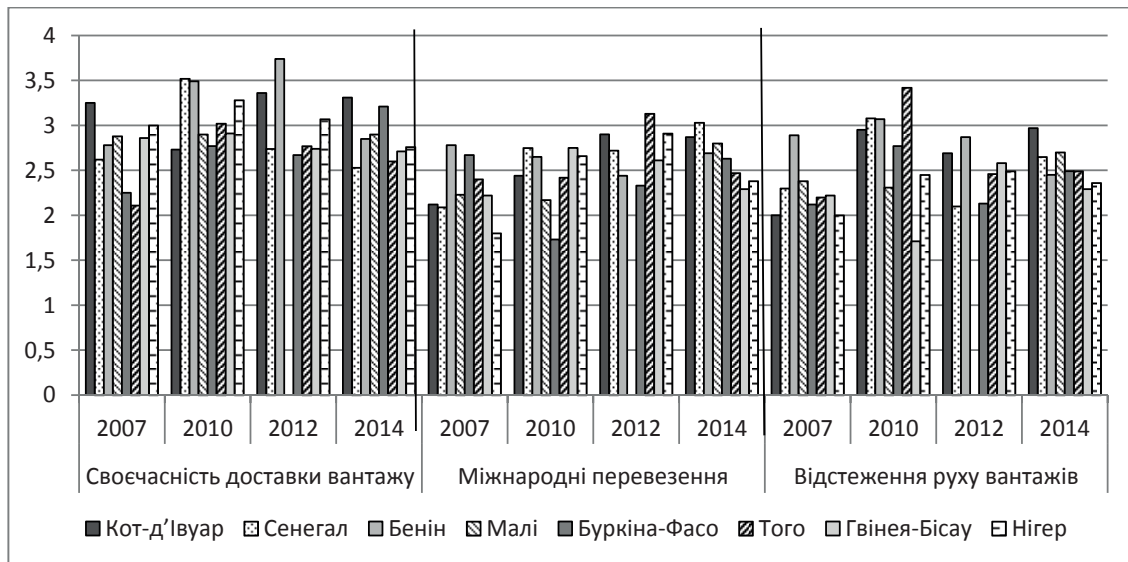


Рис. 3. Складові індексу ефективності логістики, які стосуються результатів ефективності послуг доставки: своєчасність доставки, рівень організації міжнародних перевезень, можливість відстеження руху вантажів країн-членів УЕМОА за 2007, 2010, 2012, 2014 р. (за 2012 р. дані по Малі відсутні)

Складено автором на основі даних СБ [10].

Отже, відмінність у рівні розвитку та ефективності управління в різних країнах УЕМОА є ще одним ускладнювальним чинником для результативності втілення регуляторних заходів транспортної галузі в об'єднанні загалом.

Згідно з оцінками експертів USAID важливими складовими реформ, які необхідно завершити в УЕМОА, є контроль вантажу, скасування квот, система реєстрації в черзі транзиту, заборона на фрахтування транспорту в одній країні вантажоперевізниками з іншої країни, субсидування на модернізацію парку вантажних автомобілів, значне зменшення часу на перевірку на автошляхах та прикордонний транзит. Прибуток для регіональної економіки об'єднання від втілення цих реформ оцінюється у 400-500 млн. дол. США щорічно з розрахунку на те, що протяжність транзитних коридорів УЕМОА складає 10451 км [5, р. 4]; замість Гвінеї-Бісау в розрахунки включено Гану тому, що через її територію пролягає автотранспортний коридор Абіджан-Лагос, і територією цієї країни здійснюється велика кількість транзитних перевезень (рис. 1). Третя частина від цих прибутків припадатиме на контроль за віссю. Втілення пакету таких реформ в УЕМОА матиме суттєвий позитивний ефект на розвиток автотранспортної галузі та інтра-регіональної торгівлі в регіоні. Це буде стосуватись вантажоперевізників, експортерів та імпортерів, виробників, уряду. В цілому, за оцінками експертів USAID, їх реалізація матиме прояв у наступному [5, р. 75-76]:

- істотне зниження транспортних витрат та підвищення ефективності до рівня більш розвинених країн, як наприклад ПАР;
- збільшення транзитної торгівлі приблизно на 8 %;
- прибуток буде більш відчутним для країн без виходу до моря (Буркіна-Фасо, Малі, Нігер), але також і для прибережних країн;
- контроль навантаження на вісь може сприяти збереженню 200-300 млн. дол. США щорічно для операторів обслуговування доріг, що стимулюватиме розвиток формального сектору в цій галузі та підвищення рівня транспортних послуг разом з модернізацією автопарку.

Висновки. Автотранспортна галузь інтеграційного об'єднання УЕМОА знаходиться на низькому рівні розвитку. Особливо негативний ефект від такого становища проявляється у високій ціні на автотранспортні послуги в межах угруповання, і як наслідок цього – збільшенні ціни на товари. Це, в свою чергу, призводить до невисокого показника інтра-регіональної торгівлі, що є важливим фактором для економічного розвитку країн-членів об'єднання. Та-

ким чином, низький рівень розвитку автотранспортної галузі перешкоджає поглибленню інтеграції УЕМОА.

З моменту створення в межах самого УЕМОА та ЕКОВАС (до якого члени УЕМОА входять повним складом) були прийняті відповідні конвенції для регулювання автотранспортної галузі, включаючи перетин кордону. Аспекти, яким приділялась увага в цих документах можна розділити на три групи: 1) технічні питання – вимоги до стану автотранспорту, ліміт навантаження на вісь, забезпечення безпеки на дорогах та ін.; 2) адміністративні питання, метою яких було зменшення адміністративних перешкод – введення уніфікованих документів, гармонізація системи страхування для міждержавних транзитних операцій, будівництво спільних прикордонних постів та ін.; 3) створення інституту управління автошляхами.

Попри розроблені правила для управління автошляхами та втілені проекти з модернізації інфраструктури в межах ЕКОВАС та УЕМОА, проблеми їх комплексного функціонування залишаються поки неподоланими. Це пов'язано не з помилками у рішеннях щодо їх регулювання, а з їх невдалим втіленням. В об'єднанні загалом воно було часткове і фрагментарне. Додатковою проблемою до цього є відмінність у рівні розвитку економічному, інфраструктурному, ефективності регулювання господарської діяльності всередині кожної країни об'єднання.

Згідно з оцінками експертів USAID важливими складовими реформ, які необхідно завершити в УЕМОА, є контроль вантажу, скасування квот, система реєстрації в черзі транзиту, заборона на фрахтування транспорту в одній країні вантажоперевізниками з іншої країни, субсидування на модернізацію парку вантажних автомобілів, значне зменшення часу на перевірку на автошляхах та прикордонний транзит. Прибуток для регіональної економіки УЕМОА від втілених вказаних реформ оцінюється у 400-500 млн. дол. США щорічно.

Українським підприємцям для розвитку економічного співробітництва з членами УЕМОА доцільно налагодити поставки або виробництво на місцевому рівні товарів, на які в африканських країнах існує гострий попит. Це продукти харчування, товари обробної промисловості, хімічні, різноманітна техніка й транспортне обладнання. Це доцільно реалізовувати в масштабах об'єднання і виходити на цей ринок через країни УЕМОА, які домінують у його межах за рівнем економічного розвитку та ефективністю функціонування автотранспортної галузі, це – Кот-д'Івуар, Сенегал, Бенін. При цьому, також варто враховувати, що африканські країни потребують транспортне обладнання, яке могли б забезпечити їм українські виробники.

Список використаних джерел

1. Соколова З. Успіхи та проблеми регіональної інтеграції зони франка CFA в Західній і Центральній Африці // Економіка України. – 2013. – № 7. – С. 66-82.
2. Статистичні дані UNCTAD за березень 2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://unctad.org/en/Pages/Statistics.aspx>
3. Emerging Issues In West Africa: Developments In Regional Integration In 2012. – UNECA (United Nations Economic Commission For Africa). Sub-Regional Office For West Africa. – 2012. – 62 p.
4. West African Road Transport And Transit Facilitation Strategy. ECOWAS. Technical Assistance Project. Regional Transport and Transit Facilitation Program (Réf. 9 ACP ROC 08). – Elaborated by: Dr. Sadok ZERELLI, Team Leader and others. – December, 2008. – 148 p.
5. Impact of Road Transport Industry Liberalization in West Africa. Final Report. – USAID. – February, 2012.
6. UNECA. Progress Report on the Implementation of the Outcomes of the Mid-Term Review Meeting of the Almaty Programme of Action. E/ECA/CTRC/7/4 – January, 2011. – 17 p.
7. The Development Dimension. Regional Perspectives on Aid for Trade. – OECD. – 2014. – 218 p.
8. Reunion Regionale Africaine De Revue De La Mise En Oeuvre Du Programme D'action D'almaty. – 16-18 Juillet, 2013, Addis Abeba (Ethiopie).
9. Murat DELGÇAY, Kağan AKDOĞAN. Overview of the Transport Cooperation in the COMCEC Region. – 2011.

10. Дані World Bank, 2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://lpi.worldbank.org/international/global/2014?sort=asc&order=Infrastructure#datatable>
11. The Logistics Performance Index and Its Indicators. Connecting to Compete 2014. Trade Logistics in the Global Economy. – The World Bank. – 2014.

*Sokolova Z.S. Cand. of Econ. Sci.,
Assoc. Professor, Chair of International Relations and Business,
Institute of International Relations of the National Aviation University*

EFFICIENCY OF ROAD TRANSPORT INDUSTRY'S REGULATION IN THE WEST AFRICAN ECONOMIC AND MONETARY UNION (UEMOA)

Abstract. *Regionalization - this is a trend of a global scale after the Second World War. With globalization, it has become an objective necessity to strengthen the position in the fight against economic competitors. This phenomenon is observed among the leading countries of the world economy, and also among the countries of low-level development. Regulation of different areas of economic activity has the great importance for the functioning of regional integration association.*

The article describes the peculiarities of the road transport industry's regulation within the WAEMU (fr. UEMOA). It is pointed out the acute need to improve its condition for the development of this union's trade. The problems of the implementation of the road transport industry's regulation within WAEMU, including the difference in the development of its member-states, are analysed. It is given the assessment of the effect of the necessary implementation for the road transport industry's regulations within WAEMU for the region's economy.

Keywords: *WAEMU (fr. UEMOA), intra-regional trade, road transport industry regulation, transportation costs, ECOWAS, landlocked developing countries, inter-state road transport, institute of regulation, logistics performance index.*

References

1. Sokolova Z.S. Uspikhy ta problemy regional'noi integratsii zony franka CFA v Zakhidnii i Tsentral'nii Afrytsi [Successes and problems of the regional integration in the CFA franc zone in the West and Central Africa] // *Ekonomika Ukrainy. – Economy of Ukraine*, 2013, № 7, pp. 66–82 [in Ukrainian].
2. UNCTAD. Statistical Data. March, 2015. [Electronic resource]. – Mode of access: <http://unctad.org/en/Pages/Statistics.aspx>
3. Emerging Issues In West Africa: Developments In Regional Integration In 2012. – UNECA (United Nations Economic Commission For Africa). Sub-Regional Office For West Africa. – 2012. – 62 p.
4. West African Road Transport And Transit Facilitation Strategy. ECOWAS. Technical Assistance Project. Regional Transport and Transit Facilitation Program (Réf. 9 ACP ROC 08). – Elaborated by: Dr. Sadok ZERELLI, Team Leader and others. – December, 2008. – 148 p.
5. Impact of Road Transport Industry Liberalization in West Africa. Final Report. – USAID. – February, 2012.
6. UNECA. Progress Report on the Implementation of the Outcomes of the Mid-Term Review Meeting of the Almaty Programme of Action. E/ECA/CTRC/7/4 – January, 2011. – 17 p.
7. The Development Dimension. Regional Perspectives on Aid for Trade. – OECD. – 2014. – 218 p.
8. Reunion Regionale Africaine De Revue De La Mise En Oeuvre Du Programme D'action D'almaty. – 16-18 Juillet, 2013, Addis Abeba (Ethiopie).
9. Murat DELĞÇAY, Kağan AKDOĞAN. Overview of the Transport Cooperation in the COMCEC Region. – 2011.
10. World Bank, 2015. [Electronic resource]. – Mode of access: <http://lpi.worldbank.org/international/>

global/2014?sort=asc&order=Infrastructure#datatable

11. The Logistics Performance Index and Its Indicators. Connecting to Compete 2014. Trade Logistics in the Global Economy. – The World Bank. – 2014.

*Соколова З.С., кандидат экономических наук, доцент
кафедры международных экономических отношений и бизнеса
Института международных отношений
Национального авиационного университета*

ЭФЕКТИВНОСТЬ РЕГУЛИРОВАНИЯ АВТОТРАНСПОРТНОЙ ОТРАСЛИ В ЗАПАДНОАФРИКАНСКОМ ЭКОНОМИЧЕСКОМ И МОНЕТАРНОМ СОЮЗЕ (УЕМОА)

***Аннотация.** Регионализация – это тенденция глобального масштаба после Второй мировой войны. В условиях глобализации она стала объективной необходимостью для укрепления позиций в борьбе с экономическими конкурентами. Наблюдается это явление как среди стран-лидеров мировой экономики, так и среди стран низкого уровня развития. Большое значение для функционирования региональных интеграционных объединений имеет регулирование разных направлений экономической деятельности.*

В статье рассмотрены особенности регулирования автотранспортной отрасли в рамках УЕМОА. Указано на острую необходимость улучшения её состояния для развития торговли данного объединения. Проанализированы проблемы реализации регулирования автотранспортной отрасли УЕМОА, включая отличия в развитии его стран-членов. Приведена оценка эффекта внедрения необходимых регулирующих правил автотранспортной отрасли УЕМОА для экономики региона.

***Ключевые слова:** УЕМОА, интра-региональная торговля, регулирование автотранспортной отрасли, транспортные расходы, ЕКОВАС, развивающиеся страны без выхода к морю, межгосударственные автоперевозки, институт управления, индекс эффективности логистики.*

*Уварова І.С., здобувач
кафедри міжнародних економічних відносин
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна*

ТЕНДЕНЦІЇ ТА ЗАКОНОМІРНОСТІ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНИХ МІГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В УКРАЇНІ

***Анотація.** У статті визначено, що, незважаючи на те, що різні аспекти наявних теоретичних концепцій міграції працюють і в даний час, єдиної загальної теорії міграції досі немає. Саме тому класичні теорії міграції не втрачають своєї актуальності донині й використовуються для вирішення поставлених цілей та завдань. Ідентифіковано, що за роки незалежності в Україні формально були створені державні інститути, до повноважень яких належать питання регулювання міжнародної міграції населення, а також закладені підвалини нормативно-правової бази в цій сфері. Проте й дотепер у державі відсутня чітка, науково обґрунтована і, що найважливіше, реалістична зовнішня міграційна політика, яка б урахувала наявну демографічну ситуацію і стан вітчизняного ринку праці, відповідала б інтересам держави в цілому, її окремих регіонів, а також різних груп населення, у тому числі безпосередніх мігрантів.*

***Ключові слова:** міграційні процеси, державна стратегія, бідність, робоча сила, економетрична модель.*

Постановка проблеми. В умовах поглиблення процесів інтеграції та глобалізації як домінуючої тенденції розвитку міжнародних економічних відносин, політичних змін, екологічних катастроф, збройних конфліктів, посилення нерівності країн за рівнем життя населення міжнародна міграція постала як невід'ємна частина процесу сучасного розвитку людства. Сьогодні міжнародну міграцію можна дійсно вважати комплексним глобальним явищем, яке торкається інтересів усіх держав світу: як країн походження, транзиту, так і країн призначення міграційних потоків. За роки незалежності в Україні формально були створені державні інститути, до повноважень яких належать питання регулювання міжнародної міграції населення, а також закладені підвалини нормативно-правової бази в цій сфері. Проте й донині в державі відсутня чітка, науково обґрунтована і, що найважливіше, реалістична зовнішня міграційна політика, яка б урахувала наявну демографічну ситуацію і стан вітчизняного ринку праці, відповідала б інтересам держави в цілому, її окремих регіонів, а також різних груп населення, у тому числі безпосередніх мігрантів.

Мета дослідження – визначити тенденції та закономірності розвитку міжнародних міграційних процесів в Україні через оцінку багатофакторних макромоделей.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження міграції посідає особливе місце в академічній історіографії в Україні. Про це свідчить значне збільшення за останнє десятиріччя числа монографічних робіт, статей і дисертацій. Серед вітчизняних вчених, роботи яких привертають особливу увагу, можна виокремити публікації Я. Белінської, В. Будкіна, А. Гайдуцького, О. Малиновської, Е. Лібанової, І. Ольшевської та багатьох інших дослідників.

А. Гайдуцький підкреслює, що за умов того, що зовнішньоторговельні обіги України з ЄС і МС приблизно рівні (2013 р.), то за кількістю мігрантів та обсягів їхніх грошових переказів (у т.ч. неофіційними каналами) 2/3 припадає на ЄС. Якщо в зовнішній торгівлі з ЄС Україна на початку може мати певні втрати (у зв'язку з повною відкритістю свого ринку для ЄС та обмеженою відкритістю ринку ЄС для України), то у сфері трудової міграції на європейському напрямку Україна вже має вигравш, і він тільки зростатиме. Саме завдяки нашим мігрантам,

які вже в ЄС та які ще будуть там завдяки лібералізації візового режиму, можлива швидша адаптація й інтеграція України в цьому напрямі [1].

Таким чином, є критична необхідність виділення методологічної бази подальшого дослідження міграційних процесів в Україні з урахуванням соціально-економічних і політичних особливостей періоду 2013-2015 рр. в нашій державі.

Виклад основного матеріалу. Зміни кількості емігрантів та іммігрантів України представлені на рис. 1.

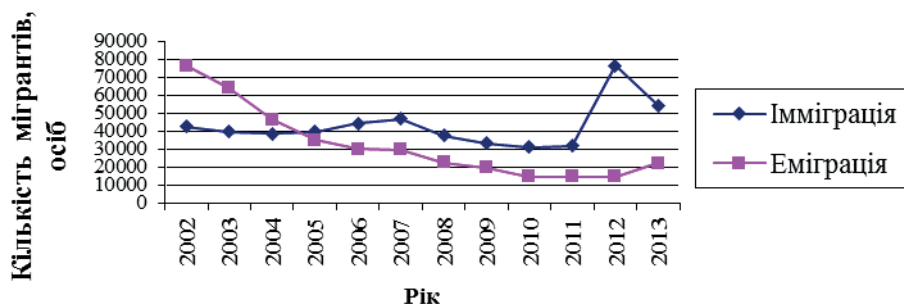


Рис. 1. Динаміка міграційних процесів в Україні в 2002-2013 роках
Складено автором за матеріалами [2].

За даними Державної служби статистики України, кількість емігрантів протягом досліджуваного періоду поступово знижується від 76 264 особи в 2002 році до 14 517 осіб у 2013 році. На фоні загальної тенденції до зростання, в період фінансово-економічної кризи 2008-2009 років спостерігається спад кількості іммігрантів. Різке зростання спостерігається у 2012 році до 76 361 особи. Щодо сальдо міграції, то на початку досліджуваного періоду воно є від'ємним, а з 2005 року спостерігається перевищення кількості іммігрантів над емігрантами [2].

Проте слід розрізняти поняття міграції та трудової міграції. Суть терміна „трудова міграція” визначають як переміщення особи з метою тимчасового працевлаштування, що супроводжується перетином державного кордону (зовнішня трудова міграція) або меж адміністративно-територіальних одиниць України (внутрішня трудова міграція) [11]. Відповідно до Європейської конвенції про правовий статус трудових мігрантів, термін «трудова міграція» означає громадянина Договірної Сторони, якому інша Договірна Сторона дозволила перебувати на її території для здійснення оплачуваної роботи. Тобто обов'язковою умовою трудової міграції є працевлаштування. Міграція ж – більш загальне поняття і, крім отримання роботи, може мати й інші цілі (об'єднання родин, туризм, відвідування родичів, навчання тощо).

На початку 1990-х рр. трудова міграція розгорталася у формі масових поїздок до сусідніх країн з дешевими товарами вітчизняного виробництва з метою придбання предметів широкого вжитку [6]. Свого піку виїзд на роботу за кордон досяг на межі тисячоліть [9]. У наступні роки, що відзначалися певним поживленням економіки України, виїзд на заробітки чисельно стабілізувався і став поступово зменшуватись [3].

Обстеження трудової міграції, проведене у 2013 р., виявило 1,2 млн. осіб, або 3,4 % населення у віці 15-70 років, які працювали або шукали роботу за кордоном. Серед населення працездатного віку частка трудових мігрантів у цьому періоді становила 4,1 % (в 2008 році – 5,1 %). Серед загальної кількості трудових мігрантів майже половину (48,5 %) складали короткострокові трудові мігранти, понад третину – особи, що повернулися до України, і лише кожен сьомий трудовий мігрант працював за кордоном 12 місяців та більше [7].

Гендерний розподіл українських трудових мігрантів такий: чоловіки – 66 % та жінки – 34 %. Кількість сільських жителів перевищує тих, хто приїхав із міста (відповідно 54 % проти 46 %). За віковими групами трудові мігранти розподіляються так: близько чверті – мігранти віком 40-49 років, п'яту частину становлять мігранти віком 30-34 роки, по 15 % припадає на групи віком 25-29, 35-39 та 50-59 років. Таким чином, середній вік становить 37 років. 65 % трудових мігрантів мають повну загальну середню освіту, 30 % вищу освіту (проте половина

з них лише базову або неповну вищу освіту) [7].

Рівень участі населення різних регіонів у трудовій міграції та географічна спрямованість також є різними. Найвищою інтенсивність міграції є у західних областях, найнижчою у центральних. На сході рівень участі визначається як низький. Такий розподіл пов'язаний із близькістю регіону до державних кордонів чи столиці (як альтернативи міграції) України, історичними зв'язками. Лідером за кількістю трудових мігрантів є Закарпатська область. Найбільша країна-реципієнт закарпатців – Чеська Республіка. Мешканці Чернівецької області працюють переважно в країнах Євросоюзу; Івано-Франківської, Львівської і Тернопільської обирають Польщу, Росію та Італію; Рівненської та Волинської – сусідню Білорусь і Польщу. Російська Федерація є основною країною призначення для вихідців східних, центральних, північних та південних областей.

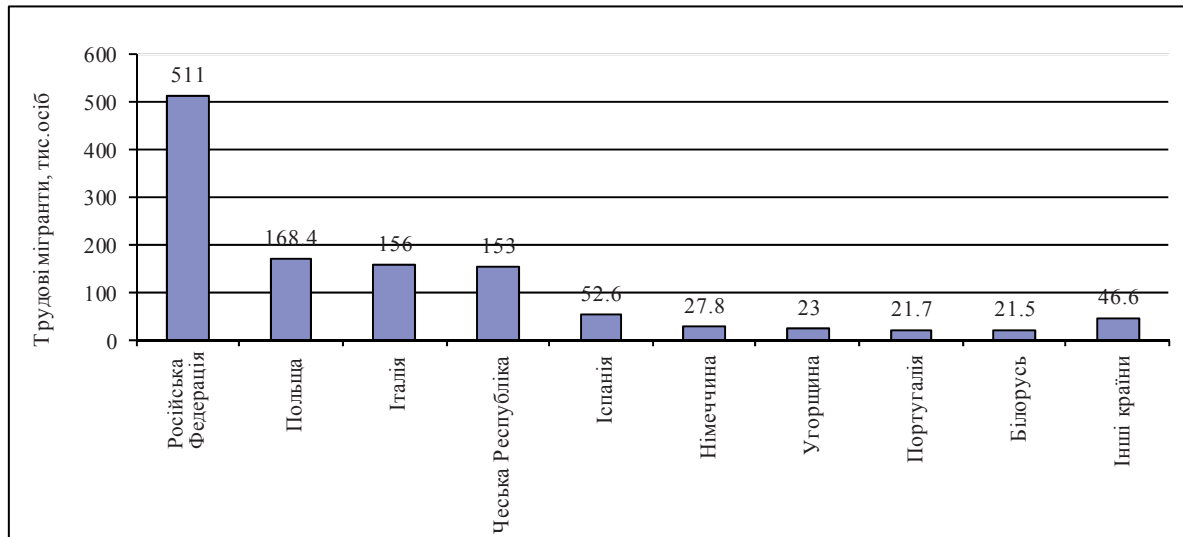


Рис. 2. Трудові мігранти за країнами перебування, 2010-2013 рр.

Складено автором за матеріалами [2].

Визначимо основні чинники впливу на міграційні процеси в Україні та світі. У першу чергу, обсяг трудової міграції залежить від демографічної ситуації в країні, а саме – від забезпеченості ринку праці населенням працездатного віку.

Позаяк найбільшу загрозу для вітчизняної економіки становить неконтрольована масштабна трудова еміграція, зупинімось, передусім, на нашому баченні шляхів її (загрози) відвернення [8]. Масовий виїзд наших співвітчизників до інших країн виступає індикатором недостатнього соціально-економічного розвитку України загалом та її окремих регіонів зокрема [9]. Враховуючи це, основним інструментом державного регулювання має стати непряма міграційна політика, а саме створення гідних умов життя та продуктивної зайнятості в Україні, що, у свою чергу, призведе до зниження еміграційних настроїв серед українців, а відтак – до зменшення обсягів безпосередньо мігруючого за кордон населення.

З огляду на це, стратегія участі України у світових процесах трудової міграції має бути спрямована на боротьбу з бідністю, а саме:

- істотне підвищення оплати праці працівникам бюджетної сфери та усунення існуючих диспропорцій у міжпосадових співвідношеннях її оплати, забезпечення заробітної плати в бюджетній сфері не нижче середньої у промисловості, а для освітян – не нижче двох середніх заробітних плат у промисловості;
- захист невід'ємного права працівників на своєчасне отримання заробітної платні в повному обсязі, а в разі заборгованості з її виплати – на погашення;
- якнайшвидше наближення мінімальної заробітної плати до реального прожиткового мінімуму;
- зменшення навантаження на фонд оплати праці завдяки перерозподілу платежів та зборів

між роботодавцями і працівниками, а також удосконаленню наявної в країні податкової політики;

- створення нових високооплачуваних робочих місць шляхом залучення іноземних інвестицій;

- стимулювання розвитку малого й середнього бізнесу, особливо в регіонах масової трудової еміграції за кордон (надання податкових пільг, спрощення процедури започаткування підприємницької діяльності та обмеження переліку видів діяльності, що потребують численних дозволів);

- подолання різких регіональних диспропорцій в якості життя населення завдяки «наздоганяючому» соціально-економічному та культурному розвитку депресивних територій;

- дотримання цільової спрямованості соціальних програм, поглиблення адресності соціальної допомоги громадянам, формування загальнодержавної бази даних і реєстру реципієнтів усіх видів соціальної допомоги та пільг, спрощення процедури отримання всіх видів державної допомоги (за принципом «одного вікна»);

- впровадження нових форм державної допомоги особам, які найбільше її потребують (діти-сироти, діти з багатодітних, малозабезпечених чи неблагополучних родин, люди літнього віку, громадяни з особливими потребами та без визначеного місця проживання тощо).

Вочевидь, що успішне подолання бідності в Україні, перш за все, пов'язане з державним регулюванням національного ринку праці. Саме тому, з метою забезпечення його сталого розвитку, необхідно розробити та прийняти спеціальну державну програму щодо протидії масовим звільненням працівників із підприємств усіх форм власності [10].

Позитивний ефект може бути досягнутий завдяки створенню на підприємствах цільових фондів зайнятості для фінансування процесів вивільнення, перерозподілу і перекваліфікації трудових ресурсів. На державному, регіональному та місцевих рівнях доцільно сконцентрувати зусилля на реалізацію суспільно важливих інфраструктурних проектів, а також розширення застосування оплачуваних громадських робіт. Обов'язкового вдосконалення потребують інструменти заохочення населення до самозайнятості, а суб'єктів господарювання – до створення нових робочих місць.

У контексті регулювання розвитку національного ринку праці і реалізації державної стратегії, спрямованої на поетапне підвищення доходів населення, не слід забувати, що дієвою альтернативою виїзду української робочої сили за кордон повинна стати внутрішня трудова міграція.

Нарощування обсягів останньої можливе завдяки створенню загальнодержавного реєстру вільних вакансій і безперешкодного доступу до нього всіх зацікавлених, поліпшенню економічної, соціально-культурної та транспортно-комунікаційної інфраструктури в регіонах України.

З метою прогнозування й виявлення основних тенденцій міграційних процесів в Україні, варто провести економетричний аналіз, щоб виявити основні важелі їх впливу на економічне зростання в Україні.

Для створення економіко-математичної моделі на основі аналізу вихідних даних було відібрано наступні показники і фактори (табл. 1):

Таблиця 1

**Вихідні дані моделювання впливу інновацій
на міжнародні конкурентні позиції України**

Рік	Трудовий дохід тис. X_1	Перекази працівників, тис. грн. X_2	Приватні неоплачені перекази %, X_3	Кількість емігрантів в Україні тис. чол. X_4	Кількість імігрантів, які працевлаштовані, X_5	Загальна кількість доходу від працюючих імігрантів в Україні, тис. грн., Y_1	Питома вага обсягу виплат імігрантів у ВВП, млн. грн. %, Y_2
2004	1490	120773	14,8	1403	15323	—	1,16
2005	1479	113341	14,3	1421	19484	276	1,11
2006	1477	107447	14,6	1142	22847	308	1,11
2007	1487	104841	11,5	1482	7416	353	1,24
2008	1505	106603	10	1727	3978	372	1,19
2009	1510	105512	8,2	1808	3152	385	1,09
2010	1452	100245	10	1145	2408	337	0,98
2011	1404	96820	11,5	1419	2526	357	0,93
2012	1378	94138	10,8	1647	2446	341	0,9
2013	1340	92403	10,7	1893	2685	334	0,95

Побудовано автором за матеріалами [2].

Побудуємо модель залежності питомої ваги обсягу виплат імігрантів у ВВП, млн. грн. %, ($\tau = 0,5$, асимптотичні стандартні помилки вважаються незалежними й однаково розподіленими).

Таблиця 2

**Результати оцінок параметрів квантильної регресії
для залежної змінної Y_2 (економетрична модель)**

Коефіцієнт	Значення коефіцієнта	Ст. помилка	t-статистика	P-значення
const	-4,80337	9,18187e-07	-5231364,0253	<0,00001
X_1	0,00413599	9,129e-010	4530600,9485	<0,00001
X_2	-1,24927e-05	8,50333e-012	-1469149,3310	<0,00001
X_3	0,0882477	2,44976e-08	3602298,0835	<0,00001
X_4	0,000158783	7,60465e-011	2087977,1710	<0,00001
X_5	-1,41343e-05	5,75715e-012	-2455082,5100	<0,00001

Медіана залеж. змінної	1,090000	Ст. відхил. зал. змінної	0,120427
Сума модулів помилок	0,284665	Сума кв. залишків	0,033166
Лог. правдоподібності	15,84468	Крит. Акаїке	-19,68936
Крит. Шварца	-18,50601	Крит. Хеннана-Куїнна	-22,24302

Як видно з табл. 2, отримані оцінки параметрів моделі є достовірними та адекватними. Отримана економетрична модель матиме такий вигляд:

$$Y_2 = -4,803 + 0,004X_1 - 1,24927e^{-05}X_2 + 0,0882X_3 + 0,000159X_4 - 1,41343e^{-05}X_5 + u,$$

Для отриманої функції побудуємо 95 % довірчий інтервал ($t(3, 0,025) = 3,182$):

Таблиця 3

Спостереження, оцінка та 95 % довірчий інтервал
для економетричної моделі

рік	Y_t	Оцінка	Ст. помилка	95 % довірчий інтервал
2001	1,11000	1,11000	0,0316294	(1,00934, 1,21066)
2002	1,11000	1,11000	0,0316294	(1,00934, 1,21066)
2003	1,24000	1,18244	0,0316294	(1,08178, 1,28310)
2004	1,19000	1,19000	0,0316294	(1,08934, 1,29066)
2005	1,09000	1,09000	0,0316294	(0,989341, 1,19066)
2006	0,980000	0,980000	0,0316294	(0,879341, 1,08066)
2007	0,930000	0,998470	0,0316294	(0,897811, 1,09913)
2008	0,900000	0,900000	0,0316294	(0,799341, 1,00066)
2009	0,950000	0,791365	0,0316294	(0,690706, 0,892024)

Як видно з табл. 3, стандартна помилка є незначною. Графічно представимо вищенаведені результати:

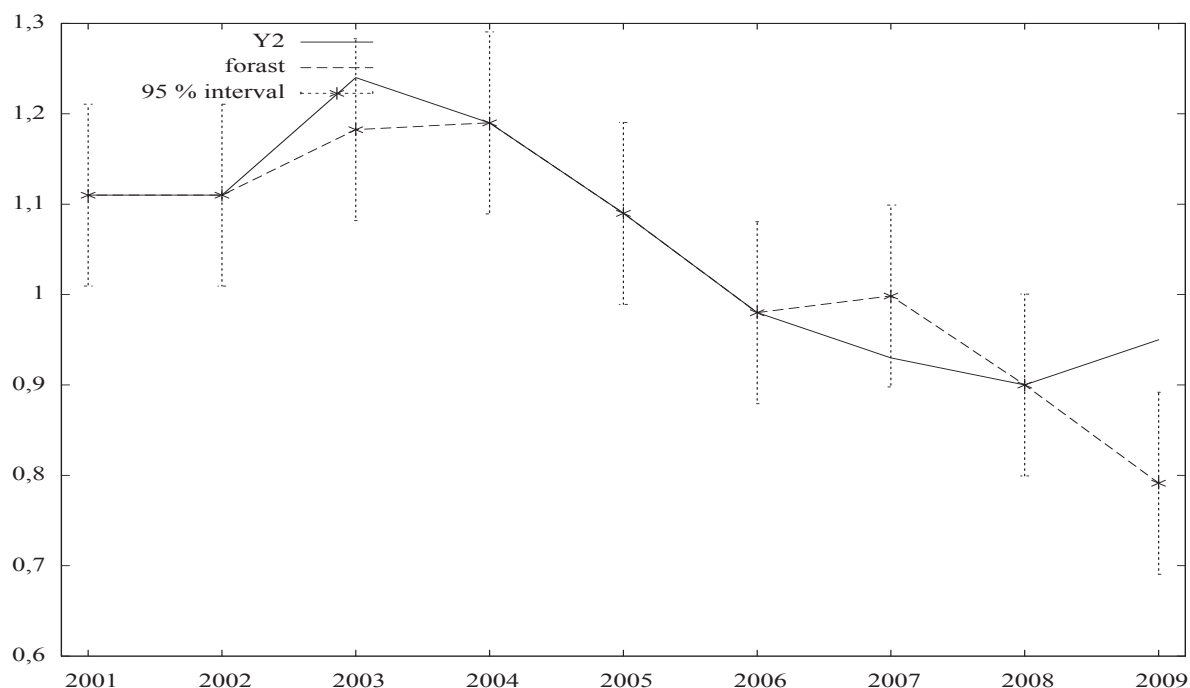


Рис. 3. Графічне представлення результатів моделювання
(квантильна регресія)

Обчислимо коефіцієнти еластичності на основі економетричної моделі

$$E_{x1} = 0,004 : \frac{1,03914}{1444,579} = 5,56066\% ; E_{x2} = -0,0000124927 : \frac{1,03914}{145160,2} = -1,74513\% ;$$

$$E_{x3} = 0,0882 : \frac{1,03914}{11,64} = 0,98798\% ; E_{x4} = 0,000159 : \frac{1,03914}{1508,7} = 0,23085\% ;$$

$$E_{x5} = -0,0000141343 : \frac{1,03914}{8226,5} = -0,1119\%$$

На основі отриманих результатів побудови економіко-математичної моделі можна дати такі інтерпретації:

- значний вплив на зростання ВВП мають такі показники, як: виплати емігрантів, а також працевлаштовані іммігранти в Україні;
- з кожним роком динаміка еміграційних процесів зсувається у бік збільшення;
- загальна кількість доходу від працюючих іммігрантів в Україні зростає, що посилює міжнародні конкурентні позиції національної економіки.

Висновки. Нарощування обсягів внутрішньої трудової міграції можливе завдяки створенню загальнодержавного реєстру вільних вакансій і безперешкодного доступу до нього всіх зацікавлених, поліпшенню економічної, соціально-культурної та транспортно-комунікаційної інфраструктури в регіонах України.

На основі отриманих результатів побудови економетричної моделі можна дати наступні інтерпретації: значний вплив на зростання ВВП мають такі показники, як: виплати емігрантів, а також працевлаштовані іммігранти в Україні; з кожним роком динаміка еміграційних процесів зсувається у бік збільшення; загальна кількість доходу від працюючих іммігрантів в Україні зростає, що посилює міжнародні конкурентні позиції національної економіки.

Очевидно, що успішне подолання бідності в Україні, насамперед, пов'язане з державним регулюванням національного ринку праці. Саме тому, з метою забезпечення його сталого розвитку, необхідно розробити і прийняти спеціальну державну програму щодо протидії масовим звільненням працівників із підприємств усіх форм власності. Позитивний ефект може бути досягнутий завдяки створенню на підприємствах цільових фондів зайнятості для фінансування процесів вивільнення, перерозподілу й перекваліфікації трудових ресурсів. На державному, регіональному та місцевому рівнях доцільно сконцентрувати зусилля на реалізації суспільно важливих інфраструктурних проектів, а також розширенні застосування оплачуваних громадських робіт. Обов'язкового вдосконалення потребують інструменти заохочення населення до самозайнятості, а суб'єктів господарювання – до створення нових робочих місць.

Список використаної літератури

1. Гайдуцький А. Міграційний клондайк для України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://gazeta.dt.ua/international/migraciyniy-klondayk-dlya-ukrayini-ukrayina-mozhe-vpyateryo-zbilshiti-groshovi-perekazi-migrantiv-yakscho-skoristayetsya-dosvidom-filippin-_html
2. Державна служба статистики України. Статистична інформація. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua/>
3. Зовнішня трудова міграція населення України. / За ред. Е.М. Лібанової. – К. : ДП «Інформаційно-аналітичне агентство», 2009. – 120 с.
4. Малиновська О.А. Україна, Європа, міграція: міграції населення України в умовах розширення ЄС. – К.: Бланк Прес, 2004. – 171 с.
5. Монетарні важелі стимулювання структурної перебудови економіки України. Аналітична записка. НІСД [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/653/>
6. Мировая экономика и международные экономические отношения : учебное пособие / коллектив авторов; под ред. Л.С. Шаховской. – М. : КНОРУС, 2013. – 256 с.

7. Наслідки міжнародної міграції населення України та політико-управлінські дії щодо їх врегулювання. Аналітична записка. НІСД [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/562/>
8. Ольшевська І.П. Вклад мігрантів в економічний розвиток ЄС // Спільний європейський економічний простір: гармонізація мегарегіональних суперечностей: Монографія / За заг. ред. Д.Г. Лук'яненка. – К.: КНЕУ, 2007. – С. 301–313.
9. Ольшевська І.П. Транснаціоналізм бізнесу і нова роль мігрантів // Вісник Прикарпатського університету. – Вип. 5. – 2007. – С. 198–204.
10. Філіпенко А.С. Міжнародні економічні відносини: теорія [Текст] : підруч. /А.С. Філіпенко. – К.: Либідь, 2008. – 408 с.
11. Юдина Т.Н. Миграция: словарь основных терминов: Учеб. пособие /Т.Н. Юдина. – М.: Издательство РГСУ; Академический Проект, 2007. – 472 с.

*Uvarova I.S., PhD student,
Department of International Economic Relations,
V.N. Karazin National University of Kharkiv*

TRENDS AND PATTERNS OF INTERNATIONAL MIGRATION PROCESSES IN UKRAINE

Abstract. *The article stipulates that in spite of the fact that different aspects of existing theoretical concepts and migration are at present, the only general theory of migration is still there. That is why the classical theory of migration does not lose its relevance to this day and are used to attain these goals and objectives. Identified that since independence, Ukraine formally created state institutions, whose powers include the regulation of international migration, and laid the foundations of the legal framework in this area. But even to this day in the country there is no clear, scientifically based and, most importantly, realistic external migration policy that would urahovuvala existing demographic situation and the state of the domestic labor market, would serve the interests of the state as a whole and its individual regions and different population groups, among other things the direct workers.*

Keywords: *migration, government strategy, poverty, labor, econometric model.*

References

1. Haidutsky A. Migraciynyj klondaik dlya Ukrainy [electronic resource]. – Access Mode : http://gazeta.dt.ua/international/migraciyniy-klondayk-dlya-ukrayini-ukrayina-mozhe-vp-yatero-zbilshiti-groshovi-perekazi-migrantiv-yakscho-skoristayetsya-dosvidom-filippin-_html
2. State Statistics Service of Ukraine. Statistical information. [Electronic resource]. – Access: <http://ukrstat.gov.ua/>
3. Zovnishnya trudova migracia naselennya Ukrainy / Ed. E.M. Libanova. – K: DP «Information and Analytical Agency», 2009. – 120 p.
4. Malinowska O.A. Ukraine, Europe, migracia, migraciya naselennya Ukrainy v umovah rozshyrennia ES. – K.: Blank Press, 2004. – 171 p.
5. Monetarni vazheli stimulyuvannya strukturnoi perebudovi Ekonomiki Ukrainy. Analitichna zapyska. NISD [Electronic resource]. – Access: <http://www.niss.gov.ua/articles/653/>
6. Mirovaya Economica i Mezhdunarodny'e Economicheskije Otnosheniya: uchebnoe posobyе / collective authors; ed. L.S. Shahovskoy. – Moscow: KNORUS, 2013. – 256 p.
7. Naslidki mizhnarodnoi migratsii naselennya Ukrainy ta politiko-upravlinski dii schodo ih vregulyuvannya. Analitichna zapyska. NISD [Electronic resource]. – Access: <http://www.niss.gov.ua/articles/562/>
8. Olshevska I.P. Vklad migrantiv v ekonomichny rozvitok ES // Spilny evropeysky ekonomichny Prostir: garmonizatsiya megaregionalnih superechnostey : Monografiya / zag. red. D.G. Luk'yanenko.

– К.: MBK, 2007. – S. 301-313.

9. Olshevska I.P. Transnatsionalizm biznesu i nova rol migrantiv // Novyny Priкарпатського університету. – 2007. – S. 198-204.

10. Mizhnarodni ekonomichni vidnosini : teoriya [Text]: pidruch. /A.S. Filipenko. – К.: Lybid, 2008. – 408 p.

11. Yudina T.N. Migracia: slovar osnovnyh termonov: ucheb. posobie /T.N. Yudina. – М. : Izdatelstvo RGGU; Academicheskiiy Proekt, 2007. – 472 s.

Уварова И.С., соискатель

кафедры международных экономических отношений
Харьковского национального университета имени В.Н. Каразина

ТЕНДЕНЦИИ И ЗАКОНОМЕРНОСТИ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ МИГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В УКРАИНЕ

Аннотация. В статье определено, что, несмотря на то, что различные аспекты существующих теоретических концепций миграции работают и в настоящее время, единой общей теории миграции до сих пор нет. Именно поэтому классические теории миграции не теряют своей актуальности по сей день и используются для решения поставленных целей и задач. Идентифицировано, что за годы независимости в Украине формально были созданы государственные институты, в обязанности которых входят вопросы регулирования международной миграции населения, а также заложены основы нормативно-правовой базы в этой сфере. Однако, и в настоящее время в государстве отсутствует чёткая, научно обоснованная и, что самое важное, реалистичная внешняя миграционная политика, которая бы учитывала имеющуюся демографическую ситуацию и состояние отечественного рынка труда, отвечающая интересам государства в целом, её отдельных регионов, а также различных групп населения, в том числе непосредственных мигрантов.

Ключевые слова: миграционные процессы, государственная стратегия, доход, бедность, рабочая сила, эконометрическая модель.

Юхимець Р.С., аспірант
ДУ "Інститут економіки та прогнозування НАН України"

ІНОЗЕМНИЙ ДОСВІД ТРАНСФОРМАЦІЇ ГАЗОВИХ РИНКІВ: ПЕРСПЕКТИВИ ТА ЗАГРОЗИ ДЛЯ УКРАЇНИ

Анотація. Лібералізація ринків природного газу є однією з основних тенденцій останніх років у європейській та світовій енергетиці. Причиною трансформацій національних ринків країн Європи стало те, що стара система, основою якої були великі вертикально інтегровані газові компанії, що виконували роль монопольних постачальників та здійснювали імпорту газу переважно за довгостроковими контрактами з нафтовою індексацією ціни палива, перестала задовольняти вимоги споживачів. На заміну старої системи створюється принципово нова, базовими складовими якої повинні стати вільна конкуренція між постачальниками, виокремлення в окремий вид діяльності роботи газотранспортних компаній з наданням права вільного доступу до мережі всім учасникам ринку на недискримінаційній основі, ринкове біржове ціноутворення й відмова від довгострокових контрактів на користь спотових угод. Перед країнами, що обрали європейський вектор інтеграції, постала аналогічна потреба реформування національних газових ринків згідно з директивами і регламентами ЄС. У цьому контексті, задля досягнення очікуваного результату від запровадження нових ринкових умов, своєчасної ідентифікації та попередження можливих ризиків трансформації ринкового середовища для України вкрай важливо врахувати досвід лібералізації газових ринків саме в країнах з подібними до вітчизняної структури економіки пропорціями енергетичного балансу і моделлю державного регулювання у галузі.

Ключові слова: енергетичні пакети ЄС, ринок природного газу, лібералізація, інституційне забезпечення, вертикально-інтегровані компанії, державна монополія.

Постановка проблеми. Європейські держави, що визначилися з європейським вектором розвитку, зобов'язалися імплементувати в національне законодавство вироблені в ЄС директиви і регламенти задля встановлення єдиних правил функціонування національних ринків природного газу згідно з принципами формування Цільової моделі газового ринку ЄС (Gas Target Model). Відповідні реформи передбачають відкриття національних газових ринків для конкуренції та інтеграцію їх у єдину лібералізовану модель європейського ринку природного газу за рахунок використання інтегрованої загальноєвропейської мережі та інституціолізованої співпраці на рівні мережевих операторів.

Очевидно, що імплементація європейських директив і регламентів у національне законодавство та створення відповідного інституційного забезпечення є складним і неоднозначним процесом, що потребує врахування внутрішніх національних особливостей функціонування газової галузі та економіки в цілому й передбачає існування великої кількості особливих обмежень, які необхідно враховувати задля того, щоб реформи газового ринку носили не рамочний, декларативний характер, а могли досягти тих цілей та позитивних змін, метою яких і були обумовлені. Обравши європейський вектор розвитку й намагаючися інтегруватись у європейський енергетичний ринок, Україна взяла на себе зобов'язання імплементувати європейські директиви та регламенти і зацікавлена в створенні ефективного інституційного забезпечення на ринку газу. Аналогічний інтеграційний напрям раніше був обраний країнами Центрально-Східної Європи, що, відповідно, зумовило необхідність реалізації ними подібних реформ на національних газових ринках. Тому вивчення іноземної практики лібералізації газових ринків у країнах з подібними до вітчизняної структури економіки пропорціями енерге-

тичного балансу та моделлю державного регулювання є доцільним та актуальним для України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження окремих аспектів функціонування світового й національного ринків природного газу, зокрема, відповідного інституційного забезпечення, систем тарифоутворення, проблем реалізації міжнародних зобов'язань у частині реформування організаційно-правової моделі газового ринку присвячені наукові праці таких вітчизняних і зарубіжних вчених, як Р. Подолець, О. Дячук, Г. Бурлака, І. Копитін, І. Шихізаде, В. Саприкін, І. Пашковська, О. Селезньова, Дж. Шер, М. Слаба, Н. Хаасе, Л. Мазейсен, А. Ковацевіч та ін. Водночас, у роботах вказаних авторів мало приділялося уваги порівняльному аналізу наслідків лібералізації ринків газу в державах з подібними до вітчизняної структури економіки пропорціями енергетичного балансу та моделлю державного регулювання, і як результат такого аналізу – виявленню характерних для таких країн ризиків реформування національних енергоринків за «європейськими лекалами».

Мета статті. Провести ретроспективний аналіз реформування й трансформації газових ринків країн Центрально-Східної Європи, визначити характерні для цих країн наслідки лібералізації ринкових відносин, зокрема, виявити причини «провалів ринку» при імплементації європейських норм і формуванні нового інституційного забезпечення на енергоринках, окреслити основні стримуючі фактори при відкритті національних газових ринків, стимулюванні появи нових гравців та розвитку конкуренції на цих ринках, а також визначити можливості попередження негативних наслідків від реалізації Україною невдалих рішень і практик у реформуванні газових ринків на основі іноземного досвіду.

Виклад основного матеріалу. Реформування енергетичних ринків у напрямку лібералізації є складовою загальної політики Європейського Союзу (ЄС), спрямованої на формування єдиного ринку на континенті. Європейський Союз, намагаючись розширити свій внутрішній енергетичний ринок за рахунок країн Енергетичного співтовариства (ЕС), передбачає гармонізацію національної нормативно-правової бази зі стандартами ЄС шляхом імплементації Другого (ДЕП) та Третього енергетичних пакетів (ТЕП). Зокрема, Другий енергетичний пакет включає Директиви 2003/55/ЄС «Про основи функціонування внутрішнього ринку природного газу» [1] та 2004/67/ЄС «Про заходи щодо забезпечення безпеки поставок природного газу» [2], а також Регламент 1775/2005 «Про умови доступу до систем транспортування природного газу» [3]. До ТЕП входять Директива 2009/73/ЄС «Щодо загальних засад функціонування внутрішнього ринку природного газу» та Регламент 715/2009 «Про умови доступу до систем транспортування природного газу» [4].

Відповідно до згаданих директив, основними складовими процесу лібералізації ринків природного газу є такі:

- відмова від державного регулювання відпускних цін виробників та цін на оптовому ринку газу, при цьому держава продовжуватиме контролювати роздрібні ціни для побутових споживачів і ціни на транспортні послуги;
- приватизація державних холдингів та розділення природно монопольних і потенційно конкурентних видів діяльності енергетичних компаній;
- надання споживачам права вибору постачальника;
- стимулювання в різних формах входження нових учасників на потенційно конкурентні сегменти ринку;
- дотримання недискримінаційних умов доступу до газотранспортних систем для споживачів, виробників, трейдерів та постачальників;
- створення умов, що сприятимуть розширенню вторинної торгівлі транспортними потужностями і потужностями підземних газосховищ (ПГС) – перепродаж зарезервованих потужностей;
- досягнення прозорості ринку шляхом забезпечення публічного доступу до інформації щодо обсягів поставок, попиту, наявності транспортних потужностей, структури тарифів тощо.

Враховуючи наявність спільних рис як поміж економічних моделей розвитку, так і організації газового господарства, в даному дослідженні було проведено аналіз наслідків лібералізації

ринків газу саме країн Центрально-Східної Європи. Так, держави даного регіону на початку реформ мали подібну пострадянську інституціональну систему державного регулювання, в частині енергозабезпечення значною мірою були залежними від єдиного імпортера, а в самому енергетичному секторі накопичилася низка подібних проблем, що негативно впливали на економічну активність та добробут населення. В стимулюванні конкуренції на газовому ринку і протидії монопольному впливу домінуючих гравців, у тому числі іноземних, за рахунок прийняття «євростандартів», зацікавлені, перш за все, великі промислові споживачі. Тому реформа газових ринків була об'єктивно зумовлена потребою підтримки конкурентоздатності промислового потенціалу держав, а європейський вектор став засобом вирішення даного питання.

У листопаді 2000 р. Чехією в рамках підготовки до вступу в ЄС було розпочато приватизацію національної газової галузі. Акції національного оператора Transgas, а також восьми розподільчих компаній були виставлені на продаж. У 2002 р. уряд Чехії прийняв рішення про продаж Transgas і контрольних пакетів акцій усіх 8 розподільчих компаній німецькій RWE за 4,1 млрд. євро. Таке неоднозначне рішення було обумовлене намаганнями чеського уряду не порушувати структури газової галузі країни, зберегти централізоване управління єдиним вертикально-інтегрованим комплексом, а також зобов'язанням RWE інвестувати значні кошти в модернізацію та розвиток чеського ГТС.

В кінці 2004 р. згідно з директивами ЄС про лібералізацію газових ринків у Чехії був прийнятий так званий Energy Act, який передбачав поступове відкриття ринку природного газу. Цим документом регулювання ринку передавалося контролюючому органу Energy Regulatory Office (ERO). Лібералізацію газового ринку було заплановано здійснити в три етапи. На першому етапі 35 промислових підприємств зі щорічними обсягами споживання понад 15 млн. куб. м газу, а також близько 230 підприємств-виробників електроенергії і тепла (на яких припадало 20 % загального обсягу споживання) отримали право вільного вибору постачальника газу і можливість укласти угоди за нерегульованим тарифом. З 1.01.2006 р. такі права були поширені на решту промислових і комерційних споживачів, а з 1.01.2007 р. – на домашні господарства.

Однак, в умовах практично монопольного панування RWE «Transgas», запроваджена модель лібералізації газового ринку не призвела до очікуваного ефекту. В 2005 р. на чеський ринок не зайшов жоден новий постачальник газу, тому всім споживачам довелося укласти договори з RWE «Transgas», проте уже за вищими цінами. Це призвело до зростання вартості газу в середньому на 20 %. Через скарги учасників ринку чеські антимонопольні органи були змушені провести розслідування на предмет зловживання RWE «Transgas» монопольним становищем, яке засвідчило обґрунтованість цих звинувачень. Зокрема, з'ясувалося, що RWE «Transgas» обмежила доступ альтернативних постачальників до своїх газових мереж, у результаті чого вони могли продавати газ тільки на чеському кордоні, при цьому ставки на транзит були завищеними. Як наслідок, державні органи Чехії наклали штрафні санкції на RWE «Transgas», а на період з 1.01.2006 р. по 31.03.2007 р. довелося відновити державне регулювання цін на газ у «лібералізованих» сегментах ринку. Тарифи при цьому встановлювалися ERO.

З такими ж проблемами першої спроби лібералізації внутрішнього ринку природного газу згідно з європейськими директивами зіштовхнулася Республіка Сербія. Підписавши Договір про створення Енергетичного співтовариства 2005 року, Республіка Сербія взяла на себе зобов'язання щодо імплементації в національне законодавство так званих *acquis communautaire* ЄС. Перед цим у 2004 році був прийнятий Закон «Про енергетику», що закладав нову інституційну базу сербського ринку природного газу. Закон був написаний у відповідності з основними принципами Директив ЄС по газу і з Договором до Енергетичної Хартії. Закон забезпечує доступ третіх сторін до систем транспортування і розподілу газу (*third party access*, ТРА) на принципах прозорості й недискримінації, визначає права споживачів та забороняє управління системним оператором (TSO) організаціям, що безпосередньо беруть участь у розподілі й постачанні природного газу на ринок [5]. Був створений національний регулятор – Сербське агентство з регулювання (AERS), завданням якого було контролювати

проведення лібералізації ринку.

Проте, незважаючи на проведені реформи, станом на 2009 рік рівень відкритості газового ринку в Сербії для третіх сторін склав лише 4 %. Хоч юридично майже 85 % споживачів (окрім населення) отримали статус кваліфікованих, фактично скористатись цим статусом було неможливо. Тим не менш, навіть якщо частка кваліфікованих клієнтів була б вищою, це не призвело б до якихось кардинальних змін, оскільки на ринку Сербії була відсутня реальна конкуренція серед постачальників. Державна компанія РЕ «Srbijagas» залишається єдиним оптовим постачальником природного газу в країні, більшу частину якого вона отримує від ВАТ «Yugorogas», що імпортує паливо на основі довгострокових контрактів з ВАТ «Газпром».

Існувало кілька причин, що зумовлювали відсутність реального відкриття сербського ринку природного газу, серед яких – недосконалість правової бази, що неповною мірою задовольняла вимоги Директив ЄС при складних правилах внутрішнього регулювання та нерозвиненості господарсько-правової культури, що як і раніше ставало серйозною перешкодою для входу нових гравців на ринок. Окрім того, обмеженість доступу до альтернативних джерел постачань газу, включаючи технічні бар'єри (відсутність відповідної інфраструктури), стало додатковою перешкодою лібералізації газового сектору.

Аналізуючи досвід даних країн, стає зрозумілим, що формальна імплементація основних положень європейських директив у національне законодавство України не гарантує формування ефективного інституційного забезпечення на ринку і створення умов для відкриття ринку, появи нових гравців та стимулювання ефективної конкуренції, яка мала би призвести до скорочення виробничих витрат, зростання якості й зниження вартості надання послуг. Важливе місце на цьому етапі трансформації ринку в напрямку відкритості займає створення відповідного вторинного законодавства, що регулювало б питання доступу до мережевої інфраструктури, встановлення ринкових цін для всіх категорій споживачів, запровадження зрозумілої та адекватної методики формування тарифів на продукцію і послуги, забезпечення умов прозорості функціонування ринку, запровадження методики визначення вартості основних активів та їх амортизації, диверсифікації джерел надходження природного газу (вирішення проблеми залежності від одного джерела імпорту) й попередження можливості зловживання монополією становищем на ринку вертикально-інтегрованих компаній. Доки ці питання не вирішуються, на ефективну лібералізацію національного ринку природного газу розраховувати не можна, оскільки в іншому випадку Україна просто повторить усі ті «проблеми ринків», які траплялися в країнах Центрально-Східної Європи.

Подальші кроки до вирішення проблем у цих країнах демонструють правильність таких суджень. Конфлікт, який виник між чеською владою та RWE, став приводом до того, що в лютому 2006 р. RWE здійснила обмін активами з E.ON, передавши під її контроль 2 з 8 регіональних розподільчих компаній, у тому числі найбільшу Prazska plynarenska. В тому ж році за вимогою держави діяльність з продажу природного газу була відділена від газотранспортної функції. RWE «Transgas» і розподільчі компанії, котрі мали на обслуговуванні більше 90 тис. клієнтів, повинні були виділити окремі структурні підрозділи, до функцій яких належало транспортування газу магістральними і локальними мережами. До кінця 2007 р. реорганізація була завершена. Тоді ж із загальної структури RWE «Transgas» була виділена компанія RWE «Gas Storage», завданням якої було управління газосховищами Чехії. Найважливішою умовою цих перетворень була вимога про надання недискримінаційного доступу до мереж та сховищ для сторонніх компаній. Монополія RWE на чеському газовому ринку почала поступово зникати, перетворюючися на просте домінування.

На початку 2008 року в Чехії було видано близько 100 ліцензій на роздрібну торгівлю природним газом. Такі трейдери не володіли власними газовими мережами, але, згідно закону, могли використовувати транспортні потужності RWE Transgas Net та регіональних розподільчих компаній. На рис. 1 наведено динаміку розвитку ситуації на чеському ринку. З появою нових учасників RWE протягом останніх років усе більше втрачала своє монополієне становище.

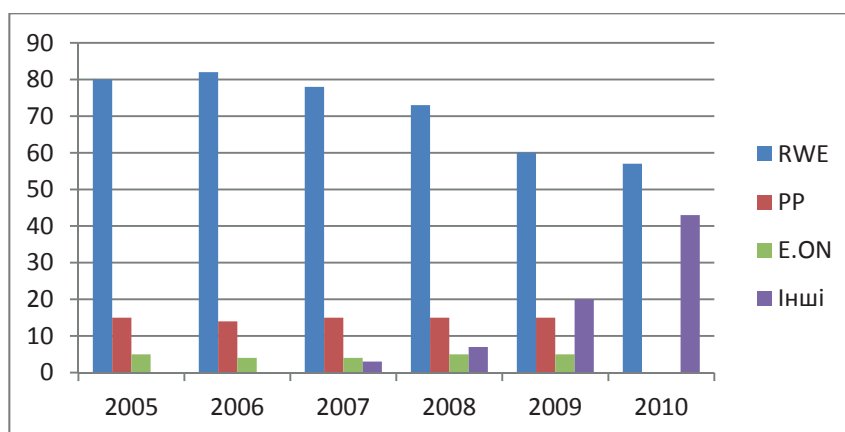


Рис. 1. Структура ринку газу Чехії, %

Джерело: [7].

Незважаючи на зростання частки незалежних постачальників за останні роки, у подальшому структура учасників чеського ринку багато в чому залежатиме від можливостей та умов укладання ними нових міжнародних контрактів на імпорту газу. Саме тому з початку лібералізації внутрішнього ринку Чехія налагодила імпорту природного газу не лише з Російської Федерації (яка історично займала домінуюче становище в зовнішніх поставках палива), але й з Норвегії. Активізація співробітництва в межах ЄС дала змогу Чехії долучитись до багатьох програм регіонального розвитку, що дозволило створити технічні передумови для розширення співпраці у газовому секторі з сусідніми державами. Це дало можливість забезпечувати споживачів Чехії у більш гнучкому та маневреному режимі, а газовим трейдерам – орієнтуватись на комерційну ефективність, закупаючи ресурс на спотових ринках.

Таблиця 1

Імпорт природного газу до Чехії

Рік	Імпорт природного газу, млрд. м ³	З Росії, млрд. м ³	З Росії, %	З Норвегії, млрд. м ³	З Норвегії, %
2007	8 623	6 800	79	1 823	21
2008	9 573	7 500	78	2 073	22
2009	9 683	6 683	69	3 000	31
2010	8 510	7 453	88	1 057	12
2011	9 321	9 041	97	280	3
2012	7 471	7 468	99,9	3	0,1

Джерело: побудовано автором на основі [8].

Традиційно вважається, що основними позитивними наслідками лібералізації є збільшення кількості гравців і посилення конкуренції на ринку, що зумовлює зниження цін газу для кінцевих споживачів, а також поява у споживачів можливості вибору постачальника для ефективного задоволення своїх потреб. Враховуючи динамічні зміни кон'юнктури на світових енергетичних ринках в останньому десятилітті, виміряти ефект від лібералізації ринку на ціну природного газу доволі важко. В табл. 2 наведено динаміку зміни постачальників клієнтами за групами споживачів, що демонструє видимі наслідки лібералізації [9, 10].

Таблиця 2

Зміна постачальників клієнтами за групами споживачів в Чехії

%	Великі промислові компанії	Середні промислові споживачі	Малі підприємства	Домогосподарства
2005	0,10 %	-	-	-
2006	0,10 %	0,32 %	0,23 %	-
2007	5,26 %	0,12 %	0,03 %	0,25 %
2008	6,75 %	1,32 %	0,18 %	0,00 %
2009	8,72 %	3,98 %	2,26 %	1,07 %
2010	12,33 %	9,60 %	3,55 %	2,90 %
2011*	24,88 %	10,36 %	4,95 %	2,40 %

* неповні дані

Джерело: [7].

Великі підприємства частіше змінювали своїх постачальників, аніж домогосподарства, що свідчить про вищу цінову еластичність споживачів з цього сегменту. Це пояснюється намаганням приватних компаній знизити свої витрати шляхом вибору найвигіднішої ринкової пропозиції та отримати відповідну конкурентну перевагу.

До 2011 р. відповідно до вимог «Третього енергопакету» RWE Transgas повинна була здійснити чергову реорганізацію: або продати оператора магістральних газопроводів RWE Transgas Net, виділеного в самостійну компанію в 2006 р., або вивести його під контроль незалежної управлінської команди, щоб забезпечити рівний доступ до мереж для всіх користувачів. Керівництво RWE обрало другий варіант, отримавши цілковиту підтримку чеського уряду, який мав побоювання, що у випадку відкритого продажу RWE Transgas Net мережі можуть опинитись під контролем БАТ «Газпрому» або третьої компанії, не зацікавленої повною мірою у відповідному утриманні й розвитку газогонів.

У 2009 році Секретаріатом Енергетичного співтовариства було ініційовано підготовку імплементації норм «Третього енергетичного пакету» ЄС у законодавства країн-членів цієї організації. Також передбачалася можливість для країн ЄС брати участь у роботі Агентства з співробітництва енергетичних регуляторів (ACER) за умови виконання ними зобов'язань *acquis communautaire*.

9 серпня 2011 року в Сербії вступив у дію новий Закон «Про енергетику», що створив підґрунтя для проведення необхідних реформ у відповідності до вимог *acquis communautaire* (рис. 2).

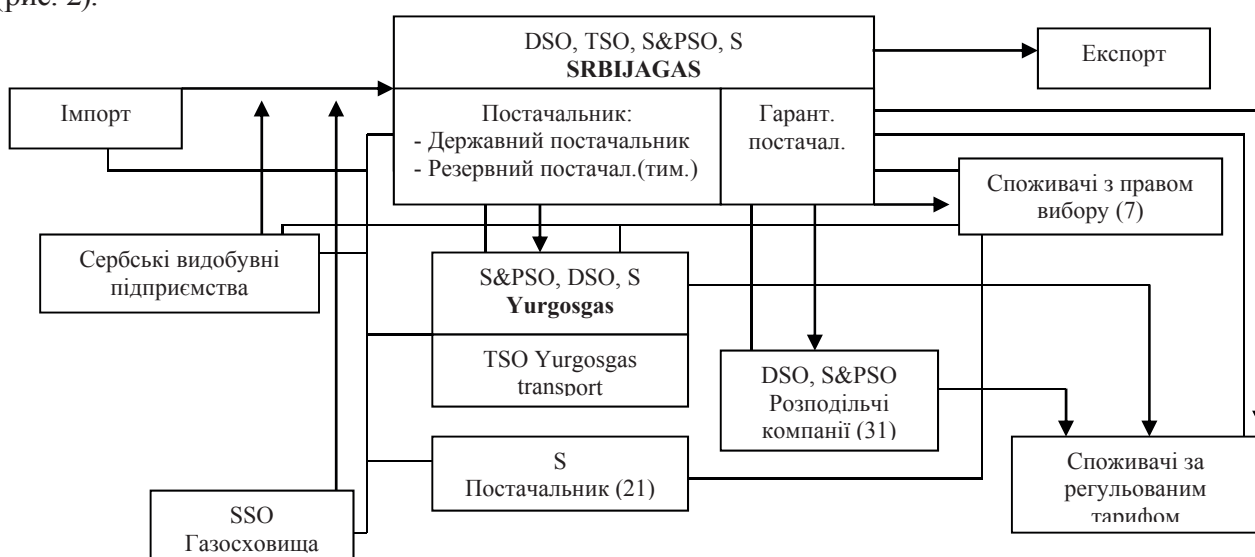


Рис. 2. Модель газового ринку Республіки Сербія

Джерело: [11].

Згідно з положеннями цього Закону в якості моделі структурного реформування

вертикально-інтегрованих компаній Сербією була обрана формула «незалежний системний оператор». Так, відповідно до ст. 17 зазначеного закону оператори систем транспортування, розподілу і зберігання природного газу, які на той час були структурними підрозділами вертикально-інтегрованої компанії, мали бути виділені та стати незалежними від інших видів діяльності. За вертикально-інтегрованою компанією зберігалися права щодо володіння газо-транспортною системою (засоби передачі, транспортування та розподілу).

По завершенні процедури структурного реформування вертикально-інтегрованої компанії та виділення конкурентних і природно-монопольних видів діяльності новий закон не передбачав будь-яких компенсацій за втрату вертикально-інтегрованою компанією прав управління ГТС. Проведені реформи дозволили Сербії досягнути кращих результатів у функціонуванні ринку порівняно з першою спробою відкриття ринку та розвитку на ньому конкуренції (табл. 3).

Таблиця 3

Характеристики ринку природного газу Республіки Сербія

Рік	Питомі витрати газу, млрд. м3/людину	Споживання, млрд. м3	Частка власного видобутку, %	Частка найбільшого імпортера, %	Частка ринку, що контролюється найбільшою компанією, %
2010	0,266	2 569	14	90	72
2011	0,262	2 493	17	85	76
2012	0,24	2 345	19	86	69

Джерело: побудовано автором на основі [8, 12].

Однією з важливих складових реформування енергетичного ринку Республіки Сербія є вдосконалення правового врегулювання питання щодо компетенції національного регулюючого органу. Без вирішення питання незалежності національного регулятора неможливо досягнути ефективного функціонування ринку природного газу, який би не допускав «викривлень» на ринку та зловживання своїм становищем окремих суб'єктів господарювання. З впровадженням умов Третього енергетичного пакету повноваження регулюючого органу передбачалося значно розширити, а також посилити його незалежність від державних органів.

Згідно з нормами Третього енергопакету, посилення незалежності національного регулюючого органу має бути досягнуто за рахунок наступних заходів: регулятор повинен володіти самостійною провосуб'єктністю, бути юридичною особою і функціонально не залежати ні від підприємств, ані від органів державної влади; регулятор повинен мати власний бюджет, тобто державні органи не повинні брати участь у його фінансуванні; персонал та менеджмент регулятора повинні мати незалежність у прийнятті рішень і не керуватись інтересами окремих учасників ринку або органів державної влади.

Дана складова реформ важлива для аналізу ситуації в Україні, позаяк дійсно незалежний та ефективно функціонуючий національний регулятор є запорукою успішності нового інституційного забезпечення. В Україні Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сферах енергетики та комунальних послуг (НКРЕКП) наразі не має законодавчо закріпленого статусу своєї незалежності, визначеного переліку підстав для звільнення її членів, а також окремо виписаного механізму формування бюджету. Так, на даний момент НКРЕКП отримало у своє розпорядження дві групи функцій: регулювання тарифів і нагляд та контроль за дотриманням законодавства. Однак функція з вирішення спорів та винесення обов'язкового для сторін рішення, яке може бути оскаржене в суді, до компетенції НКРЕКП не ввійшло. НКРЕКП здійснює розгляд скарг, пов'язаних з доступом до системи транспортування, в тому числі відмовою у доступі, наданні доступу в недостатньому обсязі і т.д. У подальшому Україна має вирішити питання щодо надання правозастосовних функцій до компетенції НКРЕКП.

Однак, імплементація базових положень європейського законодавства автоматично не означає досягнення бажаного результату, оскільки на функціонування ринку може впливати

комплекс об'єктивних та суб'єктивних чинників. Наприклад, Польщі, попри імплементацію європейських директив та регламентів, реалізацію ряду важливих інституційних перетворень, участь у великій кількості загальноєвропейських технічних проєктів із зближення національних енергетичних ринків, так і не вдалося досягнути значної відкритості внутрішнього газового ринку й створити конкуренцію між постачальниками газу. При цьому Польща все ж змогла досягнути окремих позитивних результатів реформ ринку газу: зберегти одні з найнижчих цін на природний газ для промисловості в Європі та досить низькі ціни в регіоні для домогосподарств, залучити значні інвестиції у видобуток, у тому числі в проєкти розвідки сланцевих родовищ, а також у розвиток ГТС.

Після вступу до ЄС Польща взяла зобов'язання реформувати внутрішній енергетичний ринок відповідно до європейських вимог. З 2004 року розпочалися процеси розділення вертикально-інтегрованих компаній за видами діяльності. У 2007 році в Польщі приступили до юридичного виділення розподільчих компаній, утворених на базі 6 регіональних розподільчих систем. Цього ж року розпочалася імплементація директив «Другого енергопакету», зокрема, щодо надання права доступу третім сторонам до мереж згідно з Директивою 2003/55/ЄС. У подальшому в процесі розділення PGNiG було створено оператора систем транспортування та зберігання природного газу GAZ – SYSTEM S.A. Однак, після проведених реформ Польща не змогла досягнути бажаної відкритості та розвитку конкуренції на національному газовому ринку: в 2009 році PGNiG усе ще контролювала 97,4 % роздрібної торгівлі. Це пояснюється тим, що всю оптову закупівлю імпортованого газу здійснювала лише PGNiG. Постачальники, які не належали до групи PGNiG, могли продавати природний газ виключно через власні розподільчі мережі й не мали змоги постачати газ іншим споживачам на основі правил ТРА. У переважній більшості випадків незалежні постачальники були змушені купувати газ у PGNiG. У свою чергу, PGNiG не реалізовувала газ споживачам, підключеним до розподільчих мереж незалежних постачальників. Отже, незважаючи на формальну імплементацію в національному законодавстві положень про конкуренцію, фактично зміна постачальників споживачами не могла бути проведена.

Унаслідок розділення регіональних вертикально-інтегрованих компаній у 2011 році діяльність на ринку здійснювали вже 18 компаній – системних операторів (DSO), призначених відповідно до рішень національного регулятора, в тому числі 6 підприємств були юридично відділені від розподільчих компаній, що належали групі PGNiG. При цьому, вимога щодо юридичного та організаційного розділення не стосувалася системних розподільчих операторів, у яких кількість споживачів, підключених до мережі, не перевищувала 100 000, а річний обсяг продажів не перевищував 100 млн. м³.

У 2012 році ринок газу в Польщі залишався повністю регульованим. Оптовий сегмент ринку, як і раніше, характеризувався домінуванням одного підприємства – PGNiG. Хоча близько 97 підприємств мали право на торгівлю газом, частка PGNiG на роздрібному сегменті внутрішнього ринку також була домінуючою і складала 94,64 %, хоча й зменшилася порівняно з попередніми роками.

Тринадцять найбільших торгових компаній, незалежних від PGNiG, продали у 2012 році в цілому близько 1 336,52 млн. м³ 141 240 споживачам. Діяльність цих компаній переважно ґрунтується на перепродажу природного газу, придбаного або в приватних видобувних компаній, або у PGNiG. Газ постачається в основному кінцевим споживачам з використанням місцевих розподільчих мереж, що належать самим компаніям. Незважаючи на деякі позитивні зміни, фактична відсутність конкуренції на польському газовому ринку створює ситуацію, в якій ціни на газ для всіх груп споживачів, як і раніше, піддаються державному регулюванню або знаходяться під монопольним впливом постачальника.

Споживачі у Польщі мають право здійснювати двічі протягом року зміну постачальників. Така зміна здійснюється у формі та відповідно до так званих «типових договорів». Показник кількості зміни споживачами своїх постачальників демонструє ефективність здійснених Польщею реформ у галузі, в тому числі від прийняття транзитних і розподільчих мережових кодексів, посилення контролю й протидії у зловживанні PGNiG монопольним становищем та

співпраці Польщі з ACER. Так, за I-й квартал 2012 року відбулося 6 змін постачальників, за II-й – 19, за III – 17 і за IV-й – відповідно 168 [13].

Лібералізація газових ринків країн Центрально-Східної Європи – складний процес, який супроводжувався пошуком оптимальної моделі впровадження взятих європейських зобов'язань і національних особливостей даних країн. Окреслені в дослідженні трансформації газових ринків країн Центрально-Східної Європи стикалися з “провалами ринків”, що призводило, при формальній імplementації європейських норм, до відсутності досягнення поставлених цілей ефективно функціонуючих енергетичних ринків. Однак, врахувавши недоліки попередніх періодів, більш комплексне реформування галузі, зрештою, дозволило національним газовим ринкам даних країн досягнути значної відкритості ринкового середовища, прозорості, збільшення конкуренції між господарюючими суб'єктами й гнучкості, що, в свою чергу, більш повноцінно задовольняє потреби споживачів та безпеку держав.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Відповідно до Угоди про асоціацію Україна взяла на себе зобов'язання імplementувати європейські директиви і регламенти в частині регулювання енергетичних ринків. Зобов'язання були взяті з двох мотивів: бажанні реформувати внутрішній ринок газу задля вирішення низки хронічних проблем його функціонування – недосконалої системи тарифоутворення, малоефективної організаційної структури, низької ефективності основних фондів тощо, а також можливості долучитись до формування (або, принаймні, мати вплив на європейські органи) спільного європейського інституційного ринкового середовища. Участь у діяльності європейських галузевих регулюючих органів дозволить Україні ефективніше обстоювати власні національні інтереси при формуванні нової нормативно-правової бази та долучатися до регіональних ініціатив по зближенню національних енергетичних ринків.

Аналіз реформ газових ринків держав Центрально-Східної Європи надає розуміння процесів ринкових трансформацій за європейським зразком і закономірних проблем, які виникали у цих державах. Як демонструє дане дослідження, вибіркова імplementація у внутрішнє законодавство європейських директив і регламентів без дотримання належних передумов дерегуляції ринку технічного характеру не забезпечує функціональну лібералізацію ринків та вирішення накопичених попередніми періодами кризових ситуацій. Лише комплексний підхід щодо вдосконалення інституційного забезпечення й модернізації ринкової інфраструктури дозволить підвищити рівень прозорості та відкритості ринку, сприятиме появі нових суб'єктів і розвитку конкуренції.

Україна проходить той самий шлях трансформації ринку, що й держави даного дослідження. Україна так само імplementувала значну частину європейських директив у своє законодавство. Близько 300 підприємств отримали право постачати природний газ усім категоріям споживачів, окрім населення. Однак про відкритість українського газового ринку та розвитку на ньому конкуренції важко говорити. НАК “Нафтогаз” знаходиться в аналогічному положенні на українському ринку, як і PGNiG у Польщі, що дозволяє зловживати своїм становищем та перешкоджає розвитку конкуренції. Довгий час Україна була залежна лише від одного джерела імпорту газу, що не дозволяло іншим газовим трейдерам виявляти гнучкість на ринку й пропонувати споживачам різну продукцію за різною ціною, адже постачальник у всіх був один і той самий. Ті трейдери, які могли купити російський газ за нижчою ціною та, відповідно, маневрувати ціною на внутрішньому ринку для споживачів, реалізовували контракти, закуповуючи природний газ у Росії за непрозорими схемами, що не давало змоги говорити про відкритість чи конкуренцію. Важливим кроком для відкритості ринку для третіх сторін є забезпечення можливостей реверсу газу з Європи за альтернативними маршрутами. Проте, в енергетично-кризовий для України період наразі всіма цими потоками володіє НАК «Нафтогаз». Тому актуальним залишається питання поділу вертикально-інтегрованої компанії НАК «Нафтогаз», розділення діяльності регіональних розподільчих компаній, прийняття магістральних та розподільчих мережевих кодексів, приведення вартості газу для всіх категорій споживачів до економічно обґрунтованого рівня.

Список використаної літератури

1. Директива 2003/55/ЄС «Про спільні правила для внутрішнього ринку природного газу» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/994_380
2. Директива 2004/67/ЄС «Про заходи щодо забезпечення безпеки поставок природного газу» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.energy-community.org/pls/portal/docs/36279.PDF>
3. Регламент 1775/2005 «Про умови доступу до систем транспортування природного газу» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.energy-community.org/pls/portal/docs/36280.PDF>
4. Третій Енергетичний Пакет [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://esco-ecosys.narod.ru/2012_7/art319.pdf
5. Договір про заснування Енергетичного Співтовариства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/994_926
6. Gas Trading in Continental Europe: How to achieve workable competition in European gas markets/ IEA Information paper [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.iea.org/publications/freepublications/publication/gas_trading.pdf
7. Karas Pavel. Impacts of the Czech natural gas market liberalization/ Pavel Karas [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://ies.fsv.cuni.cz/default/file/download/id/17103>
8. IEA statistics: natural gas information/ International Energy Agency [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.iea.org/media/training/presentations/statisticsmarch/NaturalGasInformation.pdf>
9. Подолець Р.З., Дячук О.А., Юхимець Р.С. Особливості ціноутворення в міжнародній торгівлі природним газом./ Подолець Р.З., Дячук О.А., Юхимець Р.С. // Економіка і прогнозування. – 2014. – № 1. – С. 53-67.
10. Чепелєв М.Г. Моделювання та оцінка наслідків зміни тарифної політики на ринку електроенергії України / М.Г. Чепелєв// Економіка і прогнозування. – 2014. – № 1. – С. 121–137.
11. Annual Implementation Report/ Energy community secretariat [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.energy-community.org/pls/portal/docs/2304177.PDF>
12. Oil and Gas Regulation 2013. Serbia Chapter/ International comparative legal guides [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.iclg.co.uk/practice-areas/oil-and-gas-regulation/oil-and-gas-regulation-2013>
13. National Report / The President of the Energy Regulatory Office in Poland [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ure.gov.pl/download/2/436/NationalReport2013.pdf>

*Uhimets R.S., postgraduate, Institute for economic
and forecasting National Academy of Sciences of Ukraine*

FOREIGN EXPERIENCE OF TRANSFORMATION OF GAS MARKETS: PROSPECTS AND THREATS FOR UKRAINE

Abstract. *Liberalization of natural gas markets is one the last years' main tendencies in Europe and world energetics in general. The reason of transformation of European markets was the fact that old system, based on big vertically-integrated gas companies, which were monopoly suppliers who imported gas on long-term contracts, at a cost, tied to oil prices – ceased to satisfy the demands of markets actors. Fundamentally new system emerging to replace the old one, based on free competition between suppliers on all levels – from local to international; separation of activities of gas transportation companies to an independent field with gaining a right to use the network to all on non-discrimination basis; stock exchange market pricing and refusal of long-term contracts in favor of spot transactions. All European countries, which have chosen European vector of development, are facing the need to reform national gas markets according to directives and regulations of the*

EU. In order to prevent same mistakes and for more effective reforming of gas market according to European model, taking into account internal peculiarities of the field, it is crucial for Ukraine to study the experience, failures and problems, occurred on European markets with similar economy structure during the transformation of these markets.

Keywords: *The second energy package, Third Energy Package, liberalization, institutional support, unbinding, state monopoly.*

References

1. Directive 2003/55/EC «Concerning common rules for the internal market in natural gas» [Electronic resource]. – Mode of access: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/994_380
2. Directive 2004/67/EC «Concerning measures to safeguard security of natural gas supply» [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.energy-community.org/pls/portal/docs/36279.PDF>
3. Regulation 1775/2005 «On conditions for access to the natural gas transmission networks» [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.energy-community.org/pls/portal/docs/36280.PDF>
4. Third Energy Package [Electronic resource]. – Mode of access: http://esco-ecosys.narod.ru/2012_7/art319.pdf
5. The Treaty establishing the Energy Community [Electronic resource]. – Mode of access: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/994_926
6. Gas Trading in Continental Europe: How to achieve workable competition in European gas markets/ IEA Information paper [Electronic resource]. – Mode of access: http://www.iea.org/publications/freepublications/publication/gas_trading.pdf
7. Karas Pavel. Impacts of the Czech natural gas market liberalization/ Pavel Karas [Electronic resource]. – Mode of access: <http://ies.fsv.cuni.cz/default/file/download/id/17103>
8. IEA statistics: natural gas information/ International Energy Agency [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.iea.org/media/training/presentations/statisticsmarch/NaturalGasInformation.pdf>
9. Podolets R.Z., Dyachuk O.A., Uhimets R.S. Features pricing in international trade in natural gas/ Podolets R.Z., Dyachuk O.A., Uhimets R.S. // Economics and Forecasting. – 2014. – № 1. – С. 53-67.
10. Chepelev M.G. Modeling and assessment of the impact of change of tariff policy in the electricity market Ukraine / M.G. Chepelev // Economics and Forecasting. – 2014. – № 1. – С. 121-137.
11. Annual Implementation Report/ Energy community secretariat [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.energy-community.org/pls/portal/docs/2304177.PDF>
12. Oil and Gas Regulation 2013. Serbia Chapter/ International comparative legal guides [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.iclg.co.uk/practice-areas/oil-and-gas-regulation/oil-and-gas-regulation-2013>
13. National Report / The President of the Energy Regulatory Office in Poland [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.ure.gov.pl/download/2/436/NationalReport2013.pdf>

*Юхимець Р.С., аспірант
ДУ “Інститут економіки і прогнозування НАН України”*

ИНОСТРАННЫЙ ОПЫТ ТРАНСФОРМАЦИИ ГАЗОВЫХ РЫНКОВ:

ПЕРСПЕКТИВЫ И УГРОЗЫ ДЛЯ УКРАИНЫ

Аннотация. *Либерализация рынков природного газа является одной из основных тенденций последних лет в Европе и мировой энергетике вообще. Причиной трансформаций европейских рынков стало то, что старая система, основой которой были крупные вертикально интегрированные газовые компании, выполнявшие роль монопольных поставщиков, осуществляющих импорт газа, с помощью заключения долгосрочных контактов, по ценам, привязанных к стоимости нефти, перестала удовлетворять требования субъектов рынка. На замену старой системы создаётся принципиально новая система, базовыми составляющими которой являются свободная конкуренция между поставщиками на всех уровнях – от локального до международного, выделение в качестве самостоятельной сферы деятельности работа газотранспортных компаний с предоставлением права пользования сетью всем на недискриминационной основе, рыночное биржевое ценообразование и отказ от долгосрочных контактов в пользу спотовых сделок. Перед всеми европейскими странами, избравшими европейский вектор развития, возникла необходимость реформирования национальных газовых рынков согласно директив и регламентов ЕС. Для Украины важно изучить опыт, неудачи и проблемы, возникавшие на европейских рынках с подобной структурой экономики при трансформации газовых рынков, для того чтобы предупредить те же ошибки и более успешно и эффективнее осуществить реформирование рынка газа по европейскому образцу, при этом учтя внутренние особенности отрасли.*

Ключевые слова: *Второй энергетический пакет, Третий энергетический пакет, либерализация, институциональное обеспечение, разделение вертикально-интегрированных компаний, государственная монополия.*

Якубівська Ю.Є. кандидат економічних наук, доцент
кафедри фінансово-економічної безпеки та інтелектуальної власності
Тернопільського національного економічного університету

СВІТОВІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ КІБЕРЗЛОЧИННОСТІ

Анотація. На сучасному етапі розвитку України особливої уваги потребує система кібернетичної безпеки як ключовий елемент інформаційної, а відтак, і національної безпеки. Зважаючи на зростаючу кількість кібератак, необхідним є не лише дослідження світових тенденцій розвитку кіберзлочинності, створення ефективного нормативно-правового забезпечення, але й системи заходів для попередження та захисту від кіберзлочинності.

Стаття присвячена дослідженню тенденцій кіберзлочинності, що є загрозою інформаційній безпеці країни. Визначено місце і роль кібербезпеки в системі національної безпеки. Основна увага зосереджена на дослідженні проявів кіберзлочинності й активності кібератак на світовому рівні, а також тих, які торкнулися українського інформаційного простору. Подано рекомендації щодо покращення системи захисту та боротьби з кіберзлочинністю.

Ключові слова: національна безпека, інформаційна безпека, кібернетична безпека, кіберпростір, кіберзлочинність, кібератака.

Постановка проблеми. Сучасні світові тенденції розвитку кіберзлочинності та її посилення свідчать про зростання значення боротьби з нею для подальшого розвитку суспільства, що, в свою чергу, зумовлює віднесення певних груп суспільних відносин кіберсфери до компетенції правового регулювання. Особливо актуально зазначена проблема торкається забезпечення національної безпеки та, відповідно, суспільно небезпечних діянь, які повинні набутися статусу злочинів у кіберсфері та нести за собою відповідну юридичну відповідальність. На жаль, Україна на сьогоднішній день слабко задіяна у процесі боротьби з кіберзлочинністю й, відповідно, є незахищеною від атак у сфері інформаційної безпеки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика боротьби та подолання кіберзлочинності виступає об'єктом дослідження таких вчених, як: Н. Андерсон [9], В. Бурячок [2], А. Козловські [10], Е. Старостіна [7], А. Щетилов [8] та ін. На основі опрацювання вищевказаних публікацій можна зробити висновок, що кіберсфера як сфера обміну та обробки інформації, представлена у вигляді комп'ютерних даних, відіграє значну роль у процесах розвитку кожного суспільства, а поява кіберзагроз зумовлює необхідність охоплення її відповідними регулятивними та охоронними функціями права, відповідно підвищуючи увагу як теоретиків, так і практиків до кібербезпеки як до окремої складової національної безпеки України. Однак, є ряд проблем, які, зважаючи на стрімкий розвиток кіберзлочинності та, зокрема, кібератак на Україну з боку окремих країн світу (а, насамперед, ідеться про Китай, США та Росію), потребують додаткового дослідження і визначають актуальність написання даної наукової статті.

Метою дослідження є вивчення тенденцій розвитку кіберзлочинності. Для досягнення зазначеної мети були поставлені такі завдання:

- визначити роль та місце кібернетичної безпеки в контексті національної безпеки України;
- дослідити генезу й проаналізувати прояви кібератак на світовий та український простір;
- запропонувати шляхи захисту українського простору від кібератак.

Виклад основного матеріалу. Сучасні тенденції державотворення України характеризуються поступовим формуванням системних підходів до національної безпеки, в контексті яких забезпечення інформаційної безпеки, у тому числі й кібербезпеки, посідають одне з го-

ловних місць. Згідно з Доктриною інформаційної безпеки України, інформаційна безпека визначена невід'ємною складовою національної безпеки і, в той же час, важливою її самостійною сферою, а відповідно до ст. 17 Конституції України вона детермінується як одна із головних функцій держави [5; 6]. На сьогодні активно відбуваються процеси розробки нормативно-правового забезпечення, яке визначає правове підґрунтя державної діяльності у даній сфері. Заслугує на увагу, думка автора, що кібернетична безпека як нова на законодавчому рівні, однак важлива складова інформаційної безпеки, а відтак, і національної безпеки України.

Починаючи з кінця 2013 року, конфлікти, що виникали, передусім, між державами, установами та організаціями, чи окремими особами перейшли у кіберпростір. Уряди провідних країн світу використовують різного роду кібератаки з метою пошкодження чи навіть ліквідації конфіденційної інформації або стратегічних ресурсів конкурентів та супротивників. Розглянемо найбільш типові загрози та об'єкти, що підлягають під кібератаку:

1. Мобільне рекламне програмне забезпечення (так зване «mobile advertising software» або «madware»). Така загроза може не лише перешкодити самому процесові використання пристрою, але також і вказати зацікавленим особам, хакерам ідентифікаційні дані вашого мобільного пристрою, місцезнаходження та контактні дані особи тощо. Спеціальна програма типу «madware», що непомітно потрапляє на пристрій користувача, паралельно встановлює додаткові програми, про які користувач до цього не здогадувався, а це, в свою чергу, створює нові ярлики, призводить до закидання користувача різними спливаючими вікнами, або ж навіть змінює налаштування браузера і водночас збирає його особисті дані, хоча сам користувач про це може й не здогадуватись. Тільки за 2013 рік кількість програм, що містять найбільш агресивні типи «madware», зросла на 210 %. На сьогодні загрозливі програми надсилають платні SMS-повідомлення, а перераховані кошти дістаються хакерам та зловмисникам.

2. Комп'ютерне програмне забезпечення, заражене вірусом, а також кібернапад. У той час, коли поширеність так званих «псевдо-антивірусів» нівелюється, в кіберпросторі з'являються потужніші загрози, як скажімо, загрози типу «ransomware» (в пер. з англ. – викуп), шантажуючі програми, які вимагають внесення відповідної суми оплати. Однак дана схема характеризується певними незручностями для хакерів, як приміром, неможливістю зручно та безпечно отримати бажані кошти. Наступним методом, що широко використовувався вже на початку 2014 року, став кібернапад з метою нанесення емоційної шкоди, так званий метод залякування – «кібербуллінг» (даний метод широко застосовується і по сьогодні щодо українських користувачів мережі Інтернет у політичному контексті).

3. Соціальні мережі. Фінансування соціальних мереж формує нову серію загроз. Адже користувачі Інтернету з кожним днем усе з більшою довірою ставляться до різного роду соціальних мереж (наприклад, Vkontakte, Odnoklassniki, Mail.Ru Agent, Skype, Viber, Instagram, Facebook, Twitter тощо), включаючи обмін своїми особистими даними й купівлю спеціальної мережевої чи ігрової валюти і так званих віртуальних подарунків іншим користувачам. Із зростанням рівня монетизації соціальні мережі надають своїм активним користувачам можливість надсилати один одному також справжні подарунки у вигляді матеріальних цінностей, а не лише нематеріального об'єкта, в соціальних мережах відбувається зростання грошового обігу, що дає хакерам нові можливості для формування загроз та здійснення атак.

4. Платіжні операції в системі он-лайн та інтернет-банкінг (скажімо, Privat24 в Україні, Reka24 у Польщі, Vtb24 в Росії), що може стати потенційним об'єктом крадіжки особистих даних і призводить до обману користувачів та провокує останніх повідомити такі дані неофіційним соцмережам. Прикладом можуть бути фальшиві сповіщення про отримані подарунки, а також електронні листи з вимогами від певного користувача вказати особисту інформацію чи навіть домашню адресу. З першого погляду, надання такого роду нефінансової інформації може видаватись нешкідливою дією, однак хакери обмінюються та торгують нею, поєднуючи такі дані з уже наявними у них, що на перспективу дозволяє їм отримати доступ до конфіденційної інформації.

5. Електронні гаманці «eWallet», що поступово перетворюються у специфічний об'єкт, який хакери пробують використовувати у своїх цілях. «eWallet» можуть бути вразливими, що

потенційно веде до крадіжки особистої інформації. А в міру широкого впровадження зручних технологій мобільних платежів, саме мобільні телефони стануть представляти для хакерів ще більшу цінність. Даний процес схожий на загрозу «Firesheep», що працює спеціально для перехоплення чужих Wi-Fi сесій, а тому можна вже в найближчий час очікувати створення й появи на ринку спеціальних хакерських програм, які будуть перехоплювати особисту платіжну інформацію користувачів та застосовувати її з користю для зловмисників.

6. Так звані «хмарні» носії інформації типу «Cloud» (наприклад, e-Dysk, iCloud, Google Drive тощо). Включення до конкретної корпоративної мережі незахищених пристроїв, які накопичують інформацію, а після цього вона осідає вже на інших «хмарних» носіях, а це в свою чергу різко підвищує ризик витоку інформації або потенційного захоплення особистих незахищених даних. У результаті, встановлення користувачами нових програм призводить до зараження всієї системи [4].

Швидка комп'ютеризація всього світу, яка відбувається з початку 90-х років минулого сторіччя, із поширенням Інтернету призвела до того, що дедалі більше й більше інформації про людей, підприємства та державні структури було передано у віртуальний світ, у тому числі дані, що стосуються національної інфраструктури. Даний факт впливає на безпеку держави, а також, водночас, створює нові ділові можливості для заподіяння шкоди конкурентові. Україна, приміром, не є винятком, оскільки бачить можливості й ризики, які пов'язані із зростанням ролі кіберпростору в контексті формування засад національної безпеки.

Кібершпигуни не обмежуються атаками у віртуальному світі, але й виконують розширені операції кібершпигунства для доступу до стратегічних напрямів, привабливих з точки зору економічних і політичних інтересів. Прикладом кібератаки на Україну є виявлення програми-шпигуна «Snake» у мережі, який був схожий на прототип «Stuxnetu», що використовувався в іранській ядерній програмі. Дана програма дає змогу повною мірою вести контроль над програмним забезпеченням. У вересні 2013 року в Україні побільшало кібератак на засоби масової інформації (ЗМІ) – 4 кібератаки, тоді як протягом усього літа було зафіксовано лише 2 DDoS-атаки на сайти ЗМІ. Наступні дані подає щомісячний моніторинг Інституту масової інформації (ІМІ) «Барометр свободи слова»: три літніх місяці поспіль 2014 року ІМІ фіксує збільшення кількості випадків кіберзлочинів проти журналістів та ЗМІ (у липні – 4, в червні – 4, у травні – 6, в квітні – 1, у березні – 18, в лютому – 5, у січні – 13) [1].

Прикладом посягання на конфіденційну інформацію на міжнародному рівні стало викрадення хакерами у жовтні 2014 року конфіденційних даних щодо української адміністрації та американських науково-дослідних університетів зі структури НАТО. Одним із об'єктів, що становив інтерес для хакерів, була також польська енергетична компанія. Під час кібератак хакери використовують уразливість у системі Windows. Йдеться про феномен так званого розриву «Нульового дня» («zero-day») – системи, що провокує розрив у всіх версіях операційних систем, підписаних ОС Windows, починаючи з Windows Vista й закінчуючи Windows 8.1. Операційна система, яка була позбавлена помилки «zero-day» є Windows XP. Використовуючи ці знання, хакерам вдалося отримати доступ до даних щодо стратегічно важливих інститутів у структурах НАТО. Виявляється, що об'єктами кібершпигунства також стали нормативні документи з питань адміністрації України, бази даних американських університетів і багатьох інших установ, відповідальних за координацію питань, пов'язаних з національною безпекою в країні.

Спеціалісти Національного інституту стратегічних досліджень при Президентові України у своїй аналітичній доповіді на тему «Кібербезпека: світові тенденції та виклики для України» виділяють три основні, тісно пов'язані проблеми, що ускладнюють боротьбу проти злочинів у кіберсфері:

- 1) відсутність сформованих визначень ключових понять і термінів: «кібербезпека», «кіберпростір», «кібератака», «кіберзахист», «кібервійна», «кібертероризм», що потенційно можуть ефективно застосовуватись у практиці правоохоронної діяльності;
- 2) нереформованість чинного нормативно-правового поля у сфері кібербезпеки;
- 3) відсутність Єдиної загальнодержавної системи протидії кіберзлочинності з необхідним

нормативним забезпеченням [3].

Українським службам безпеки необхідно постійно моніторити діяльність та специфіку кіберзлочинів у віртуальному середовищі. Події 2013-2014 рр. на світовому рівні вказали на необхідність підсилення інформаційної безпеки.

Висновки. Отже, розглянувши стан кібербезпеки на території України, проаналізувавши тенденції розвитку кіберзлочинності на світовому рівні, дослідивши досвід окремих країн світу в даному напрямі, можемо зробити наступні висновки:

1. Україна повинна продовжувати активні дії в контексті розбудови власної системи кібербезпеки. Для реалізації даного завдання необхідно пришвидшити підготовку і подальше прийняття Закону про кібернетичну безпеку, який рекомендовано внести як терміновий для розгляду Верховною Радою України.

2. Сформуувати національну стратегію з кібербезпеки, що міститиме тактичні та стратегічні пріоритети й завдання у даній сфері для державних органів.

3. Посилити охорону і захист інтелектуальної власності на внутрішньому та зовнішньому ринках.

4. Внести зміни до навчального навантаження студентів за спеціальностями, що готують фахівців-професіоналів у сфері економічної безпеки, а саме: запровадити навчання з дисциплін, які пов'язані з кібербезпекою, промисловим шпигунством, безпекою ІТ-сектору.

5. Широкомасштабна інформатизація держави зумовлює необхідність розгляду даної проблеми на найвищому державному рівні. Позитивним є акцент на її обговоренні у ході засідань Ради національної безпеки та оборони України в 2014 році. Україна, зважаючи на події 2013-2014 рр., повинна посідати більш активну позицію з питань кібербезпеки на міжнародній арені, оскільки потребує здійснення системи комплексних навчань з протидії важким злочинам саме у кіберсфері. Окрім навчань на рівні держави, доречною була б участь України, приміром, у загальноєвропейських навчаннях з питань кібербезпеки.

Питання безпеки кіберпростору, боротьби з кіберзлочинністю є актуальним як на міжнародному рівні, так і на рівні окремої країни, а тому потребує подальшого розгляду.

Список використаної літератури

1. Барометр свободи слова за серпень 2014 р.: [Електронний ресурс] / Інститут масової інформації, 2014. – Режим доступу: <http://imi.org.ua/barametr/45643-barometr-svobodi-slova-za-serpen-2014-roku.html>

2. Бурячок В.Л. Основи формування державної системи кібернетичної безпеки : [Монографія] / В.Л. Бурячок. – К. : НАУ, 2013. – 432 с.

3. Кібербезпека: світові тенденції та виклики для України. Аналітична доповідь: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/kyber_bezpeka-aab17.pdf

4. Конфлікти між державами та організаціями у 2013 році перейдуть у кіберпростір : [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://dt.ua/TECHNOLOGIES/konflikti_mizh_derzhavami_ta_organizatsiyami_u_2013_rotsi_pereydut_u_kiberprostir.html

5. Конституція України: Закон України від 28.06.1996 № 254к/96-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=254%EA%2F96-%E2%F0>

6. Про Доктрину інформаційної безпеки України : Указ Президента України від 8 липня 2009 року № 514/2009 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=514%2F2009>

7. Старостина Е. Терроризм и кибертерроризм – новая угроза международной безопасности: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.crime-research.ru/articles/starostina>

8. Щетилов А. Некоторые проблемы борьбы с киберпреступностью и кибертерроризмом: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.crime-research.ru/library/chetilov.htm>

9. Anderson N. Massive DDoS attacks target Estonia; Russia accused : [Електронний ре-

супс] / Nate Anderson // Ars Technica. Retrieved, 2007. – Режим доступу: <http://arstechnica.com/security/2007/05/massive-ddos-attacks-target-estonia-russia-accused/>

10. Kozłowski A. Cyberwojownicy Kremla : [Електронний ресурс] / Andrzej Kozłowski // Stowarzyszenia Europejskie Centrum Analiz, 2014. – Режим доступу: <http://geopolityka.org/analizy/2836-andrzej-kozowski-cyberwojownicy-kremla>

*Yakubivska Yu.E., PhD in Economics,
Associate Professor of Financial-Economic Security and Intellectual Property,
Ternopil National Economic University*

GLOBAL TRENDS IN CYBERCRIME

Abstract. *At the present stage of economic development Ukraine requires special attention for cyber security system as a key element of information security, and thus national security. According to the growing number of cyberattacks in the world, it is necessary not only research of global cybercrime trends, creation of the effective legal support, but also measures to prevent and protect against cybercrime.*

The article investigates cybercrime trends that threaten state information security. The cybercrime place and role in national cyber security are determined. The main focus is concentrated on the study of cybercrime manifestations and cyberattacks activity on a global level, as well as those which have occurred in Ukrainian information space. Recommendations of protection system improvement and fighting process against cybercrime are given.

Keywords: *national security, information security, cyber security, cyberspace, cybercrime, cyberattacks.*

References

1. Freedom speech barometer for August 2014 : [Electronic resource] / Institute of Mass Information, 2014. – Access: <http://imi.org.ua/barametr/45643-barometr-svobodi-slova-za-serpen-2014-roku.html>
2. Buryachok V.L Principles of formation of cyber security state system: [Monography] / V.L. Buryachok. – K: NAU, 2013. – 432 p.
3. Cybersecurity: global trends and challenges for Ukraine. Analytical report: [Electronic resource]. – Access: http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/kyber_bezpeka-aab17.pdf
4. Conflicts between states and organizations in 2013 move into cyberspace: [Electronic resource]. – Access: http://dt.ua/TECHNOLOGIES/konflikti_mizh_derzhavami_ta_organizatsiyami_u_2013_rotsi_pereydu_tu_kiberprostir.html
5. The Constitution of Ukraine, Law of Ukraine of 28.06.1996 № 254k/96-BP [Electronic resource]. – Access: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=254%EA%2F96-%E2%F0>
6. Doctrine of information security of Ukraine, President of Ukraine Decree of July 8, 2009 № 514 / 2009 [Electronic resource]. – Access: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=514%2F2009>
7. Starostina A. Terrorism and cyberterrorism – a new threats for international security: [Electronic resource]. – Access: <http://www.crime-research.ru/articles/A.Starostina>
8. Schetylov A. Some problems of struggle with cybercrime and cyberterrorism: [Electronic resource]. – Access: <http://www.crime-research.ru/library/chetilov.htm>
9. Anderson N. Massive DDoS attacks target Estonia; Russia accused : [Electronic resource] / Nate Anderson // Ars Technica. Retrieved, 2007. – Access: <http://arstechnica.com/security/2007/05/massive-ddos-attacks-target-estonia-russia-accused/>
10. Kozłowski A. Cybersoldiers of Kreml: [Electronic resource] / Andrzej Kozłowski // Association of the European Centre for Analysis, 2014. – Access: <http://geopolityka.org/analizy/2836-andrzej-kozowski-cyberwojownicy-kremla>

*Якубивская Ю.Е., кандидат экономических наук, доцент
кафедры финансово-экономической безопасности и интеллектуальной собственности
Тернопольского национального экономического университета*

МИРОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ КИБЕРПРЕСТУПНОСТИ

Аннотация. На современном этапе развития Украины особого внимания требует система кибернетической безопасности как ключевой элемент информационной, в том числе и национальной безопасности. Учитывая растущее число кибератак, необходимо не только провести исследование мировых тенденций развития киберпреступности, создать эффективное нормативно-правовое обеспечение, но также и систему мер по предупреждению и защите от киберпреступности.

Статья посвящена исследованию тенденций киберпреступности, что является угрозой информационной безопасности страны. Определено место и роль кибербезопасности в системе национальной безопасности. Основное внимание сосредоточено на исследовании проявлений киберпреступности и активности кибератак на мировом уровне, а также тех, которые коснулись украинского информационного пространства. Даны рекомендации по улучшению системы защиты и борьбы с киберпреступностью.

Ключевые слова: национальная безопасность, информационная безопасность, кибернетическая безопасность, киберпространство, киберпреступность, кибератака.

ФІНАНСИ. ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА

УДК 330.339.92

*Циганов С.А., доктор економічних наук, професор,
професор кафедри міжнародних фінансів Інституту міжнародних відносин
Київського національного університету імені Тараса Шевченка*

*Сизоненко В.О., кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічної теорії, макро- і мікроекономіки
Київського національного університету імені Тараса Шевченка*

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ПОЛІТИКИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ТА МЕХАНІЗМИ ЇЇ РЕАЛІЗАЦІЇ В КОНТЕКСТІ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ВИКЛИКІВ

Анотація. Розглянуто сучасні моделі економічного розвитку в контексті глобалізаційних викликів. Спираючися на положення теорії Й. Шумпетера і досвід успішних країн, визначено місце і роль ефективної структурної перебудови національної економіки. Виявлено переваги та обмеження інноваційної моделі економічного розвитку, пов'язані з деформаціями внутрішнього ринку. Здійснено порівняльний аналіз різних моделей промислової політики за критерієм домінування в моделі інструментів і механізмів її реалізації. Виявлено причини відставання України за рівнем інновативності від країн ЄС та аргументовано положення, згідно з яким сучасна економічна динаміка промисловості потребує використання інноваційної складової глобальної конкурентоспроможності. Наголошено на пріоритетній орієнтації використання інноваційного потенціалу на потреби внутрішнього ринку, адекватного розвитку ринків збуту, формування платоспроможного попиту на інновації. Обґрунтовано заходи, що сприяють зростанню ефекту від об'єднання промислового, фінансового та інтелектуального капіталу в межах інтегрованих корпоративних утворень.

Ключові слова: економічний розвиток, інноваційна модель, промислова та інноваційна політика, інноваційний потенціал.

Постановка проблеми. Розгортання процесу глобалізації характеризується посиленням взаємозалежності національних економік шляхом формування міжнародних виробничих комплексів, взаємопроникнення фінансово-кредитних систем, тяжіння світової економіки до єдиних стандартів та принципів функціонування. Відбувається стрімке переплетіння соціально-економічних процесів між різними країнами, яке й показує суперечливість глобалізаційного впливу, зростання конкурентної боротьби національних економік, обраної моделі економічного розвитку тієї чи іншої країни. У цьому зв'язку виникає необхідність теоретичного осмислювання сучасних проблем економічного розвитку, розробки на цій основі послідовної та виваженої політики її реалізації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. До проблем економічного розвитку на інноваційних засадах протягом тривалого часу спостерігається постійний теоретичний і практичний інтерес з боку науковців, дослідників, представників влади й бізнесу. У сучасних умовах загострюється проблема обґрунтування шляхів формування та механізмів реалізації сучасної промислової політики як важливої складової державної економічної політики. Окремим аспектом цієї надзвичайно актуальної проблеми присвячені праці Ю. Бажала [1], В. Барінова [4], В. Гейця [10; 11], Н. Гражевської [13], Я. Жаліла [5], Б. Кваснюка [11], П. Леоненка [15], В. Семиноженка [11], А. Чухна [15] та ін.

Але, незважаючи на значну кількість наукових публікацій, не знаходять необхідної розробки актуальні питання розвитку національної економіки в посткризових умовах, латентного впливу руйнівних кризових явищ, зростаючого впливу глобалізаційних процесів на конкурентні позиції вітчизняних суб'єктів господарювання. Така ситуація загострює наявні й приховані проблеми конкурентоспроможності національного господарства, актуалізує необхідність пошуку шляхів підвищення життєздатності економічної системи, її спроможності до ефективного самовідтворення.

Метою статті є дослідження питань трансформації економічного розвитку України на інноваційних засадах, реалізації промислової політики, відповідності ринкових перетворень ефективності суспільного виробництва.

Виклад основного матеріалу. Головною проблемою економічної теорії, за оцінкою Й. Шумпетера, є структурні зміни в економіці. У своїй праці «Теорія економічного розвитку» автор переконливо доводить, що центральне питання економічної політики полягає в тому, чи є прибутки й обсяги капіталу достатніми для того, щоб покривати витрати на «творче руйнування» і забезпечити робочі місця в майбутньому. За оцінкою Е. Новотного, голови Національного банку Австрії, надзвичайної актуальності набуває підхід Й. Шумпетера сьогодні, коли ключовим стало питання – яким чином можна забезпечити створення капіталу та продуктивність, щоб уможливити швидкі технологічні зміни й водночас забезпечити зайнятість [1, с. 6].

Безпосереднім доказом слушності теорії економічного розвитку Й. Шумпетера є сучасна економічна політика й господарська практика успішних країн, які фактично реалізують, за оцінкою визнаного українського вченого Ю. Бажала, шумпетерівську концептуальну парадигму [1, с. 9]. Зокрема, в країнах ЄС центральним рушієм економічного розвитку визнано генерацію і дистрибуцію для забезпечення ефективної інноваційної структурної перебудови як основи промислової політики.

На відміну від практики розвинених країн, у національній економіці України протягом тривалого часу інноваційна діяльність фактично не впливає на стан і динаміку розвитку промисловості. Про це свідчить поглиблення структурних диспропорцій у виробництві, сировинна орієнтація експорту промислової продукції, скорочення наукоємних технологічно-складних галузей, зниження питомої ваги вітчизняних товарів народного вжитку на внутрішньому ринку.

Україна забезпечується промисловими товарами національного виробництва лише на 60-65 %, інноваційною продукцією – на 25-30 %, що зумовлює відставання за рівнем продуктивності праці від країн ЄС в 7-10 разів, ефективності споживання – у 2-3 рази.

Промислова політика розглядається в економічній літературі по-різному. Окремі дослідники дають трактування її сутності переважно у галузевому контексті чи контексті структурної політики [2; 3]; інші – в управлінському – як цілісну систему заходів, інвестиційно-структурних перетворень [4, с. 351]. Прихильники інституціонального підходу розглядають промислову політику у розрізі співвідношення форм власності, регулятивних заходів держави щодо стимулювання бажаних структурних зрушень, підтримки малого та середнього підприємництва [5]. Зустрічаються й інші точки зору на сутність промислової політики, в яких обґрунтовується мета цієї політики, принципи розроблення, основні орієнтири, що відповідає положенням

Концепції державної промислової політики та концепції загальнодержавної цільової програми розвитку промисловості України на період до 2017 року [6; 7].

Спільним для більшості досліджень є визначення необхідності впливу держави на окремі елементи економічної системи, що формують мотивацію суб'єктів господарювання, використання повного набору інструментів, які доцільно використовувати у проведенні промислової політики і які визначають її відповідну модель. При цьому, за критерієм домінування в моделі одних інструментів та механізмів політики над іншими виділяють:

- по-перше, модель жорсткої промислової політики, орієнтованої на випереджальний розвиток пріоритетних секторів економіки. При цьому держава здійснює розподіл та перерозподіл ресурсів шляхом прямого і непрямого бюджетного субсидування й кредитування, державних інвестицій, надання державних гарантій за позиками суб'єктів господарювання. На наш погляд, ця модель має вразливі точки, а саме: лобізм окремих бізнесових і політичних груп, які реалізують, передусім, власні інтереси;

- по-друге, м'яка модель орієнтована на зменшення ризиків інвестиційної діяльності, створення сприятливих умов для започаткування й ведення бізнесу. Реалізація такої моделі промислової політики передбачає технічне регулювання, допомогу в науково-дослідній діяльності, розвиток інфраструктури, реалізацію державно-приватного партнерства тощо. Зазначимо, що реалізація такої моделі потребує тривалого часу, відновлення довіри суб'єктів господарювання і населення до дій владних структур;

- по-третє, експортно-орієнтована адаптивна модель, орієнтована на світову кон'юнктуру, передбачає вибіркове використання інструментів державного впливу, призначених для жорсткої та м'якої моделей. Практичне втілення цієї моделі в Україні свідчить про її вразливість, а саме: занепад виробництва для внутрішнього ринку, поступове збільшення в експорті сировини, вимивання зі складу промислового комплексу технологічних галузей. Унаслідок цього відбуваються негативні, багато в чому незворотні процеси скорочення ланцюга й відповідно розмірів доданої вартості, втрата висококваліфікованих кадрів в обробних галузях, зниження рівня доходів населення;

- по-четверте, модель імпортозаміщення або захисна модель, яка є більш вдалою, передбачає орієнтацію на власне виробництво. Проте реалізація заходів протекціонізму в багатьох видах діяльності (зокрема автомобілебудування, фармацевтика та інші) викликає неоднозначну реакцію зарубіжних виробників та урядів цих країн. Так, намагання України підвищити ставки ввізного мита на імпортні автомобілі викликали зворотну реакцію з боку Росії, Туреччини, деяких інших країн, які ввели обмежувальні заходи на експорт української продукції;

- по-п'яте, інноваційна модель промислової політики орієнтована на безперервне відтворення наявного потенціалу національної економіки, формування попиту на власні нововведення за рахунок високої прибутковості виробництва й споживання інноваційних технологій і продуктів. Це модель ініціативного, підприємницького характеру. За оцінкою Й. Шумпетера, постійна загроза втратити конкурентні переваги за рахунок інновацій породжує стимули безперервного до відтворення ситуації, в якій превалює конкуренція з боку нових товарів, нових технологій, нових джерел пропозиції [8, с. 129]. Капіталізм за самою своєю сутністю – це форма або метод економічних змін, в основі яких знаходяться інновації [8, с. 125]. Свідченням того, що інноваційні процеси в національній економіці не набули вагомих масштабів, є незначна питома вага підприємств, які впроваджують інновації до загальної кількості підприємств, про що свідчать дані табл. 1.

Таблиця 1

Інноваційна діяльність промислових підприємств України у 2003-2012 рр.

Показник	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Частка підприємств, які займалися інноваціями, %	15,1	13,7	11,9	11,2	14,2	13,0	12,8	13,8	16,2	17,4
Частка підприємств, які впроваджували інновації, %	11,5	10,0	8,2	10,0	11,5	10,8	10,7	11,5	12,8	13,6
Витрати підприємств на придбання нових технологій, млн. грн.	95,9	143,5	234,4	159,5	328,4	421,8	115,9	141,6	324,7	286,0
Впровадження нових технологічних процесів	1482	1727	1808	1145	1419	1647	1893	2043	2510	2188
Освоєння виробництва нових* видів продукції, найменувань	7416	3978	3152	2408	2526	2446	2685	2408	3238	3403
Частка реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової, %	5,6	5,8	6,5	6,7	6,7	5,9	4,8	3,8	3,8	3,3

*з 2003 р. – інноваційних.

Джерело: [16].

Як видно з таблиці 1, частка інноваційно-активних підприємств становить 12-16 %, що в 3-4 рази менше, ніж у розвинених країнах. Наукоємність промислового виробництва України знаходиться на рівні 0,3 %, що на порядок менше від світового рівня. В економіці домінує відтворення 3-го технологічного укладу (гірнична металургія, залізничний транспорт, багатотоннажна неорганічна хімія та ін.), а майже 95 % вітчизняної продукції належить до виробництв 3-го та 4-го технологічних укладів. До цього слід додати, що, за індикаторами Європейського інноваційного табло, Україна перебуває в останній за рівнем інновативності групі наздоганяючих країн зі значенням Європейського інноваційного індексу 0,23 та відстає за цим показником від «країн-лідерів» майже у 3 рази (Швеція – 0,68), «країн-послідовників» – у 2 рази (Великобританія – 0,48), «країн помірних інноваторів» – в 1,6 рази (Норвегія – 0,35) [13, с. 34-35].

Передусім, необхідно в стислі строки подолати пасивність приватного сектора стосовно інвестування інновацій та дефіцит реальних інвестицій у фінансування нововведень. Це сприятиме розвитку ринку капіталу, зростанню потужності нагромадження приватних капіталів. За умов підвищення попиту на наукоємну продукцію та дотримання вимог технологічної конкурентоспроможності виробництв з боку міжнародних ринків, такі заходи дозволять розірвати зв'язок технологічного старіння та деградації з депресією виробництва та інфляцією витрат.

Секторальна структура вітчизняної економіки майже не відрізняється від структури ВВП розвинених країн: частка сільського господарства становить 7,7 % проти 2,4 %, промисловості – 21,8 % проти 30-33 %, сфери послуг – 68,5 % проти 64-67 % у розвинених країнах, але при цьому спостерігається низька технологічність виробленої продукції, про що свідчать дані співвідношення експорту та імпорту товарів. Так, експорт високих технологій становить усього 4 %, у той же час експорт сировини становить 34 % [11, с. 195]. На наш погляд, це зумов-

лено низьким рівнем забезпеченості підприємств машинобудування основними фондами та високим рівнем із зносу (близько 84 %), незначною часткою продукції машинобудування у загальному обсязі випуску промислової продукції. Якщо в Німеччині цей показник становить 53,6 %, Японії – 51,6 %, Англії – 39,6 %, Китаї – 35,2 %, то в Україні він дорівнює всього 18,7 % [5, с. 117].

Застосування положень парадигми економічного розвитку Й. Шумпетера до практики інноваційної діяльності суб'єктів господарювання в Україні дозволили виявити певні можливості їх використання. Передовсім, сучасна економічна динаміка промисловості, яка здатна забезпечити зростання ВВП, сприяти вирішенню соціальних завдань, свідчить про недостатнє використання інноваційної складової конкурентоспроможності економіки. За даними рейтингу звіту Всесвітнього економічного форуму про глобальну конкурентоспроможність за 2012-2013 рр., Україна посідає 73 місце серед 144 країн, має істотно гірші позиції навіть порівняно з такими пострадянськими країнами, як Азербайджан (46-е місце), Казахстан (51-е), Російська Федерація (67-е), які включені до рейтингу [9].

Відтак, виникає проблема модернізації економіки, пришвидшеного переходу на інноваційний шлях розвитку, основними завданнями якої є мобілізація структурних, технологічних і соціальних джерел підвищення ефективності, формування принципово нових інституційних та організаційних форм інтеграції індустріального й постіндустріального укладів, на чому наголошують дослідники [10, с. 124]. При цьому, справедливим є твердження, що базовими галузями неоіндустріальних процесів повинні стати високотехнологічні галузі, які сприяють створенню нових ринків збуту, ефективнішому використанню ресурсів, що потребують інтенсивної інноваційної діяльності, а висока частка доданої вартості в наукомісткій продукції підвищує рівень зайнятості [11, с. 196].

Незважаючи на започатковані конструктивні законодавчі основи створення особливого податкового та митного режиму, елементів інноваційної структури, суттєвого впливу інновацій на економічний розвиток країни не спостерігається. Зокрема, дотепер, в Україні діє 16 технопарків, лише 8 з яких мають досвід практичної діяльності. Не можна вважати успішним діяльність бізнес-інкубаторів, інноваційних малих підприємств. Характерною рисою національної інноваційної системи виступає територіальна розсосередженість інноваційних процесів. Якщо в Силіконовій долині (США), Софії Антиполісі (Франція), науково-технологічному коридорі Токіо-Нагоя-Осака-Кобе (Японія) та ін. на невеликій території сконцентровані дослідницькі установи, підприємства інноваційної інфраструктури, промислові підприємства, житлові зони, то в Україні окремі елементи технопарку, як правило, розташовані далеко один від одного. Спостерігається нерівномірність розподілу інноваційної інфраструктури. Так, найбільша кількість бізнес-інкубаторів діє в Києві (12), Одесі (9), тоді як більшість регіонів має по 1-2 бізнес-інкубатори. З 255 інноваційних фондів 69 % функціонують у Києві, тут же розташовані усі венчурні фонди, 6 з 8 технопарків. Це позначається на секторальній структурі економіки (табл. 2).

Таблиця 2

Структура економіки у 2013 році за секторами, в % до ВВП

Країна	Сільське господарство	Промисловість	Послуги
США	1,2	19,2	79,6
Японія	1,2	27,3	71,6
Німеччина	0,8	28,6	70,6
Франція	1,8	18,8	79,4
Італія	2,0	24,7	73,4
Швеція	1,8	27,3	70,9
Португалія	2,5	22,8	74,7
Україна	18	42,5	39,5

Джерело: [17].

Наведені дані свідчать про істотні розбіжності у структурі економіки України і розвинених країн світу. Якщо в розвинених країнах послуги займають більше 70 %, то в Україні – лише 39,5 %, що свідчить про недостатню розвиненість економічної та соціальної інфраструктури, низьку результативність підприємств матеріальної сфери.

Необхідним у цьому разі стає активізація діяльності держави (в особі уряду та його структур) щодо формування інституціональних і законодавчих змін, забезпечення комплексності управлінських дій, скерованих на регулювання й стимулювання інновацій. Особливого значення набуває сприяння поширенню нововведень, використання сучасних інформаційних технологій, підвищення суспільного статусу науковців, розробників та решти причетних до інноваційної діяльності. На основі використання інформаційних технологій аналогічної сервісної інфраструктури і баз даних конкурентоспроможних інформаційних проектів стає можливим виявлення й оцінка технологічних та організаційних інновацій, матеріальних і нематеріальних активів суб'єктів господарювання. Адже Україна посідає 68 місце в світі за індексом розвитку ІКТ (ІДІ), який дорівнює 4,64 [16] та 73 місце з 142 країн за індексом мережевої готовності за станом на 2013 рік (значення індексу 3,87) [17].

Згідно з Концепцією розвитку національної інноваційної системи [14] її розвиток можливий за двома варіантами. За першим – відбувається розвиток шляхом надання першочергової підтримки науковій сфері з метою збільшення кількості наукових розробок; за другим – узгоджується структура економічної політики держави, а саме: промислова, фінансова, податкова політика передбачає зміни, які синхронізовані із змінами у сфері освіти, науково-технічної та інноваційної політики, заходами стимулювання суб'єктів господарювання, сприяння створенню інноваційних центрів, здатних продукувати конкурентоспроможні інноваційні продукти.

На наш погляд, другий напрям розвитку національної інноваційної системи є більш перспективним для забезпечення стійкої тенденції до активізації інноваційної діяльності суб'єктів господарювання. Еволюція цивілізаційної системи і реформування на її основі функцій держави відображаються у структуризації суспільства, становленні та розвитку нових інститутів, які й уособлюють органічну єдність економічної, політичної, правової, соціальної, культурної складових [15, с. 29]. Це положення інституціональної теорії набуває особливо важливого значення для обґрунтування сучасної промислової політики.

Зазначимо, що інновації потребують значних вкладів фінансових, матеріальних та інтелектуальних ресурсів, які можуть бути задіяні лише великим бізнесом, і передусім – фінансово-промисловими групами. Це пояснюється тим, що ці структури мають значну питому вагу на галузевих ринках, диверсифікують у більшості випадків свою діяльність з метою ефективнішого використання нововведень. Окрім того, на великих підприємствах значною мірою збережений науково-технічний потенціал, інженерно-технічні працівники, здатні до креативної діяльності, експериментальна база, що розширює можливості виробничого освоєння новітніх технологій і продуктів.

У межах фінансово-промислових груп відбувається об'єднання промислового, фінансового й інтелектуального капіталу, котрі згідно з законом синергії дають віддачу більш їх суми при самостійному функціонуванні, що підтверджує гіпотезу Й. Шумпетера про роль великого бізнесу в інноваційному розвитку. Водночас слід зазначити, що синергійний ефект досягається лише за умов організаційної цілісності цієї системи, яка визначається складом рухливих системоутворювальних елементів, способами взаємодії наукових, виробничих, банківських та комерційних установ, що являють собою різні форми капіталу.

Зокрема, ефективність інноваційної діяльності вітчизняних ФПГ суттєво стримується деформованими співвідношеннями в структурі наука – виробництво: спостерігається значна концентрація вчених в установах системи НАН України й університетах на протигагу галузевій науці та корпоративному секторі. За останні 10 років, з 2004 по 2013 рр., спостерігається тенденція зменшення чисельності науковців в корпоративному секторі в майже в 2,3 рази, а частка осіб, зайнятих дослідженнями і розробками, становить приблизно 0,5 % від загальної кількості зайнятих при середньому значенні цього показника для країн ЄС – 1,2 %.

Зазначимо таку особливість сучасного інноваційного процесу, як посилення взаємодії суб'єктів цього процесу при послідовній зміні етапів. У національних інноваційних системах розвинених країн провідне місце корпорацій визначається як масштабами ресурсів, що використовуються в інноваційному процесі та отриманими результатами, так і фінансовою відповідальністю за створення й комерціалізацію нововведень. Так, доля витрат на дослідження і розробки корпорацій перевищує 65 %, а частка патентів корпорацій у загальній чисельності патентів досягає 75-80 %.

Незважаючи на експертну орієнтацію ФПП в цілому, головним напрямом використання інноваційного потенціалу повинна стати його пріоритетна орієнтація на внутрішній ринок, а випуск високотехнологічної продукції має визначатись адекватним розвитком ринків збуту. Переконливим прикладом є довготривале економічне зростання промислового виробництва Китаю, зумовлене послідовними внутрішніми перетвореннями. Вдале поєднання ринкових реформ з цілеспрямованою регулятивною діяльністю держави орієнтоване на стабільне розширення внутрішнього ринку за рахунок систематичного підвищення життєвого рівня населення. Внутрішній ринок виступає як каталізатор структурних зрушень, зростання питомої ваги високотехнологічних виробництв, що забезпечує високий приріст доданої вартості. Про це свідчить досвід таких всесвітньовідомих японських корпорацій, як «Toyota-Nissan», «Mitsui», «Mitsubishi», корпорацій країн Південно-Східної Азії, підприємницьких мереж США [12].

Висновки. Таким чином, успішність промислової політики України залежить від переходу до інноваційно-інвестиційної моделі розвитку, що базується на економіці знань, гармонійному відтворенню людського і промислового потенціалу суспільства. Формування платоспроможного попиту на інновації як рушійної сили прогресивних структурних зрушень дозволяє реалізувати промислову політику в інституціональному аспекті, посилювати роль малих інноваційних підприємств, їх взаємодію з корпоративними утвореннями. Затребуваність у функціонуванні малих інноваційних підприємств сприяє не лише появі новітніх форм підприємницької діяльності, але й викликає активізацію економічного новаторства, змінює інституційне середовище.

Тому особливого значення, що окреслює перспективи подальших наукових досліджень, набуває виявлення впливу інноваційної складової на формування політики неоіндустріалізації і нової моделі економіки, що ґрунтується на знаннях; умов і можливостей втілення соціальних інновацій, котрі передбачають розвиток суспільства на користь формування конкурентоспроможного людського капіталу. Це сприятиме подальшому розвитку теорії економічної динаміки, ролі в ній соціальної ефективності інноваційної складової сучасної промислової політики.

Список використаної літератури

1. Шумпетер Й. Теорія економічного розвитку: Дослідження прибутків, капіталу, кредиту, відсотка та економічного циклу / Й. Шумпетер. Пер. з англ. В. Старка. – К.: Видавничий дім «Києво-Могилянська академія», 2011. – 242 с.
2. Горин М.П. Механізм розвитку промислового виробництва регіону / М.П. Горин // Регіональна економіка [Текст]. – 2009. – № 1. – С. 59-67.
3. Бойко Є. Методологічні положення прогнозування промислового розвитку регіону / Є. Бойко // Регіональна економіка [Текст]. – 2009. – № 2. – С. 14-23.
4. Барінов В.В. Державне регулювання економіки: навч. посібник / В.В. Барінов, Г.І. Скорик. – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2012. – 460 с.
5. Національні проекти у стратегії економічної модернізації України / Я.А. Жаліло, Д.С. Покришка, Я.В. Бережний, А.П. Павлюк [та ін.]. – К.: НІСД, 2013. – 144 с.
6. Концепція державної промислової політики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.gro.kiev.ua/files/db.php?st=278&god=2003>
7. Концепція загальнодержавної цільової програми розвитку промисловості України на період до 2007 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://industri.kmu.gov.ua/control/>

uk/publish/artikle

8. Шумпетер Й. Капіталізм, соціалізм и демократія. Пер. с англ. / Й. Шумпетер. – М.: Економіка, 1995. – 540 с.
9. The Global Competitiveness Report 2012 – 2013. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2012-13pdf
10. Новий курс: реформи в Україні. 2010 – 2015. Національна доповідь / за заг. ред. В.М. Гесця [та ін.]. – К.: НВЦ НБУВ, 2010. – 232 с.
11. Структурні виклики ХХІ століття суспільству та економіці України: [Т.2]: Інноваційно-технологічний розвиток економіки / За ред. В.М. Гесця, В.П. Семиноженка, Б.Є. Кваснюка. – К.: Фенікс, 2007. – 564 с.
12. Шумпетер Й. История экономического анализа / Й. Шумпетер; [пер. с. англ. под ред. В.С. Автономова]. – Т. 3. – СПб.: Эк. Шк., 2001. – 686 с.
13. Гражевська Н.І. Економічні системи епохи глобальних змін / Н.І. Гражевська. – К.: Знання, 2008. – 431 с.
14. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010-2020 роки в умовах глобалізаційних викликів. Проект [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://investtrade.eu/ru/investments/article/information/10-investment/16-ukraine-in-global-ranking.html>
15. Чухно А.А. Сучасна інституціональна теорія та фінансова наука / А.А. Чухно, П.М. Леоненко, П.І. Юхименко // Фінанси України. – 2012. – № 8. – С. 23-42.
16. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
17. Офіційний сайт Організації економічного співробітництва і розвитку [Електронний ресурс]. – Доступний з: <http://www.oecd.org/home/>

*S.A. Tsyganov, Doctor of Economics, Professor,
Kyiv National University. Taras Shevchenko*

*V.A. Syzonenko, Ph.D. in Economics, Associate Professor
Kiev National University. Taras Shevchenko*

THEORETICAL FOUNDATIONS OF ECONOMIC DEVELOPMENT POLICY AND MECHANISMS FOR THEIR IMPLEMENTATION IN THE CONTEXT OF GLOBALIZATION CHALLENGES

Abstract. *The modern model of economic development in the context of globalization challenges. Based on the principles of the theory Schumpeter and experience of successful countries, the place and role of effective restructuring of the national economy. Advantages and limitations of an innovative model of economic development associated with the deformation of the internal market. The comparative analysis of different models of industrial policy criteria for dominance in the model instruments and mechanisms for its implementation. The reasons for the lag in Ukraine in terms innovatynost and from the EU and reasoned provisions that modern economic dynamics of the industry requires the use of innovative component of global competitiveness. Emphasized the priority orientation using innovative capacity in domestic demand, the development of adequate markets, the formation of effective demand for innovation. Based measures that promote the growth effect of combining industrial, financial and intellectual capital within the integrated corporate entities.*

Keywords: *economic development, innovation model, industrial and innovation policy, innovation potential.*

References

1. Shumpeter J. Theory of economic development: Research of incomes, capital, credit, percent and economic cycle / Of red. from eng. V. Starka // J. Shumpeter. – K.: The Publishing house of

«Kyivo-Mogilynska academy», 2011. – 242 p.

2. Gorin M.P. Mechanism of development of industrial production of region / by M.P. Gorin // The Regional economy [Text]. – 2009. – № 1. – С. 59-67.

3. Boyko E. Is the Methodological provisions of prognostication of industrial development of region / by E. Boyko // The Regional economy [Text]. – 2009. – № 2. – С. 14-23.

4. Barinov V.V. Government control of economy: Manual / by V.V. Barinov, G.I. Skorik. – Lviv: Publishing House of Lviv politexnika, 2012. – 460 p.

5. National projects in strategy of economic modernisation of Ukraine / by Я.А. Jalilo, D.S. Pokryshka, Я.V. Berejny, A.P. Pavlyk [and other]. – K.: NISD, 2013. – 144 p.

6. Conception of public industrial policy [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.gro.kiev.ua/files/db.php?st=278&god=2003>

7. Conception of the national having a special purpose program of development of industry of Ukraine on a period 2007 to [Electronic resource]. – Access Mode: <http://industri.kmu.gov.ua/control/uk/publish/artikle>

8. Shumpeter J. Capitalism, socialism and democracy / of trudged. with eng // J. Shumpeter. – M.: Economy, 1995. – 540 p.

9. The Global Competitiveness Report 2012-2013. [Electronic resource]. – Access Mode: www3.weforum.org/docs/of_WEF_Global_Competitiveness_Report_2012-13pdf

10. New course: reforms in Ukraine. 2010 – 2015. A national lecture / by red. V.M. Geets [and other]. – K.: NVC, 2010. – 232 p.

11. Structural calls of XXI of century to the company and economy of Ukraine: [T. 2]: Innovative-technological development of economy / by red. V.M. Geets, V.P. Seminojenko, B.E. Kvasnyk. – K.: Phoenix, 2007. – 564 p.

12. Shumpeter J. History of economic analysis / by J.A. Shumpeter; [trudged. p. of eng. of by red. B.C. Avtonomova]. – T. 3. – SPb.: Ek. Sk., 2001. – 686 p.

13. Grajevskaja N.I. The Economic systems of epoch of global changes / by N.I. Grajevskaja. – K.: Knowledge, 2008. – 431 p.

14. Strategy of innovative development of Ukraine is on 2010-2020 in the conditions of calls of globalization. Project. [Electronic resource]. – Access Mode: <http://invetrade.eu/ru/investments/article/information/10-investment/16-ukraine-in-global-ranking.html>

15. Chuhno A.A. The Modern institutional theory and financial science / by A.A. Chuhno, M. Leonenko, P.I. Uhimenko // Finances of Ukraine. – 2012. – № 8. – С. 23-42.

16. Government service of statistics of Ukraine [Electronic resource]. – Access Mode: <http://www.ukrstat.gov.ua>

17. Official site of Organization of economic collaboration and development [Electronic resource]. – Access Mode: <http://www.oecd.org/home/>

*Цыганов С.А., доктор экономических наук, профессор,
профессор кафедры международных финансов Института международных отношений
Киевского национального университета имени Тараса Шевченко*

*Сизоненко В.О., кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры экономической теории, макро- и микроэкономики
Киевского национального университета имени Тараса Шевченко*

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПОЛИТИКИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ И МЕХАНИЗМЫ ЕЁ РЕАЛИЗАЦИИ В КОНТЕКСТЕ ГЛОБАЛИЗАЦИОННЫХ ВЫЗОВОВ

Аннотация. Рассмотрены современные модели экономического развития в контексте вызовов глобализации. Опираясь на положения теории Й. Шумпетера и опыт успешных стран,

Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право.

Серія. Економічні науки. Науковий журнал. ISSN 1028-7507 №5-6 (76-77) 2014.

определено место и роль эффективной структурной перестройки национальной экономики. Выявлены преимущества и ограничения инновационной модели экономического развития, связанные с деформациями внутреннего рынка. Проведён сравнительный анализ различных моделей промышленной политики по критерию доминирования в модели инструментов и механизмов её реализации. Выявлены причины отставания Украины по уровню инновативности от стран ЕС и аргументировано положение, согласно которого современная экономическая динамика промышленности требует использования инновационной составляющей глобальной конкурентоспособности. Отмечено необходимость приоритетной ориентации использования инновационного потенциала на потребности внутреннего рынка, адекватного развития рынков сбыта, формирования платежеспособного спроса на инновации. Обоснованы мероприятия, способствующие росту эффективности от объединения промышленного, финансового и интеллектуального капитала в пределах интегрированных корпоративных образований.

Ключевые слова: экономическое развитие, инновационная модель, промышленная и инновационная политика, инновационный потенциал.

*Чуркіна І.Є., кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту
Одеського інституту фінансів Українського державного
університету фінансів та міжнародної торгівлі*

*Бобошко Л.І., студентка групи С-2514
Одеського інституту фінансів Українського державного
університету фінансів та міжнародної торгівлі*

РОЛЬ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ У ЗМІЦНЕННІ ФІНАНСОВОЇ НЕЗАЛЕЖНОСТІ РЕГІОНІВ

***Анотація.** Однією з основних проблем сучасного розвитку місцевого самоврядування в Україні слід визнати незадовільний стан справ у сфері місцевих бюджетів. У разі відсутності належної фінансової бази для виконання органами місцевого самоврядування своїх повноважень неможливо говорити про місцеве самоврядування як повноцінне явище. Саме власні фінансові ресурси є запорукою спроможності місцевого самоврядування та основою стратегії розвитку будь-якої території. Розв'язання проблеми фінансової незалежності регіонів вимагає не тільки визначеної державної діяльності в підтриманні збалансованості місцевих бюджетів, але й відповідної взаємозалежності між доходами та видатками, оскільки обмеженість фінансових ресурсів звужує економічну базу функціонування бюджетної системи держави, зокрема її складової ланки – місцевих бюджетів. Статтю присвячено розкриттю теоретичних підходів до визначення категорії «місцеві бюджети» як фінансової бази місцевого самоврядування. Визначено джерела формування та основні напрями спрямування коштів місцевих бюджетів. Проведено аналіз доходів та видатків місцевих бюджетів та міжбюджетних трансфертів за 2009–2013 роки. Виявлено основні проблеми формування місцевих бюджетів та запропоновано можливі шляхи їх розв'язання.*

***Ключові слова:** зведений бюджет, місцеві бюджети, доходи та видатки місцевих бюджетів, міжбюджетні трансферти.*

Постановка проблеми. Вагоме місце в бюджетній системі України посідають місцеві бюджети як основа фінансової бази органів місцевого самоврядування. На сучасному етапі розвитку України найбільш актуальним стає питання економічного й соціального розвитку регіонів, що потребує зміцнення їх фінансової незалежності. Однак проблеми фінансового забезпечення органів місцевого самоврядування щороку збільшуються. Постійна нестача фінансових ресурсів, нестабільність дохідних джерел місцевих бюджетів та їх залежність від бюджетних трансфертів на сьогодні потребує негайного вирішення. Головним завданням бюджетної політики держави на довгострокову перспективу повинно стати створення умов для покращення бюджетного забезпечення територіальних громад і створення оптимальних міжбюджетних відносин.

Завдяки місцевим бюджетам здійснюється перерозподіл валового внутрішнього продукту серед окремих регіонів, органів місцевого самоврядування та між соціальними групами населення. Наскільки ефективно і раціонально функціонує система місцевих бюджетів, залежить успішне здійснення фінансової політики взагалі та бюджетної політики зокрема. Основними питаннями, що потребують негайного вирішення, є наповнення дохідної частини місцевих бюджетів і, відповідно, належне фінансове забезпечення напрямів використання бюджетних коштів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У науковій літературі проблеми місцевих бюджетів обговорюється останнім часом досить активно. У наукових працях О.Д. Василика [1], О.П. Кириленко [2], І.І. Єфремової [3], В.І. Кравченка [4], І.О. Луніної [5] та інших значна увага приділена процесам формування коштів місцевих бюджетів та напрямкам використання цих коштів. Вищезазначені українські вчені здійснювали дослідження економічної сутності місцевих бюджетів, їх особливостей, зосереджували увагу на питаннях підвищення ефективності формування доходів місцевих бюджетів України, розподілу бюджетних ресурсів між рівнями влади. Багато статей присвячено проблемам міжбюджетних відносин.

Що стосується трактування поняття «місцеві бюджети», то єдиного погляду в економічній літературі не існує.

На думку О.Д. Василика, «місцеві бюджети – це фонди фінансових ресурсів, призначені для реалізації завдань і функцій, що покладаються на органи місцевого самоврядування» [1, с. 170]. Місцеві бюджети сприяють забезпеченню фінансової самодостатності розвитку територій держави, визначають ефективність впливу місцевих органів влади на розвиток економічного потенціалу їх територій. За допомогою них визначається результативність фінансування інвестиційних проектів на місцевому рівні, ефективність функціонування місцевих органів влади.

О.П. Кириленко розглядає місцеві бюджети за різними критеріями. В першу чергу, місцеві бюджети – це економічна категорія, по-друге, це правовий акт, по-третє, це фінансовий план відповідного органу місцевого самоврядування [2].

І.І. Єфремова зосереджує свій погляд на визначенні місцевих бюджетів як економічної категорії, яка виражає сферу економічних відносин суспільства, пов'язаних із формуванням, розподілом і використанням централізованих грошових коштів, що знаходяться у розпорядженні місцевих органів влади і призначені для соціально-економічного розвитку певних регіонів країни [3].

В.І. Кравченко визначає, що «місцеві бюджети посідають провідне місце в системі місцевих фінансів. Їх визначають: як систему грошово-економічних відносин; як матеріальний фонд; як правову категорію; за територіальною ознакою» [4].

Слід зазначити, що законодавче визначення місцевого бюджету, вперше введене Законом України «Про місцеве самоврядування в Україні». Так, бюджет місцевого самоврядування (місцевий бюджет) – це план утворення і використання фінансових ресурсів, необхідних для забезпечення функцій та повноважень місцевого самоврядування. До речі, це єдине законодавче визначення місцевого бюджету, в Бюджетному кодексі України як 2001 р., так і 2010 р. міститься загальне визначення бюджету. За Бюджетним кодексом України «місцеві бюджети це – бюджет Автономної Республіки Крим, обласні, районні бюджети та бюджети місцевого самоврядування» (ст. 2.1.34 БКУ) [6].

Узагальнюючи теоретичні дослідження сутності й особливостей місцевих бюджетів, можна стверджувати, що проблематика фінансової незалежності органів місцевого самоврядування на сучасному етапі висвітлена недостатньо повно та всебічно. Теоретичні основи фінансової незалежності місцевого самоврядування, сутність і механізм реалізації її бюджетного потенціалу дотепер потребують ґрунтовного вивчення.

Мета дослідження. Враховуючи актуальність дослідження, метою статті є розгляд актуальних питань бюджетного забезпечення місцевого самоврядування та пошук шляхів для зміцнення його фінансової основи. Для досягнення означеної мети визначено такі завдання: проаналізувати проблемні питання формування й використання місцевих бюджетів, міжбюджетних відносин і визначити шляхи покращення фінансового забезпечення місцевих бюджетів.

Виклад основного матеріалу. Структура бюджетної системи України будується за двома, характерними для унітарних країн рівнями, коли на першому рівні – центральний, тобто Державний бюджет України, а на другому – місцеві бюджети, які теж поділяються на окремі підрівні. Державний та адміністративно-територіальний устрої визначають, таким чином, і бюджетний устрій України, що характеризує організацію та принципи побудови бюджетної

системи, її структуру, розподіл доходів і видатків між окремими ланками, правові основи функціонування бюджетів, встановлення характеру взаємовідносин між бюджетами [7, с. 15]. Показник частки державного й місцевих бюджетів у зведеному бюджеті завжди є складовою основних параметрів бюджетної політики. Реформування бюджетної системи, міжбюджетних відносин в Україні триває вже більше десяти років і щороку визначає свої пріоритети. Ще В. Кравченко наголошував на необхідності «...здійснення заходів із зближення рівнів соціально-економічного розвитку в різних регіонах та територіях країни, забезпечення єдиних стандартів якості життя в усій державі» [4]. У 2007 році було схвалено Концепцію реформування місцевих бюджетів, яка була спрямована на зміцнення фінансової основи місцевого самоврядування, посилення впливу системи формування місцевих бюджетів на соціально-економічний розвиток та поліпшення добробуту громадян України. Але поки що питання фінансової незалежності місцевих бюджетів залишаються невирішеними у нашому суспільстві [8].

В умовах ринкової економіки роль місцевих бюджетів зростає, але змінюються форми й методи їх впливу на соціально-економічний розвиток адміністративно-територіальної одиниці.

На сучасному етапі розвитку країни та окремих її регіонів місцеві бюджети відіграють стабілізуючу роль і реально впливають на проведення економічних реформ [9, с. 60].

Місцевий бюджет є основним фінансовим планом регіону, саме тому проблеми формування і функціонування місцевих бюджетів залишаються вкрай актуальними в бюджетній системі України. Місцеві бюджети є невід'ємною частиною ринкових відносин і одночасно важливим засобом реалізації державної політики. Саме місцевим бюджетам як основній фінансовій базі органів місцевого самоврядування належить особливе місце в бюджетній системі нашої держави. У них зосереджено понад 80 % усіх фінансових ресурсів, якими розпоряджаються органи місцевого самоврядування [10].

Місцеві бюджети стають основним інструментом реалізації регіональної політики й вирішення таких важливих завдань, як структурна перебудова економіки, вирівнювання економічного розвитку регіонів та ефективності територіального поділу праці, розвиток місцевого господарства, здійснення житлового будівництва, благоустрій міст, проведення природоохоронних заходів та ін. [11].

Місцеві бюджети концентрують потоки бюджетних коштів певного населеного пункту, району чи області. Через них здійснюється перерозподіл бюджетних коштів для виконання бюджетних зобов'язань, визначених законодавством, зокрема, надання соціальних благ і послуг населенню.

Роль місцевих бюджетів у соціально-економічному розвитку регіону проявляється в тому, що у місцевих бюджетах акумулюється частина фінансових ресурсів, яка створюється на визначеній території і забезпечує фінансову базу місцевим органам влади для реалізації своїх повноважень.

З іншого боку, створення середовища для формування фінансової бази є головним для місцевих органів влади. Зазвичай, у різних адміністративно-територіальних одиницях фінансова база різна. Нерідко вона обмежена. Через це наповненість місцевих бюджетів залежить, з одного боку, від рівня економічного розвитку регіону, зокрема від повноти використання його економічного потенціалу, а з іншого – від цільового, раціонального та ефективного використання бюджетних ресурсів [9, с. 61].

Інститут бюджету та соціально-економічних досліджень у рамках проекту «Зміцнення місцевої фінансової ініціативи (ЗМФІ-П) впровадження» займається актуальними питаннями реформування бюджетної системи України та здійснює бюджетний моніторинг виконання місцевих бюджетів України на підставі даних Державної казначейської служби України [13].

За даними Інституту бюджету та соціально-економічних досліджень, слід зазначити, що питома вага доходів місцевих бюджетів без урахування міжбюджетних трансфертів у структурі доходів зведеного бюджету коливалася від 24,6 % у 2009 р. до 23,8 % у 2013 р. (табл. 1.).

Таблиця 1

Доходи зведеного, державного та місцевих бюджетів за 2009-2013 роки

Показники	2009 рік	2010 рік	2011 рік	2012 рік	2013 рік
Зведений бюджет, млрд. грн.	288,6	314,4	398,3	445,5	442,8
у % до ВВП	31,6	29	30,3	31,6	30,4
загальний фонд	224,3	268,7	334,7	369,7	375
спеціальний фонд	64,3	45,7	63,6	75,8	67,8
Державний бюджет, млрд. грн.	217,6	233,9	311,8	344,7	337,6
частка в доходах зведеного бюджету, %	75,4	74,4	78,3	77,4	76,2
загальний фонд	164,6	201,1	263,3	288,5	290,1
спеціальний фонд	53	32,8	48,5	56,2	47,5
Місцеві бюджети, млрд. грн.	71	80,5	86,5	100,8	105,2
частка в доходах зведеного бюджету, %	24,6	25,6	21,7	22,6	23,8
загальний фонд	59,6	67,6	71,4	81,2	84,9
спеціальний фонд	11,4	12,9	15,1	19,6	20,3

Джерело: побудовано автором на основі [13].

У структурі доходів місцевих бюджетів п'ятий рік поспіль спостерігається збільшення частки податкових надходжень до 86,8 % у 2013 р. порівняно з 2009 р. – 83,2 %, збільшення неподаткових надходжень на 1,5 % порівняно з 2009 та зменшення питомої ваги доходів від операцій з капіталом та цільових фондів майже на 5,9 % [13]. Таке зростання відбулося, в першу чергу, за рахунок місцевих податків і зборів, частка яких збільшилася до 7,0 %. Основним чинником збільшення цієї частки є зростання надходжень єдиного податку.

Податок на доходи фізичних осіб продовжує зберігати позицію найвагомішого за обсягом джерела дохідної частини місцевих бюджетів – 61,4 % від загальних надходжень місцевих бюджетів, хоча й спостерігалось деяке зниження частки цього податку в доходах місцевих бюджетів у 2012 році до 60,6 %.

Таким чином, наведені дані свідчать, що сьогодні основна частка надходжень припадає на два податки – податок з доходів фізичних осіб та єдиний податок. А отже, виникає питання щодо ефективності системи формування доходів місцевих бюджетів у частині інших джерел, визначених Податковим та Бюджетним кодексами України. Підкреслимо й той факт, що податок з доходів фізичних осіб ураховується при визначенні міжбюджетних трансфертів і не належить до місцевих податків та зборів, а відповідно, органи місцевого самоврядування не мають достатніх важелів впливу на його адміністрування.

За показниками місцевих бюджетів останніх років, можемо констатувати, що зміни, внесені Податковим кодексом України, мають як позитивні, так і негативні наслідки. До збільшення надходжень призвело підвищення ставок з плати за землю та за рахунок зміни умов проведення нормативно-грошового оцінювання землі й зарахування 100 % єдиного податку до бюджету розвитку. Водночас, не сприяє збільшенню надходжень до місцевих бюджетів заміна податку з власників транспортних засобів та інших самохідних машин і механізмів на збір за першу реєстрацію транспортного засобу, що призвело до зменшення фінансових ресурсів для проведення ремонту доріг, оскільки даний податковий платіж входив до спеціального фонду бюджету міста. Також втрати спричинила відміна ринкового збору та збору за використання місцевої символіки [12].

У структурі доходів місцевих бюджетів постійно зростає частка трансфертів: від 46,7 % у 2009 р. до 52,4 % у 2013 р. [13]. Стан перерахування трансфертів, що передаються з державного бюджету до місцевих, характеризують дані, наведені у таблиці 2.

Таблиця 2

Міжбюджетні трансферти місцевим бюджетам з державного бюджету за 2009–2013 роки

Показники	2009 рік	2010 рік	2011 рік	2012 рік	2013 рік
Разом трансфертів, млрд. грн.:	62,2	77,8	94,9	124,5	115,8
Дотація вирівнювання	33,4	43,6	43,6	51,7	55,7
Субвенції з соціального захисту населення	22,9	30,1	36,3	43,1	48,6
Інші трансферти	5,9	4,1	15,0	29,7	11,5
<i>Частка трансфертів у доходах місцевих бюджетів, %</i>	<i>46,7</i>	<i>49,1</i>	<i>52,3</i>	<i>55,2</i>	<i>52,4</i>

Джерело: побудовано автором на основі [13].

На відміну від попередніх років у 2013 році відбулося зменшення на 6,9 % обсягів міжбюджетних трансфертів порівняно з попереднім роком. Зауважимо, що темп зростання трансфертів уперше за досліджуваний період був нижчим, ніж доходи місцевих бюджетів.

У структурі трансфертів найбільшу частку складає дотація вирівнювання – 48,1 %, що на 6,6 % більше за аналогічний показник 2012 року і на 5,5 % менше показника дотації вирівнювання 2009 року (найвищий показник за період 2009-2013 років). Частка надходжень субвенцій з соціального захисту населення у 2013 році становила 42,5 %, що на 7,4 % більше аналогічного показника 2012 року [13].

Істотною негативною тенденцією є зростання у структурі трансфертів частки дотацій вирівнювання. Збільшення частки дотацій вирівнювання свідчить про погіршення фінансового стану регіонів та надмірно високі темпи зростання видатків, динаміка яких випереджає зростання власних надходжень місцевих бюджетів.

Цю тезу підтверджує і той факт, що видатки місцевих бюджетів зросли в 2013 р. на 72 %, а доходи – лише на 48 %.

Питома вага видатків місцевих бюджетів у структурі видатків зведеного бюджету коливалася від 40,38 % у 2009 р. до 43,14 % у 2013 р. (табл. 3.) [13].

Таблиця 3

Видатки зведеного, державного та місцевих бюджетів за 2009-2013 роки

Показники	2009 рік	2010 рік	2011 рік	2012 рік	2013 рік
Зведений бюджет, млрд. грн.	307,30	377,80	416,6	492,4	505,8
загальний фонд	240,10	299,40	347,4	417,6	442,6
спеціальний фонд	67,30	78,40	69,2	74,8	63,2
Державний бюджет (без урахування міжбюджетних трансфертів), млрд. грн.	180,20	225,80	238,5	271,2	287,6
<i>частка у видатках зведеного бюджету, %</i>	<i>58,64</i>	<i>59,77</i>	<i>57,25</i>	<i>55,08</i>	<i>56,86</i>
загальний фонд	131,30	165,90	197,5	228,9	247,7
спеціальний фонд	48,90	59,90	41	42,3	39,9
Місцеві бюджети (без урахування міжбюджетних трансфертів), млрд. грн.	124,10	152,00	178,1	221,2	218,2
<i>частка у видатках зведеного бюджету, %</i>	<i>40,38</i>	<i>40,23</i>	<i>42,75</i>	<i>44,92</i>	<i>43,14</i>
загальний фонд	108,80	133,50	148,8	188,6	194,9
спеціальний фонд	18,30	18,50	29,3	32,6	23,3

Джерело: побудовано автором на основі [13].

Більшість видатків місцевих бюджетів традиційно спрямовується на соціально-культурну сферу (освіта, охорона здоров'я, соціальний захист і соціальне забезпечення, культура та мистецтво, фізична культура й спорт). Зростання їх питомої ваги у загальному обсязі видатків (від 82,0 % у 2009 році до 86,3 % у 2013 році) є негативною тенденцією, оскільки лівова частка фінансових ресурсів спрямовується в основному на поточні видатки. Більше того, темпи зростання видатків на соціально-культурну сферу (2013 рік до 2009 року – 1,96) перевищують темпи зростання загального обсягу видатків місцевих бюджетів (аналогічний показник – 1,76).

Незважаючи на те, що фінансування об'єктів соціальної та побутової інфраструктури поглинає лівову частку бюджетних коштів, останніх недостатньо для розвитку й утримання установ.

Оскільки, попри значні обсяги міжбюджетних трансфертів, які отримують місцеві органи влади з державного бюджету, на даний час рівень фінансування видатків місцевих бюджетів є недостатнім для дієвого функціонування територіальних громад, зокрема житлово-комунального господарства, існує потреба у додатковому фінансуванні житлового фонду, автомобільних доріг, каналізаційних і очисних споруд [14].

Це зумовлено тим, що переважна більшість фінансових ресурсів місцевих бюджетів у сучасних умовах спрямовується на виконання делегованих повноважень органів місцевого самоврядування, що певною мірою обмежує їх фінансову самостійність. За таких умов місцеві органи влади не мають у своєму розпорядженні фінансових важелів, необхідних для ефективного задоволення потреб населення відповідного регіону.

Висновки. Останні роки формування й виконання місцевих бюджетів здійснюються в умовах обмеження фінансових ресурсів. Така ситуація вимагає термінових заходів щодо реформування місцевих бюджетів та міжбюджетних відносин. За таких умов вважаємо за необхідне:

- децентралізацію бюджетної системи й управління фінансовими потоками на рівні місцевого самоврядування, також зменшення частки зосередження всіх фінансових ресурсів у держави;
- переважання стратегічних цілей і завдань розвитку територій над короткостроковими цілями й завданнями;
- відповідність видатків бюджетів фінансуванню основних напрямів розвитку територій;
- недопущення фінансових зловживань у процесі формування, наповнення та використання місцевих бюджетів;
- забезпечення прозорості, гласності бюджетного процесу та інформованості громадськості стосовно доходів і витрат бюджетних коштів.

Реформування місцевих бюджетів та міжбюджетних відносин в Україні неможливе без кращих світових практик з даного питання. В першу чергу, це стосується бюджетного планування, розвитку планування місцевих бюджетів на основі програмно-цільового методу. Реформування міжбюджетних відносин в Україні має бути безумовна відмова від постійної дотаційності певних місцевих бюджетів за рахунок інших. Для вирішення проблеми наповнення дотаційних бюджетів слід використовувати альтернативні джерела: іноземні інвестиції, позикові кошти, гранти.

Вищезазначені заходи значною мірою сприятимуть якісній трансформації та зміцненню системи фінансового забезпечення органів місцевого самоврядування, які отримають більше самостійності щодо розпорядження коштами місцевих бюджетів. Відтак збільшаться можливості органів місцевого самоврядування розробляти і втілювати в життя стратегії місцевого розвитку, без яких місцеве самоврядування не має майбутнього.

Список використаної літератури

1. Василик О.Д. Бюджетна система України: підручник / О.Д. Василик, К.В. Павлюк. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 544 с. – укр.
2. Кириленко О.П. Місцеві бюджети України (Історія, теорія, практика). / О.П. Кириленко. – К.: НІОС, 2008. – 384 с. – укр.

3. Єфремова І.І. Місцеві бюджети та бюджети місцевого самоврядування: проблеми правового визначення / І.І.Єфремова // Форум права. – 2009. – № 1. – С. 157–161.
4. Кравченко В.І. Місцеві фінанси України / В.І. Кравченко. – К.: Т-во «Знання», 2009. – 386 с. – укр.
5. Луніна І.О. Державні фінанси та реформування міжбюджетних відносин: Монографія / І.О. Луніна. – К.: Наукова думка, 2006. – 432 с. – укр.
6. Бюджетний кодекс України – Законодавство України. Верховна Рада України; Кодекс України, Закон, Кодекс від 08.07.2010 № 2456-VI (Редакція станом на 01.02.2015) [Електронний ресурс] – Режим доступу: zakon.rada.gov.ua/go/2456-17
7. Бабич Л.М. Місцеві бюджети як провідна складова бюджетної системи України [Електронний ресурс] / Л.М. Бабич, С.А. Наконечна // Вісник Національного транспортного університету. – 2013. – № 28. – С. 15-20. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Vntu_2013_28_5.pdf
8. Луніна І.О. Бюджетна децентралізація: цілі та напрями реформ [Електронний ресурс] / І.О. Луніна // Економіка України. – 2014. – № 11. – С. 61-75.
9. Ковалевич Д.А. Місцеві бюджети як засіб макроекономічної стабілізації та економічного зростання [Електронний ресурс] / Д.А. Ковалевич // Наукові записки [Національного університету «Острозька академія»]. Сер.: Економіка. – 2011. – Вип. 16. – С. 58-63. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Nznuoa_2011_16_10.pdf
10. Ковалевич Д.А. Основні засади планування та виконання місцевих бюджетів / Д.А. Ковалевич, В.І. Рошило // Економіка. – 2013. – № 21. – С. 168–171.
11. Руденко Я.П. Місцеві бюджети як фінансова база місцевого самоврядування / Я.П. Руденко // Економічні науки. – 2013. – № 4. – С. 399–414.
12. Паутова Т.О. Формування доходів місцевих бюджетів в Україні: проблеми та перспективи вдосконалення [Електронний ресурс] / Т.О. Паутова // Публічне управління: теорія та практика. – 2014. – Вип. 1. – С. 132-138. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Pubupr_2014_1_22.pdf
13. Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за 2013 рік [Електронний ресурс] // Сайт Інституту бюджету та соціально-економічних досліджень. – Режим доступу: <http://www.ibser.org.ua>
14. Боронос В.Г. Сучасні реалії планування та виконання видаткової частини місцевих бюджетів [Електронний ресурс] / В.Г. Боронос, Ю.В. Остріщенко // Механізм регулювання економіки. – 2014. - № 1. - С. 87-98. – Режим доступу: http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe

Churkina I.E.,

*Candidate of Science (PhD) in Economic Studies,
Associate Professor of Finance, Monetary and Credit department,
Odessa Institute of Finance
of Ukrainian State University of Finance and International Trade*

Boboshko L.I.,

*Student of group C-2514, Odessa Institute of Finance
of Ukrainian State University of Finance and International Trade*

THE ROLE OF LOCAL BUDGETS IN STRENGTHENING OF FINANCIAL INDEPENDENCE OF REGIONS

Abstract. *One of the main problems of modern democratic government in Ukraine it is the poor state of affairs in local budgets which should be recognized. In the absence of adequate financial base for implementation by local authorities of their powers it is impossible to speak about local government as a full-fledged phenomenon. Exactly own financial resources are the keys to the ability of local*

government and a basic strategy of the development of any territory. The solving of the problem of financial independence of regions requires not only defined state activity to maintain the balance of local budgets, but also the corresponding interdependence between revenues and expenditures, as the limitation of financial resources restricts the economic base of the state budget system including its constituent level - local budgets. The article is devoted to the theoretical approaches to the definition of «local budgets» as the financial base of local government. The sources of formation and main directions of local budgets are defined. The analysis of revenues and expenditures of local budgets and intergovernmental transfers for 2009-2013 is analyzed. The basic problems of local budgets are found and their possible solutions are suggested.

Keywords: consolidated budget, local budgets, revenues and expenditures of local budgets, intergovernmental transfers.

References

1. Vasylyk O.D. Biudzhetna systema Ukrainy: pidruchnyk / O.D. Vasylyk, K.V. Pavliuk. – K.: Tsentр navchalnoi literatury, 2004. – 544 p. – ukr.
2. Kyrylenko O.P. Mistsevi biudzhety Ukrainy (Istoriia, teoriia, praktyka). / O.P. Kyrylenko. – Kyiv : NIOS, 2008. – 384 p. – ukr.
3. Yefremova I.I. Mistsevi biudzhety ta biudzhety mistsevoho samovriaduvannia: problemy pravovoho vyznachennia / I.I. Yefremova // Forum prava. – 2009. – № 1. – P. 157-161. – ukr.
4. Kravchenko V.I. Mistsevi finansy Ukrainy / V.I. Kravchenko. – K.: T-vo «Znannia», 2009. – 386 p. – ukr.
5. Lunina I.O. Derzhavni finansy ta reformuvannia mizhbiudzhethnykh vidnosyn: Monohrafiia / I.O. Lunina. – K.: Naukova dumka, 2006. – 432 p. – ukr.
6. Biudzhetni kodeks Ukrainy – Zakonodavstvo Ukrainy. Verkhovna Rada Ukrainy; Kodeks Ukrainy, Zakon, Kodeks vid 08.07.2010 № 2456-VI (Redaktsiia stanom na 01.02.2015). Access mode: zakon.rada.gov.ua/go/2456-17
7. Babych L.M. Mistsevi biudzhety yak providna skladova biudzhethnoi systemy Ukrainy [Access mode] / L.M. Babych, S.A. Nakonechna // Visnyk Natsionalnoho transportnoho universytetu. – 2013. – № 28. – P. 15-20. – Access mode: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Vntu_2013_28_5.pdf
8. Lunina I.O. Biudzhetna detsentralizatsiia: tsili ta napriamy reform [Access mode] / I.O. Lunina // Ekonomika Ukrainy. – 2014. – № 11. – p. 61-75. – ukr.
9. Kovalevych D.A. Mistsevi biudzhety yak zasib makroekonomichnoi stabilizatsii ta ekonomichnoho zrostantia [Access mode] / D.A. Kovalevych // Naukovi zapysky [Natsionalnoho universytetu «Ostrozka akademiia»]. Ser. : Ekonomika. – 2011. – Vyp. 16. – P. 58-63. – Access mode: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Nznuoa_2011_16_10.pdf
10. Kovalevych D.A. Osnovni zasady planuvannia ta vykonannia mistsevykh biudzhetyv / D.A. Kovalevych, V.I. Roshylo // Ekonomika. – 2013. – № 21. – P. 168-171. – ukr.
11. Rudenko Ya.P. Mistsevi biudzhety yak finansova baza mistsevoho samovriaduvannia / Ya.P. Rudenko // Ekonomichni nauky. – 2013. – № 4. – P. 399-414. – ukr.
12. Pautova T.O. Formuvannia dokhodiv mistsevykh biudzhetyv v Ukraini: problemy ta perspektyvy vdoskonalennia [Access mode] / T.O. Pautova // Publichne upravlinnia: teoriia ta praktyka. – 2014. – Vyp. 1. – P. 132-138. – Access mode: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Pubupr_2014_1_22.pdf
13. Biudzhetni monitorynh: Analiz vykonannia biudzhetu za 2013 rik [Access mode] // Sait Instytutu biudzhetu ta sotsialno-ekonomichnykh doslidzhen. – Access mode: <http://www.ibser.org.ua>
14. Boronos V.H. Suchasni realii planuvannia ta vykonannia vydatkovoi chastyny mistsevykh biudzhetyv [Access mode] / V.H. Boronos, Yu.V. Ostrishchenko // Mekhanizm rehuliuвання ekonomiky. – 2014. – № 1. – P. 87-98. – Access mode: http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe

*Чуркина И.Е., кандидат экономических наук, доцент
доцент кафедры финансов, денежного обращения и кредита
Одесского института финансов Украинского государственного
университета финансов и международной торговли*

*Бобошко Л.И., студентка группы С-2514
Одесского института финансов Украинского государственного
университета финансов и международной торговли*

РОЛЬ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ В УКРЕПЛЕНИИ ФИНАНСОВОЙ НЕЗАВИСИМОСТИ РЕГИОНОВ

***Аннотация.** Одной из основных проблем современного развития местного самоуправления в Украине следует признать неудовлетворительное состояние дел в сфере местных бюджетов. В случае отсутствия надлежащей базы для выполнения органами местного самоуправления своих полномочий невозможно говорить о местном самоуправлении как о полноценном явлении. Именно собственные финансовые ресурсы являются залогом способности местного самоуправления и основой стратегии развития любой территории. Решение проблемы финансовой независимости регионов требует не только определённой государственной деятельности в поддержании сбалансированности местных бюджетов, но и соответствующей взаимозависимости между доходами и расходами, поскольку ограниченность финансовых ресурсов уменьшает экономическую базу функционирования бюджетной системы государства, в частности её составляющего звена – местных бюджетов. Статья посвящена раскрытию теоретических подходов к определению категории «местные бюджеты» как базы местного самоуправления. Определены источники формирования и основные направления средств местных бюджетов. Проведён анализ доходов и расходов местных бюджетов, межбюджетных трансфертов за 2009-2013 годы. Выявлены основные проблемы формирования местных бюджетов и предложены возможные пути их решения.*

***Ключевые слова:** сводный бюджет, местные бюджеты, доходы и расходы местных бюджетов, межбюджетные трансферты.*

*Євтушевська О.А., аспірантка кафедри обліку і аудиту
ДВНЗ «Київська державна академія водного транспорту
імені гетьмана Петра Конашевича-Сагайдачного»,
старший викладач кафедри фінансів та фінансової безпеки
Українського державного університету фінансів та міжнародної торгівлі*

ВНУТРІШНІЙ КОНТРОЛЬ ЗА ВИКОНАННЯМ БЮДЖЕТІВ ПІДПРИЄМСТВАМИ ВОДНОГО ТРАНСПОРТУ УКРАЇНИ

***Анотація.** У статті розглядається сутність системи управлінського обліку та бюджетування на підприємствах водного транспорту. В рамках управлінського обліку виділяється окремим елементом інформаційна система, яка служить основою для системи бюджетування. Наводяться принципи організації інформаційної системи управлінського обліку бюджетування, розглядаються центри фінансової відповідальності, в частині проведення фінансово-господарської діяльності. Досліджено й виокремлено особливості проведення контролю виконання бюджетів. У статті відображено включення процесу бюджетування в процес управління фінансово-господарською діяльністю водотранспортного підприємства та їх поєднання з бухгалтерським, фінансовим, управлінським обліком, контролем та аналізом.*

Також досліджуються види контролю, зміст контрольних процедур, період їх проведення і зв'язок останніх з економічним аналізом. Виділено центри відповідальності в структурі підприємства, виходячи зі специфіки водотранспортних підприємств. У статті визначено показники, що використовуються для забезпечення аналітичних процедур у бюджетуванні.

***Ключові слова:** система бюджетування організацій, управлінський облік, підприємства водного транспорту, структурована звітність.*

Постановка проблеми. Управління фінансово-господарською діяльністю підприємств водного транспорту цілком залежить від наявності повної та достовірної інформації. Усі дані про факти діяльності формуються й систематизуються в бухгалтерському обліку. У свою чергу, інформація бухгалтерського обліку сприяє формуванню контрольних-аналітичних показників, що дозволяють оцінити ефективність функціонування господарюючого суб'єкта й визначити перспективи його розвитку. Як зазначає Р.П. Булига, «і вчора, і сьогодні, і завтра підставою для прийняття обґрунтованих управлінських рішень були знання та інформація. Відсутність зацікавлених користувачів достовірної інформації стало однією з причин гучних корпоративних скандалів та економічних криз» [2].

При визначенні форматів планів і бюджетів слід визначитися з повним набором управлінської звітності, що формується в рамках управлінського обліку. Процес удосконалення інформаційної оснащеності є нескінченним, тому що зміни в організації, в системі бюджетування, в законодавчій і нормативній базі сприятимуть змінам у різних облікових системах, та відповідно буде вдосконалюватись інформаційна база контролю й аналізу виконання бюджетів. Отже, розуміючи ступінь суттєвості інформації, необхідно прагнути того, щоб змістовна частина інформації була достатньою, а не абсолютною.

Ринкові умови, конкурентне середовище вимагають значного розширення й поглиблення аналітичної інформації. Усе це зумовлює необхідність зіставлення бюджетних показників і фактичних результатів фінансово-господарської діяльності організації для встановлення відповідальності конкретних менеджерів за результати прийнятих ними рішень, а відповідно, формуванню обліково-аналітичного супроводу системи бюджетування організації. Враховуючи зазначене, виникає потреба розробки принципів та процедур контрольних-аналітичних

забезпечення бюджетування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Широке коло вітчизняних та зарубіжних фахівців, що займаються загальнотеоретичними і методологічними питаннями контролю й аналізу діяльності організації. Так питанням теорії, методології та постановки системи контролю й обліку присвячені праці наступних вчених: Р.П. Булиги [2], В.Б. Івашкевича [4], О.М. Островського, О.М. Кашаєва [5], С.Ф. Голова [7] та ін. Великий внесок у розвиток теорії, методології і практики економічного аналізу внесли науковці: І.А. Бланк [6], Р.С. Квасницька, С.О. Джерелейко [9], Г.А. Семенов, В.З. Бугай [10] та ін. Серед зарубіжних авторів необхідно відзначити праці А. Апчерча [3], Р.Л. Дафта [8] та ін. Питаннями економіки та управління підприємствами водного транспорту займаються: І.В. Качанов, А.Д. Молокович, С.А. Шавилков [1], І.І. Стрілок, В.В. Шкляр [11] та ін.

Однак, проблеми контрольно-аналітичного супроводження бюджетування викликають інтерес у дедалі більшого числа дослідників. Це пов'язано, перш за все, з тим, що повного вирішення завдань, що стоять перед бухгалтерською та аналітичною науками, немає, а в умовах невизначеності (фінансової кризи) питання інформаційного й аналітичного супроводу системи бюджетування господарюючих суб'єктів є найбільш актуальними.

Метою статті є визначення особливостей, видів контролю та аналітичних процедур, що забезпечують систему бюджетування.

Виклад основного матеріалу. Істотний вплив на постановку внутрішнього контролю та аналіз виконання бюджетів надає специфіка діяльності підприємств водного транспорту.

Важливою галуззю економіки України є водний транспорт. Необхідним чинником становлення України, в першу чергу, як морської держави є, насамперед, ефективне функціонування підприємств водної галузі, що в результаті призведе до розвитку транспортної галузі та економіки держави в цілому.

Серед особливостей воднотранспортної галузі слід виділити наступні: залежність від природно-кліматичних умов регіону; водний транспорт – як морський, так і річковий – використовується на далекі перевезення зовнішньоторговельних вантажів, перевезення масових вантажів і вантажів, що не вимагають термінової доставки; на підприємствах водного транспорту не виробляється нових матеріальних продуктів; водний транспорт є загальною умовою суспільного процесу виробництва; підприємства водного транспорту продовжують процес виробництва в сфері обігу і для сфери обігу; предметом праці на воднотранспортних підприємствах виступає товар, що перевозиться [1].

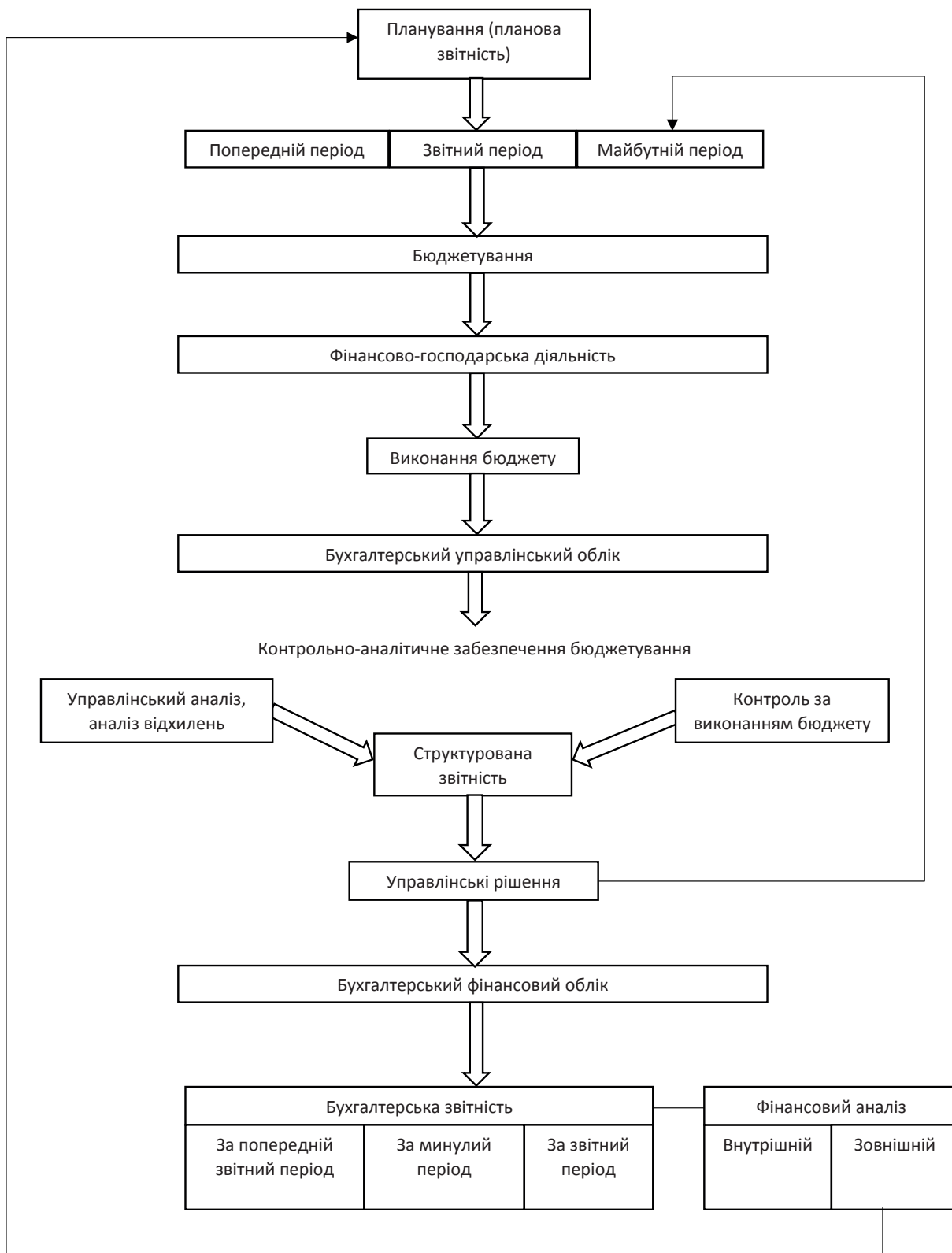


Рис. 1. Взаємозв'язок бюджетування з бухгалтерським обліком, контролем та аналізом

Джерело: розроблено автором.

На рисунку 1 розглянуто, як процес бюджетування включається в процес управління фінансово-господарською діяльністю водотранспортного підприємства і як він поєднується з бухгалтерським, фінансовим, управлінським обліком, контролем, аналізом. Для побудови обґрунтованої системи управлінського обліку підприємств водного транспорту необхідна наявність контрольної функції, яка забезпечується відділом внутрішнього контролю.

Види контролю (попередній, поточний і наступний) використовуються при оцінці виконання бюджетів, їх можна представити трьома групами (див. табл. 1).

Контроль та аналітичні процедури, що забезпечують систему бюджетування

<i>Види контролю</i>	<i>Зміст контрольних процедур</i>	<i>Період проведення контрольних процедур</i>	<i>Зв'язок з економічним аналізом</i>
1	2	3	4
Попередній	Оцінка ризиків, з якими стикається підприємство при виконанні планів, закладених у систему бюджетування. Формування оптимального бюджету закупівель і витрачання матеріально-виробничих витрат з мінімальними витратами по складуванню та витрачання. Побудова платіжних бюджетів, звіту про прибутки й збитки. Попередній контроль матеріальних, трудових, фінансових та інвестиційних ресурсів сприяє збалансованості між кількісними і якісними показниками операційних бюджетів.	Здійснюється на стадії формування бюджетів коли: плануються результати діяльності організації; розробляються варіанти збалансованості наявних у господарюючого суб'єкта ресурсів (матеріальних, трудових, фінансових та інвестиційних).	Дозволяє проаналізувати ділову, професійну компетенцію і навички персоналу організації, які необхідні для виконання ними посадових обов'язків, що сприяють досягненню загальних стратегічних цілей підприємства.
Поточний	Контроль виконання бюджету, виявлення відхилень, визначення причин, відповідальних за відхилення для проведення коригувальних дій.	Використовує інформацію, формує в рамках управлінського обліку, що дозволяє оперативно контролювати виконання бюджетів та оцінити досягнуті результати по виконанню бюджету.	Дозволяє проаналізувати відхилення від планових параметрів при побудові бюджетів.
Наступний	Оцінка діяльності менеджерів та структурних підрозділів.	Наступний контроль проводиться по завершенні бюджетного процесу.	Аналіз ефективності прийнятих управлінських рішень та розроблення майбутніх напрямів діяльності підприємства.

Джерело: складено автором.

Особливістю контролю виконання бюджетів є:

1) якісний контроль, що забезпечує не лише порівняння результатів фінансово-господарської діяльності за кілька звітних періодів, але й забезпечує зіставлення даних за цінами, асортиментом та іншими показниками, що виявляє слабкі сторони в діяльності організації, які вимагають першочергового втручання з боку керівництва;

2) внутрішній контроль виконання бюджету дозволяє формувати реєстри відхилень та змін від нормативної бази й бюджетних статей. Багато великих підприємств водного транс-

порту регулярно при контролі виконання бюджетних статей щодо матеріальних, трудових та фінансових ресурсів проводить щоденний моніторинг дотримання встановлених норм і нормативів за центрами витрат і об'єктами калькулювання. Такий моніторинг дозволяє їм відстежувати й аналізувати причини виникнення відхилень та змін бюджету для розробки заходів щодо запобігання або згладжування виникаючих бюджетних відхилень;

3) функція внутрішнього контролю, при бюджетному підході до управління підприємством водного транспорту, сприяє досягненню найкращих результатів його діяльності у встановлені терміни й оптимізує матеріальні, трудові, фінансові та інвестиційні ресурси;

4) внутрішній контроль дає змогу визначити міру відповідальності конкретних менеджерів за результати прийнятих рішень і сприяє формуванню комплексної оцінки виконання робіт центрами відповідальності. Деталізація інформації по місцях формування витрат і центрами відповідальності підвищує ефективність результатів контрольно-аналітичної роботи, так як за допомогою такої деталізації формується інформація про результати діяльності окремих менеджерів, які приймають рішення на різних рівнях управління господарюючим суб'єктом. «Деталізація відхилень може допомогти виявити посадову особу, яка найкращим чином відреагує на зміну ситуації і виправить становище» [3, с. 647].

Виходячи зі специфіки діяльності підприємств водного транспорту, необхідно виділити наступні центри відповідальності: центр інвестицій, центру прибутку, центр витрат, центр надходжень і витрат, центр комерційних та управлінських витрат, центр податкових виплат. Дирекція по наданню послуг з перевезення виконує функцію центру витрат, до нього входять: відділ технічної експлуатації суден, відділ матеріально-технічного забезпечення, відділ перевезення пасажирів та відділ перевезення вантажів. Фінансова дирекція (фінансовий і планово-економічний відділ) та комерційна дирекція (маркетинговий, комерційний відділи й відділ реклами) виконує функцію центру надходжень і витрат (див. рис. 2).

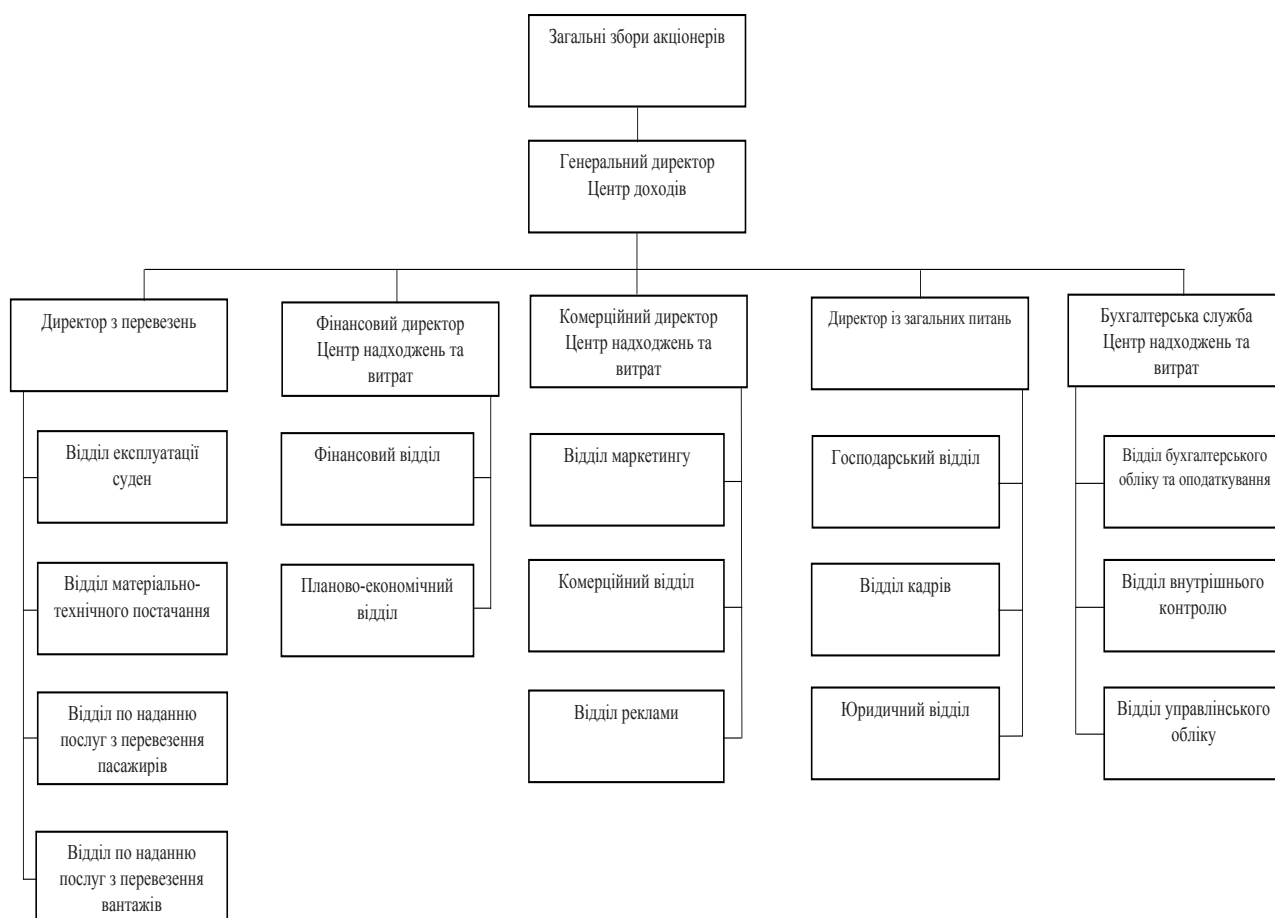


Рис. 2. Структура підприємства водного транспорту з виділеними центрами відповідальності

Джерело: розроблено автором.

Дирекція з загальних питань (господарський відділ, відділ управління персоналом, юридичний відділ) являє собою центр комерційних і управлінських витрат, а бухгалтерська служба (відділ бухгалтерського та податкового обліку, відділ внутрішнього контролю, відділ управлінського обліку) – центр податкових виплат.

Результати поточного й наступного контролю є основою для звітів по виконанню бюджетів. Ці звіти містять інформацію про: фактичні й бюджетні показники; про відхилення по ним; показники, підконтрольні менеджерів певного центру відповідальності; результати діяльності в розрізі попередніх періодів та різних підрозділів; кількість працюючих; відпрацьований час робітниками підприємства; ступеня завантаженості суден і т.і. Етапи формування звітності для внутрішнього контролю відображені на рис. 3.



Рис. 3. Етапи формування звітності для внутрішнього контролю

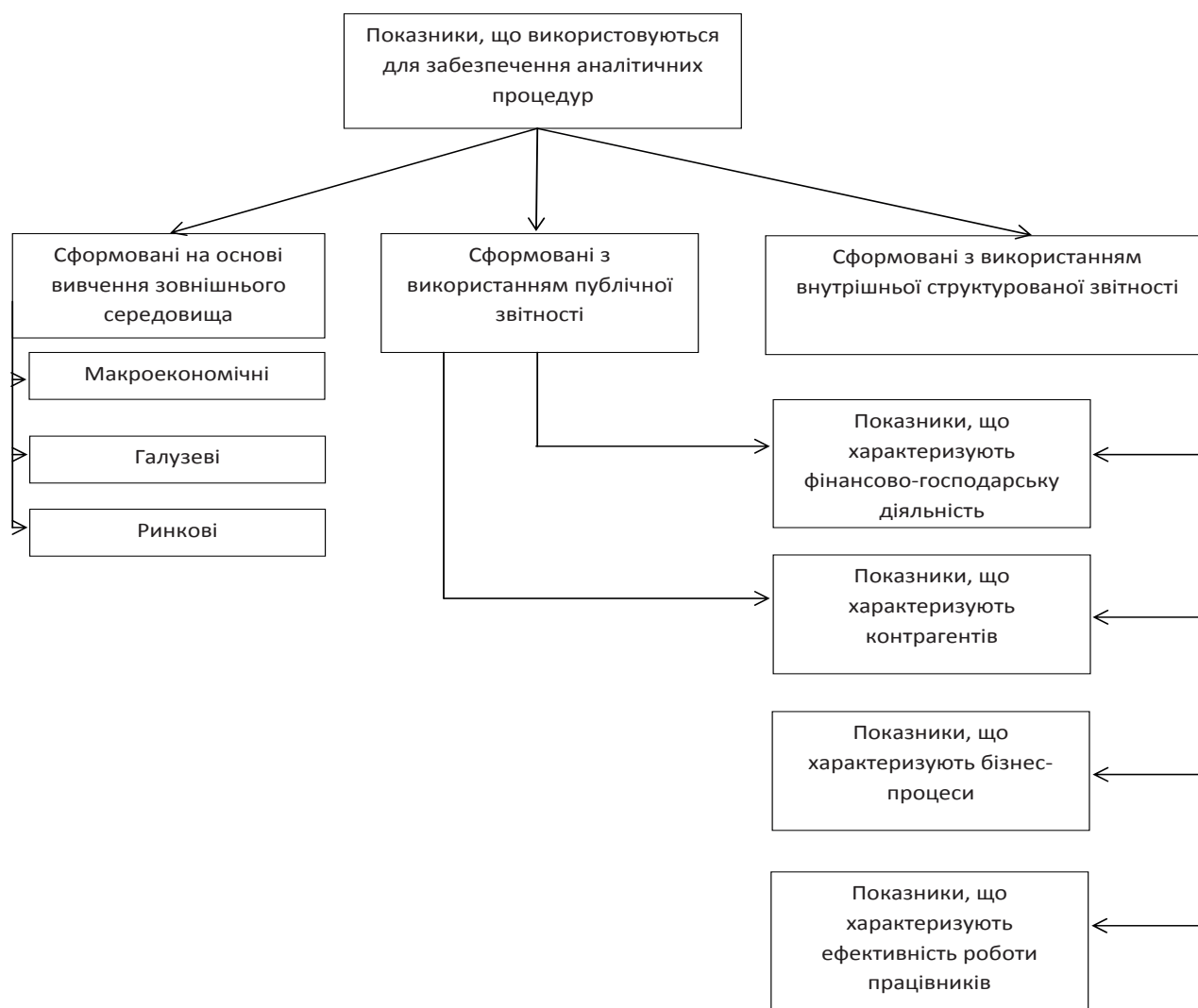
Джерело: розроблено автором.

При формуванні такої звітності слід враховувати, що вона повинна бути зрозумілою менеджерам, які приймають рішення. Для наочності в ній необхідно складати графіки, виділяти важливу інформацію, звертаючи увагу керівництва на відносно невелику кількість показників, які яскраво характеризують процеси, що відбуваються в підприємстві. Така інформація повинна містити визначене число факторів, що відіграють вирішальну роль у досягненні цілей організації різних центрів відповідальності, які можуть змінюватись швидко і непередбачувано, істотно впливаючи на результати фінансово-господарської діяльності організації.

Якщо відсутня вірогідна, повна і своєчасна структурована звітність, то вирішення завдань, поставлених перед системою бюджетування організацій, не є можливим.

Структурована звітність сприятиме розв'язанню таких завдань з: проведення постійного моніторингу діяльності підприємств; виявлення недосконалості господарської діяльності; виявлення ознак, що попереджають можливі проблеми в майбутньому; формування облікової інформації, необхідної для прийняття ефективних управлінських рішень; обґрунтування стратегічних пріоритетів розвитку підприємств водного транспорту.

Усі зазначені питання можна вирішити за допомогою показників, що використовуються для забезпечення аналітичних процедур у бюджетуванні (рис. 4).



Джерело: розроблено автором.

Фінансові показники характеризують ліквідність, фінансову стійкість, ділову активність організації. Показники бізнес-процесів необхідні для вибору виду діяльності, ресурсів для досягнення поставлених завдань перед підприємством. Показники, що характеризують контрагентів, відображають інформацію про об'єми продаж, надання послуг, динаміку конкуренції, структуру контрагентів, долі ринку по продажу своїх послуг. Показники, що характеризують персонал, визначають фактори, які сприяють збільшенню ефективності діяльності підприємства за рахунок підвищення кваліфікації персоналу, за рахунок зростання додаткової компетенції. Взаємозв'язок усіх вищенаведених чинників наведено на рис. 5. Такий взаємозв'язок дозволяє забезпечити прибутковість та фінансову стійкість підприємства водного транспорту.

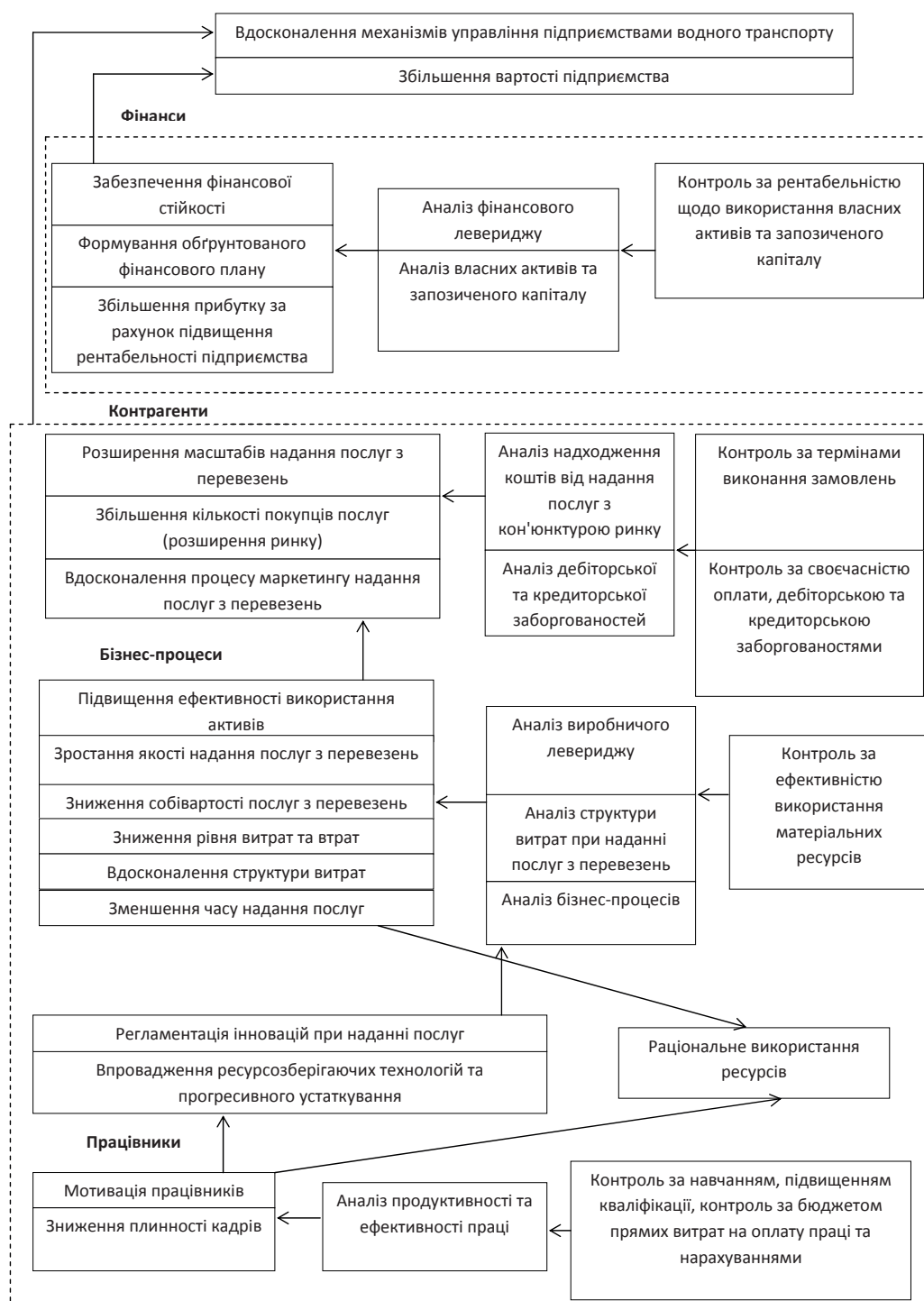


Рис. 5. Взаємозв'язок показників та факторів, що дозволяє забезпечити фінансову стійкість підприємства

Джерело: розроблено автором.

Висновки. У сучасних умовах господарювання бюджетування на підприємстві стає більш динамічною, гнучкою системою, яка перебуває в тісному зв'язку з економічними процесами в країні, оскільки бюджетування є початком втілення в життя стратегічного плану підприємства. Разом з тим бюджет підприємства має відображати оптимальні, найбільш ефективні рішення щодо керування та розвитку діяльності підприємства, адже лише завдяки професійному управлінню можна досягти успішності та процвітання підприємства. Таким чином, розроблення системи бюджетів на підприємстві дає змогу врахувати всі елементи прогнозів, сконцентрувавши їх у бюджеті про доходи та витрати. Тому питання бюджетування на підприємстві потребує подальшого вивчення й уточнення з урахуванням потреб сьогодення.

Список використаної літератури

1. Качанов И.В. Экономика водного транспорта: учебное пособие / И.В. Качанов, А.Д. Молокович, С.А. Шавилков. – Мн.: БНТУ, 2006. – 184 с.
2. Булыга Р.П. Бухгалтерско-аналитическое обеспечение системы управления в современных условиях / Р.П. Булыга // Информационно-аналитическое обеспечение управления: история и современность: Материалы научно-практической конференции. Ч. II. – М.: Финансовая академия при Правительстве РФ. – Тольятти: ПВГУС, 2009. – 216 с.
3. Апчерч А. Управленческий учёт: принципы и практика: Пер. с англ. / Под ред. Я.В. Соколова, И.А. Смирновой / А. Апчерч. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 952 с.
4. Ивашкевич В.Б. Бухгалтерский управленческий учёт: Учеб. для вузов/ В.Б. Ивашкевич. – М.: Юристъ, 2006. – 618 с.
5. Островский О.М. О совершенствовании внутрихозяйственного бухгалтерского контроля / О.М. Островский, А.Н. Кашаев // Бухгалтерский учёт. – 1988. – № 6.
6. Бланк І.А. Фінансовий менеджмент / І.А. Бланк. – К. : Ніка-центр „Ельга”, 2000. – 527 с.
7. Голов С.Ф. Управлінський облік / С.Ф. Голов. – К. : Лібра, 2008. – 456 с.
8. Дафт Р.Л. Менеджмент : пер. с англ. / Р.Л. Дафт. – СПб. : Питер, 2009. – 829 с.
9. Квасницька Р.С. Концептуальні підходи до визначення поняття „бюджет підприємства” / Р.С. Квасницька, С.О. Джерелейко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 1. – С. 30-33.
10. Семенов Г.А. Фінансове планування і управління на підприємствах: [навчальний посібник для студ. вищ. навч. закл.] / Г.А. Семенов, В.З. Бугай. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 432 с.
11. Стрілок І.І. Характеристика та сучасний стан підприємств водного транспорту / І.І. Стрілок, В.В. Шкляр // Водний транспорт. – 2013. – Вип. 1. – С. 102-107. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Vodt_2013_1_20.pdf

*Yevtushevska O.A, a Postgraduate of Accounting and Auditing Department,
State University «Kyiv State Academy of Water Transport
named after Hetman P.K.Sahaydachnoho»;
a senior lecturer of the Finance and Financial Security Department,
Ukrainian State University of Finance and International Trade*

INTERNAL CONTROL OVER BUDGET EXECUTION ENTERPRISES WATER TRANSPORT UKRAINE

Abstract. In the article the essence of management accounting and budgeting water transport enterprises. As part of management accounting is allocated a separate element of an information system that serves as the basis for budgeting. The article presents the principles of management accounting information system of budgeting, considered centers of financial responsibility, as part of

financial and economic activity. Investigated and singled features of monitoring budget execution. The article reflects the inclusion of the budgeting process in the management of financial and economic activity of water-transport company and a combination of accounting, financial and management accounting, control and analysis.

Also, we investigate the types of control, the control procedures during their execution and communication of recent economic analysis. Highlight responsibility centers in the structure of the company, based on the specific water-transport companies. The article defines the parameters used for analytical procedures in budgeting.

Keywords: budgeting system organizations, management accounting, water-transport companies, structured reporting.

References

1. Kachanov I.V. Ekonomika vodnogo transporta: uchebnoe posobie / I.V. Kachanov, A.D. Molokovich, S.A. Shavilkov. – Mn.: BNTU, 2006. – 184 s.
2. Bulyga R.P. Buhgaltersko-analiticheskoe obespechenie sistemy upravleniya v sovremennykh usloviyakh // Informacionno-analiticheskoe obespechenie upravleniya: istoriya i sovremennost': Materialy nauchno-prakticheskoy konferencii. Ch.II. – M.: Finansovaya akademiya pri Pravitel'stve RF. – Tol'yatti: PVGUS, 2009. – 216 s.
3. Apcherch A. Upravlencheskij uchet: principi i praktika: Per. s angl. / Pod red. Ya.V. Sokolova, I.A. Smirnovoj. – M.: Finansy i statistika, 2002. – 952 s.
4. Ivashkevich V.B. Buhgalterskij upravlencheskij uchet: Ucheb. dlya vuzov. – M.: Yurist, 2006. – 618 s.
5. Ostrovskij O.M. O sovershenstvovanii vnutrihozyajstvennogo buhgalterskogo kontrolya / O.M. Ostrovskij, A.N. Kashaev // Buhgalteskij uchet. – 1988. – № 6.
6. Blank I.A. Finansovij menedzhment / I.A. Blank. – K. : Nika-centr „El'ga», 2000. – 527 s.
7. Golov S.F. Upravlins'kij oblik / S.F. Golov. – K. : Libra, 2008. – 456 s.
8. Daft R.L. Menenedzhment : per. s angl. / R.L. Daft. – SPb. : Piter, 2009. – 829 s.
9. Kvasnic'ka R.S. Konceptual'ni pidhodi do viznachennya ponyattya „byudzhnet pidprijemstva» / R.S. Kvasnic'ka, S.O. Dzherelejko // Visnik Hmel'nic'kogo nacional'nogo universitetu. – 2010. – № 1. – S. 30-33.
10. Semenov G.A. Finansove planuvannya i upravlinnya na pidpriemstvakh: [navchal'nij posibnik dlya stud. visch. navch. zakl.] / G.A. Semenov, V.Z. Bugaj. – K.: Centr uchbovoi literaturi, 2007. – 432 s..
11. Strilok I.I. Kharakterystyka ta suchasnyj stan pidprijemstv vodnogo transportu / I.I. Strilok, V.V. Shkliar // Vodnyj transport. – 2013. – Vyp. 1. – S. 102-107. – Rezhym dostupu: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Vodt_2013_1_20.pdf

*Евтушевская О.А., аспирантка кафедры учёта и аудита
ГВУЗ «Киевская государственная академия водного транспорта
имени гетмана Петра Конашевича-Сагайдачного»,
старший преподаватель кафедры финансов и финансовой безопасности
Украинского государственного университета финансов и международной торговли*

ВНУТРЕННИЙ КОНТРОЛЬ ЗА ИСПОЛНЕНИЕМ БЮДЖЕТОВ ПРЕДПРИЯТИЯМИ ВОДНОГО ТРАНСПОРТА УКРАИНЫ

Аннотация. В статье рассматривается сущность системы управленческого учёта и бюджетирования на предприятиях водного транспорта. В рамках управленческого учёта выделяется отдельным элементом информационная система, служащая основой для системы бюджетирования. Приводятся принципы организации информационной системы управ-

ленческого учёта бюджетирования, рассматриваются центры финансовой ответственности, в части проведения финансово-хозяйственной деятельности. Исследованы и выделены особенности проведения контроля исполнения бюджетов. В статье отражено включение процесса бюджетирования в процесс управления финансово-хозяйственной деятельностью воднотранспортного предприятия и их сочетание с бухгалтерским, финансовым, управленческим учётом, контролем и анализом.

Также исследуются виды контроля, содержание контрольных процедур, период их проведения и связь последних с экономическим анализом. Выделены центры ответственности в структуре предприятия, исходя из специфики воднотранспортных предприятий. В статье определены показатели, используемые для обеспечения аналитических процедур в бюджетировании.

Ключевые слова: система бюджетирования организаций, управленческий учёт, предприятия водного транспорта, структурированная отчётность.

*Кошельок Г.В., кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту
Одеського інституту фінансів Українського державного
університету фінансів та міжнародної торгівлі*

*Степанова І.В., старший викладач
кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту
Одеського інституту фінансів Українського державного
університету фінансів та міжнародної торгівлі*

ФАКТОРНІ МОДЕЛІ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. Розглянуто детерміновані моделі факторного аналізу; наведено приклади факторних моделей грошових потоків підприємства; доведено, що дефіцит грошових коштів, пов'язаний з перевищенням негативного грошового потоку над позитивним на певний момент часу, може бути зумовлений різними причинами, які розглянуто у статті. Наведено основні зовнішні та внутрішні причини виникнення дефіциту грошових коштів. Визначено, що факторний аналіз чистого грошового потоку надає можливість з'ясувати залежність між дефіцитним і надлишковим грошовими потоками й основними фінансовими показниками діяльності підприємства, а вірогідність факторного аналізу залежить від кількості факторів та вірогідності фінансових показників. Проаналізовано фактори, які впливають на зміну дефіцитного грошового потоку, зроблено певні розрахунки і висновки. Доведено, що найчастіше при проведенні факторного аналізу використовується прийом елімінування, який має певні недоліки, а усуває ці недоліки метод виявлення ізольованого впливу факторів.

Ключові слова: факторний аналіз, факторні моделі, грошовий потік, дефіцитний грошовий потік, метод виявлення ізольованого впливу факторів.

Постановка проблеми. Для багатьох українських підприємств однією з головних проблем є дефіцит грошових коштів, що значно обмежує можливості їх операційної та інвестиційної діяльності. Навіть стабільні компанії відчують тимчасовий дефіцит грошових коштів. Нерідко він може стати основною причиною втрати платоспроможності підприємства, зниження його фінансової стійкості й може привести до банкрутства. Вміле управління грошовими коштами підприємства, правильне планування витрат і надходжень є реальним виходом із ситуації, що склалася. Але для цього потрібно знати природу виникнення дефіциту коштів та способи позбавлення від нього.

Основним із напрямів подолання дефіциту грошових коштів є формування ефективної системи управління грошовими потоками, яка б забезпечувала досягнення тактичних і стратегічних цілей діяльності підприємства [1].

У зв'язку з цим змінюються фінансові інструменти, які використовуються для діагностики фінансового стану підприємства, а саме – грошових потоків підприємства та визначення напрямку його подальшого розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед закордонних та вітчизняних засновників концепції грошових потоків виступають: Бернстайн Л.А. [2], Ван Хорн [3], Бланк І.О. [4], Кузнецова І.Д. [5], Сорокіна О.М. [6], Хахонова Н.М. [7]. Значний внесок у розвиток інструментів грошових потоків внесли: Бочаров В.В. [8], Ваніна Н.М. [9], Ковальов В.В. [10]. Не оминули своєю увагою класифікацію грошових потоків Бланк І.О. [4], Заремба Є.М. [11], Ясишена В.В. [12], але й досі залишаються невирішеними питання проведення факторного аналізу грошо-

вих потоків підприємства.

Мета даної статті полягає у розробці методики аналізу грошових потоків для підприємств, які мають дефіцит грошових коштів.

Виклад основного матеріалу. Всі процеси та явища господарської діяльності взаємозв'язані, взаємозалежні та взаємозумовлені. Тобто, кожний результативний показник залежить від чисельних та різноманітних факторів. Тому важливим методологічним дослідженням є вивчення і вимірювання впливу чинників на досліджуваний показник. Під факторним аналізом розуміють методику комплексного й системного вивчення та вимірювання впливу факторів на величину результативних показників [13, с. 100].

На думку І.Ф. Полещука, факторний аналіз – це аналіз впливу окремих факторів (причин) на результативний показник за допомогою детермінованих чи стохастичних прийомів дослідження [14].

Розрізняють детермінований факторний аналіз та стохастичний факторний аналіз. Щоб визначити ступінь впливу чинників на результативний показник, варто з'ясувати зв'язок між ними. Взаємозв'язок між факторами й результативним показником може бути функціональним або ймовірнісним (кореляційним). Залежно від цього обираються відповідні прийоми аналізу.

Ваніна Н.М. відзначає, що факторний аналіз – це визначення окремих факторів (причин) на результативний показник за допомогою детермінованих або стохастичних прийомів дослідження. Факторний аналіз може бути як прямим, коли аналіз поділяють на складові частини, так і зворотним, коли складають баланс відхилень і на стадії узагальнення сумують усі виявлені фактори фактичного показника від базисного за рахунок окремих факторів [9, с. 60].

Факторний аналіз зводиться до моделювання багатфакторної моделі, сутністю якої є утворення математичної залежності між факторами. При моделюванні факторних систем необхідно дотримуватись певних умов, а саме:

- фактори повинні мати конкретне фізичне значення;
- фактори повинні мати причинно-наслідковий зв'язок з об'єктом, який вивчається;
- факторна модель повинна забезпечити вимірювання впливу конкретного фактора на загальний результат.

При проведенні аналізу найчастіше використовують такі види детермінованих моделей, котрі вирізняються математичною формою зв'язку між змінними.

1. Адитивні моделі: результативний показник отримують як алгебраїчний доданок або різницю кількох факторів:

$$Y = \sum_{j=1}^m X_j = X_1 + X_2 + \dots + X_m. \quad (1)$$

2. Мультиплікативні моделі: результативний показник отримують як добуток кількох факторів:

$$Y = \prod_{j=1}^m X_j = X_1 \cdot X_2 \cdot \dots \cdot X_m. \quad (2)$$

3. Кратні моделі: результативний показник отримують шляхом поділу одного фактора на інший:

$$Y = \frac{X_1}{X_2}, \quad Y = \frac{\sum_{j=1}^m X_j}{X_{j+1}}, \quad Y = \frac{X_1}{\sum_{j=2}^m X_j}, \quad Y = \frac{\sum_{j=1}^m X_j}{\sum_{j=1}^n X_j}. \quad (3)$$

4. Комбіновані (мішані) моделі, які являють собою комбінацію попередніх:

$$Y = \frac{X_1 + X_2}{X_3}, \quad Y = (X_1 + X_2) X_3. \quad (4)$$

Розглянемо застосування вказаних моделей на прикладі дослідження показника чистого грошового потоку підприємства.

У факторному економічному аналізі чистого грошового потоку частіше за інших застосовуються адитивні (1) та мультиплікативні моделі (2), коли результативна ознака Y розглядається як сума або добуток кількох чинників. Наприклад, на основі інформації форми № 3 «Звіт про рух грошових коштів (за прямим методом)» або 3-н «Звіт про рух грошових коштів (за непрямим методом)» та змістовою формулою чистий рух грошових коштів за звітний період (УЧРГК) (рядок 3400 форми № 3) може бути представлений у вигляді такої адитивної моделі:

$$Y_{\text{чРГК}} = X_1 + X_2 + X_3, \quad (5)$$

де:

X_1 – чистий рух коштів від операційної діяльності (рядок 3195 форми № 3);

X_2 – чистий рух коштів від інвестиційної діяльності (рядок 3295 форми № 3);

X_3 – чистий рух коштів від фінансової діяльності (рядок 3395 форми № 3).

А залишок грошових коштів на кінець року (УГК(КП)) визначається за такою формулою:

$$Y_{\text{ГК(КП)}} = X_{\text{ГК(ПП)}} + X_{\text{чРГК}} \pm X_{\text{ЗВК}}, \quad (6)$$

де:

$X_{\text{ГК(ПП)}}$ – грошові кошти та їх еквіваленти на початок періоду;

$X_{\text{чРГК}}$ – чистий рух грошових коштів за звітний період;

$X_{\text{ЗВК}}$ – вплив зміни валютних курсів на залишок грошових коштів.

Чистий грошовий потік визначається за формулою:

$$Y_{\text{ЧП}} = X_{\text{ПГК}} - X_{\text{НГП}}, \quad (7)$$

де:

$X_{\text{ПГК}}$ – сукупний позитивний грошовий потік;

$X_{\text{НГП}}$ – сукупний негативний грошовий потік.

Розглянуті моделі є звичайним інструментом факторного економічного аналізу грошового потоку і не викликають ніяких методичних труднощів. Одним із найважливіших питань дослідження будь-якої економічної ознаки є визначення величини впливу окремих факторів на приріст результативного показника.

Оскільки приріст результативної ознаки ΔY в адитивних моделях складається з приростів відповідних факторів ΔX_j , то жодних методичних проблем не виникає. Балансове співвідношення має такий вигляд:

$$\Delta Y = \Delta X_1 + \Delta X_2 + \dots + \Delta X_m, \quad (8)$$

яке й надає шукане розкладання загального приросту відповідного показника грошового потоку за факторами.

Але спочатку варто визначити зміст досліджуваного показника і характер зв'язку між ним та чинниками, що на нього впливають.

Існує велика кількість підходів до визначення грошового потоку як складного багатогранного явища у господарській діяльності підприємства.

Грошовий потік – це результат господарської діяльності, який виражений у надходженні, розподілі та витрачання грошових коштів, він залежить від багатфакторного зовнішнього і внутрішнього середовища господарюючого суб'єкта.

Для проведення аналізу доцільно розглядати грошовий потік, не як безперервний процес надходжень та витрачання грошових коштів, а як дискретну величину результату діяльності

підприємства на певний момент часу або за підсумками деякого періоду.

Незважаючи на наявність безлічі класифікаційних ознак грошового потоку, більш суттєвим є поділ його за напрямом руху грошових потоків: позитивний грошовий потік (надходження грошових коштів) і негативний грошовий потік (витрачання грошових коштів). Надлишок грошових коштів – це перевищення позитивного грошового потоку над негативним. А дефіцит грошових коштів пов'язаний з перевищенням негативного грошового потоку над позитивним на певний момент часу, що може бути зумовлено різними причинами.

Виділяють дві головні причини виникнення дефіциту грошових коштів підприємства: зовнішні та внутрішні. Якщо зовнішні безпосередньо не залежать від діяльності підприємства, то внутрішні виникають усередині його, притаманні тільки йому та зумовлені специфікою його діяльності.

Зовнішніми причинами виникнення дефіциту коштів можуть бути:

- висока вартість залучення кредитних ресурсів;
- платіжна криза;
- висока конкуренція з боку інших виробників аналогічної продукції (робіт, послуг);
- зростання цін на енергоносії;
- коливання обмінного курсу валют;
- глобальна криза економіки та інфляція;
- недосконалість і суперечливість податкового законодавства.

Найпоширенішими внутрішніми причинами дефіциту грошових коштів є:

- відсутність належного контролю над витратами підприємства, що тягне за собою нерациональне використання прибутку;
- серйозні недоліки в плануванні та управлінні виробництвом продукції, товарів і послуг, що може викликати падіння обсягу продажу;
- втрата одного чи кількох основних (великих) покупців продукції (робіт, послуг), звідси помітне зниження обсягів реалізації;
- відсутність необхідної структури фінансової служби компанії, як наслідок – слабка реалізація фінансових планів або відсутність фінансового планування;
- відсутність управлінського обліку;
- недостатня професійна кваліфікація співробітників підприємства, що відповідають за фінансові, бухгалтерські, управлінські напрями роботи.

На думку В.В. Ковальова, «негативні наслідки дефіцитного грошового потоку виявляються у зниженні ліквідності та платоспроможності підприємства, зростанні простроченої кредиторської заборгованості постачальникам сировини й матеріалів, підвищенні частки простроченої заборгованості за отримані фінансові кредити, затримці виплат заробітної плати, зростанні терміну фінансового циклу, і врешті-решт зниженні рентабельності, використання власного капіталу та активів підприємства» [10, с. 70].

Одним із показників, що оцінює фінансовий стан підприємства, є сукупний грошовий потік, який являє собою різницю між позитивними грошовими потоками (притоки) і негативними грошовими потоками (відтоки).

Аналіз позитивних та негативних грошових потоків показує надлишок або дефіцит грошових коштів за певний період.

Детальніший аналіз варто проводити за такими напрямками:

- аналіз позитивного грошового потоку;
- аналіз негативного грошового потоку;
- аналіз чистого грошового потоку.

При аналізі позитивного грошового потоку необхідно:

- визначити динаміку грошового потоку (абсолютний приріст, темпи зростання, абсолютний приріст одного відсотка приросту);
- чинники, що впливають на зміну грошового потоку (зростання або зменшення);
- порівняти грошовий потік із цільовим потоком;
- розподілити позитивний грошовий потік за «центрами відповідальності»;

– визначити фактори, які перешкоджають отриманню позитивного грошового потоку в повному обсязі.

При аналізі негативного грошового потоку важливо визначити основні напрями відтоку грошового потоку, їх структуру та динаміку, виділити величину непрогнозованого відтоку грошових потоків, а також з'ясувати взаємозв'язок із структурою витрат у звіті про фінансові результати.

При проведенні факторного аналізу найбільш популярними є мультиплікативні моделі, які використовуються у фінансово-економічному аналізі.

Факторний аналіз чистого грошового потоку надає можливість з'ясувати залежність між дефіцитним або надлишковим грошовим потоком і основними фінансовими показниками діяльності підприємства. Вірогідність факторного аналізу залежить від кількості факторів та вірогідності фінансових показників. Багатофакторна модель дефіцитного грошового потоку (ДГП), до якої входять 5 агрегованих факторів, має такий вигляд:

$$ДГП = \frac{ПГП}{НГП} = \frac{ПГП \cdot ЧГП \cdot ЧП \cdot ЧД \cdot ПС}{НГП \cdot ЧГП \cdot ЧП \cdot ЧД \cdot ПС} = \frac{ПГП}{ЧГП} \cdot \frac{ЧГП}{ЧП} \cdot \frac{ЧП}{ЧД} \cdot \frac{ЧД}{ПС} \cdot \frac{ПС}{НГП} = X_1 \cdot X_2 \cdot X_3 \cdot X_4 \cdot X_5, \quad (9)$$

де:

ПГП – позитивний грошовий потік;

НГП – негативний грошовий потік;

ЧГП – чистий грошовий потік;

ЧП – чистий прибуток;

ЧД – чистий дохід (виручка) від реалізації продукції;

ПС – повна собівартість продукції;

$X_1 \left(\frac{ПГП}{ЧГП} \right)$ – частка позитивного грошового потоку в загальному обсязі чистого грошового потоку;

$X_2 \left(\frac{ЧГП}{ЧП} \right)$ – частка чистого грошового потоку у загальному обсязі чистого прибутку;

$X_3 \left(\frac{ЧП}{ЧД} \right)$ – рентабельність продаж;

$X_4 \left(\frac{ЧД}{ПС} \right)$ – коефіцієнт оборотності повної собівартості;

$X_5 \left(\frac{ПС}{НГП} \right)$ – коефіцієнт генерування повною собівартістю негативного грошового потоку.

Модель дефіцитного грошового потоку, до складу якої входять 7 дезагрегованих чинників, наведено нижче:

$$\begin{aligned} ДГП &= \frac{ПГП}{НГП} = \frac{ПГП \cdot ЧГП \cdot ЧП \cdot ЕВТ \cdot ЕВІТ \cdot ЧД \cdot ПС}{НГП \cdot ЧГП \cdot ЧП \cdot ЕВТ \cdot ЕВІТ \cdot ЧД \cdot ПС} = \frac{ПГП}{ЧГП} \cdot \frac{ЧГП}{ЧП} \cdot \frac{ЧП}{ЕВТ} \cdot \frac{ЕВТ}{ЕВІТ} \cdot \frac{ЧД}{ПС} \cdot \frac{ПС}{НГП} = \\ &= X_1 \cdot X_2 \cdot X_3 \cdot X_4 \cdot X_5 \cdot X_6 \cdot X_7, \end{aligned} \quad (10)$$

де:

ЕВТ – прибуток від звичайної діяльності до оподаткування;

ЕВІТ – валовий прибуток за мінусом адміністративних витрат і витрат на збут (прибуток від реалізації продукції);

$X_3 \left(\frac{ЧП}{ЕВТ} \right)$ – податковий тягар;

$X_4 \left(\frac{ЕВТ}{ЕВІТ} \right)$ – співвідношення прибутку від звичайної діяльності до оподаткування до прибутку від реалізації продукції;

$X_5 \left(\frac{EBIT}{ЧД} \right)$ – рентабельність від реалізації продукції.

Можна також взаємопов'язати розглянуті вище фінансові показники з даними бухгалтерського балансу. Факторна модель дефіцитного грошового потоку наведена за формулою:

$$ДГП = \frac{ПГП}{НГП} = \frac{ПГП \cdot ЧГП \cdot ЧД \cdot ОА \cdot КЗ}{НГП \cdot ЧГП \cdot ЧД \cdot ОА \cdot КЗ} = \frac{ПГП}{ЧД} \cdot \frac{ЧД}{ОА} \cdot \frac{ОА}{КЗ} \cdot \frac{КЗ}{ЧГП} \cdot \frac{ЧГП}{НГП} = X_1 \cdot X_2 \cdot X_3 \cdot X_4 \cdot X_5, \quad (11)$$

де:

ОА – середня величина оборотних активів;

КЗ – середня величина короткострокових зобов'язань;

$X_1 \left(\frac{ПГП}{ЧД} \right)$ – потокоємність продаж;

$X_2 \left(\frac{ЧД}{ОА} \right)$ – оборотність оборотних активів;

$X_3 \left(\frac{ОА}{КЗ} \right)$ – коефіцієнт поточної ліквідності;

$X_4 \left(\frac{КЗ}{ЧГП} \right)$ – коефіцієнт генерування позикового капіталу чистим грошовим потоком;

$X_5 \left(\frac{ЧГП}{НГП} \right)$ – частка чистого грошового потоку у загальному обсязі витрачання.

Великими перевагами факторного аналізу є безліч кількості моделей такого аналізу залежно від мети дослідження.

Найчастіше при проведенні факторного аналізу використовується спеціальний прийом елімінування, який включає в себе кілька способів: ланцюгових підстановок, абсолютних різниць, відносних різниць [15, с. 35]. Найбільш універсальний з них – метод ланцюгових підстановок [16, с. 40].

Але цей спосіб має певні недоліки, а саме вимагає врахування черговості дії факторів і приєднує ефект взаємодії основних чинників до внеску структурних та якісних факторів.

Усуває ці недоліки метод виявлення ізольованого впливу факторів. Він виходить з передумови, що при побудові індексної факторної системи змінюється один із факторів, який позначаємо 1, а решта фіксуються на базисному рівні та позначаються 0:

$$i_{X_1} = \frac{X_{11} \cdot X_{20} \cdot X_{30} \cdot X_{40} \cdot X_{50}}{X_{10} \cdot X_{20} \cdot X_{30} \cdot X_{40} \cdot X_{50}}; \quad i_{X_2} = \frac{X_{10} \cdot X_{21} \cdot X_{30} \cdot X_{40} \cdot X_{50}}{X_{10} \cdot X_{20} \cdot X_{30} \cdot X_{40} \cdot X_{50}}; \quad i_{X_3} = \frac{X_{10} \cdot X_{20} \cdot X_{31} \cdot X_{40} \cdot X_{50}}{X_{10} \cdot X_{20} \cdot X_{30} \cdot X_{40} \cdot X_{50}}; \quad (12)$$

$$i_{X_4} = \frac{X_{10} \cdot X_{20} \cdot X_{30} \cdot X_{41} \cdot X_{50}}{X_{10} \cdot X_{20} \cdot X_{30} \cdot X_{40} \cdot X_{50}}; \quad i_{X_5} = \frac{X_{10} \cdot X_{20} \cdot X_{30} \cdot X_{40} \cdot X_{51}}{X_{10} \cdot X_{20} \cdot X_{30} \cdot X_{40} \cdot X_{50}}$$

Як видно з формул (12), вимірювання внеску кожного фактора в приріст результативного економічного показника ΔY не залежить від послідовності виявлення впливу інших чинників, тобто відбувається ізольовано, що й зумовило назву даного методу індексного аналізу [17, с. 131].

Формули розрахунку абсолютних частинних приростів результативної ознаки Y за рахунок кожного з п'ятих факторів при використанні методу виявлення ізольованого впливу факторів наведено нижче:

$$\begin{aligned} \Delta Y_{X1} &= X_{11} \cdot X_{20} \cdot X_{30} \cdot X_{40} \cdot X_{50} - X_{10} \cdot X_{20} \cdot X_{30} \cdot X_{40} \cdot X_{50}; \\ \Delta Y_{X2} &= X_{10} \cdot X_{21} \cdot X_{30} \cdot X_{40} \cdot X_{50} - X_{10} \cdot X_{20} \cdot X_{30} \cdot X_{40} \cdot X_{50}; \\ \Delta Y_{X3} &= X_{10} \cdot X_{20} \cdot X_{31} \cdot X_{40} \cdot X_{50} - X_{10} \cdot X_{20} \cdot X_{30} \cdot X_{40} \cdot X_{50}; \\ \Delta Y_{X4} &= X_{10} \cdot X_{20} \cdot X_{30} \cdot X_{41} \cdot X_{50} - X_{10} \cdot X_{20} \cdot X_{30} \cdot X_{40} \cdot X_{50}; \\ \Delta Y_{X5} &= X_{10} \cdot X_{20} \cdot X_{30} \cdot X_{40} \cdot X_{51} - X_{10} \cdot X_{20} \cdot X_{30} \cdot X_{40} \cdot X_{50} \end{aligned} \quad (13)$$

Для методу прямих ланцюгових підстановок і методу виявлення ізольованого впливу факторів величина ΔY_{X1} співпадає.

Для системи індексів (13) не виконується основне правило: сума усіх факторів повинна дорівнювати відхиленню звітного рівня від базисного за результативним показником. Тому в мультиплікативну модель вводиться додатковий шостий фактор e , який виражає взаємодію перших п'ятьох (основних) факторів X_1, X_2, X_3, X_4, X_5 . Його абсолютний внесок знаходиться за остаточною принципом за формулою:

$$\Delta Y_e = \Delta Y - (\Delta Y_{X1} + \Delta Y_{X2} + \Delta Y_{X3} + \Delta Y_{X4} + \Delta Y_{X5}) \quad (14)$$

Даний метод дозволяє виділити внесок взаємодії основних факторів (синергетичний ефект), який, як відомо, в методі прямих ланцюгових підстановок приєднується до вкладу всіх факторів, окрім об'ємного чинника. Даний факт вважається однією з серйозних переваг методу виявлення ізольованого впливу факторів порівняно з методом ланцюгових підстановок у його традиційній та зворотній модифікаціях. Хоча обчислювальні процедури при цьому трохи ускладнюються в зв'язку з появою додаткового чинника й необхідністю розрахунку розбалансу, але долається основний недолік методу ланцюгових підстановок [17, с. 132]. Розглянемо факторний економічний аналіз грошових потоків ПАТ «Одескабель» за 2012-2013 рр. В якості інструменту такого аналізу застосуємо п'ятифакторну мультиплікативну модель за формулою (11).

Використовуючи інформацію, яку наведено у формах фінансової звітності № 1 «Баланс», № 2 «Звіт про фінансові результати», розглянемо фактори, які впливають на зміну дефіцитного грошового потоку. Вихідні дані ПАТ «Одескабель» за 2012-2013 рр. наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Вихідні дані для факторного економічного аналізу дефіцитного (надлишкового) грошового потоку ПАТ «Одескабель» за 2012-2013 рр.

№ з/п	Показники та фактори	Позначення	Роки		Абсолютний приріст	Коефіцієнт зростання
			2012	2013		
1.	Дефіцитний (надлишковий) грошовий потік, тис. грн.	<i>ДГП (НГП) (Y)</i>	1,00004	1,00382	0,00378	1,004
2.	Позитивний грошовий потік, тис. грн.	<i>ПГП</i>	1061918	1084954	23036	1,022
3.	Негативний грошовий потік, тис. грн.	<i>НГП</i>	1061878	1080830	18952	1,018
4.	Чистий грошовий потік, тис. грн.	<i>ЧГП</i>	40	4124	4084	103,1
5.	Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції, тис. грн.	<i>ЧД</i>	596359	583207	-13152	0,978
6.	Середня величина оборотних активів, тис. грн.	<i>ОА</i>	203068	230094	27026	1,133
7.	Середня величина короткострокових зобов'язань, тис. грн.	<i>КЗ</i>	212904	229660	16756	1,079
8.	Потокоємність продаж, грн./грн.	<i>X₁</i>	1,78070	1,86032	0,07962	1,045
9.	Оборотність оборотних активів, оборотів	<i>X₂</i>	2,93680	2,53465	-0,40215	0,863
10.	Коефіцієнт поточної ліквідності	<i>X₃</i>	0,95380	1,00189	0,04809	1,050
11.	Коефіцієнт генерування позикового капіталу чистим грошовим потоком	<i>X₄</i>	5322,58750	55,68853	-5266,89897	0,01
12.	Частка чистого грошового потоку в загальному обсязі витрачання	<i>X₅</i>	0,00004	0,00382	0,00378	100,41

Джерело: розраховано автором.

З табл. 1 видно, що за 2012-2013 рр. товариство має надлишковий грошовий потік, який у 2013 р. порівняно з 2012 р. зріс на 0,00378 або на 0,4 %.

У табл. 2 наведено фактори, які вплинули на зміну надлишкового грошового потоку.

Таблиця 2

Результати розкладання абсолютного та відносного приростів надлишкового грошового потоку ПАТ «Одескабель» за факторами і даними за 2012-2013 рр.

Результативний показник і фактори впливу	Методи			
	Ланцюгових підстановок		Виявлення ізольованого впливу чинників	
	абсолютне	відносне		
ΔY	0,00378	0,4	0,00378	0,4
ΔY_{X1}	0,04473	4,5	0,04473	4,5
ΔY_{X2}	-0,14305	-14,3	-0,13693	-13,7
ΔY_{X3}	0,04546	4,5	0,05042	5,0
ΔY_{X4}	-0,93728	-93,7	-0,98957	-99,0
ΔY_{X5}	0,99391	99,4	100,29595	10029,2
ΔY_e^*	-	-	-99,26083	-9925,7

* ΔY_e відображає вплив на зміну надлишкового грошового потоку взаємодії вихідних факторів.

Джерело: розраховано автором.

Метод ланцюгових підстановок дав дещо занижені результати порівняно з методом виявлення ізольованого впливу чинників оцінки таких значень, як ΔY_{X2} , ΔY_{X3} , ΔY_{X5} , оскільки між ними була розподілена негативна величина $\Delta Y_e = -99,26083$, яка відображає взаємодію вихідних факторів.

Загалом можна зазначити, що зростання надлишкового грошового потоку відбулося за рахунок таких факторів: зростання потокоємності продаж збільшило надлишковий грошовий потік на 0,04473 або на 4,5 %, зростання коефіцієнту поточної ліквідності збільшило надлишковий грошовий потік на 0,05042 або на 5 %. Але зниження оборотності оборотних активів знизило надлишковий грошовий потік на 0,13693 або на 13,7 %, зміна коефіцієнта генерування позикового капіталу чистим грошовим потоком також знизила надлишковий грошовий потік на 0,98957 або на 99 %. Зменшенню надлишкового грошового потоку підприємства сприяла також негативна взаємодія вказаних факторів, яка спричинила його додаткове падіння на 99,26083.

Висновки. З вищенаведеного можна відзначити, що дефіцит чистого грошового потоку є розповсюдженим явищем в економіці України. Ліквідація дефіциту грошових коштів є важливим завданням у діяльності будь-якого підприємства та ґрунтується на ефективному й повному аналізі грошових потоків. Даний аналіз проводиться за допомогою факторних моделей факторного аналізу. Результати факторного аналізу надлишкового грошового потоку ПАТ «Одескабель» показали, що товариство має резерви зростання надлишкового грошового потоку за рахунок пришвидшення оборотності оборотних активів і зниження суми короткострокових зобов'язань.

Список використаної літератури

1. Біндасова Ю.Б. Теоретичні аспекти формування системи управління грошовими потоками підприємства / Ю.Б. Біндасова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://eprints.kname.edu.ua/410/1/388>
2. Бернстайн Л.А. Анализ финансовой отчётности: теория, практика и интерпретация: Пер. с англ. / Науч. ред. перевода чл.-корр. РАН И.И. Елисеева. Гл. редактор серии проф. Я.В. Соколов. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 624 с.
3. Ван Хорн. Основы управления финансами / Ван Хорн, К. Джеймс. – М.: Финансы и ста-

тистика, 2003. – 800 с.

4. Бланк И.А. Управление финансовой стабилизацией предприятия / И.А. Бланк. – К. : Ника-Центр, Эльга, 2003. – 496 с. [«Энциклопедия финансового менеджера»; Вып. 4].

5. Кузнецова И.Д. Управление денежными потоками: учебное пособие / И.Д. Кузнецова. – Иваново : ИГХТУ, 2008. – 193 с.

6. Сорокина Е.М. Анализ денежных потоков предприятия: теория и практика в условиях реформирования российской экономики. – 2-е изд., перераб. и доп. / Е.М. Сорокина. – М: Финансы и статистика, 2004. – 176 с.

7. Хахонова Н.Н. Денежные потоки как объект бухгалтерского учёта / Н.Н. Хахонова. Математические и инструментальные методы экономического анализа: управление качеством: Сб. науч. тр. / Под науч. ред. д-ра экон. наук, проф. Б.И. Герасимова. – Тамбов: Тамб. гос. техн. ун-т, 2011. – Вып. 11. – 316 с.

8. Бочаров В.В. Управление денежным оборотом предприятий и корпораций / В.В. Бочаров. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 142 с.

9. Ванина Н. Анализ финансового состояния предприятия / Н. Ванина // Энциклопедия бухгалтера и экономиста: сборник. – Х.: Консульт, 2009. – № 5 (209). – 143 с.

10. Ковалёв В.В. Управление денежными потоками, прибылью и рентабельностью: учебно-практическое пособие / В.В. Ковалёв. – М.: Проспект, 2013. – 336 с.

11. Заремба Є.М. Грошові потоки підприємства: сутність і класифікація / Є.М. Заремба // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – 2012. – Вип. 2 (23). – С. 87-92.

12. Ясишена В.В. Сутність грошових потоків підприємств та їх класифікація / В.В. Ясишена // Економічний аналіз. – 2008. – Вип. 2 (18). – С. 321-324.

13. Економічний аналіз: Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів. / За ред. проф. Ф.Ф. Бутинця. – Житомир: ПП «Рута», 2013. – 680 с.

14. Полещук І.Ф. Особливості факторного аналізу прибутковості підприємства / І.Ф. Полещук, Ю.В. Волощук, І.В. Галкіна // [Електроний ресурс]. – Режим доступу: <http://intkonf.org/kpedn-poleschuk-if-voloschuk-yuv-galkina-iv-osoblivosti-faktornogo-analizu-pributkovosti-pidpriemstva>

15. Іваненко В.М. Курс економічного аналізу: навч. посіб. / 5-те вид., випр. і доп. – К.: Знання, 2013. – 261 с. (Вища освіта ХХІ століття).

16. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства: навч. посіб. / Г.В. Савицька / 3-тє вид., випр. і допов. – К.: Знання, 2007. – 668 с. – (Вища освіта ХХІ століття).

17. Янковий О.Г. Детерміновані моделі факторного економічного аналізу. Методологія статистичного забезпечення розвитку регіону: Монографія / За заг. ред. А.З. Підгорного. – Одеса: Атлант, 2012. – С. 125-143.

*Koshelek G.V., Doctor of Philosophy in Economic Sciences,
Assistant Professor of the Department of Finance, Monetary and Credit,
Odessa Institute of Finance Ukrainian State
University of Finance and International Trade;*

*Stepanova I.V., Art. Lecturer
of the Department of Finance, Monetary and Credit,
Odessa Institute of Finance Ukrainian State
University of Finance and International Trade*

FACTOR MODELS OF COMPANY'S CASH FLOW

Abstract. Deterministic models have been considered. The examples of factor models of cash flows of the company have been given. It has been proved that the cash deficit associated with

the excess of the negative cash flow over the positive one for some particular time may appear due to various reasons, which are being discussed in the article. The main external and internal causes of the shortage of funds have been presented. It has been ascertained that the factor analysis of net cash flow allows determining the relationship between the deficit and excess cash flows and key financial indicators of the company; and the accuracy of the factor analysis depends on the number of factors and reliability of finance indexation. The factors that affect the change in deficient cash flow have been analyzed, and some calculations and conclusions have been made. It has been proved that the method of elimination is used most frequently during the factor analysis, which has certain drawbacks eliminated by the method for identifying isolated influence of factors.

Keywords: factor analysis, factor models, cash flow, deficient scarce cash flow, method of isolated factor influence.

References

1. Bindasova J.B. Theoretical aspects of the formation of management cash flow / J.B. Bindasova. [Electronic resource] – Access: <http://eprints.kname.edu.ua/410/1/388>
2. Bernstein L.A. Analysis financial accounting: theory, practice and interpretation: Trans. from English. / Scientific. ed. of translation Mem Corr. RAS I.I. Eliseeva. Ch. Series editor prof. Y.V. Sokolov. – M.: Finance and Statistics, 2003. – 624 p.
3. Van Horn. Fundamentals of financial management / Van Horne, James C. – M.: Finance and Statistics, 2003. – 800 p.
4. Blank I.A. Manage of financial Stabilization of enterprises / I.A. Blank. – K: Nika Center, Elga, 2003. – 496 p. [«Encyclopedia of finance manager»; Vol. 4].
5. Kuznetsova I.D. Cash flow Management: tutorial. / I.D. Kuznetsova. – Ivanovo: YHHTU, 2008. – 193 p.
6. Sorokina E.M. Cash flows Analysis of enterprise: Theory and Practice in Reforming terms RUSSIAN economy / 2nd ed., rev. and add. / E.M. Sorokina. – M: Finance and Statistics, 2004. – 176 p.
7. Hahonova N.N. Cash flows are object of accounting / N.N. Hahonova Mathematical and instrumental methods and the Economic analysis: Quality Management: Sat. scientific. tr. / Under scientific. ed. Dr. econ. science, professor. B.I. Gerasimov. – Tambov, Tamb. State. Sc. Univ., 2011. – Vol. 11. – 316 p.
8. Bocharov V.V. Money turnover Managment of enterprises and corporations / V.V. Bocharov. – M.: Finance and Statistics, 2002. – 142 p.
9. Vanina N. Finance status Analysis of enterprise / Vanina N. Encyclopedia accountant and economist, miscellanea. Consultation. – Kharkov, 2009. – № 5 (209). – 143 p.
10. Kovalev V.V. Managing of cash flows, profit and profitability: Training-practical tutorial / V.V. Kovalev. – M.: Prospectus, 2013. – 336 p.
11. Zarembo E.M. Cash flows of enterprise: the nature and classification / E.M. Zarembo // Theory and methodology of accounting, control and analysis. – 2012. – Vol. 2 (23). – P. 87-92.
12. Yasyshena V.V. The essence of the companies' cash flows and their classification / V.V. Yasyshena // Economic Analysis. – 2008. – Vol. 2 (18). – P. 321-324.
13. Economic Analysis: A manual for university students. Ed. prof. F.F. Butyntsya. – Zhytomyr: Exactly PE «Ruta», 2013. – 680 p.
14. Polyeschuk I.F. Features profitability factor analysis / Polyeschuk I.F., Voloshchuk J.V., Galkin I.V. // [Electron resource]. – Access: <http://intkonf.org/kpedn-poleschuk-if-voloschuk-yuv-galkina-iv-osoblivosti-faktornogo-analizu-pributkovosti-pidpriemstva>
15. Ivanenko V.M. Course of Economic Analysis: tutorial / 5th ed., straighten. and add. – K.: Knowledge, 2013. – 261 p. (Higher Education XXI century).
16. Savitskaya G.V. Economic analysis of business: tutorial / G.V. Savitskaya / 3rd ed., straighten. and reported. – K: Knowledge, 2007. – 668 p. – (Higher Education XXI century).

17. Yankovyι A.G. Deterministic factor models of economic analysis. The methodology of statistical support of regional development: Monograph // By Society. ed. A.Z. Podgorny. – Odessa: Atlas, 2012. – P. 125-143.

*Кошелёк Г.В., кандидат экономических наук,
доцент кафедры финансов, денежного обращения и кредита
Одесского института финансов Украинского государственного
университета финансов и международной торговли*

*Степанова И.В., старший преподаватель
кафедры финансов, денежного обращения и кредита
Одесского института финансов Украинского государственного
университета финансов и международной торговли*

ФАКТОРНЫЕ МОДЕЛИ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация. Рассмотрены детерминированные модели факторного анализа; приведены примеры факторных моделей денежных потоков предприятия; доказано, что дефицит денежных средств, связанный с превышением отрицательного денежного потока над положительным на определённый момент времени, может быть обусловлен различными причинами, которые рассмотрены в статье. Приведены основные внешние и внутренние причины возникновения дефицита денежных средств. Определено, что факторный анализ чистого денежного потока позволяет выявить зависимость между дефицитным и избыточным денежными потоками и основными финансовыми показателями деятельности предприятия, а достоверность факторного анализа зависит от количества факторов и достоверности финансовых показателей. Проанализированы факторы, влияющие на изменение дефицитного денежного потока, сделаны определённые расчёты и выводы. Доказано, что наиболее часто при проведении факторного анализа используется приём элиминирования, который имеет определённые недостатки, а устраняет эти недостатки метод выявления изолированного влияния факторов.

Ключевые слова: факторный анализ, факторные модели, денежный поток, дефицитный денежный поток, метод выявления изолированного влияния факторов.

*Замлинський В.А., кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку, аудиту і статистики Одеського інституту фінансів
Українського державного університету фінансів та міжнародної торгівлі*

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ВЕНЧУРНОГО ІНВЕСТУВАННЯ ЯК СКЛАДОВОЇ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ

Анотація. У фінансовій сфері забезпечення інноваційної діяльності країн ЄС та США останні 20 років відбуваються істотні зміни. Можливість застосування нових фінансових інструментів активізації інноваційної діяльності в Україні дозволить частково вирішити проблеми, насамперед, малого й середнього бізнесу. Провідна роль в інвестуванні наукових досліджень і розробок поступово переходить від державного до приватного сектора. Створення й освоєння нових технологій з одночасною максимізацією прибутку з підвищеною долею ризику потребує співпраці з активними, досвідченими, стратегічно орієнтованими інституційними інвесторами. Венчурні капіталісти спеціалізуються саме на аналізі, доборі та управлінні технологічними інноваційними проектами, погоджуються йти на виправданий ризик задля отримання доходу.

У статті розглянуто сучасний стан венчурного інвестування та визначені напрями подальшого розвитку при розбудові соціально-економічної системи відповідно до Угоди про асоціацію між Україною та ЄС.

Ключові слова: венчурний капітал, інвестиційна привабливість, фінансова забезпеченість, економічний розвиток, оцінка інвестиційного клімату, державна інвестиційна політика, державно-приватна регуляція інвестиційного процесу, інвестиційні ресурси, елементи ринку інвестицій, інноваційно-інвестиційний механізм.

Постановка проблеми. В сучасних умовах відтоку капіталу з України, колапсу у банківській сфері, «рекордного» бюджетного дефіциту головним джерелом припинення катастрофічного падіння економіки є тісне співробітництво з міжнародними фінансовими організаціями: Світовим банком, Міжнародним валютним фондом та іншими іноземними фінансовими установами, які надають значні кошти, розробляють проекти виходу на траєкторію сталого економічного зростання. Сьогодні ефективність розподілу залучених фінансових ресурсів як джерела розвитку і поступової інтеграції України в систему світового господарства є пропорційною обсягам виробництва валової продукції, золотовалютних резервів, державному боргу. Кредити переважно використовуються на покриття дефіцитів платіжних бюджетів, сплати відсотків за попередні позики, тобто на зменшення загрози дефолту. Незважаючи на отримані кредитні ресурси, досі не вирішені стратегічні проблеми структурних перебудов, не запроваджені дієві моделі переорієнтування економіки країни відповідно до вимог міжнародних фінансових установ. Сучасна економічна політика глобалізації, розвиток фінансових інноваційних технологій потребують підвищення ефективності зовнішніх запозичень та активізації небанківського сектора фінансування, модифікації наявного механізму державного регулювання, формування й добір ефективних, інноваційних, експортоорієнтованих проектів з позиції потреб іноземних фінансових партнерів.

Мета дослідження – проаналізувати особливості венчурного інвестування в країнах ЄС та США з позиції доцільності використання іноземного менеджменту і капіталу задля економічного оздоровлення й формування інноваційної моделі розвитку нашої країни, наполягати на всебічному стимулюванні перебудови фінансової структури економіки і спрямуванні

державних ресурсів на активізацію венчурного фінансування малого й середнього бізнесу як визначального ресурсу науково-технічного та інноваційного розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню особливостей та визначенню основних тенденцій розвитку венчурної індустрії приділяють увагу відомі українські науковці, такі як: Андреюк Н.В. [1], Берест М.М. [2], Букало А.М. [3], Денисюк В.А. [4], Красовська О.В. [7], Кузьмін О.Є. [8], Шило Л.А. [9] та інші. Але залишається недостатньо дослідженим питання ефективної взаємодії інвестора й підприємства-реципієнта, зменшення ризику втрати коштів, що інвестуються, просування нової технології та продукту на іноземні ринки збуту, що суттєво гальмує обсяги фінансування підприємств на ранніх стадіях розвитку. Гарантом розвитку інноваційної діяльності є вдало врегульовані фінансові відносини в інвестиційній діяльності, які недостатнім чином висвітлені у вітчизняній науковій літературі, що зумовлює необхідність подальших досліджень.

Виклад основного матеріалу. Інноваційний розвиток потребує додаткових фінансових ресурсів у поєднанні з ефективним менеджментом. Ці дві умови містить у собі венчурний капітал. Банківська сфера сьогодні знаходиться у кризовому стані, тому залучити кошти під запропоновані бізнес-плани, особливо підприємствам без позитивної кредитної історії, стало практично неможливо. У ситуаціях, коли недоступні традиційні джерела фінансування, а просування продукту й максимізація його цінності потребують досвіду та професійних зв'язків венчурного менеджера, постає безумовна і негайна потреба у фінансових ресурсах, необхідних для розвитку виробництва. За таких умов венчурний капітал є привабливим джерелом, особливо коли підприємствам відмовлено у більш пасивних джерелах фінансування та коли для створення й максимізації цінності потрібен досвід і креативні рішення команди венчурних менеджерів та маркетологів.

Венчурні фонди працюють за наявності двох умов. Перша – це наявність потоку проектів, друга – сприятливий інвестиційний клімат, завдяки якому можливо при адекватному фінансовому забезпеченні посіяти, виростити й зібрати гарний врожай у вигляді дивідендів венчурному капіталісту, підприємству, державі та суспільству. Розмови про технопарки, бізнес-інкубатори й пільги для інноваційного бізнесу не призвели до реальних дій та суттєвих результатів. Маємо погіршення економічного становища, кризу банківського сектора і фондового ринку. У цій складній ситуації венчурний капітал є додатковим ресурсом, який здатний зменшити розрив між різними джерелами фінансування інноваційних проектів, тобто власними активами, державною підтримкою, банківськими позиками. Але для цього необхідно забезпечити сприятливі умови, які гарантуватимуть стабільне «визрівання» бізнес-проектів, здатні підвищити рівень віддачі від інвестицій протягом кількох років та дозволять розширити коло потенційних інвесторів.

Джерела венчурного капіталу – інвестори, які прагнуть отримати високий дохід. Вони виступають донорами бізнесу. Реципієнтами є підприємці, яким потрібні вливання капіталу. Між ними знаходяться венчурні фонди, які заробляють гроші на процедурі посередництва між зацікавленими сторонами.

Посилення позицій венчурного капіталу задля фінансування саме малого й середнього бізнесу як складової парадигми економічного зростання України повинно відбуватись з урахуванням національних особливостей, активізації ролі держави у зменшенні диспропорцій конкурентного середовища, припинення лобіювання інтересів холдингів і транснаціональних корпорацій, формування інноваційного державно-приватного партнерства як форми господарської діяльності, максимально пристосованого до реалізації інноваційного процесу. Мале підприємництво є антимонопольним за своєю природою, більш гнучким і мобільним, аніж великі корпорації. Саме завдяки дрібному приватному підприємництву в поєднанні з венчурним капіталом вдалося здійснити науково-технічну революцію у IT-секторі та «посунути» гегемонію великих фінансових корпорацій, створити нові робочі місця й зняти соціальну напругу в суспільстві.

На нашу думку, процес оздоровлення національної економіки з боку держави необхідно розпочинати з оптимізації оподаткування, формування фондового ринку України як невід'ємної

частки світового фондового ринку, виходу підприємництва з «тіньового» сектора і спрямування підприємницької діяльності у річище загальної стратегії світового економічного розвитку. З боку венчурних інвестиційних гравців потрібне фінансове забезпечення інноваційних проєктів, супроводження зростання та вихід на світові ринки. Ми вважаємо ці питання пріоритетними у формуванні економічної політики й актуальними складовими пакету економічних реформ.

За визначенням Української асоціації венчурного бізнесу, венчурний капітал (від англ. «venture» – ризиковане підприємство) – це довгостроковий, ризиковий капітал, що інвестується в акції нових і швидкозростаючих компаній з метою отримання великого прибутку після реєстрації акцій цих компаній на фондовій біржі [10].

Своєю появою венчурні інвестування зобов'язані США – країні з найбільш розвинутою фінансовою інфраструктурою і найбільшим обсягом приватного капіталу. Американська модель ґрунтується на залученні інвестиційних ресурсів задля фінансування нових проєктів, перспективних ідей та починань без заставного забезпечення. Ці фінансові інструменти протягом 50 років свого існування дістали подальшого розвитку спочатку за умови дозволу пенсійним фондам США вкладати частину своїх активів у венчурні фонди, а пізніше приплив капіталу став можливим завдяки вдало реалізованим венчурним проєктам. Венчурний капітал на початку XXI сторіччя виступає дієвим засобом транснаціональних компаній для спрямування своїх капіталів у найбільш потенційно-прибуткові та амбітні проєкти. Згідно зі звітом компанії *CB Insights*, яка регулярно проводить аналіз венчурного капіталу, приватного капіталу, «ангельських» інвестицій, злиттів і поглинань, *IPO*, темпів розвитку нових галузей з високими темпами зростання – обсяг венчурних інвестицій США демонструє зростання у 2014 році. Обсяг венчурного інвестування склав \$ 47,3 млрд. по 3617 угодам [11].

Венчурні фонди ЄС, на відміну від США, відбирають проєкти для інвестування більш обережно, без зайвого ризику вкладень у стартапи, тобто новостворені компанії, які лише декларують можливий колосальний потенціал розвитку. Інвестиційний портфель містить бізнес-проєкти на етапі розширення і викупу, що є менш ризиковим.

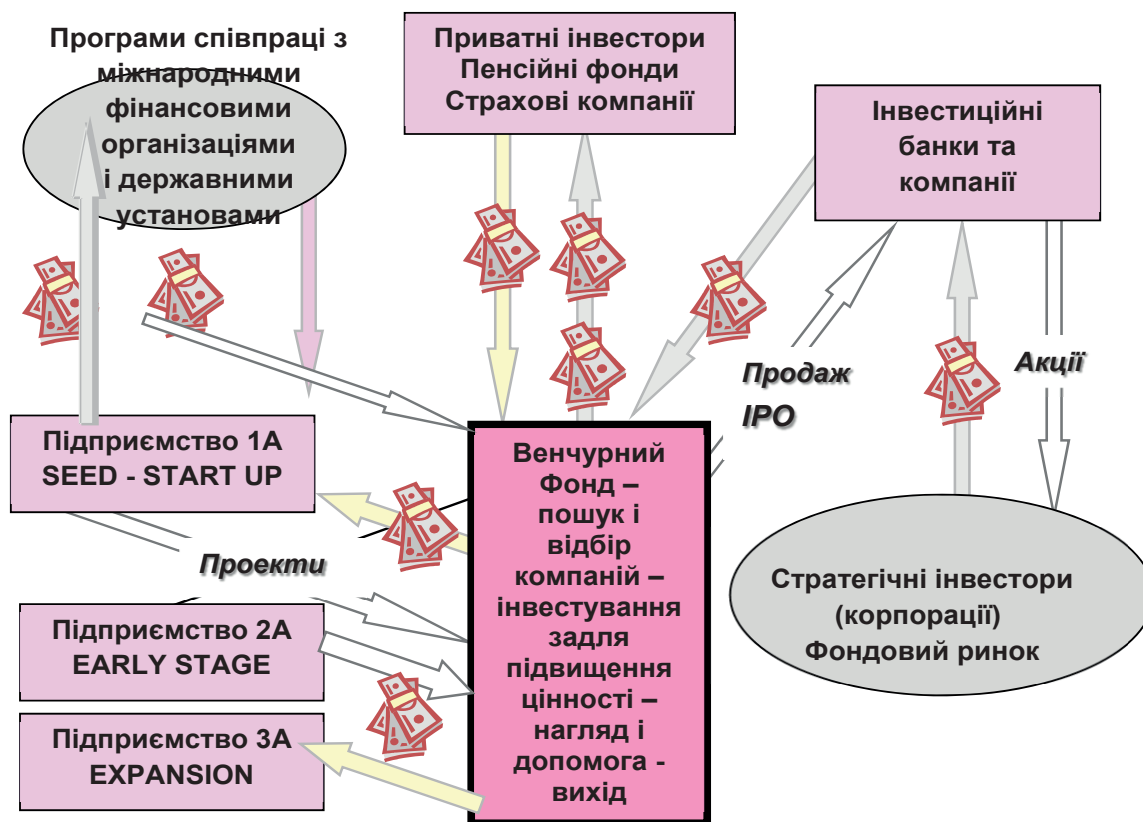


Рис. 1. Рух венчурного капіталу

Джерело: розроблено автором.

Ключовими учасниками інвестиційного процесу є: 1) інвестори, які прагнуть отримати високі доходи; міжнародні фінансові організації, що зацікавлені в ефективності наданої допомоги; 2) державні установи, підприємці, яким необхідний капітал; 3) інвестиційні банки, що організують продаж компаній; 4) венчурні фонди (венчурні капіталісти), які наглядають за розширенням бізнесу, ефективністю використання інвестицій, отримують відсоток на посередництві.

Венчурний фонд намагається вибрати найкращу стратегію фінансування і супроводження інвестиційних проектів, яка дозволить залучити значно більші кошти інвесторів та надати привабливіші умови інноваційним підприємствам, гарантувати найбільший рівень віддачі на інвестиції у галузі. Заклучна стадія процесу інвестування, цебто запланований «вихід» компанії, в середньому складає від чотирьох до шести років після початку інвестування й відбувається найчастіше шляхом злиття, поглинання та *IPO – Initial Public Offering* (первинного публічного розміщення акцій). В сучасних умовах євроінтеграційного вибору й суцільного супроводження українського бізнесу по шляху входження на світовий ринок, застосування венчурного капіталу з його розвинутою бізнес-мережею є доцільним і необхідним критерієм створення оптимальної структури фінансування проектів економічних реформ.

Розвиток венчурної індустрії допоможе частково впоратись із проблемою фінансового забезпечення інноваційних підприємств. Світова інвестиційна політика має у своєму активі багато прикладів вкладення венчурного капіталу в невідомі компанії та ризиковані проекти впровадження нових технологій, які перетворилися у світових «гігантів»: *Apple Computers, Compaq, DEC, Intel, Lotus, Microsoft, Sun Microsystems, Uber*.

Стратегія добору бізнес-проектів вимагає знаходження нереалізованого потенціалу збільшення прибутковості і найбільш привабливого варіанту фінансування. Тільки близько 1 % проектів, які отримує на розгляд спеціаліст венчурного фонду, доходять до стадії фінансового супроводження. Відповідно до відомої «ракети Дрейпера» 90 % пропозицій відхиляються вже в результаті попереднього розгляду, решта 10 % піддається глибшому аналізу, тільки 3-4 % доходять до стадії «*due diligence*» (прискіпливий аналіз та маркетингове дослідження компанії) і лише близько третини з них отримують фінансування [12].

Венчурні фонди намагаються залучати додатковий капітал у перспективні ідеї, зростаючі галузі й багатообіцяючих, перспективних людей. Усі розглянуті складові міцно пов'язані між собою і є невід'ємними елементами інноваційної моделі розвитку економіки. Головна закономірність – пошук та знаходження *першими* нової бізнес-ідеї, яка має величезний нереалізований потенціал і здатна принести мільярди прибутку при вкладенні мільйонів інвестиційних ресурсів.

Венчурний капітал розподіляє фінансування відповідно до стадій життєвого циклу:

- А – *Seed* («компанія для посіву») – багатообіцяючий проект чи бізнес-ідея. На цьому етапі потрібен порівняно незначний обсяг «посівного капіталу» (*seed finance*) для проведення додаткових досліджень та створення пілотних зразків, необхідних для вдалого старту на ринку %;
- В – *Start-up* («пускова» стадія розвитку фірми) – починає бізнес і намагається створювати позитивну ринкову історію;
- С – *Early stage* (рання стадія розвитку) – на цій стадії активно випускається готова продукція і поступово нарощується обсяг продаж;
- D – *Expansion* (розширення) – підприємство досягло значних обсягів продаж і потребує додаткових інвестицій для збільшення обсягів виробництва й збуту та проведення додаткових маркетингових досліджень;
- EXIT – (вихід) – злиття, поглинання або *IPO* (первинне публічне розміщення акцій); венчурні фонди прагнуть вивести вкладені кошти з дивідентами за допомогою власного досвіду і бізнес-мереж.

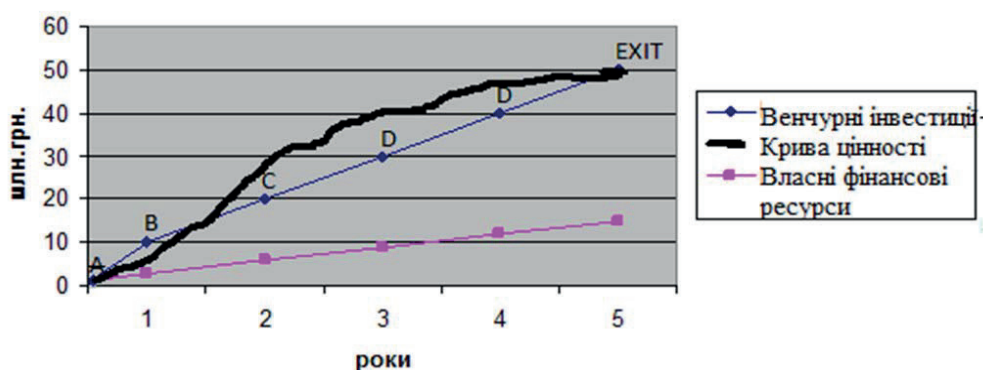


Рис. 2. Етапи венчурного інвестування

Джерело: розроблено автором.

Більшість венчурних угод укладається на двох останніх стадіях. Венчурний фонд надає менеджерів у необхідній кількості та якості, своє ім'я і партнерські стосунки з державними та приватними установами задля забезпечення зростання власної долі на галузевому світовому ринку або винайдення і розвинення принципово нової галузі чи сегмента ринку.

Венчурним фондам притаманна активна участь в управлінні проектами шляхом входження до ради директорів, наглядової ради, залучення власних аудиторських компаній, консалтингових агенцій, інвестиційних банкірів.

Важливою умовою входження венчурних фондів до кола фінансових важелів при фінансуванні зростаючих галузей української економіки є полегшення умов доступу до інвестиційних джерел фінансування. Досі не розроблений механізм входження іноземного капіталу та інституційних інвесторів, приватних пенсійних фондів на реальний ринок інвестування. Діючі закони й нормативно-правові акти не відповідають вимогам сьогодення і тим самим скорочують потенційну інвестиційну складову. Але наявна потреба у додаткових джерелах наповнення бюджету і збільшення робочих місць значно активізує процес розробки програм державної підтримки, які повинні врахувати механізми залучення інвестицій на різних стадіях інвестиційного процесу та визначити пріоритетні галузі державно-приватного партнерства. Зарубіжні країни започаткували й розвинули венчурне інвестування на базі бізнес-пропозицій малих невідомих, але потенційно зростаючих фірм, яким обмежено традиційні джерела фінансування на початковій та ранній стадії розвитку. В сучасних умовах поступового входження України у глобальну систему інноваційного розвитку потрібно ви-найти алгоритм поєднання напрацювань сучасної української науки і практики зі світовими вимогами й стандартами. Відсутність належних організаційно-правових засад, зрозумілих міжнародним інвесторам, гальмує розвиток інноваційних проектів, стартапів, проектів державно-приватного партнерства, приватизації державних активів.

Досвід інвестиційно-розвинених країн у важкі часи стагнації економіки свідчить про те, що венчурні фонди є одним з ефективних засобів подолання дефіциту інвестиційних ресурсів.

Висновки. Макроекономічний аналіз розвитку України підтверджує вкрай незначний вплив інноваційних факторів на економічне зростання, насамперед, малих та середніх підприємств на відміну від економічно розвинених країн. Кардинально змінити ситуацію можна шляхом використання інноваційних чинників розвитку, досягнень сучасної науки і новітніх високих технологій як головного ресурсу економічного зростання. Проведені дослідження свідчать про те, що при порівнянні венчурних інвестицій з іншими джерелами фінансування інвестиційних проектів підприємств у сучасних складних економічних умовах високого ризику неповернення вкладених коштів та необхідності додаткового фінансування при одночасному стратегічному супроводженні бізнесу, особливо задля повноцінного виходу українських продуктів на світовий ринок, застосування венчурного капіталу є доцільним і необхідним критерієм створення оптимальної структури фінансування проектів економічних реформ. Вдало побудована стратегія планування діяльності підприємств, розроблена спільними зусиллями керівників, інвесторів та представників державного сектора, приведення національних нормативно-право-

вих стандартів до світових вимог і вихід на глобальний ринок дозволить здійснити структурну перебудову економіки. Поява в новому уряді кваліфікованих ризик-менеджерів інноваційних проєктів: міністра фінансів Наталії Яресько (співзасновницю інвестиційної компанії Horizon Capital; портфель проінвестованих компаній: «Агро-Союз», «Датагруп», «Вітмарк-Україна», «Платинум Банк», «Шостка», Moldova-Agroindbank S.A. (MAIB), «NaturBravo», «Vitanta», «АВК», «Швидко»), міністра економічного розвитку і торгівлі Айвараса Абромавічуса (партнера шведської інвестиційної компанії East Capital, що є інвестором ПРАТ «Чумак» (Каховка Херсонської області) та Cantik Enterprises Ltd), міністра аграрної політики та продовольства Олексія Павленка (партнера інвестфонду Pharos Assets Management), радника міністра економічного розвитку і торгівлі Яніки Мерило (керуючого директора Української асоціації венчурного капіталу та прямих інвестицій (UVCA)) – безумовно додасть дієвості державним інструментам щодо ефективного стимулювання інноваційного бізнесу [13].

Ми вважаємо, що в умовах збільшення глобальної інвестиційної спрямованості на міжнародному ринку активізація венчурного інвестування є ефективним інструментом впливу на важливі макроекономічні показники в країні та, відповідно, повинна стати пріоритетним завданням не лише органів державної влади, але й міжнародних фінансових інститутів і приватних інвесторів, оскільки венчурні інвестиції дозволяють реалізовувати високодохідні проєкти. Перспективами подальших наукових розробок з даної тематики є дослідження стану венчурної індустрії в країнах, наближених у своєму економічному розвитку до нашої країни, а також вивчення важелів впливу держави на функціонування венчурного інвестування. Глобальне венчурне інвестування потребує адаптації чинного законодавства з цінних паперів та фондового ринку до вимог міжнародного законодавства.

Список використаної літератури

1. Андреюк Н.В. Венчурне фінансування як фактор інноваційного розвитку економіки України / Н.В. Андреюк // Наук. пр. Нац. ун-ту харч. технологій. – 2009. – № 30. – С. 6-8.
2. Берест М.М. Статистичний аналіз процесів банкрутства в Україні / М.М. Берест // Бізнесінформ. – 2012. – № 6. – С. 89-92.
3. Букало А.М. Венчурні фонди в активізації інноваційної діяльності корпоративного сектора України / А.М. Букало // Пробл. науки. – 2011. – № 8. – С. 6-10.
4. Денисюк В.А. Венчурне інвестування в національній інноваційній системі: аналіз механізмів розвитку, основи концепції для України / В.А. Денисюк // Пробл. науки. – 2010. – № 12. – С. 9-17.
5. Закон України «Про інвестиційну діяльність» № 1561-12 від 18.09.1991 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/>
6. Закон України «Про усунення дискримінації в оподаткуванні суб'єктів підприємницької діяльності, створених з використанням майна та коштів вітчизняного походження» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/>
7. Красовская О.В. Венчурное финансирование: мировые тенденции и ситуация в Украине [Текст] / О.В. Красовская ; Нац. акад. наук Украины, Центр исслед. науч.-техн. потенциала и истории науки им. Г.М. Доброва. – К. : Конус-Ю, 2013. – 106 с.
8. Кузьмін О.Є. Венчурний бізнес : навч. посіб. / О.Є. Кузьмін, І.В. Литвин. – К. : Знання, 2012. – 350 с.
9. Шило Л.А. Венчурне фінансування як форма нагромадження капіталу в системі управління потенціалом підприємства : монографія / Л.А. Шило, В.В. Железняк; Дніпропетр. нац. ун-т залізн. трансп. ім. В. Лазаряна. – Дніпропетровськ, 2010. – 194 с.
10. Українська асоціація інвестиційного бізнесу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.uaib.com.ua/files/articles/204/13_4.pdf
11. Компанія CB Insights [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.cbinsights.com/venture-capital-2014>
12. Венчурний фонд Draper Fisher Jurvetson [Електронний ресурс]. – Режим доступу:

<http://dfj.com>

13. Офіційний сайт Кабінету Міністрів України. – Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/officialcategory?cat_id=247077361

*Zamlynskyi V.A., PhD in Economics, Odessa Institute of Finance,
Ukrainian State University of Finance and International Trade*

THE CURRENT STATUS AND PROSPECTS OF VENTURE INVESTMENT AS A COMPONENT OF FINANCIAL SUPPORT OF INNOVATION OF UKRAINE

Abstract. *In the financial sector support innovation EU and the US the past 20 years considerable changes. The possibility of using new financial instruments for promotion of innovative activities in Ukraine will partially solve the problem primarily small and medium businesses. The leading role in investing research and development is gradually moving from the public to the private sector. Creation and development of new technologies with simultaneous maximization of profits with high degree of risk needs to work with active, experienced, strategically oriented institutional investors. Venture capitalists specialize in analyzing, selecting and managing technological innovation projects, agree to go to justified risk in order to generate income.*

The article reviews the current state of venture investment and identified areas for further development in building socio-economic system in accordance with the Association Agreement between Ukraine and the EU.

Keywords: *venture capital, investment attractiveness, financial security, economic development, investment climate, public investment policy, public-private regulation of the investment process, investment funds, investment market elements, innovative investment mechanism.*

References

1. Andreiyk N.V. Venchurne finansuvannya yak factor innvatsiunogo rozvytku ekonomiky Ukrainy / N.V. Andreiyk // Nauk. pr. Nac. univ. harch. tekhnologiy. – 2009. – № 30. – S. 6-8.
2. Berest M.M. Statystychnyi analiz processiv bankrytstva v Ukraini / M.M. Berest // Bisnesinform. – 2012. – № 6. – S. 89-92.
3. Bukalo A.M. Venchurni fondy v aktiivizacii innovacinoi diyalnosti korporatyvnogo sektoru Ukrainy / A.M. Bukalo // Probl. nauky. – 2011. – № 8. – S. 6-10.
4. Denisyuk V.A. Venchurne investuvannya v nacionalniy innovacyniy sistemi: analiz mahanizmiv rozvytku, osnovy koncepcii dlya Ukrainy / V.A. Denisyuk // Probl. nauky. – 2010. – № 12. – S. 9-17.
5. Zakon Ukrainy “Pro investyциynu diyalnist” № 1561-12 vid 18.09.1991 r.: [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/>
6. Zakon Ukrainy “Pro usunennya diskriminacii v opodatkuванні sub’ektiv pidpryemnyckoi diyalnosti, stvorenyh s vykorystanniam mayna ta koshtiv vittchyznyanogo pohodzennya” [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/>
7. Krasovskaya O.V. Venchurnoe investirovanie: mirovye tendencii i situacia v Ukraine [Tekst] / Krasovskaya O.V.: Nac.akad.nauk Ukrainy. Centr issled. nauch.-teh. potenciala i istorii nauki im. G.M. Dobrova. – K. : Konus-Yu, 2013. – 106 s.
8. Kusmin O.E. Venchurnyi bisnes: navch. posib. / O.E. Kusmin. – K. : Znannya, 2012. – 350 s.
9. Shilo L.A. Venchurne finansuvannya yak forma nagromadzhennya kapitalu v systemi upravlinnya potencialom pidpryemstva: / L.A. Shilo, V.V. Zheleznyak; Dniprop. nac. univ. zalizn. transp. im. V. Lazaryana. – Dnipropetrovsk, 2010. – 194 s.
10. Ukrainska asociacia venchurnogo biznesu [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://www.uaib.com.ua/files/articles/204/13_4.pdf

11. Kompania CB Insights [Elektronnyi resurs]. – Rezhy m dostupu: <https://www.cbinsights.com/venture-capital-2014>
12. Venchurnyi fond Draper Fisher Jurvetson [Elektronnyi resurs]. – Rezhy m dostupu: <http://dfj.com>
13. Oficijnyj saj t Kabinetu Ministriv Ukrainy [Elektronnyi resurs]. – Rezhy m dostupu: http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/officialcategory?cat_id=247077361

*Замлинский В.А., кандидат экономических наук,
доцент кафедры учёта, аудита и статистики
Одесского института финансов
Украинского государственного университета
финансов и международной торговли*

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ВЕНЧУРНОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ КАК СОСТАВЛЯЮЩЕЙ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ УКРАИНЫ

***Аннотация.** В финансовой сфере обеспечения инновационной деятельности стран ЕС и США последние 20 лет происходят существенные изменения. Возможность применения новых финансовых инструментов активизации инновационной деятельности в Украине позволит частично решить проблемы, прежде всего, малого и среднего бизнеса. Ведущая роль в инвестировании научных исследований и разработок постепенно переходит от государственного к частному сектору. Создание и освоение новых технологий с одновременной максимизацией прибыли с повышенной долей риска нуждается в сотрудничестве с активными, опытными, стратегически ориентированными институциональными инвесторами. Венчурные капиталисты специализируются именно на анализе, отборе и управлении технологическими инновационными проектами, соглашаются идти на оправданный риск ради получения дохода.*

В статье рассмотрено современное состояние венчурного инвестирования и определены направления дальнейшего развития при расстраивании социально-экономической системы в соответствии с Соглашением об ассоциации между Украиной и ЕС.

***Ключевые слова:** венчурный капитал, инвестиционная привлекательность, финансовое обеспечение, экономическое развитие, оценка инвестиционного климата, государственная инвестиционная политика, государственно-частная регуляция инвестиционного процесса, инвестиционные ресурсы, элементы рынка инвестиций, инновационно-инвестиционный механизм.*

Гончар В.Г.,
директор журналу «Хрещатик Вечірній»

ВПЛИВ НАУКОВО-ТЕХНІЧНОГО ПРОГРЕСУ НА ЕКОНОМІЧНУ БЕЗПЕКУ ДЕРЖАВИ

Анотація. У роботі проведено аналіз таких важливих складових економічної безпеки держави, як інноваційна і науково-технологічна.

Для утримання економічної безпеки України на належному рівні потрібна державна підтримка науково-технологічного прогресу, інноваційного розвитку галузей реального сектора економіки:

- стимулювання інвестиційної активності по здійсненню інвестиційних науково-технічних програм;
- створення науково-технічних, науково-виробничих фірм, центрів у формі науково-технологічних парків;
- підвищення кваліфікації та чисельності персоналу, зайнятого в наукових дослідженнях і розробках;
- частка реалізованої інноваційної продукції повинна бути не нижчою, ніж 5 % від загального обсягу промислової продукції;
- впровадження результатів науково-технологічного прогресу у соціально-економічну сферу;
- вдосконалення законодавства щодо стимулювання інвестицій в інноваційну діяльність;
- достатня частка видатків державного бюджету на науку (не менше, ніж 1,7 % від ВВП);
- здійснення бюджетних асигнувань і заохочення інвестицій у прогресивну науково-технологічну інфраструктуру.

Ключові слова: економічна безпека, інновації, інвестиції, науково-технологічний прогрес.

Постановка проблеми. При визначенні економічної безпеки національної економіки слід розмежувати поняття національної безпеки, економічної безпеки та економічної безпеки держави.

Національна безпека будь-якої держави – це системна категорія права, політичної економії та політології, тісно пов'язана з категоріями територіальної єдності й недоторканності, агресії і примусу, економічної незалежності та економічного суверенітету тощо.

Економічна безпека є провідною складовою національної безпеки. Вона відбиває причинно-наслідковий зв'язок між економічною могутністю країни, її військово-економічним потенціалом і національною безпекою.

Економічна безпека держави – це стан рівноваги й соціально-орієнтованого розвитку національної економічної системи, що досягається реалізацією сукупності форм та методів економічної політики.

З точки зору національної економіки економічна безпека описує такий її стан, за якого забезпечується захист національних інтересів, стійкість до внутрішніх та зовнішніх загроз, здатність до розвитку і захищеність життєво важливих інтересів людей, суспільства, держави. Під життєво важливими інтересами в даному контексті розуміють сукупність потреб, які забезпечують існування і прогресивний розвиток особистості, суспільства, держави.

При аналізі економічної безпеки виділяються, передусім, три основні складові:

1) економічна незалежність, що означає, насамперед, можливість здійснення державного контролю над національними ресурсами, спроможність використовувати національні конкурентні переваги для забезпечення рівноправної участі у міжнародній торгівлі;

2) стійкість і стабільність національної економіки передбачає міцність і надійність усіх елементів економічної системи, захист усіх форм власності, створення гарантій для ефективної підприємницької діяльності, стримування дестабілізуючих факторів;

3) здатність до саморозвитку й прогресу, тобто спроможність самостійно реалізовувати і захищати національні економічні інтереси, здійснювати постійну модернізацію виробництва, ефективну інвестиційну та інноваційну політику, розвивати інтелектуальний і трудовий потенціал країни.

Досвід економічного зростання розвинених країн показує, що найбільшого успіху ними було досягнуто при вкладенні інвестицій в освоєння нових технологій, модернізацію інноваційної сфери. Одним із найголовніших джерел сучасного економічного зростання є науково-технічний прогрес, на його частку в розвинених країнах припадає від 70 до 90 % приросту ВВП. Недооцінка цього становища в нашій практиці породжує небезпеку підірвання економічної безпеки держави як основи самостійного й стійкого розвитку України зокрема та національної безпеки держави загалом. Тому реалізація національних інтересів і забезпечення економічної безпеки України можливі лише на основі динамічного й стійкого зростання економіки взагалі та розвитку інноваційної сфери зокрема.

Мета статті – дослідити вплив динаміки розвитку наукової сфери на економічну безпеку держави.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Економічна безпека має багатокомпозиційну структуру, що розглядається як сукупність складових, що, поєднуючися, формують її загальний рівень. Дудка Ю.П. пропонує таку структуру економічної безпеки в умовах глобалізації: макроекономічна безпека (макроекономічна стабільність), зовнішньоекономічна (глобальна конкурентоспроможність держави), міжнародна валютно-фінансова (стійкість грошово-кредитних та фінансових систем) та інноваційно-інвестиційна безпека (стабільність капіталовкладень у наукоємні галузі економіки). Використовуючи таку класифікацію структурних елементів, є можливість сформулювати систему індикаторів для комплексного аналізу економічної безпеки України в міжнародних вимірах [1].

Правовою базою, що регламентує забезпечення економічної безпеки України, є її Конституція – у ст. 17 Основного Закону захист суверенітету і територіальної цілісності України, забезпечення її економічної та інформаційної безпеки є найважливішими функціями держави, справою всього українського народу.

У Законі України «Про основи національної безпеки України» визначені основні напрямки державної політики з питань своєчасного виявлення, попередження і нейтралізації зовнішніх та внутрішніх загроз в економічній сфері. На сучасному етапі основними реальними та потенційними загрозами національній безпеці України, стабільності в суспільстві, зокрема, у науково-технологічній сфері є:

- наростаюче науково-технологічне відставання України від розвинених країн;
- неефективність державної інноваційної політики, механізмів стимулювання інноваційної діяльності;
- низька конкурентоспроможність продукції;
- нерозвиненість внутрішнього ринку високотехнологічної продукції та відсутність його ефективного захисту від іноземної технічної і технологічної експансії;
- зниження внутрішнього попиту на підготовку науково-технічних кадрів для наукових, конструкторських, технологічних установ та високотехнологічних підприємств, незадовільний рівень оплати науково-технічної праці, падіння її престижу, недосконалість механізмів захисту прав інтелектуальної власності;
- вплив учених, фахівців, кваліфікованої робочої сили за межі України [2, ст. 7].

Основними напрямками державної політики з питань національної безпеки України, зокрема, у науково-технологічній сфері є:

- посилення державної підтримки розвитку пріоритетних напрямів науки і техніки як основи створення високих технологій та забезпечення переходу економіки на інноваційну модель розвитку, створення ефективної системи інноваційної діяльності в Україні;
- поетапне збільшення обсягів бюджетних видатків на розвиток освіти і науки, створення умов для широкого залучення в науково-технічну сферу позабюджетних асигнувань;
- створення економічних і суспільно-політичних умов для підвищення соціального статусу наукової та технічної інтелігенції;
- забезпечення необхідних умов для реалізації прав інтелектуальної власності;
- забезпечення належного рівня безпеки експлуатації промислових, сільськогосподарських і військових об'єктів, споруд та інженерних мереж [2, ст. 8].

Інвестиційна безпека – це такий рівень національних та іноземних інвестицій (за умови оптимального їх співвідношення), який здатен забезпечити довгострокову позитивну економічну динаміку при належному рівні фінансування науково-технічної сфери, створення інноваційної інфраструктури й адекватних інноваційних механізмів.

Науково-технологічна безпека – це такий стан науково-технологічного й виробничого потенціалу національної економіки, який дає змогу забезпечити належне її функціонування, достатнє для досягнення та підтримки конкурентоздатності вітчизняної продукції, а також гарантування державної незалежності за рахунок власних інтелектуальних і технологічних ресурсів.

Серед чинників, що негативно впливають на рівень економічної безпеки держави в інноваційній сфері, слід видокремити: по-перше, посилення тенденцій витіснення з внутрішнього ринку вітчизняних товарів імпортними (таке становище зумовлює сильну залежність внутрішнього споживчого ринку від імпорту і є загрозою для економічної безпеки держави); по-друге, фізичний та моральний знос основних виробничих фондів; по-третє, погіршення стану мінерально-сировинної бази; по-четверте, дефіцит кваліфікованої робочої сили і фахівців різного профілю, особливо в галузях і виробництвах, що використовують для випуску конкурентоспроможної продукції передові технології [3].

П.І. Коренюк, Л.А. Горошкова та В.П. Волков вважають, що суттєвою загрозою економічній безпеці є низький рівень інвестиційної активності. З метою запобігання критичного для економічної безпеки стану, необхідно визначити конкретні заходи з активізації інвестиційної діяльності та побудови ефективної національної інноваційної системи, що дозволить використовувати вітчизняні та світові досягнення науки, технології й організації виробництва [4].

Виклад основного матеріалу. Інвестиційна складова – це рівень національних та іноземних інвестицій (за умови оптимального їх співвідношення), який здатен забезпечити дострокову позитивну економічну динаміку за незалежного рівня фінансування науково-технічної сфери, створення інноваційної інфраструктури й адекватних інноваційних механізмів.

Науково-технологічна складова – це стан науково-технологічного й виробничого потенціалу держави, який дає змогу забезпечити належне функціонування національної економіки, достатнє для досягнення та підтримки конкурентоспроможності вітчизняної продукції, а також гарантування державної незалежності за рахунок власних інтелектуальних і технологічних ресурсів.

Таким чином, можна підкреслити, що одними з важливих чинників економічної безпеки є інвестиційна складова та науково-технологічна складова.

Інноваційний потенціал означає наявні можливості, які можуть бути використані для досягнення поставленої мети або системи цілей.

Вчені-економісти розрізняють як зовнішні, так і внутрішні загрози економічній безпеці України (рис. 1).

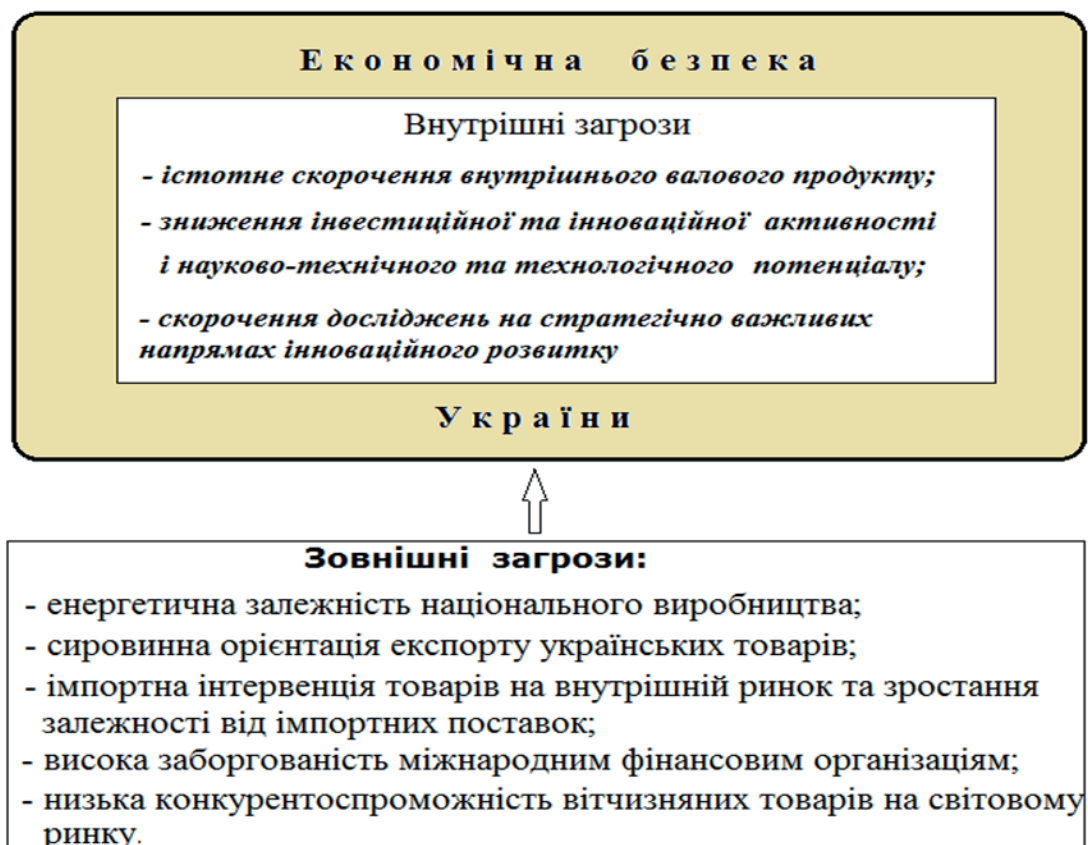


Рис. 1. Зовнішні та внутрішні загрози економічній безпеці України

Як видно з рисунка 1, для зміцнення економічної безпеки України потрібно підвищувати конкурентоспроможність вітчизняних товарів на світовому ринку. А цього можна досягти завдяки впровадженню новітніх досягнень науково-технологічного прогресу.

З метою зниження внутрішніх загроз економічній безпеці необхідно також:

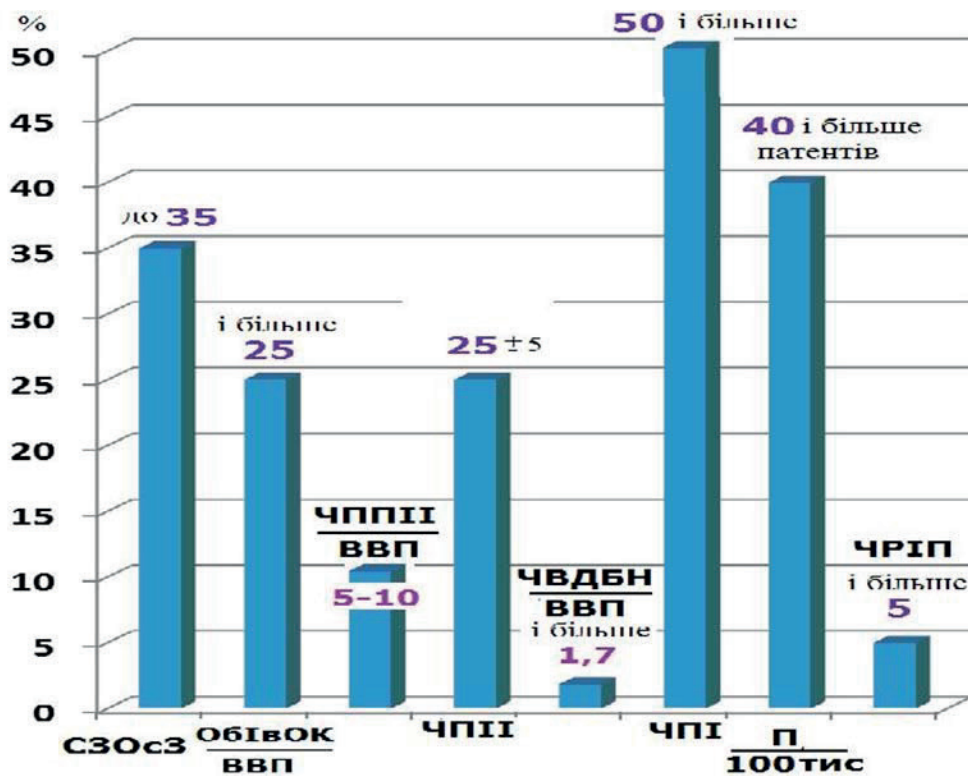
- підвищувати інвестиційну та інноваційну активність науково-технічного та технологічного потенціалу;
- збільшувати об'єми наукових досліджень на стратегічно важливих напрямках інноваційного розвитку.

На думку вітчизняних вчених, основою економічної безпеки країни є здатність її економіки зберігати або, принаймні, швидко відновлювати критичний рівень суспільного відтворення в умовах припинення зовнішніх надходжень товарів і послуг чи загострення кризових ситуацій внутрішнього характеру.

До основних критеріїв економічної безпеки України, на думку дослідників, потрібно віднести:

- необхідність забезпечити випереджальний розвиток науково-технічного й інноваційного потенціалів для підтримання сталого економічного зростання;
- забезпечення ефективного включення національної економіки у світогосподарську систему, що поєднує в собі розвиток експортного потенціалу, задоволення потреб внутрішнього ринку, захист вітчизняних товаровиробників і розвиток їх міжнародної конкурентоспроможності.

Перелік основних індикаторів економічної безпеки України та їхніх порогових значень наведено на рис. 2.



Позначення:

СЗОсЗ – ступінь зношення основних засобів, %

ОБІВОК / ВВП – відношення обсягів інвестицій в основний капітал до ВВП, %

ЧППІІ/ВВП – відношення чистого приросту прямих іноземних інвестицій до ВВП, %

ЧПІІ – частка прямих іноземних інвестицій у загальному обсязі інвестицій, %

ЧВДБН/ВВП – частка видатків державного бюджету на науку у ВВП, %

ЧПІ – частка підприємств, що впроваджують інновації, в загальній кількості промислових підприємств, %

П/100 тис – коефіцієнт винахідницької активності (кількість отриманих охоронних документів (патентів) на 100 тис. осіб)

ЧРІП – частка реалізованої інноваційної продукції у загальному обсязі промислової продукції, %

Рис. 2. Перелік основних індикаторів економічної безпеки України та їхніх порогових значень

Як видно із рисунка 2, для утримання економічної безпеки необхідно, щоб:

- частка видатків державного бюджету на науку повинна бути не нижчою, ніж 1,7 % від ВВП;
- частка підприємств, що впроваджують інновації, повинна бути не нижчою, ніж 50 % від загальної кількості промислових підприємств;
- кількість отриманих охоронних документів (патентів) на 100 тис. працюючих осіб, повинна бути як мінімум 40;
- частка реалізованої інноваційної продукції має бути не нижчою, ніж 5 % від загального обсягу промислової продукції.

Узагальнений інтегральний індикатор економічної безпеки держави можна розраховувати за формулою:

$$InInEB = \sum_i b_i \cdot I_i$$

де: $InInEB$ – інтегральний індикатор економічної безпеки держави;

b_i – вагові коефіцієнти i -ої складової системи економічної безпеки;

I_i – часткові індикатори безпеки i -ої складової економічної безпеки.

Такі оцінки є основою для прийняття управлінських рішень щодо аналізу, попередження та нейтралізації реальних і потенційних загроз національним інтересам у відповідній сфері діяльності.

З метою забезпечення своєї економічної безпеки держава повинна реалізувати низку системних заходів, спрямованих на зниження внутрішніх та зовнішніх ризиків.

Основними напрямками державної політики гарантування національної безпеки України в економічній сфері є:

- забезпечення умов для сталого економічного зростання й підвищення конкурентоспроможності національної економіки;
- прискорення прогресивних структурних та інституціональних змін в економіці;
- поліпшення інвестиційного клімату;
- підвищення ефективності інвестиційних процесів;
- стимулювання випереджального розвитку наукомістких високотехнологічних виробництв.

З метою попередження та ліквідації негативних наслідків економічних криз і природних катаклізмів уряд України повинен створювати та підтримувати так звані компенсаційні ресурси, які включають: золотий та валютний запаси; резерви енергетичних потужностей; технічні засоби для проведення відновлювальних робіт; резерви матеріальних запасів.

Впровадження інноваційних розробок створює основу для зміцнення економічної безпеки держави [5].

Вчені Національного інституту стратегічних досліджень при Президентові України Харазішвілі Ю.М. та Дронь Є.В. підкреслюють, що «економічна безпека є підсистемою системи вищого рівня – національної безпеки, що досягається таким рівнем розвитку і таким станом захищеності економіки, який в повній мірі забезпечує потреби держави і створює умови для інноваційного розвитку» [6].

Ю.М. Харазішвілі, А.І. Сухоруков, Т.П. Крупельницька дослідили вплив основних складових на рівень економічної безпеки держави (рис. 3).

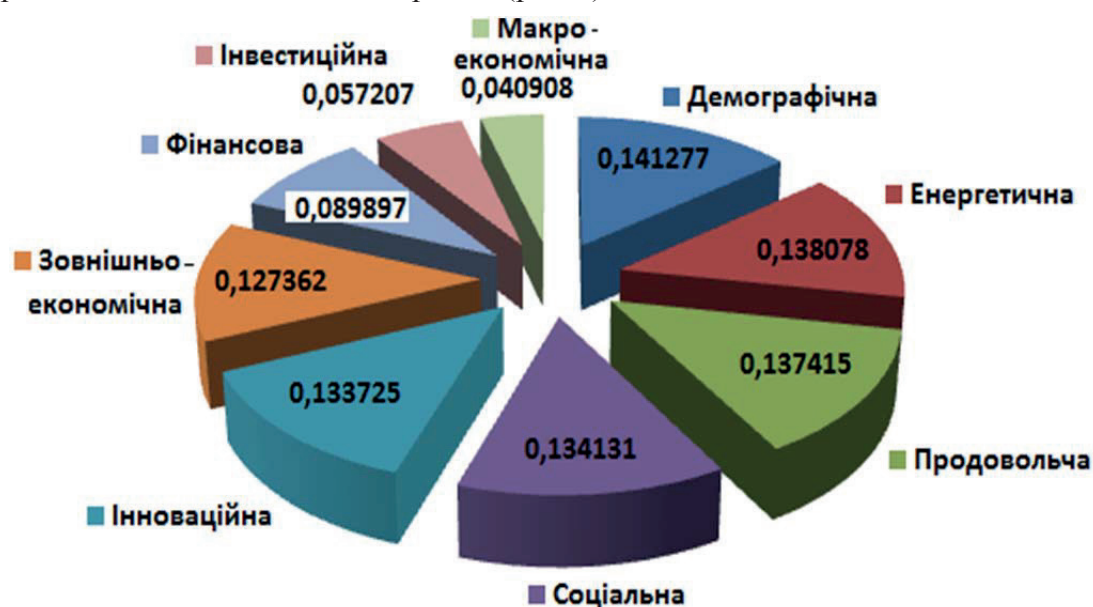


Рис. 3. Вплив основних складових на рівень економічної безпеки держави

Джерело: [7].

Як видно з рисунка 3, інноваційна та інвестиційна складові разом становлять майже 20 % рівня економічної безпеки держави.

Ю.М. Харазішвілі, А.І. Сухоруков та Т.П. Крупельницька вважають, що головною причиною низького інтегрального рівня економічної безпеки України є перебування низки індикаторів

по інноваційній безпеці нижче нижнього порогу, а саме:

- низький рівень видатків на науково-технічні роботи;
- від’ємні темпи науково-технологічного прогресу;
- низька питома вага спеціалістів, що виконують науково-технічні роботи;
- низька питома вага підприємств, які займаються інноваційною діяльністю, у загальній кількості промислових підприємств;
- низька питома вага підприємств, що впроваджували інновації, у загальній кількості промислових підприємств;
- низька питома вага підприємств, що реалізовували інноваційну продукцію, у загальній кількості промислових підприємств;
- незначна питома вага реалізованої інноваційної продукції у загальному обсязі реалізованої промислової продукції.

Вчені Ю.М. Харазішвілі, А.І. Сухоруков та Т.П. Крупельницька дослідили необхідність удосконалення методологічних підходів оцінювання рівня економічної безпеки держави. Зокрема, визначено, що недоліком є неповне врахування рівня такого важливого індикатора, як темп науково-технологічного прогресу [7].

В.І. Криленко визначає основні складові економічної безпеки на регіональному рівні:

- виробнича, яка характеризується наявністю ресурсної бази, умовами, що забезпечують інтеграційні процеси, сформованістю системи відтворення з урахуванням спеціалізації регіону;
- фінансова, що характеризується стійкістю фінансової та регіональної бюджетної системи, здатністю забезпечити соціально-економічну стабільність і розвиток регіону;
- науково-технічна – динамікою впровадження результатів науково-технічного прогресу (НТП) у соціально-економічну сферу, рівнем модернізації виробництва, кваліфікацією та чисельністю персоналу, зайнятого в наукових дослідженнях і розробках;
- соціально-демографічна – рівнем соціальної диференціації суспільства, рівнем бідності, депопуляції населення, доступності освіти, культури, медичного обслуговування, житла, послуг зв’язку тощо;
- реструктуризація регіонального ринку праці – галузевою регіональною спеціалізацією, зміною потреби у фахівцях відповідної кваліфікації, рівнем безробіття, системою завдань і функцій, що реалізуються спеціалістами [8].

Нами досліджена динаміка чисельності науковців, кандидатів та докторів наук, які працюють у сфері економіки України за 1995-2013 роки (рис. 4).

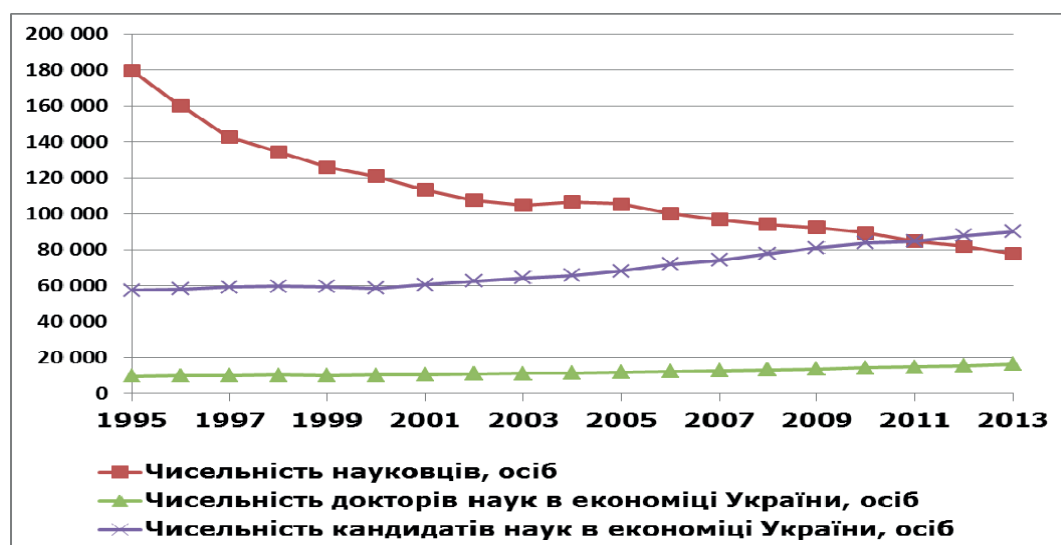


Рис. 4. Динаміка чисельності науковців, кандидатів та докторів наук, які працюють у сфері економіки України, за 1995-2013 роки

Джерело: [9].

Аналізуючи дані з рисунка 4, можна зробити висновки:

- з 1995 року по 2003 рік було зниження загальної кількості науковців: із 179 799 осіб у 1995 році до 104 841 особи в 2003 році;
- у 2004 році кількість науковців дещо збільшилася – до 106 603 осіб;
- з 2005 року по 2013 рік загальна кількість науковців знижувалася: із 105 512 осіб до 77 853 осіб у 2013 році;
- кількість кандидатів наук, які працюють в економічній сфері України, з 1995 року збільшилася із 57 610 осіб до 90 113 осіб у 2013 році;
- динаміка кількості докторів наук, які працюють в економічній сфері, збільшувалася не так стрімко, як кількість кандидатів наук: із 9 759 осіб до 16 450 осіб у 2013 році.

Нами досліджена також і динаміка обсягу виконаних наукових та науково-технічних робіт в Україні за 1996-2013 роки (рис. 5).

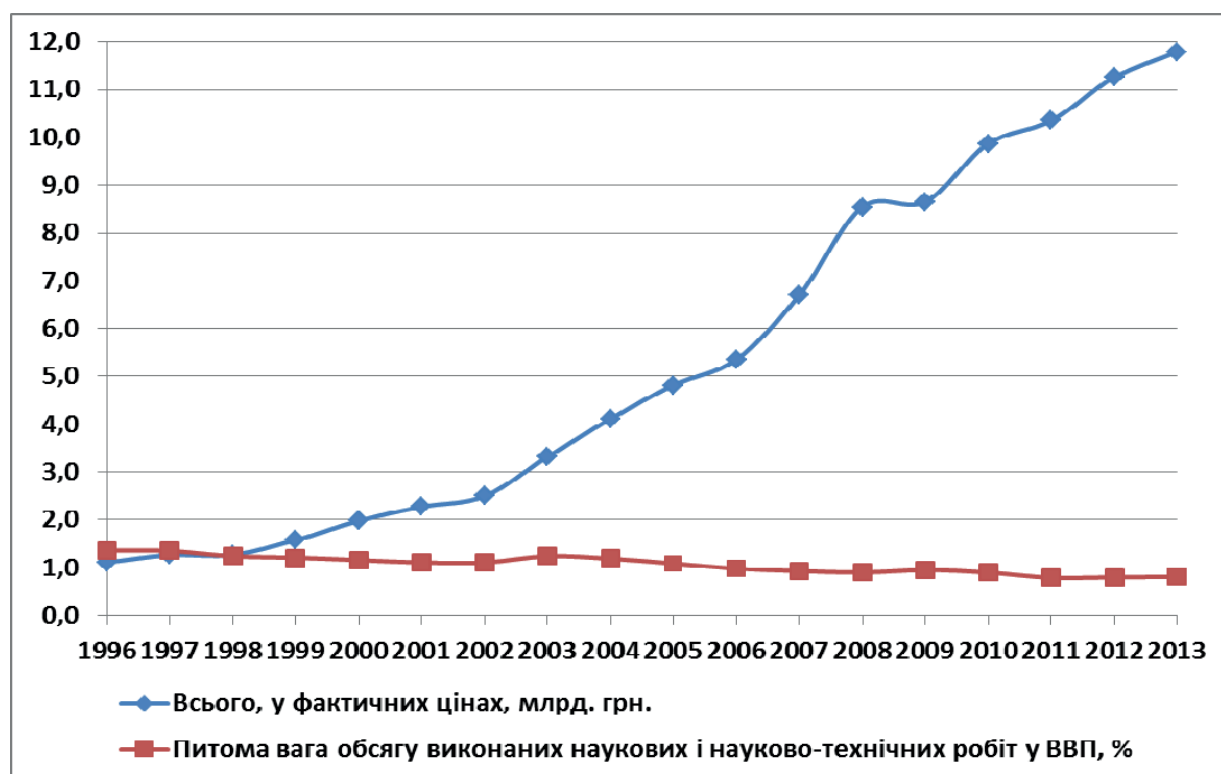


Рис. 5. Динаміка обсягу виконаних наукових та науково-технічних робіт в Україні за 1996-2013 роки

Джерело: [9].

Якщо проаналізувати дані з рисунка 5, то можна зробити такі висновки:

1) обсяг виконаних наукових і науково-технічних робіт у фактичних цінах із 1996 року збільшився з 1 111,7 млн. грн. до 11 781,1 млн. грн. у 2013 році, тобто середньорічний приріст обсягу виконаних наукових та науково-технічних робіт у фактичних цінах за період із 1996 по 2013 рік був на рівні 627,61 млн./рік;

2) помітне зниження питомої ваги обсягу виконаних наукових і науково-технічних робіт у ВВП: із 1,36 % у 1996 році до 0,81 % у 2013 році.

Нами була досліджена динаміка загальної суми витрат на інноваційну діяльність та питомої ваги підприємств України, які займалися інноваціями у 2000-2013 рр. (рис. 6).

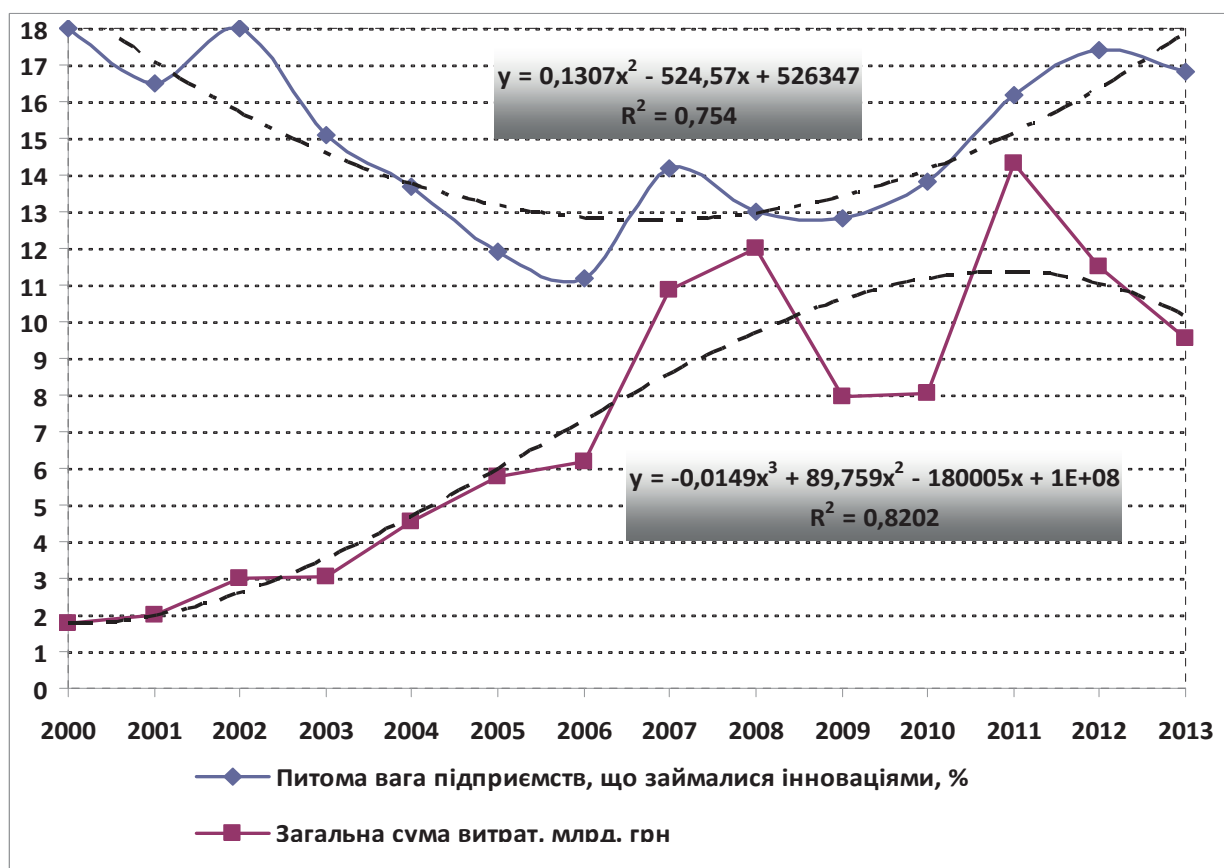


Рис. 6. Динаміка загальної суми витрат на інноваційну діяльність та питомої ваги підприємств України, які займалися інноваціями за 2000–2013 рр.

Джерело: [9].

Якщо проаналізувати тренди досліджуваних показників (рис. 6), то можна зробити наступні висновки:

- 1) питома вага підприємств, які займалися інноваціями, знизилася з 18,0 % у 2000 році до 11,2 % у 2006 р.;
- 2) питома вага підприємств, які займалися інноваціями, збільшилася з 11,2 % у 2006 році до 14,2 % у 2007 р.;
- 3) питома вага підприємств, які займалися інноваціями, знизилася з 14,2 % у 2007 році до 12,8 % у 2009 р.;
- 4) питома вага підприємств, які займалися інноваціями, збільшилася з 12,8 % у 2009 році до 14,2 % у 2012 р.;
- 5) питома вага підприємств, які займалися інноваціями, знизилася з 14,2 % у 2012 році до 17,4 % у 2013 р.;
- 6) загальна сума витрат на інноваційну діяльність різко збільшувалася з 1 760,1 млн. грн. у 2000 році до 11 994,2 млн. грн. у 2008 році;
- 7) загальна сума витрат на інноваційну діяльність знизилася з 11 994,2 млн. грн. у 2008 році до 7 949,9 млн. грн. у 2009 році;
- 8) загальна сума витрат на інноваційну діяльність збільшилася з 7 949,9 млн. грн. у 2009 році до 14 333,9 млн. грн. у 2011 році;
- 9) загальна сума витрат на інноваційну діяльність знизилася з 14 333,9 млн. грн. у 2011 році до 9 562,6 млн. грн у 2013 році.

Досліджена нами й динаміка кількості впроваджених нових технологічних процесів, питомої ваги реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової (%), питомої ваги підприємств, що впроваджували інновації (%), за 2000-2013 роки (рис. 7).

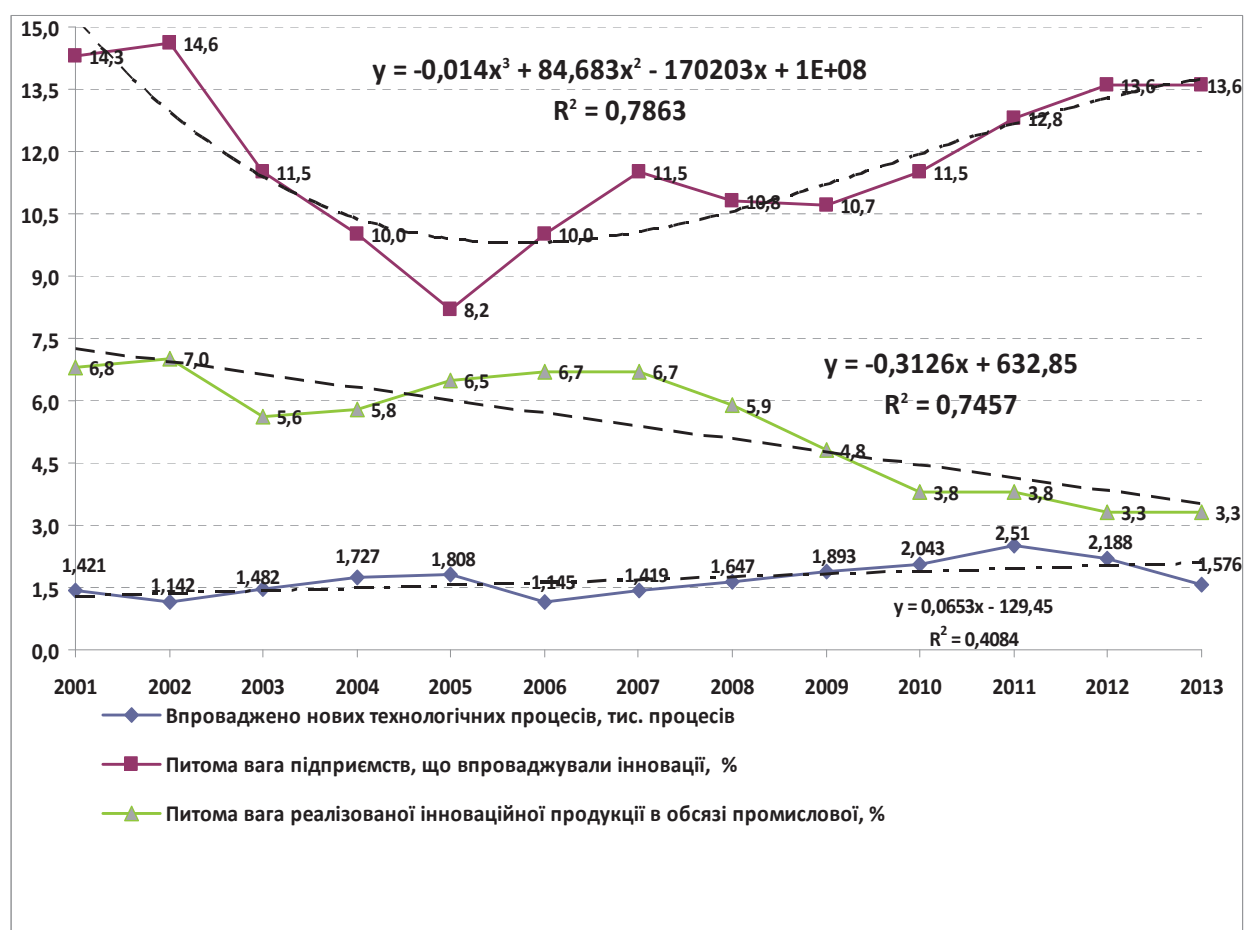


Рис. 7. Динаміка впроваджених нових технологічних процесів, питомої ваги реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової, питомої ваги підприємств, що впроваджували інновації, за 2000-2013 роки

Джерело: [9].

Якщо проаналізувати тренди досліджуваних показників (рис. 7), то можна зробити висновки:

- 1) пітова вага підприємств, які впроваджували інновації, знизилася з 14,6 % у 2002 році до 8,2 % у 2005 р.;
- 2) пітова вага підприємств, які впроваджували інновації, збільшилася з 8,2 % у 2005 році до 11,5 % у 2007 р.;
- 3) пітова вага підприємств, які впроваджували інновації, зменшилася з 11,5 % у 2007 році до 10,7 % у 2009 р.;
- 4) пітова вага підприємств, які впроваджували інновації, збільшилася з 10,7 % у 2009 році до 13,6 % у 2013 р.;
- 5) кількість впроваджених нових технологічних процесів збільшилася з 1 142 у 2002 році до 1 808 у 2005 р.;
- 6) кількість впроваджених нових технологічних процесів зменшилася з 1 808 у 2005 році до 1 445 у 2006 р.;
- 7) кількість впроваджених нових технологічних процесів збільшилася з 1 445 у 2006 році до 2 510 у 2011 р.;
- 8) кількість впроваджених нових технологічних процесів зменшилася з 2 510 у 2011 році до 1 576 у 2013 р.;
- 9) пітова вага реалізованої інноваційної продукції в загальному обсязі промислової продукції зменшилася з 7,0 % у 2002 році до 5,6 % у 2003 р.;
- 10) пітова вага реалізованої інноваційної продукції в загальному обсязі промислової

продукції збільшилася з 5,6 % у 2003 році до 6,7 % у 2007 р.;

11) питома вага реалізованої інноваційної продукції в загальному обсязі промислової продукції знизилася з 6,7 % у 2007 році до 3,3 % у 2013 р.

Таким чином, на фоні загальної тенденції збільшення з 2005 року питомої ваги підприємств, що впроваджували інновації, питома вага реалізованої інноваційної продукції в загальному обсязі промислової продукції знизилася.

Висновки. Належний рівень економічної безпеки досягається здійсненням єдиної державної політики, підкріпленої системою скоординованих заходів, адекватних внутрішнім та зовнішнім загрозам. Без такої політики неможливо домогтись виходу з кризи, змусити працювати механізм управління економічною ситуацією, створити ефективні механізми соціального захисту населення.

Запорукою економічної безпеки України, поряд із валютно-фінансовими складовими, є інноваційні та науково-технологічні чинники:

- випуск підприємствами лише конкурентоспроможної продукції;
- впровадження результатів науково-технологічного прогресу в соціально-економічну сферу;
- позитивні темпи науково-технологічного прогресу у модернізації виробництва;
- кваліфікація та чисельність персоналу, зайнятого в наукових дослідженнях і розробках;
- достатня частка видатків державного бюджету на науку (не менше, ніж 1,7 % від ВВП);
- кількість отриманих охоронних документів (патентів) на 100 тис. працюючих осіб повинна бути як мінімум 40;
- частка реалізованої інноваційної продукції повинна бути не нижчою, ніж 5 % від загального обсягу промислової продукції.

В Україні потрібна державна підтримка науково-технологічного прогресу, інноваційного розвитку галузей реального сектора економіки, а саме:

- стимулювання інвестиційної активності по здійсненню інвестиційних науково-технічних програм;
- створення науково-технічних, науково-виробничих фірм, центрів у формі науково-технологічних парків;
- здійснення бюджетних асигнувань і заохочення інвестицій у прогресивну науково-технологічну інфраструктуру;
- вдосконалення законодавства щодо стимулювання інвестицій в інноваційну діяльність.

Список використаної літератури

1. Дудка Ю.П. Економічна безпека України у вимірах глобалізаційних процесів : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.03 / Ю.П. Дудка; ДУ «Ін-т економіки природокористування та сталого розвитку НАН України». – К., 2011. – 20 с. – укр.
2. Закон України «Про основи національної безпеки України» // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 39. – Ст. 351. (Із зм. та доп.) [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/964-15>
3. Білоусов Є.М. Інноваційна сфера та економічна безпека держави (постановка проблеми) / Є.М. Білоусов // Право і суспільство. – 2014. – № 4. – С. 90–94.
4. Коренюк П.І. Вплив інвестицій на економічну безпеку реального сектора національної економіки / П.І. Коренюк, Л.А. Горошкова, В.П. Волков // Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Економіка». – 2012. – Вип. 6 (2). – С. 12–16.
5. Міщенко С.П. Концептуальні аспекти економічної безпеки підприємств у ринковій економіці / С.П. Міщенко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 2. – С. 190–195.
6. Прогнозування індикаторів, порогових значень та рівня економічної безпеки України у середньостроковій перспективі; аналіт. доп./ Ю.М. Харазішвілі, Є.В. Дронь. – К.: НІСД, 2014. – 117 с.
7. Харазішвілі Ю.М., Сухоруков А.І., Крупельницька Т.П. Щодо вдосконалення методології

інтегрального оцінювання рівня економічної безпеки України. Аналітична записка / Ю.М. Харазішвілі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/1358>

8. Криленко В.І. Економічна безпека регіону як складова забезпечення національної економічної безпеки / В.І. Криленко // Електронне видання «Ефективна економіка». – 2013 – № 2.

9. Економічна статистика. Наука, технології та інновації // Державна служба статистики України. – Офіційний сайт – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

Gonchar V.G.,

director of «Kreschatik Vecherniy» magazine

THE IMPACT OF SCIENTIFIC AND TECHNOLOGICAL PROGRESS IN ECONOMIC SECURITY

Abstract. *This paper analyzes the important components of economic security, and the innovative science and technology.*

To keep the economic security of Ukraine at the proper level need state support of scientific and technological progress, innovations real economy:

- Promote investment activity for the implementation of investment research programs;*
- The creation of scientific, technical, scientific and industrial firms centers in the form of scientific and technological parks;*
- Training and the number of personnel engaged in research and development;*
- The proportion of sales of innovative products should not be lower than 5 % of the total industrial output;*
- Implementation of scientific and technological progress in the socio-economic sphere;*
- Improvement of legislation to stimulate investment in innovation;*
- Sufficient share of government expenditure on science (at least 1.7 % of GDP);*
- Implementation of budgetary allocations and encourage investment in advanced scientific and technological infrastructure.*

Keywords: *economic security, innovation, investment, scientific and technological progress.*

References

1. Dudka Yu.P. Ekonomichna bezpeka Ukrainy u vymirach hlobalizatsiinykh protsesiv : avtoref. dis. ... kand. ekon. nauk : 08.00.03 / Yu.P. Dudka; DU «In-t ekonomiky pryrodokorystuvannia ta staloho rozvytku NAN Ukrainy». – K., 2011. – 20 s. – ukr.

2. Zakon Ukrainy «Pro osnovy natsionalnoi bezpeky Ukrainy» // Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukraiv. – 2003. – № 39. – St. 351 (Iz zm. ta dop.) [Elektronnyi resurs] – Rezhym dostupu: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/964-15>

3. Bilousov Ye. M. Innovatsiina sfera ta ekonomichna bezpeka derzhavy (postanovka problemy) / Ye.M. Bilousov // Pravo i suspilstvo. – 2014. – № 4. – S. 90–94.

4. Koreniuk P.I. Vplyv investytsii na ekonomichnu bezpeku realnoho sektora natsionalnoi ekonomiky / P.I. Koreniuk, L.A. Horoshkova, V.P. Volkov // Visnyk Dnipropetrovskoho universytetu. Seria «Ekonomika». – 2012. – Vyp. 6 (2). – S. 12–16.

5. Mishchenko S.P. Kontseptualni aspekty ekonomichnoi bezpeky pidpryemstv u rynkovii ekonomitsi / S.P. Mishchenko // Marketynh i menedzhment innovatsii. – 2011. – № 2. – S. 190–195.

6. Prohnozuvannya indyikatoriv, porohovykh znachen ta rivnia ekonomichnoi bezpeky Ukrainy u serednostrokovii perspektyvi; analit. dop. / Yu.M. Kharazishvili, Ye.V. Dron. – K.: NISD, 2014. – 117 s.

7. Kharazishvili Yu.M., Sukhorukov A.I., Krupelnitska T.P. Shchodo vdoskonalennya metodolohii intehrlnoho otciniuvannia rivnia ekonomichnoi bezpeky Ukrainy. Analitycha zapyska /

Yu.M. Kharazishvili [Elektronnyi resurs] – Rezhym dostupu: <http://www.niss.gov.ua/articles/1358>

8. Krylenko V.I. Ekonomichna bezpeka rehionu yak skladova zabezpechennia natsionalnoi ekonomichnoi bezpeky / V.I. Krylenko // Elektronne vydannia «Efektyvna ekonomika». – 2013. – № 2.

9. Ekonomichna statystyka. Nauka, tekhnolohii ta innovatsii // Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. – Oficiinyi sait – [Elektronnyi resurs] – Rezhym dostupu: <http://www.ukrstat.gov.ua>

Гончар В.Г.,

директор журналу «Крещатик Вечерний»

ВЛИЯНИЕ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОГО ПРОГРЕССА НА ЭКОНОМИЧЕСКУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ ГОСУДАРСТВА

Аннотация. В работе проведён анализ таких важных составляющих экономической безопасности государства, как инновационная и научно-технологическая.

Для удержания экономической безопасности Украины на должном уровне требуется государственная поддержка научно-технологического прогресса, инновационного развития отраслей реального сектора экономики:

- стимулирование инвестиционной активности по осуществлению инвестиционных научно-технических программ;
- создание научно-технических, научно-производственных фирм, центров в форме научно-технологических парков;
- повышение квалификации и численности персонала, занятого в научных исследованиях и разработках;
- доля реализованной инновационной продукции должна быть не ниже, чем 5 % от общего объёма промышленной продукции;
- внедрение результатов научно-технологического прогресса в социально-экономическую сферу;
- совершенствование законодательства по стимулированию инвестиций в инновационную деятельность;
- достаточная доля расходов государственного бюджета на науку (не менее, чем 1,7 % от ВВП);
- осуществление бюджетных ассигнований и поощрения инвестиций в прогрессивную научно-технологическую инфраструктуру.

Ключевые слова: экономическая безопасность, инновации, инвестиции, научно-технологический прогресс.

*Гурський Д.Ю., аспірант кафедри банківської справи
Київського національного торговельно-економічного університету*

ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ ОBOB'ЯЗКОВИХ РЕЗЕРВІВ ЯК ІНСТРУМЕНТА РЕГУЛЮВАННЯ ГРОШОВО-КРЕДИТНОГО РИНКУ В УКРАЇНІ

Анотація. У статті розглянуто сутність обов'язкових резервів як інструмента монетарної політики, визначено його функції, складові та вплив на фінансовий ринок. Проаналізовано вітчизняний досвід запровадження обов'язкових резервів, досліджено динаміку змін нормативів резервування, охарактеризовано економічні мотиви їх встановлення і вплив на рівень ліквідності банківської системи. Автором наведені особливості запровадженого в Україні порядку формування обов'язкових резервів, визначено його якісні риси й шляхи подальшого вдосконалення. Проаналізовано вплив діючої системи обов'язкового резервування на показники ліквідності банківської системи. На основі проаналізованого міжнародного досвіду з питань запровадження монетарного регулювання грошового ринку обґрунтовано перспективні аспекти щодо вдосконалення механізму обов'язкових резервів в Україні.

Ключові слова: обов'язкові резерви, ліквідність банківської системи, нормативи резервування, монетарні інструменти, мінімальні резерви.

Постановка проблеми. В умовах фінансової нестабільності та низького рівня розвитку ринкових інструментів регулювання грошово-кредитного ринку центральний банк змушений застосовувати жорстку монетарну політику. При цьому вплив монетарних важелів, зокрема обов'язкових резервів, є не досить керованим і може негативно впливати на макроекономічні показники та фінансовий сектор. Зазначена проблема потребує постійного дослідження, особливо у контексті впливу обов'язкового резервування на грошово-кредитний ринок, показники ліквідності банківської системи, для можливості швидкої зміни регулюючих інструментів у випадку їхньої неефективності.

Мета статті – проаналізувати особливості застосування інструмента обов'язкового резервування в Україні, визначити його вплив на грошово-кредитний ринок, ліквідність банківської системи, визначити напрями вдосконалення інструмента з урахуванням міжнародного досвіду.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичними питаннями дослідження монетарних інструментів, а також окремими практичними аспектами застосування обов'язкового резервування присвячено праці багатьох українських вчених, зокрема М.Ф. Пехновської, А.М. Мороза [6], Р.М. Набока, О.В. Дзюблюка [17], В.В. Герасименко, А.С. Гальчинського, М.І. Савлука, А.В. Сомик, В.І. Міщенко [4]. Серед зарубіжних авторів теоретичні концепції функціонування системи обов'язкових резервів висвітлено у працях Г.Г. Фетісова, О.І. Лаврушина [14], С. Грея, Н. Телбона [15]. Ці та інші дослідники розкривають здебільшого теоретичні аспекти. Проте, серед праць вітчизняних науковців відсутні дослідження впливу обов'язкового резервування на основні макроекономічні показники, ліквідність та прибутковість банківської системи в сучасних умовах. Зазначена ситуація зумовлює необхідність у подальшому дослідженні проблем використання монетарних інструментів.

Виклад основного матеріалу. Науковці виділяють обов'язкові резерви як один з найдавніших інструментів регулювання ліквідності на макрорівні. Вперше обов'язкові резерви були запроваджені в США на початку XX століття як інструмент формування страхового фонду за вкладками клієнтів банків. Особливості застосування механізму обов'язкових

резервів на сучасному етапі розвитку грошово-кредитної системи полягають у тому, що центральні банки зменшують можливість використання банками залучених ресурсів на розмір обов'язкових резервів. Зарубіжні науковці, зокрема С. Грей та Н. Телбон визначають, що сьогодні роль обов'язкового резервування змінилася: з інструмента формування страхового фонду для своєчасного виконання зобов'язань вони еволюціонували в інструмент монетарного регулювання ліквідності та грошової маси [15, с. 62]. В.І. Міщенко у своїх працях підкреслює, що, за характером свого впливу на грошово-кредитну сферу, зміна резервних вимог – це безпосереднє втручання регулятивного органу у функціонування банківської системи. Науковець відзначає тенденцію до зменшення нормативів резервування у розвинених країнах і намагання центральних банків лібералізувати порядок їх формування [4, с. 20-25].

Національний банк України визначає обов'язкові резерви як кошти банків та інших фінансово-кредитних установ, які зберігають на кореспондентських рахунках у центральному банку як забезпечення певних напрямів своєї діяльності відповідно до встановлених нормативів. Норму відрахувань до обов'язкових резервів встановлюють як процентне відношення до суми залучених банком коштів [2, с. 305].

Ефективність механізму обов'язкового резервування, його вплив на ліквідність банківської системи та на грошовий ринок загалом залежить від того, наскільки адекватні до поточної ситуації у фінансовому секторі запроваджені важелі центральним банком. Зазначимо, що в практиці країн з розвинутою ринковою економікою нормативи резервування не змінюються протягом тривалого часу, позаяк часті зміни нормативів призводять до різкої дестабілізації грошово-кредитного ринку. На жаль, економіка України досить тривалий час знаходиться в умовах фінансової нестабільності, що зумовлено, на тлі загострення соціально-політичних конфліктів, значним рівнем інфляції, девальвацією національної валюти, зростанням зовнішнього боргу. За таких умов Національний банк України досить часто змінював основні засади механізму функціонування обов'язкового резервування. До 01.07.2011 р. структура нормативів обов'язкового резервування передбачала диверсифікацію норм резервування за такими категоріями:

- строкові кошти юридичних та фізичних осіб у національній валюті;
- строкові кошти юридичних та фізичних осіб в іноземній валюті;
- кошти на поточних рахунках і кошти на вимогу юридичних та фізичних осіб у національній валюті;
- кошти на поточних рахунках і кошти на вимогу юридичних та фізичних осіб в іноземній валюті;
- кошти залучені банками від банків нерезидентів.

Починаючи з 05.12.2008 р. норматив резервування за коштами, залученими у національній валюті, становив 0 % (табл. 1). Метою зазначеного рішення були наслідки впливу світової фінансової кризи, збільшення попиту на іноземну валюту та девальвація гривні.

З 01.07.2011 р. Національним банком України прийнято рішення щодо диверсифікації норм обов'язкового резервування в залежності від валюти зобов'язань. За строковими коштами в іноземній валюті, залежно від строку залучення (короткострокові, довгострокові), з метою посилення преференцій до більш строкових коштів, введено два окремих нормативи резервування, також запроваджено диверсифікований підхід до резервування коштів, що залучені від банків-нерезидентів та фінансованих організацій [7]. Національним банком України водночас підвищено норми резервування за коштами в іноземній валюті, що обліковуються на поточних рахунках, та коштів на вимогу. Зазначені рішення НБУ були спричинені потребою в оптимізації структури пасивів та ризику ліквідності через зростання обсягів валютних пасивів з одночасним зменшенням обсягу кредитування в іноземній валюті.

Таблиця 1

Нормативи обов'язкового резервування в Україні (вересень 2005 р. – червень 2011 р.)

	Строкові депозити нефінансових корпорацій та домашніх господарств		Кошти на поточних рахунках та депозити на вимогу нефінансових корпорацій та домашніх господарств		Кошти, залучені від депозитних корпорацій- нерезидентів та інших фінансових корпорацій- нерезидентів
	нац. валюта	іноземна валюта	нац. валюта	іноземна валюта	
01.09.2005	6	6	8	8	-
09.05.2006					
10.05.2006	4	4	6	6	-
31.07.2006					
01.08.2006	2	3	3	5	-
30.09.2006					
01.10.2006	0,5	4	1	5	-
04.12.2008					
05.12.2008	0	3	0	5	-
04.01.2009					
05.01.2009	0	4	0	7	-
31.01.2009					
01.02.2009	0	4	0	7	2
30.06.2011					

Джерело: [8].

У липні 2013 р. Національним банком України змінено структуру нормативів обов'язкового резервування з метою стимулювання банків до залучення довгострокових ресурсів. Зокрема, з 01.07.2013 р. за коштами в іноземній валюті, що обліковуються на поточних рахунках та коштами на вимогу, залежно від типу клієнта (юридичні особи, фізичні особи), введено окремі норми резервування (табл. 2).

Таблиця 2

Нормативи обов'язкового резервування в Україні (липень 2011 р. – грудень 2014 р.)

	Строкові депозити нефінансових корпорацій та домашніх господарств			Кошти на поточних рахунках та депозити на вимогу нефінансових корпорацій та домашніх господарств		Кошти, залучені від депозитних корпорацій-нерезидентів та інших фінансових корпорацій-нерезидентів			
	нац. валюта	іноземна валюта		нац. валюта	іноземна валюта	нац. валюта	іноземна валюта, окрім RUB	у російських рублях	
		коротко-строкові	довго-строкові						
01.07.2011 29.11.2011	0	6	2	0	8	0	2	2	
30.11.2011 30.03.2012	0	7,5	2	0	8	0	2	2	
31.03.2012 29.06.2012	0	8	2	0	8,5	0	2	0	
30.06.2012 30.06.2013	0	9	3	0	10	0	3	0	
	строкові депозити нефінансових корпорацій та домашніх господарств			кошти на поточних рахунках та депозити на вимогу нефінансових корпорацій та домашніх господарств			кошти, залучені від депозитних корпорацій-нерезидентів та інших фінансових корпорацій-нерезидентів		
	нац. валюта	іноземна валюта		нац. валюта	іноземна валюта		нац. валюта	іноземна валюта окрім, RUB	у російських рублях
		коротко-строкові	довго-строкові		Нефін. корпорації	дом. госп			
01.07.2013 29.09.2013	0	10	5	0	10	15	0	5	0
30.09.2013 18.08.2014	0	10	7	0	10	15	0	5	0
19.08.2014 30.12.2014	0	10	7	0	10	15	0	5	5

Джерело: [8].

З метою зменшення концентрації короткострокових коштів фізичних осіб підвищено норми резервування за відповідними статтями пасивів [9]. У зв'язку з погіршенням соціально економічної ситуації в Україні у 2014 р., стрімкою девальвацією національної валюти НБУ розпочав пошуки нових інструментів стабілізації фінансового ринку. Хоча, протягом 2014 р., норми резервування не зазнали значних змін, центральний банк змінив порядок формування та зберігання обов'язкових резервів. Звертаємо увагу на те, що протягом 2013 р. банки формували частину обов'язкових резервів на окремому рахунку в НБУ в розмірі 50 % від загальної суми резервів (аналітичний рахунок 1203) та на основному коррахунку банку (аналітичний рахунок 1200). За таких умов кошти обов'язкових резервів, що зберігались на рахунку 1203, були фактично недоступним та збитковим активом для банківських установ.

Починаючи з 19 серпня 2014 р. Національний банк України дозволив формувати та зберігати загальний обсяг резервів на своєму основному коррахунку (аналітичний рахунок 1200). Кошти, що формувалися та зберігались на окремих рахунках, було повернено банкам. Виняток становили фінансові установи, які були визнані проблемними, а також банки, котрі мали заборгованість у погашенні зобов'язань перед НБУ [10].

Станом на 31.12.2014 р. Національний банк України змінив структуру нормативів обов'язкового резервування, було введено два нормативи обов'язкового резервування залежно від строковості коштів, а диференціацію нормативів у розрізі валют скасовано (табл. 3). Слід зауважити, що нормативи обов'язкового резервування за залишками коштів у національній валюті встановлено вперше з 2008 року. З точки зору обсягів формування обов'язкових резервів, запроваджені нововведення значно підвищують обсяги резервів та знижують прибутковість.

Таблиця 3

Нормативи обов'язкового резервування в Україні (з 31.12.2014 р.)

	За строковими депозитами	За коштами на поточних рахунках та депозитами на вимогу
31.12.2014	3	6,5

Джерело: [8].

Поряд зі змінами у нормативах резервування, центральний банк протягом останнього року 4 рази підвищував облікову ставку. Станом на 04.03.2015 р. облікова ставка НБУ становить 30 %, що є безпрецедентним кроком регулятора за останні 15 років. Підвищення резервних вимог і значне збільшення облікової ставки пов'язані зі значною девальвацією національної валюти та відтоком капіталу з України. За таких умов центральний банк намагається абсорбувати надлишки ліквідності, тим самим звужити можливості банківських установ до здійснення валютних спекуляцій [11]. На нашу думку, різке підвищення облікової ставки спричинить зменшення обсягів кредитування й може призвести до занепаду системно важливих галузей економіки, які є залежними від отримання кредитних ресурсів.

Починаючи з 31.12.2014 р., Національний банк змінив перелік активів, які можуть бути зараховані банком на покриття обов'язкових резервів, а саме:

- скасовано норми щодо можливості зарахування на покриття обов'язкового резервування придбаних ОВДП;
- дозволено зараховувати на покриття обов'язкового резервування залишки готівки в касі банку в національній валюті у розмірі 50 %;
- залишки коштів, які перебувають на кореспондентських рахунках банку 1500 та 1502 у ПАТ «Розрахунковий центр», у розмірі 100 % [11].

Врахування до обов'язкових резервів коштів, що обліковуються на кореспондентському рахунку 1500 у ПАТ «Розрахунковий центр», з точки зору ліквідності банківської установи, має досить суперечливе значення. З позиції фінансової стабільності ПАТ «Розрахунковий центр», що є кліринговою установою, створеною Національним банком України, відноситься до банків з високим рівнем стабільності, кошти банків, що обліковуються на його коррахунках, мають достатній рівень захищеності. Відтак НБУ враховує їх на покриття обов'язкових резервів. Проте слід зазначити, що банківські установи можуть отримувати міжбанківські кредити від

ПАТ «Розрахунковий центр» на ностро рахунки, тим самим виконувати норми резервування, збільшувати показники нормативів ліквідності. Здійснення зазначених операцій не суперечить законодавству та забезпечує функціонування механізму підтримки ліквідності комерційних банків, але операції з кредитування банківських установ на ностро рахунки кредитами овер-найт збільшують формальний обсяг високоліквідних активів по банківській системі, які з практичної точки зору не впливають на якість виконання банками своїх зобов'язань.

Система обов'язкових резервів як механізм регулювання ліквідності залишається однією з найсуперечливіших проблем діяльності банків.

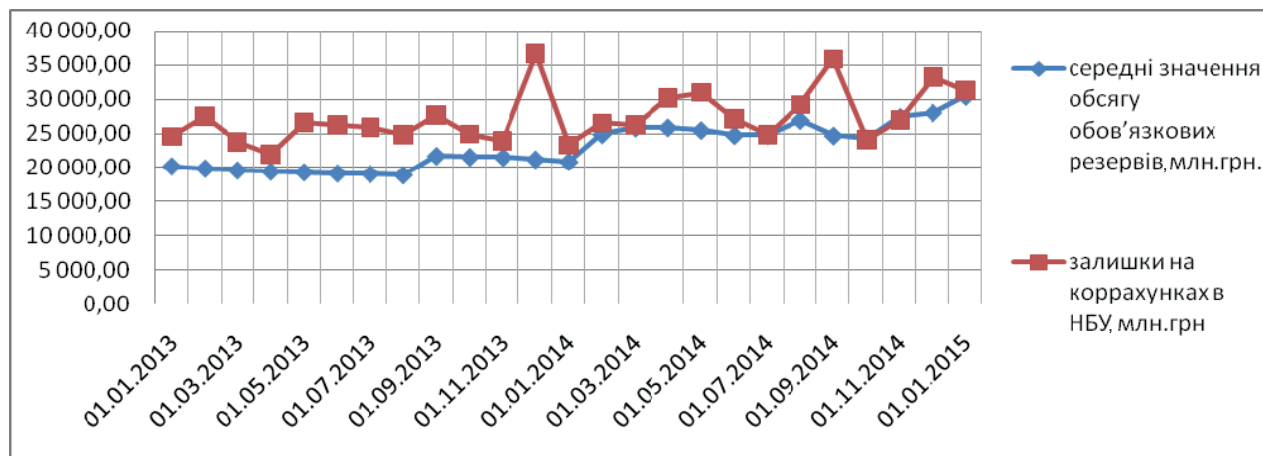


Рис. 1. Динаміка змін обсягу обов'язкових резервів та залишків коштів на коррахунках НБУ в 2013-2015 рр.

Джерело: складено автором на підставі даних [8].

Проаналізувавши представлені на рис. 1 обсяги середніх резервних вимог та показники стану коррахунків банків у Національному банку України, можна визначити, що банківська система України має надлишок ліквідності. Динаміка зміни норм резервування, наведена в табл. 1-3, відображає намагання регулятора впливати на грошово-кредитний ринок, зменшуючи обсяги вільної ліквідності з метою уповільнення темпів інфляції та підтримання цінової стабільності на фінансовому ринку. Важливо зазначити, що Національний банк, підвищуючи норми резервування, водночас лібералізує механізми формування обов'язкових резервів. Вагоме значення у лібералізації механізму обов'язкового резервування є запровадження можливості щодо врахування частини готівкових коштів у національній валюті на покриття обов'язкових резервів. Зазначені рішення НБУ свідчать про його намагання застосовувати більш гнучкі важелі у механізмі формування обов'язкових резервів, прагнення зменшити обсяги вільної ліквідності, не зменшуючи при цьому реального обсягу монетарної бази.

В умовах розвинутої ринкової економіки держави, яким притаманні низькі темпи зростання споживчих цін та розвинутий фінансовий сектор, намагаються мінімізувати вплив резервних вимог в поточному управлінні грошово-кредитним ринком. Під впливом макроекономічних ситуацій та в процесі вдосконалення інструментів монетарного регулювання у більшості розвинених країн виокремилися такі тенденції в побудові системи обов'язкових резервів:

- наближення правових основ та інструментів впливу з-поміж різними країнами;
- гнучкість інструментів резервування;
- зниження норм обов'язкового резервування.

Яскравим прикладом зближення правових основ побудови системи обов'язкового резервування є заснування єдиної системи мінімальних резервів в країнах ЄС. Варто звернути увагу, що інструмент політики резервних вимог у Єврозоні має назву «мінімальні резерви». Важливою рисою системи мінімальних резервів є дотримання принципу платності. На залишки коштів на коррахунках у центральних банках нараховуються відсотки за ринковими ставками. Нарахування відсотків дозволяє наблизити мінімальні резерви до інструмента ринкового регулювання, оскільки він не має податкового характеру, а мінімальний залишок коштів, що необхідно утримувати банкам на коррахунках, здебільшого відповідає потрібному обсягові

ресурсів для виконання операційних платежів фінансової установи протягом дня [14, с. 326].

Вагомим аспектом підвищення гнучкості та лібералізації інструмента обов'язкового резервування у багатьох країнах є функціонування принципу усереднення резервів. Зазначений механізм використовується зокрема у США та країнах Євросони. Позаяк у часовому просторі ціна ресурсу є неоднорідною, банківські установи мають право формувати обов'язкові резерви з урахуванням поточної ринкової ціни ресурсу, а також середніх значень виконання мінімальних резервів [13]. На практиці усереднення обов'язкових резервів сприяє підвищенню стабільності відсоткових ставок на міжбанківському ринку.

Визначальною рисою функціонування системи обов'язкових резервів у розвинених країнах виступають норми резервування, а саме їх обсяги. У країнах Євросоюзу середні норми резервування не перевищують 2 %. У Великобританії норми резервування є необов'язковими для банківських установ. Банки самі визначають обсяг резервних вимог перед початком кожного періоду резервування. Обсяг сформованих резервів має бути не меншим за встановлений центральним банком ліміт та повинен бути кратним 10 мільйонам фунтів стерлінгів. Важливо зазначити, що Банк Англії нараховує доходи у розмірі офіційної відсоткової ставки на середнє значення залишків резервних вимог. Таким чином, система резервування не використовується як монетарний інструмент, а здебільшого слугує джерелом додаткового доходу для банківських установ і механізмом підвищення платоспроможності та надійності банків [13].

У США резервні вимоги є обов'язковими не тільки для банків, але й для фінансових організацій, які мають зобов'язання, що входять до регламентованої бази резервування. Остання залежить від типу й розміру зобов'язання. Нормативи резервування диференційовані за прогресивним принципом і складають від 0 до 10 % обсягу бази резервування. Вагомою рисою системи обов'язкового резервування США є можливість формувати резерви за рахунок готівкових коштів [18].

В Японії суб'єктами системи резервування є всі депозитні установи, при цьому ставки резервування диференційовані залежно від суми залучених коштів, валюти залучення, ознаки резидента, терміну, а також від типу фінансової установи. Порівняно з іншими країнами структура норм резервування в Японії є найскладнішою, однак у цілому нормативи резервування є досить низькими – знаходяться у межах від 0,03 до 1,5 % [19].

Практика застосування обов'язкових резервів у США, Великобританії, Японії, країнах ЄС вказує на зменшення впливу інструмента на регулювання кредитної емісії та ліквідності банківської системи в короткостроковій перспективі. Часта зміна норм обов'язкових резервів та жорстке монетарне регулювання не дає потрібного ефекту. Для регулювання грошової маси використовують переважно ринкові інструменти впливу, для створення системи гарантування платоспроможності широко застосовується система страхування вкладів.

Висновки. Таким чином, обов'язкові резерви є важливим інструментом грошово-кредитної політики. Їх використання передбачає довгостроковий вплив на грошово-кредитний ринок країни. Аналіз застосування обов'язкових резервів в Україні вказує на недостатній розвиток ринкових інструментів регулювання фінансового сектора і необхідність застосування монетарних інструментів у комплексі з іншими адміністративними заходами для стабілізації дисбалансів грошово-кредитного ринку. Динаміка норм обов'язкових резервів в Україні свідчить про намагання центрального банку зменшити рівень вільної ліквідності, при цьому не обмежуючи наявну монетарну базу. Досвід країн з розвинутою економікою вказує на необхідність лібералізації механізму обов'язкового резервування. За останні роки монетарна політика в Україні була частково лібералізована, що виражено застосуванням принципу усереднення резервів, розширенням активів, які зараховуються на покриття резервів, запровадженням гнучкішого порядку їх формування та зберігання. Проте в умовах фінансової нестабільності НБУ нарощує обсяги застосування монетарних інструментів у процесі поточного регулювання грошово-кредитного ринку. На сьогодні важливим напрямом удосконалення обов'язкових резервів в Україні повинна стати їх переорієнтація на досягнення стратегічних цілей монетарної політики й одночасне підвищення ефективності застосування ринкових інструментів регулювання грошово-кредитного ринку. Важливим напрямом у застосуванні

інструмента обов'язкових резервів в Україні є подальша лібералізація механізму формування резервів, застосування механізму резервних вимог у комплексі з ринковими інструментами макроекономічного регулювання.

Список використаної літератури

1. IMF Working Paper Monetary and Capital Markets Department Central Bank Balances and Reserve Requirements Prepared by Simon Gray Authorized for distribution by Karl Habermeier February 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2011/wp1136.pdf>
2. Банківська енциклопедія / В.І. Міщенко, С.В. Науменкова. – К.: Центр наукових досліджень Національного банку України: Знання, 2011. – 504 с. – (Інституційні засади розвитку банківської системи України).
3. Положення про порядок формування та зберігання обов'язкових резервів банками України та філіями іноземних банків в Україні 11.12.2014 р. № 806 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/v0806500-14>
4. Міщенко В.І. Ліквідність банківської системи України: Науково-аналітичні матеріали. – Вип. 12 / В.І. Міщенко, А.В. Сомик та ін. – К.: Національний банк України. Центр наукових досліджень, 2008. – 180 с.
5. Сомик А.В. Особливості інструменту мінімальних резервних вимог євросистеми / А.В. Сомик // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2013. – № 2. – С. 227-231.
6. Центральний банк та грошово-кредитна політика: Підручник // Кол. авт.: А.М. Мороз, М.Ф. Пуховкіна, М.І. Савлук та ін.; За ред. д-ра екон. наук, проф. А.М. Мороза і канд. екон. наук, доц. М.Ф. Пуховкіної. – К.: КНЕУ, 2005. – 556 с.
7. Про деякі питання регулювання грошово-кредитного ринку: постанова Правління НБУ від 16.06.2011 р. № 195 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/v_195500-11
8. Показники грошово-кредитної політики Національного банку України 2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article>
9. Про деякі питання регулювання грошово-кредитного ринку: постанова Правління НБУ від 20.06.2013 р. № 241 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/v0241500-13>
10. Про внесення зміни до постанови Правління НБУ від 19 вересня 2013 року № 371: постанова Правління НБУ від 8.08.2014 р. № 480 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/v0480500-14>
11. Про зміну порядку формування та зберігання обов'язкових резервів: постанова Правління НБУ від 18.12.2014 р. № 820 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/v0820500-14>
12. Ліквідність банку: окремі аспекти управління та світовий досвід регулювання і нагляд: Науково-аналітичні матеріали. – Вип. 11 / В.С. Стельмах, В.І. Міщенко, В.В. Крилова, Р.М. Набок, О.Г. Приходько, Н.В. Гришук. – К.: Національний банк України. Центр наукових досліджень, 2008. – 220 с.
13. GUIDELINE OF THE EUROPEAN CENTRAL BANK of 20 September 2011 on monetary policy instruments and procedures of the Eurosystem [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.ecb.europa.eu/ecb/legal/pdf/02011o0014-20130103-en.pdf>
14. Организация деятельности центрального банка: учебник / Г.Г. Фетисов, О.И. Лаврушин, И.Д. Мамонова; под. общ. ред. Г.Г. Фетисова. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: КНОРУС, 2012. – 440 с.
15. Грей С., Телбон Н. Денежно-кредитные операции: Пособие по вопросам деятельности центральных банков № 24 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bankofengland.co.uk/education/Documents/ccbs/handbooks/pdf/ccbshb24_ru.pdf

16. Грошово-кредитна політика в Україні [Текст] : учбовий посібник / В.С. Стельмах, А.О. Єпіфанов, Н.І. Гребеник; Ред. В.І. Міщенко. – 2-е вид., перероб. і доп. – К. : Знання, 2003. – 421 с.
17. Дзюблюк О. Грошово-кредитний механізм регулятивного впливу Національного банку України на динаміку економічного розвитку / О. Дзюблюк // Журнал європейської економіки. – 2007. – № 3. – С. 294-311.
18. Офіційний сайт Федеральної резервної системи США – www.federalreserve.gov
19. Офіційний сайт Банку Японії – www.boj.or.jp/en

*Dmitry Gursky, postgraduate student, Department of Banking,
Kyiv National University of Trade and Economics*

CHARACTERISTICS OF MANDATORY RESERVES AS A TOOL OF MONETARY REGULATION IN UKRAINE

Abstract. *The article deals with the essence of required reserves as a tool of monetary policy, defined its functions, and impact on the financial market. Analyzed the national experience of introducing mandatory reserves, its dynamics, economic motives of establishment and impact on liquidity of the banking system. Author revealed the features of the order of formation required reserves in Ukraine; its qualitative features and ways to further improvement. Analyzed the influence of the current system required reserve liquidity to the banking system. In the article analyzed the international experience of monetary regulation, discovered promising aspects for improving the mechanism of required reserves in Ukraine.*

Keywords: *required reserves, banking system liquidity reserve norms, monetary instruments, minimum reserves.*

References

1. IMF Working Paper Monetary and Capital Markets Department Central Bank Balances and Reserve Requirements Prepared by Simon Gray Authorized for distribution by Karl Habermeier February 2011 [electronic resource]. – Access: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2011/wp1136.pdf>
2. Bankivska entsiklopediya / V.I. Mischenko, S.V. Naumenkova. – K.: Tsentr naukovih doslidzhen Natsionalnogo banku Ukraini: Znannya, 2011. – 504 s. – (Institutsiyni zasady rozvitku bankivskoyi sistemi Ukraini).
3. Polozhennya pro porjadok formuvannya ta zberigannya obov'yazkovih rezerviv bankami Ukraini ta filyami inozemnih bankiv v Ukraini 11.12.2014 № 806 [electronic resource]. – Access: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/v0806500-14>
4. Mischenko V.I. Likvidnist bankivskoi sistemi Ukraini: Naukovo-analitichni materialy. – Vip. 12 / V.I. Mischenko, A.V. Somik ta in. – K.: Natsionalniy bank Ukraini. Tsentr naukovih doslidzhen, 2008. – 180 s.
5. Somik A.V. Osoblivosti instrumentu minimalnih rezervnih vimog Evrosistemi / A.V. Somik // Visnik Universitetu bankivskoi spravi Natsionalnogo banku Ukraini. – 2013. – № 2. – S. 227-231.
6. Tsentralniy bank ta groshovo-kreditna politika. Pidruchnik / Kol. avt.: A.M. Moroz, M.F. Puhovkina, M.I. Savluk ta in.; Za red. d-ra ekon. nauk, prof. A.M. Moroza i kand. ekon. nauk, dots. M.F. Puhovkinoy. – K.: KNEU, 2005. – 556 s.
7. Pro deyaki pitannya reguluvannya groshovo-kreditnogo rinku: Postanova Pravlinnya NBU vid 16.06.2011 № 195 [electronic resource]. – Access: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/v_195500-11
8. Pokazniki groshovo-kreditnoi politiki Natsionalnogo banku Ukraini 2015 r. [electronic resource]. – Access: <http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article>
9. Pro deyaki pitannya reguluvannya groshovo-kreditnogo rinku: postanova Pravlinnya NBU vid

- 20.06.2013 № 241 [electronic resource]. – Access: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/v0241500-13>
10. Pro vnesennya zmini do postanovi Pravlinnya NBU vid 19 veresnya 2013 roku № 371: postanova Pravlinnya NBU vid 8.08.2014 roku № 480 [electronic resource]. – Access: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/v0480500-14>
11. Pro zminu poryadku formuvannya ta zberigannya obov'yazkovih rezerviv: Postanova pravlinnya NBU vid 18.12.2014 № 820 [electronic resource]. – Access: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/v0820500-14>
12. Likvidnist banku: okremi aspekti upravlinnya ta svitoviy dosvid reguluvannya i naglyadu: Naukovo-analitichni material. – Vip. 11 / V.S. Stelmah, V.I. Mischenko, V.V. Krilova, R.M. Nabok, O.G. Prihodko, N.V. Grischuk. – K.: Natsionalniy bank Ukrayini. Tsentр naukovih doslidzhen, 2008. – 220 s.
13. GUIDELINE OF THE EUROPEAN CENTRAL BANK of 20 September 2011 on monetary policy instruments and procedures of the Eurosystem [electronic resource] – Access: <https://www.ecb.europa.eu/ecb/legal/pdf/02011o0014-20130103-en.pdf>
14. Organizatsiya deyatel'nosti tsentralnogo banka: uchebnyk / G.G. Fetisov, O.I. Lavrushin, I.D. Mamonova; pod. obsch. red. G.G. Fetisova. – 4-e izd., pererab. i dop. – M.: KNORUS, 2012. – 440 s.
15. Grey S., Telbon N. Denezhno-kreditnyie operatsii. Posobie po voprosam deyatel'nosti tsentralnyih bankov № 24 [electronic resource] – Access: http://www.bankofengland.co.uk/education/Documents/ccbs/handbooks/pdf/ccbshb24_ru.pdf
16. Groshovo-kreditna politika v Ukrayini : uchbovyy posibnyk / V.S. Stelmah, A.O. Epifanov, N.I. Grebenik; Red. V.I. Mischenko. – 2-e vid., pererob. i dop. – K. : Znannya, 2003. – 421 s.
17. Dzyublyuk O. Groshovo-kreditnyy mehanizm regul'yativnogo vplivu Natsionalnogo banku Ukrayini na dinamiku ekonomichnogo rozvitku / O. Dzyublyuk // Zhurnal Evropeyskoyi ekonomiki. – 2007. – № 3. – S. 294-311.
18. Ofitsiyinyy sayt Federalnoyi rezervnoyi sistemi SShA – www.federalreserve.gov
19. Ofitsiyinyy sayt Banku Yaponiyi – www.boj.or.jp/en

*Гурский Д.Ю., аспирант кафедры банковского дела
Киевского национального торгово-экономического университета*

ОСОБЕННОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОБЯЗАТЕЛЬНЫХ РЕЗЕРВОВ В КАЧЕСТВЕ ИНСТРУМЕНТА РЕГУЛИРОВАНИЯ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОГО РЫНКА В УКРАИНЕ

***Аннотация.** В статье рассмотрена сущность обязательных резервов как инструмента монетарной политики, определены его функции, составляющие и влияние на финансовый рынок. Проанализирован отечественный опыт использования обязательных резервов, исследована динамика изменений нормативов резервирования, охарактеризованы экономические мотивы их введения и влияние на уровень ликвидности банковской системы. Автором раскрыты особенности действующего в Украине порядка формирования обязательных резервов, определены его качественные черты и пути дальнейшего усовершенствования. Проанализировано влияние действующей системы обязательного резервирования на показатели ликвидности банковской системы. На основе проанализированного международного опыта по вопросам внедрения монетарного регулирования денежного рынка обоснованы перспективные аспекты по совершенствованию механизма обязательных резервов в Украине.*

***Ключевые слова:** обязательные резервы, ликвидность банковской системы, нормативы резервирования, монетарные инструменты, минимальные резервы.*

*Білик Р.С., кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародної економіки
Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича*

ШЛЯХИ РЕАЛІЗАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ ФІНАНСОВОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

***Анотація.** У статті досліджено шляхи формування й реалізації основних інвестиційних стратегій в Україні. Проаналізовано проблеми залучення прямих іноземних інвестицій і сучасних інноваційних технологій в Україну та їх вплив на розвиток національної економіки.*

Проведений аналіз показав, що головними проблемами залучення іноземних інвестицій в Україну у сучасних умовах є несприятливий інвестиційний клімат і недосконалість нормативно-правового забезпечення інвестиційної діяльності. Розвиток економіки в Україні показує, що протягом досліджуваного періоду спостерігалися суперечності між інтересами приватних іноземних інвесторів та потребами національного господарства.

Проаналізовано трансформаційні зміни та сучасні тенденції розвитку інвестиційно-інноваційного середовища в Україні, що дало змогу визначити реальний стан інвестиційної привабливості нашої країни. Було з'ясовано, що на інвестиційну привабливість значно впливає не лише загальний стан економіки країни, а й умови ведення бізнесу.

Обґрунтовано важливу роль формування сприятливого інвестиційного клімату у забезпеченні соціально-економічного розвитку України. Визначено переваги інвестування в Україну, головні причини, що стримують розвиток інвестиційної діяльності суб'єктів підприємництва і запропоновано основні шляхи їх вирішення. На основі проведеного аналізу окреслені шляхи покращення інвестиційно-інноваційного клімату в Україні та можливості інтеграції її економіки у світовий фінансовий простір.

***Ключові слова:** інвестиції, іноземні інвестиції, інвестиційний клімат, інвестиційні стратегії, інвестиційне середовище в Україні.*

Постановка проблеми. Важливу роль у розвитку і структурній перебудові національної економіки відіграють іноземні інвестиції. Залучення коштів іноземних інвесторів сприяє активізації інвестиційного процесу, впровадженню нових технологій, використанню передового зарубіжного досвіду, розвитку малого й середнього бізнесу, зростанню інвестиційно-інноваційного потенціалу країни та ін. За сучасних умов зовнішнє інвестування стає невід'ємною частиною розвитку національної економіки України, сприяючи її входженню у глобальне бізнес-середовище та підвищуючи інвестиційну привабливість.

Ефективність іноземного інвестування значною мірою залежить від правильного вибору пріоритетних напрямів реалізації інвестиційних проектів у національній економіці. У період переходу до ринкової економіки іноземні інвестиції використовують для розвитку базових (аерокосмічна, суднобудівна, інформаційна, біотехнологічна) та інших галузей (харчова, переробна, торгівля, легка промисловість та ін.). Однак, перш ніж формувати пріоритети іноземного інвестування, необхідно визначитись з основними проблемами та недоліками цього процесу.

Метою статті є розкриття своєрідності економічних перетворень в інноваційно-інвестиційній сфері, обґрунтування необхідності розробки сучасних інвестиційних стратегій, використання різноманітних, але взаємопов'язаних форм фінансування науково-технічної та інноваційної діяльності в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Визначення інноваційно-інвестиційної моделі соціального та економічного розвитку як стратегічного пріоритету для України підвищує

інтерес науковців, представників владних структур та бізнесу до проблеми створення необхідних умов для формування сприятливого інвестиційного клімату та інноваційного середовища. Обмеженість загального обсягу і структури фінансових ресурсів, відсутність надійного нормативно-правового та інституційного середовища зумовлює підвищення актуальності формування джерел і механізмів інвестування інноваційного розвитку. На цю обставину звертають увагу такі дослідники цієї проблеми, як З. Варналій [1], В. Геєць [2; 13], А. Даніленко [9], Я. Жаліло [7], Б. Кваснюк [13], Н. Мешко [11], О. Пирог [8], А. Рум'янцев [14], В. Семиноженко [2; 13], В. Сизоненко [10], В. Сіденко [9], А. Чухно [15] та ін.

Водночас сучасні наукові розробки з питань інвестиційної діяльності орієнтовані, насамперед, на висвітлення окремих аспектів інвестиційної діяльності держави, зокрема, механізмів створення привабливого інвестиційного клімату, регулювання інвестиційної діяльності, формування ресурсів і джерел інвестування, розвитку фондового ринку тощо. Однак, поки що відсутні теоретичні дослідження, присвячені розробці інвестиційних стратегій економічної діяльності держави в умовах глобальної фінансової нестабільності.

Виклад основного матеріалу. В останні роки світова економіка перебуває у стані системної нестабільності, основними проявами чого є глобальна фінансова криза 2008-2009 рр., боргова криза країн Єврозони, економічні рецесії у багатьох розвинених країнах. Відбуваються зміни у пріоритетах та темпах економічного розвитку. Значні структурні зрушення спостерігаються й у напрямках міжнародних потоків капіталу. Ускладнюються ризики міжнародних фінансових ринків, набувають все більшого значення ризики міжнародного руху капіталу. Глобальна нестабільність продемонструвала негативну роль взаємозалежності міжнародних фінансових ринків і національних економік, у тому числі транскордонне поширення кризових процесів та фінансових ризиків.

Але, незважаючи на це, сучасні тенденції переміщення глобальних потоків капіталу свідчать про те, що інтерес міжнародних компаній до країн із трансформаційною економікою, і зокрема України, не послаблюється, натомість, як показує аналіз міжнародного ринку інвестицій та інновацій, потоки іноземних капіталів у країни ЦСЄ зростають і тому на порядку денному національних урядів цього регіону основною проблемою стає підвищення конкурентоспроможності країни у боротьбі за інвестиційні ресурси та сучасні інноваційні технології на міжнародній арені [1; 11].

Іноземні інвестиції у країнах з трансформаційною економікою можуть виступити засобом формування ринкового інституціонального середовища. Основною метою державної інвестиційної політики є створення умов для ефективних вкладень в економіку країни з-за кордону. Під ефективним вкладенням, зазвичай, розуміють такі інвестиції, які, окрім плати за ризик, дозволяють отримати економічну вигоду, що задовольняє інвестора. Результатом таких капіталовкладень для країни має стати підвищення його бюджетної ефективності шляхом зростання доходної частини чи скорочення витратної частини державного бюджету [14].

Протягом багатьох років Україна накопичувала досвід інвестиційної діяльності, що супроводжувалося здійсненням активної політики по залученню іноземного капіталу в країну, міняла стратегію і тактику управління інвестиційними процесами. Але й дотепер, на наш погляд, в Україні так і не вироблені дієві інвестиційні державні регулятори. Це є очевидним, адже при всьому при тому, що країна багата на різні ресурси, настільки необхідні сьогодні для зарубіжних країн, у ній досі не розроблені ефективні стимулюючі важелі для встановлення та зміцнення міжнародного співробітництва, також існує безліч проблем в інвестиційному законодавстві, і в цілому не налагоджена система регулювання експортно-імпортних операцій [15].

Правильне розташування іноземних інвестицій у вузлових, вирішальних сферах і об'єктах національної економіки країни дає можливість західним інвесторам досягти ефекту мультиплікації, коли опосередкований контроль розповсюджується на капітали, ресурси й потужності, які набагато перевищують інвестовані суми з-за кордону. Активний процес конвергенції національного законодавства в різних країнах світу стосовно іноземних інвестицій та міжнародної торгівлі максимально полегшує ці процеси.

По суті, реальну вигоду для стратегічного розвитку економіки України, створення конкурентоздатних виробництв сьогодні приносить лише невелика частка іноземних інвестицій, що надходять, як правило, від малих інвесторів. Іноземні інвестиції можуть і повинні широко використовуватися в українській економіці, але тільки в тому разі, якщо вони відповідатимуть національним інтересам держави. За останні роки набули поширення такі форми залучення іноземних інвестицій, як створення спільних підприємств, міжнародних об'єднань і організацій, співпраця на компенсаційній основі, кредитні угоди, переробка давальницької сировини, ліцензійна торгівля, створення вільних економічних зон, компенсаційні перевезення за участю більше ніж двох країн, іноземний туризм та інше [1].

Вагомою причиною низької інвестиційної привабливості української економіки для системних іноземних інвесторів можна вважати наявність величезного тіньового сектора в Україні, який нині дорівнює, за різними даними, від 30 до 40 % ВВП. Дається взнаки й негативний міжнародний імідж України, який склався внаслідок відсутності масових «успішних» інвестиційних історій, які б могли слугувати засобом реклами національного інвестиційного клімату. Реалізація усіх капіталомістких проектів під егідою держави (будівництво каналів, продуктогонів, автомагістралей, мостів, виробництво літаків та ін.) супроводжувалися запеклими фінансово-економічними конфліктами [5; 7].

Розвиток світового господарства показує, що особливо ефективною формою міжнародної співпраці при розумному підході до неї є залучення іноземних інвестицій. На нашу країну із загального обсягу річних інвестицій у світову економіку припадала лише невелика частина. Так, на 31.12.2013 р. накопичений обсяг іноземних інвестицій в економіці України дорівнював 58156,9 млн. дол. США, що на 5,2 % більше обсягів інвестицій на початок 2013 р., та в розрахунку на одну особу населення становив 1283,6 дол. США. З країн ЄС надійшло 44423,0 млн. дол. США інвестицій (76,4 % загального обсягу акціонерного капіталу), із країн СНД – 5043,5 млн. дол. США (8,7 %), з інших країн світу – 8690,4 млн. дол. США (14,9 %). Іноземні інвестиції в Україну надійшли із 136 країн світу. До десятки основних країн-інвесторів, на які припадає майже 83 % загального обсягу прямих інвестицій, входять: Кіпр – 32,9 %, Німеччина – 10,9 %, Нідерланди – 9,6 %, Російська Федерація – 7,4 %, Австрія – 5,6 %, Велика Британія – 4,7 %, Британські Віргінські острови – 4,3 %, Франція – 3,2 %, Швейцарія – 2,3 %, Італія – 2,2 % [3].

За цими даними можна зробити висновок, що на Кіпр, Німеччину та Нідерланди припадає практично половина прямих іноземних інвестицій (ПІІ). Цікавим є той факт, що приблизно третина іноземних інвестицій надходить із офшорних зон, якими є Кіпр та Британські Віргінські острови. Але, порівняно з 1996 р., зі складу десяти найбільших за обсягами інвестування країн вибули США, Ірландія, Бельгія та Польща. При цьому інвестори з США вкладають свої капітали практично в усі галузі промисловості, Нідерланди – переважно у харчову промисловість, Росія – у паливну промисловість, фінансовий сектор, Великобританія – у харчову промисловість, а також машинобудування й металообробку, Німеччина – у харчову промисловість і внутрішню торгівлю тощо [5].

Така концентрація залучення інвестиційних ресурсів з невеликої кількості країн і регіонів світу (у 2013 р. 76,4 % загального обсягу ПІІ надійшло з країн Євросоюзу) є досить небезпечною з точки зору одержання як довгострокових, так і короткострокових ефектів для національної економіки та інвесторів, адже будь-які зміни у стосунках з указаними країнами, або розвиток кризових явищ на європейському фінансовому ринку, негативно відіб'ються на обсягах і регулярності надходження інвестицій до загальнонаціональних та приватних проектів в Україні.

Аналіз регіональної структури іноземного інвестування в Україні показує, що вона також не є оптимальною. Майже половина усіх інвестицій (48,2 % у 2013 р.) надходила у Київ. Почасти це можна пояснити тим, що значну кількість організацій зареєстровано саме у Києві, тоді як фактична реалізація проектів відбувається в інших регіонах країни. Також іноземні інвестиції вкладалися, головним чином, у промислово розвинені регіони (Дніпропетровську, Донецьку, Харківську, Запорізьку області), у регіони, що активно здійснюють транскордонне співробітництво (Київська, Львівська, Одеська області). Частка ж більшості інших регіонів

складала протягом 2002-2013 рр. менше 1% [3].

Така ситуація, в першу чергу, є проблемою для отримання довгострокових ефектів від здійснення інвестиційної діяльності, тому що призводить до поглиблення нерівномірності соціально-економічного розвитку регіонів України, відбиваючись на рівні оплати праці, обсягах витрат на покращення екологічної ситуації та культурного розвитку тощо.

При розробці інвестиційної стратегії України слід звернути увагу також на галузеву структуру залучення іноземних інвестицій. Для держави у цілому важливо, щоб кошти спрямовувалися в інноваційні промислові виробництва, які на сьогоднішній день є основою ефективного розвитку будь-якої економіки світу. Для інвестора найважливішим є швидке і стабільне одержання прибутку, що є більш імовірним у вже розвинених видах економічної діяльності. В Україні в середньому третина іноземних інвестицій надходить у промисловість, однак в основному фінансуються низькотехнологічні галузі та виробництва (металургія, загальна хімія, харчова промисловість). Ще третина іноземних вкладень припадає на фінансову діяльність, яка хоч і є вкрай необхідною для здійснення усіх видів господарської діяльності, але не може розглядатись як реальна основа благополуччя країни у довгостроковій перспективі [3].

Особливістю іноземного інвестування в Україні на сучасному етапі виступають і зміни в структурі акціонерного капіталу нерезидентів: на сьогодні у ньому домінують грошові внески, тоді як ще на початку ХХІ ст. внески у вигляді рухомого й нерухомого майна займали лише від 28 % до 36 % [3]. Для одержання довгострокових ефектів цей факт є неоднозначним. З одного боку, інвестиції у грошовій формі дозволяють направляти їх на будь-які цілі (від придбання новітніх технологій до виплати заробітної платні працівникам), а з іншого – внески у вигляді сучасних знань і технологій, які надає зацікавлений партнер, можуть бути ефективнішими з точки зору провадження дійсно проривних виробництв світового рівня.

Однією з найбільших проблем залучення іноземних інвестицій у нашу країну, що негативно впливає на отримання й короткострокових, і довгострокових ефектів, можна вважати інституційні умови ведення бізнесу. На думку переважної більшості інвесторів та експертів, вони вирізняються відсутністю гарантій захисту своєї справи, наявністю рейдерських захоплень, бюрократичним тиском, сваволею судів, корумпованістю усіх бізнес-процесів (приміром, неможливістю одержання земельних ділянок). Це призвело того, що за останні роки в Україну не зайшов жоден крупний приватний інвестор, а приплив прямих інвестицій у перерахунку на душу населення за 2 роки скоротився з 143 до 132 дол. США, що в рази менше, ніж у Чехії (1 тис. дол. США) і Словаччині (660 дол. США), а також Казахстані (776 дол. США) та Росії (360 дол. США) [5].

Істотні недоліки притаманні й такому важливому, з точки зору одержання довгострокових ефектів, напрямку залучення іноземних інвестицій, як реалізація національних проєктів. Зовнішні запозичення за останні роки у вигляді кредитів міжнародних фінансових організацій і країн-донорів використовувалися для фінансової стабілізації, структурного реформування економіки та інституціонального розвитку. Підприємства України отримали можливість залучити іноземні інвестиції до реалізації спільних інвестиційно-інноваційних проєктів, впровадження новітніх технологій, перейняти передовий управлінський досвід підвищення конкурентоспроможності товарів до світового рівня [7].

Основні зовнішні джерела надходження інвестицій забезпечують реальні (прямі) та фінансові (непрямі) інвестиції. Залученими інвестиціями у реальний сектор є прямі іноземні інвестиції у вигляді устаткування, нових технологій та ін. Для портфельних (фінансових) інвестицій необхідно, насамперед, забезпечити розвиток фондового ринку на відповідному рівні з урахуванням вимог міжнародних стандартів. Потрібно, зокрема, розширити інструментарій ринку цінних паперів, використання облігацій місцевих позик, інвестиційних сертифікатів пайових інвестиційних фондів, похідних та іпотечних цінних паперів тощо [14].

Формування й реалізацію інвестиційної стратегії в Україні можна розглядати на різних рівнях, а саме:

– на макрорівні – інвестиційна стратегія держави з визначенням пріоритетних галузей і напрямів інвестування;

– на мезорівні – спільні завдання і риси інвестиційних стратегій регіонів, які відносяться до одного кластера за соціально-економічним розвитком та інвестиційна стратегія окремо взятого регіону;

– на мікрорівні – інвестиційна стратегія районів, міст, суб'єктів господарювання (фірм, компаній, корпорацій тощо).

Як показує практика, всі рівні інвестиційної стратегії, які реалізуються в Україні, взаємопов'язані та взаємоузгоджені між собою, доповнюють одна одну; так мікрорівень має бути одною із складових мезорівня, а мезорівень складовою макрорівня тощо [11].

У Концепції Державної цільової економічної програми розвитку інвестиційної діяльності на 2011-2015 роки визначено, що основними причинами низької інвестиційної активності в Україні є:

– несприятливі умови для інвестування, зокрема, недосконале законодавство з питань захисту права власності, адміністрування податків, отримання у власність земельних ділянок, провадження підприємницької діяльності та здійснення контролю за нею;

– недостатній рівень державної підтримки інвестиційної діяльності, неналежним чином розвинута система підготовки інвестиційних програм і проектів для надання державних інвестицій;

– нерозвиненість інвестиційного ринку та інфраструктури;

– відсутність дієвих механізмів державно-приватного партнерства в інвестуванні [6].

Реалізація інвестиційної стратегії в Україні має забезпечити ефективне використання внутрішніх інвестиційних ресурсів та їх оптимальне поєднання із зовнішніми. Основними засобами нарощування інвестиційного потенціалу країни за рахунок внутрішніх джерел є: створення сприятливого інвестиційного клімату для розвитку підприємств реального сектора економіки, внутрішніх ресурсів домогосподарств, банківського сектора; активне законодавче формування інститутів ринку капіталу; активізація фондового ринку; зростання капіталізації та інвестиційної активності; відновлення інвестиційного попиту суб'єктів господарювання; ефективна приватизація державного майна з інвестиційними зобов'язаннями тощо [10].

Під впливом глобальних процесів інвестиційно-інноваційна політика України починає поступово змінюватись. Як показує практика, залучення іноземних інвестицій полегшує фінансовий тягар держави, дозволяє здолати обмежені можливості національного ринку капіталу і може стати каталізатором економічного піднесення у провідних сферах діяльності, а отже, сприяти поліпшенню економічного стану країни загалом, тим самим допомагаючи зміцненню її економічного та політичного стану. Незважаючи на це, вирішення складних проблем реформування української економіки поки не вдається пов'язати з могутнім потенціалом західних інвесторів [13; 14].

Вирішальною складовою інвестиційної політики держави є нарощування інвестиційного потенціалу за рахунок зовнішніх джерел. Слід обґрунтувати й розробити концепцію залучення іноземного капіталу і в її рамках визначити, для вирішення яких економічних та соціальних завдань необхідний іноземний капітал у вигляді інвестицій, яким чином забезпечити ефективність його використання для досягнення тих чи інших цілей. В Україні, на наш погляд, досі немає ясного розуміння цілей залучення інвестицій, визначення потрібних для національної економіки обсягів та структури (регіональної, галузевої) [2; 7; 14].

Як показує досвід багатьох зарубіжних країн, істотні упущення, особливо у сфері іноземного інвестування, позбавляють національну економіку можливостей придбання сучасних технологій, новітнього досвіду у сфері управління і маркетингу, додаткового фінансування. Але процес їх отримання можна значно пришвидшити, якщо держава зможе створити сприятливі умови для залучення іноземного капіталу (вигідніші, ніж у Західній Європі та США) [1; 8; 13].

Для створення сприятливого інвестиційного клімату для іноземних інвесторів на території України, відповідно до чинного законодавства, встановлюється національний режим інвестиційної та іншої господарської діяльності. Для окремих суб'єктів може встановлюватись пільговий режим. Надаються гарантії захисту іноземних інвестицій, які стосуються

гарантій щодо примусових вилучень, незаконних дій державних органів та їх посадових осіб. Передбачається надання компенсацій і відшкодування збитків іноземним інвесторам у випадках порушення державними органами вимог законодавства щодо іноземних інвестицій. Відшкодування збитків може включати врахування упущеної вигоди і моральної шкоди [4].

Згідно з дослідженнями Інституту економіки та прогнозування НАН України [9] і Національного інституту стратегічних досліджень при Президенті України [7] «вузькими» місцями реалізації великих проектів за участю іноземних інвесторів є відведення необхідних земельних ділянок та передача існуючих будівель, відсутність як бюджетного, так і іноземного фінансування, невизначеність у багатьох випадках правового поля здійснення проектів та відповідальних осіб і установ, зростання кількості національних проектів та дублювання ними значної кількості напрямів і положень чинних державних цільових програм, недосконалість механізму державно-приватного партнерства при реалізації національних проектів тощо.

Якщо порівнювати виявлені тенденції по Україні загалом та по галузях і регіонах зокрема, то можна зробити висновок, що вони не збігаються, а в деяких з них спостерігаються й кардинально інші ситуації. Ось чому при реалізації інвестиційної стратегії України варто зосередити увагу на детальному дослідженні й оцінці галузевої та регіональної структури прямих іноземних інвестицій, позаяк виявлені тенденції темпів зростання ПП в Україну в цілому не відображають існуючих потреб цих структур, а навпаки – дуже різняться.

Будь-які заходи, які вживаються владою різних рівнів для подолання визначених проблем, мають спрямовуватись на досягнення чітко визначеної мети, в іншому разі вони втрачають свою важливість, а їх результативність не впливатиме на загальний результат. Проблеми й бар'єри у сфері інвестиційної діяльності повинні вирішуватись, зважаючи на їх першочерговість та гостроту в сучасних умовах, і відповідно до визначених пріоритетних напрямів впливу формуються заходи, що спрямовані на досягнення визначеної мети.

Висновки. Таким чином, реалізація інвестиційної стратегії економічної діяльності в Україні має орієнтуватись на нарощення інвестиційних ресурсів, послідовне збільшення частки капітальних вкладень у ВВП, покращення структури інвестиційних джерел та оптимізацію напрямів їх вкладень. Інвестиції слід спрямувати, перш за все, на відтворення капіталу в реальному секторі економіки, на розвиток інноваційних галузей, які б сприяли інтегруванню України у світове співтовариство. Державною стратегією розвитку України в інвестиційній сфері повинно стати стимулювання зростання витрат приватного сектора економіки, який набирає розмаху після приватизації об'єктів загальнодержавної власності.

Ефективне використання в національній економіці прямих іноземних інвестицій може стати важливим чинником прискорення темпів економічного зростання, оптимізації відтворювальної структури господарства, вирішенню багатьох інших стратегічних завдань. Для цього необхідно створити рівні умови інвестування вітчизняним і зарубіжним інвесторам з одночасним наданням державних (регіональних) гарантій та компенсацій ризику можливих втрат. Як свідчить досвід останніх глобальних фінансових криз, інвестиції у виробничий сектор (промисловість та сільське господарство) є більш стабільною формою вкладання грошей і ресурсів, аніж банківські позики й портфельні інвестиції.

Список використаної літератури

1. Варналій З.С. Конкурентоспроможність національної економіки: проблеми та пріоритети інноваційного забезпечення: монографія / З.С. Варналій, О.П. Гармашова. – К.: Знання України, 2013. – 387 с.
2. Гесць В.М. Інноваційні перспективи України: монографія / В.М. Гесць, В.П. Семиноженко. – Харків: Константа, 2006. – 272 с.
3. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
4. Закон України “Про іноземні інвестиції” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>

5. Інвестиційний клімат в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.me.gov.ua – Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України.
6. Концепція Державної цільової економічної програми розвитку інвестиційної діяльності на 2011-2015 роки [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/1900-2010-p>
7. Національні проекти у стратегії економічної модернізації України / Я.А. Жаліло, Д.С. Покришка, Я.В. Бережний та ін. – К.: НІСД, 2013. – 144 с.
8. Пирог О.В. Економічний розвиток національного господарства України: особливості та моделі в умовах постіндустріального суспільства: монографія / О.В. Пирог. – Львів: Львівська політехніка, 2013. – 336 с.
9. Ризики та перспективи розвитку України у період посткризового відновлення: монографія / А.І. Даніленко, В.В. Зимовець, В.І. Сіденко та ін.; за ред. А.І. Даніленко. – К.: ІЕП НАН України, 2012. – 348 с.
10. Сизоненко В.О. Трансформація інноваційного розвитку України в посткризових умовах / В.О. Сизоненко // Актуальні проблеми міжнародних відносин: Зб. наук. пр. Вип. 107. Ч. II. – К.: КНУ ім. Т. Шевченка, ІМВ, 2011. – С. 148-155.
11. Стратегії високотехнологічного розвитку в умовах глобалізації: національний та корпоративний аспекти: монографія / за ред. Н.П. Мешко. – Донецьк: Юго-Восток, 2012. – 472 с.
12. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://kno.rada.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=47920
13. Структурні виклики ХХІ століття суспільству та економіці України: [Т. 2]: Інноваційно-технологічний розвиток економіки / за ред. В.М. Геєця, В.П. Семиноженка, Б.Є. Кваснюка. – К.: Фенікс, 2007. – 564 с.
14. Трансформація інноваційного потенціалу України в умовах інтеграції у світову економіку: монографія / за ред. В.І. Крамаренко, А.П. Рум'янцева. – Сімферополь: ТНУ ім. В.І. Вернадського, 2013. – 390 с.
15. Чухно А.А. Постіндустріальна економіка: теорія, практика та їх значення для України: монографія / А.А. Чухно. – К.: Логос, 2003. – 631 с.

R.S. Bilyk, Ph.D. in Economics,
Associate Professor Department of International Economics,
Chernivtsi National University Fedkovych

WAYS OF UKRAINE INVESTMENT STRATEGY IN A GLOBAL FINANCIAL INSTABILITY

Abstract. *This article explores ways of creating and implementing major investment strategies of the national economy. The problems of foreign direct investment and modern innovative technologies in Ukraine and their impact on the development and restructuring of the national economy based on market principles.*

The analysis showed that the main problems of foreign investment in Ukraine in modern conditions are unfavorable investment climate and the inadequacy of legal support investment. Economic development in Ukraine shows that during the period there were contradictions between the interests of private investors and the needs of the national economy.

Transformations and analyzes current trends of investment and innovation environment in Ukraine, which made it possible to determine the real state investment attractiveness of our country. It was found that the investment attractiveness significantly affects not only the general state of the economy, but the business environment.

Grounded important role creating a favorable investment climate in the socio-economic development of Ukraine. Advantages of investing in Ukraine, the main reasons that hinder the

development of investment entities and provides the main solutions. Based on the analysis outlined ways to improve the investment climate in Ukraine innovation and integration capabilities of its economy in the international financial sector.

Keywords: investment, foreign investment, investment climate, investment strategy, investment climate in Ukraine.

References

1. Varnaly Z.S. Competitiveness of national economy: problems and priorities of the innovative providing: monograph / by Z.S. Varnaly, O.P. Garmashova. – K.: Knowledge of Ukraine, 2013. – 387 p.
2. Geets V.M. The Innovative prospects of Ukraine: monograph / by V.M. Geets, V.P. Seminojenko. – Harkiv: Constant, 2006. – 272 p.
3. State committee of statistics of Ukraine. [Electronic resource]. it is access Mode: <http://www.ukrstat.gov.ua>
4. A law of Ukraine is “On foreign investments” // [Electronic resource]. it is access Mode: <http://www.rada.gov.ua>
5. An investment climate is in Ukraine [Electronic resource] it is Mode access: www.me.gov.ua is the Official site of Ministry of economic development and trade of Ukraine.
6. Conception of the Government having a special purpose economic program of development of investment activity is on 2011-2015 [Electronic resource] / Verkhovna Rada of Ukraine. Mode: <http://zakon2.rada.gov.ua/1900-2010-p>
7. National projects in strategy of economic modernisation of Ukraine / by Я.А. Jalilo, D.S. Pokryshka, Я.В. Berejny and other. – K.: NISD, 2013. – 144 p.
8. Pirog O.V. Economic development of national economy of Ukraine: features and models in the conditions of post-industrial company: monograph / of O.V. Pirog. – Lviv: Lviv politehnika, 2013. – 336 p.
9. Risks and prospects of development of Ukraine in a period post-crisis renewal: monograph / by A.I. Danilenko, V.V. Zimovets, V.I. Sidnko and other; by red. A.I. Danilenko. – K.: IEP of NAN of Ukraine, 2012. – 348 p.
10. Sizonenko V.O. Transformation of innovative development of Ukraine in the post-crisis terms / by V.O. Sizonenko // Issues of the day of international relations: Zb. sciences. pr. of Vyp. 107. Ch. II. – K.: KNU the name of T.Shevchenko, IIR, 2011. – P. 148-155.
11. Strategies of hitech development in the conditions of globalization: national and corporate aspects: Monograph / by red. N.P. Meshko. – Donetsk: Jgo-Vostok, 2012. – 472 p.
12. Strategy of innovative development of Ukraine is on 2010-2020 in the conditions of calls of globalization. [Electronic resource]. it is access Mode: http://kno.rada.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=47920
13. Structural calls of XXI of century to the company and economy of Ukraine: [T. 2]: Innovative-technological development of economy / by red. V.M. Geets, V.P. Seminojenko, B.E. Kvasnuk. – K.: Phoenix, 2007. – 564 p.
14. Transformation of innovative potential of Ukraine in the conditions of integration in a world economy: Monograph / by red. V.I. Kramarenko, A.P. Rumyntsev. – Simferopol: TNU the name of V.I. Vernadsky, 2013. – 390 p.
15. Chuhno A.A. The Post-industrial economy: theory, practice and their value for Ukraine: monograph / by A.A. Chuhno. – K.: Logos, 2003. – 631 p.

*Билык Р.С., кандидат экономических наук,
доцент кафедры международной экономики
Черновицкого национального университета имени Юрия Федьковича*

ПУТИ РЕАЛИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ УКРАИНЫ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНОЙ ФИНАНСОВОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

***Аннотация.** В статье исследованы пути формирования и реализации основных инвестиционных стратегий в Украине. Проанализированы проблемы привлечения прямых иностранных инвестиций и инновационных технологий в Украину и их влияние на развитие национальной экономики.*

Проведённый анализ показал, что главными проблемами привлечения иностранных инвестиций в Украину в современных условиях являются неблагоприятный инвестиционный климат и несовершенство нормативно-правового обеспечения инвестиционной деятельности. Развитие экономики в Украине показывает, что в течение исследуемого периода наблюдались противоречия между интересами частных иностранных инвесторов и потребностями национального хозяйства.

Проанализированы трансформационные изменения и современные тенденции развития инвестиционно-инновационной среды в Украине, что дало возможность определить реальное состояние инвестиционной привлекательности нашей страны. Было выяснено, что на инвестиционную привлекательность значительно влияет не только общее положение экономики страны, но и условия ведения бизнеса.

Обоснована важная роль формирования благоприятного инвестиционного климата в обеспечении социально-экономического развития Украины. Определены преимущества инвестирования в Украину, главные причины, сдерживающие развитие инвестиционной деятельности субъектов предпринимательства, предложены основные пути их решения. На основе проведённого анализа очерчены пути улучшения инвестиционно-инновационного климата в Украине и возможности интеграции её экономики в мировое финансовое пространство.

***Ключевые слова:** инвестиции, иностранные инвестиции, инвестиционный климат, инвестиционные стратегии, инвестиционная среда в Украине.*

*Якушик І.Д., доктор економічних наук, професор,
директор Навчально-наукового фінансово-економічного інституту
Українського державного університету фінансів та міжнародної торгівлі*

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ В СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

***Анотація.** Проаналізовано базові концепції управління витратами та сучасні методи управління витратами підприємства. Розроблено пропозиції щодо вибору методів управління витратами відповідно до підходу формування системи економічної безпеки підприємства. Розглянуто умови застосування методів управління витратами підприємства в системі його економічної безпеки. Виявлено, що найважливішою передумовою забезпечення економічної безпеки підприємства є не мінімізація витрат, а їх оптимізація, застосовуючи адекватні методи управління витратами. Визначено концептуальні підходи до створення системи забезпечення економічної безпеки підприємства. Узагальнено відповідність методів управління витратами застосовуваним підходам до створення системи економічної безпеки підприємства. Доведено, що доцільність застосування методів управління витратами залежить від обраного підходу до формування системи економічної безпеки підприємства.*

***Ключові слова:** концепції, методи управління, витрати, система економічної безпеки, підприємство.*

Постановка проблеми. Створення системи економічної безпеки для вітчизняних підприємств стає дедалі одним із найважливіших завдань, що виникають у результаті дії різних зовнішніх і внутрішніх загроз, зумовлених становленням ринкових механізмів в Україні. Його вирішення неможливе без використання ресурсів. Вартісним виразом ресурсів є витрати, величина яких, у свою чергу, суттєво впливає на економічну безпеку підприємства. Економічна безпека підприємства є чутливою до будь-яких змін витрат, найменші коливання їхньої величини можуть призвести до погіршення стану економічної безпеки. На жаль, такі коливання не завжди є передбачуваними з боку менеджерів підприємства, передусім, через те, що в умовах невизначеності керованість витрат підприємства є невисокою, а тип управління витратами, здебільшого, є реактивним. Цілям підвищення керованості витрат підприємства, а отже, й цілям зміцнення системи його економічної безпеки мають слугувати управлінські дії випереджального характеру, результативне здійснення яких унеможливлене без адекватного інструментарію. Низка цих обставин висуває на перше місце проблему вибору методів управління витратами у системі економічної безпеки підприємства.

Мета статті полягає у дослідженні підходів до формування системи економічної безпеки та методів управління витратами підприємства, їх деталізації, що дало б змогу напрацювати певні рекомендації щодо вибору методів управління витратами у системі економічної безпеки підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій показав, що питання забезпечення економічної безпеки підприємства сьогодні перебувають у просторі підвищеної уваги вітчизняних і зарубіжних науковців. Серед науковців та практиків, які внесли значний вклад у дослідження економічної безпеки підприємства, можна виділити: Т.В. Журко, М.Н. Власенко [3], В.Л. Ортинський, І.С. Керницький, З.Б. Живко, М.І. Керницька, М.О. Живко [4], Г. Козаченко, О. Ляшенко, В. Пономарьова [5] та інших. Питання управління витратами підприємства розробляють: Ю.М. Великий, В.В. Прохорова, Н.В. Сабліна [1], Н.В. Гришко [2], Г.В. Козаченко, Ю.С. Погорелов, Л.Ю. Хлапьянов, Г.А. Макухін [7], Г.Б. Поляк [8], В.П. Савчук [9], Г.І. Хотинська [10]. Але

здебільшого вони досліджують лише окремі питання проблеми, що стосуються, насамперед, розроблення понятійного апарату теорії економічної безпеки, визначення основних складових економічної безпеки підприємства, принципів функціонування системи економічної безпеки підприємства, класифікації загроз, механізмів забезпечення економічної безпеки тощо. З іншого боку, незважаючи на висвітлення проблематики управління витратами в сучасних наукових працях, сфера управління витратами, зазвичай, не пов'язується з проблематикою економічної безпеки підприємства. Проте, незважаючи на сьогоденну актуальність проблематики економічної безпеки підприємства та наявність певної кількості публікацій з цього приводу, питання щодо вибору методів управління витратами у системі економічної безпеки підприємства практично не розглядалися.

Виклад основного матеріалу. Світова та вітчизняна практика свідчать, що аксіомою є взаємозалежність між системою економічної безпеки підприємства та процесом управління витратами. На думку деяких авторів, найважливішими умовами забезпечення економічної безпеки підприємства є «...мінімізація витрат підприємства, адаптація до нововведень і розширення сфери використання послуг інфраструктури ринку. Представляється, що саме ці умови здатні найістотніше вплинути на формування прибутку підприємства, забезпечивши тим самим його економічну безпеку» [5, с. 122]. З цього приводу слід зауважити, що скорочення витрат може бути лише засобом тимчасового забезпечення економічної безпеки підприємства. Водночас, ухвалюючи рішення щодо скорочення витрат, не слід забувати, що витрати умовно поділяються на високопродуктивні та непродуктивні, перші з них «працюють» на збільшення прибутків підприємства, другі є певним баластом, тому скорочення і навіть мінімізація мають стосуватись лише других, тобто, непродуктивних витрат. Авторська позиція зводиться до того, що найважливішою передумовою забезпечення економічної безпеки підприємства є не мінімізація витрат, а їх оптимізація. Оптимізувати витрати в системі економічної безпеки підприємства можна, застосовуючи адекватні методи управління витратами.

Наразі існують різні концептуальні підходи до управління витратами, серед яких досить складно обрати один, який би відповідав вимогам формування ефективної системи економічної безпеки підприємства. Розглянемо сутність домінантних концепцій управління витратами, а саме: витратоутворюючих факторів; економічної доданої вартості; ланцюжка цінностей; альтернативних витрат; стратегічного позиціонування.

Концепцією витратоутворювальних факторів передбачається, що витрати підприємств залежать від впливу різних структурних та функціональних чинників. Функціональні (операційні) фактори пов'язані зі здатністю компанії успішно функціонувати. У числі структурних факторів – масштаб діяльності й обсяг інвестицій, горизонтальна і вертикальна інтеграція, крива досвіду господарюючого суб'єкта, технології, складність, обумовлена широтою асортиментів виробів та послуг [10].

Складові витрат у концепції доданої вартості розглядаються на всіх стадіях додавання вартості, починаючи із закупівель сировини й матеріалів і закінчуючи реалізацією власної продукції, робіт, послуг. Ключовим моментом є максимізація різниці (доданої вартості) між закупівлями та реалізацією [1; 9].

У рамках концепції стратегічного управління витратами SCM використовуються два способи розвитку стійкої конкурентної переваги: низька собівартість (лідерство по витратах) і диференціація продукції. Основний акцент стратегії лідерства по витратах робиться на досягненні більше низької собівартості в порівнянні з конкурентами [8].

Концепція ланцюжка цінностей ґрунтується на розширеному підході до формування й управління витратами й припускає врахування витратоутворюючих механізмів по всьому ланцюжку цінностей у межах погодженого набору видів діяльності. Ланцюжок цінностей розбиває конкретну галузь на окремі стратегічні види діяльності. Вихідна позиція для аналізу витрат – це визначення ланцюжка цінностей конкретної галузі й установлення витрат, доходів і активів для кожного виду економічної діяльності (ланки ланцюжка цінностей) [1; 9].

Сутність концепції альтернативності витрат полягає у припущенні, що будь-яке фінансове рішення приймається в результаті порівняння альтернативних витрат, і практична реалізація

будь-якого управлінського рішення в цьому випадку пов'язана з відмовою від якогось альтернативного варіанта. Надходження й витрати коштів, незалежно від часу їхнього виникнення, не пов'язані із прийнятим рішенням, не повинні братись до розрахунку [1].

Як зазначалося вище, у теорії управління витратами підприємства створені різні концепції управління витратами, реалізують їх інструменти та різні методи управління витратами. Серед методів управління витратами – стандарт-кост, абсорпшн-костинг, CVP-аналіз, метод ABC, таргет-костинг, кайзен-костинг, бенчмаркінг витрат, кост-кілінг, LCC-аналіз, метод VCC [2; 6; 7]. Кожен метод відрізняється від інших за змістом, характером застосування і горизонтом використання. З одного боку, кожен з представлених методів не є винятковим, тобто не перешкоджає використанню інших методів. У той же час очевидно, що спільне їх застосування не завжди можливо, хоча б тому, що деякі методи суперечать один одному за поставленими цілями, вихідним допущенням і значенням системи управління витратами в управлінні підприємством у цілому [6]. Розглянемо більш детально можливості застосування сучасних методів управління витратами при формуванні системи економічної безпеки підприємства.

Одним із факторів, що зумовлює вибір того чи іншого методу управління витратами, є підхід до створення системи економічної безпеки підприємства. У науковій літературі виділяють три підходи до створення системи економічної безпеки підприємства: вартісний, витратний та мішаний [3]. Вартісний підхід доцільно обирати, коли на підприємстві немає обмежень у фінансових ресурсах. Концептуально він зводиться до визначення вартості системи економічної безпеки та обґрунтування економічної доцільності її запровадження.

Такий підхід передбачає такі варіанти:

Перший варіант. Застосовуються типові рішення щодо забезпечення економічної безпеки, вартість яких вже відома, за аналогією з підприємствами-лідерами. Після їх впровадження оцінюється досягнутий рівень економічної безпеки. Тому, в якості методів управління витратами для першого варіанту вартісного підходу формування системи економічної безпеки доцільніше використовувати бенчмаркінг, метод ABC. Впровадження бенчмаркінгу припускає порівняння стану управління витратами на підприємстві з підприємствами-лідерами для подальшого прийняття рішень у сфері управління витратами. Головними умовами впровадження бенчмаркінгу є правильний вибір підприємства-еталона і наявність повної та достовірної інформації про еталонні результати й методи їх досягнення. Застосування методу ABC передбачає, що діяльність підприємства щодо забезпечення його економічної безпеки розглядається як процеси. Сума витрат підприємства впродовж періоду визначається на основі витрат на здійснення сукупності відповідних процесів щодо забезпечення його безпеки.

Другий варіант. Проводиться розрахунок показників безпечного функціонування підприємства, потім визначається перелік необхідних заходів, спрямованих на їх досягнення. Далі проводиться розрахунок вартості запропонованих заходів, змісту та переліку необхідного забезпечення для їх реалізації. Отже, такий варіант формування системи економічної безпеки передбачає обов'язкове використання показника нормативних витрат, тому доцільним може бути застосування таких методів управління витратами, як стандарт-кост, директ-костинг. Впровадження системи стандарт-кост на підприємстві передбачає реалізацію двох положень: витрати повинні бути відображені у порівнянні зі стандартними (нормативними); відхилення, виявлені за допомогою порівнянь фактичних витрат зі стандартними, повинні бути ідентифіковані з причинами, що їх викликали. У разі правильної організації стандарт-кост облік ведеться за принципом виключення, тобто враховуються лише відхилення від стандартів.

За витратним підходом передбачається, як правило, жорстка регламентація (обмеження) бюджету на створення системи економічної безпеки підприємства. Наразі виділяють основні явні загрози та проводяться заходи з мінімізації їхнього впливу на результати діяльності підприємства. Тому, в якості методів управління витратами для цих технологій доцільніше використовувати таргет-костинг, кайзен-костинг, кост-кілінг. Перші два методи управління витратами мають однакову мету – досягнення певної величини витрат при забезпеченні мінімально можливих умов безпеки підприємства. Застосування цих методів дає змогу не

просто мінімізувати витрати, а й увідповіднити їх до потрібного рівня, при цьому необхідна організація постійного контролю рівня витрат на підприємстві. Застосування кост-кілінгу можливо при переході з вартісного підходу формування системи економічної безпеки на витратний. Метод кост-кілінг спрямований на максимальне зменшення витрат у найкоротший термін при забезпеченні мінімально допустимого рівня економічної безпеки підприємства.

Комбінований підхід до створення системи забезпечення економічної безпеки підприємства є, з одного боку, більш сприятливим, оскільки поєднує постійну та змінну форми забезпечення. Постійна форма передбачає розроблення заходів з мінімізації впливу основних явних по відношенню до діяльності підприємства загроз, настання яких завдає максимального збитку. Змінна форма передбачає запровадження механізмів подолання впливу деструктивних факторів, які позапланово, раптово виникають у діяльності підприємства. Однак поєднання недоліків двох попередніх підходів у складі комбінованого призводить до ускладнення не лише управління витратами на реалізацію заходів протидії економічним загрозам, а й управління самою системою економічної безпеки підприємства. При застосуванні комбінованого підходу витрати на функціонування системи економічної безпеки менші порівняно з вартісним підходом, при цьому досягається більш високий рівень економічної безпеки в порівнянні з рівнем безпеки за витратним методом. Відповідно, набір методів управління витратами при формуванні системи економічної безпеки за комбінованим підходом ширше і може включати: стандарт-кост, метод ABC (при постійній формі забезпечення економічної безпеки), таргет-костинг, кайзен-костинг (при змінній формі забезпечення економічної безпеки).

Застосування того чи іншого підходу до створення системи економічної безпеки підприємства вимагає вибору методів управління витратами, які мають бути узгоджені із цілями діяльності підприємства, що є обов'язковою умовою забезпечення його економічної безпеки. Узагальнено відповідність методів управління витратами застосовуваним підходам до створення системи економічної безпеки підприємства відображено в табл. 1.

Таблиця 1

Відповідність методів управління витратами підходам до створення системи економічної безпеки підприємства

Методи управління витратами	Підходи до створення системи економічної безпеки підприємства		
	Вартісний	Витратний	Комбінований
Стандарт-кост	+	-	+
Метод ABC	+	-	+
Бенчмаркінг витрат	+	-	-
Таргет-костинг	-	+	+
Кайзен-костинг	-	+	+
Кост-кілінг	-	+	-

Джерело: розроблено автором.

Примітка: «+» – метод частково відповідає обраному підходу до формування СЕБП;
«-» – метод не відповідає обраному підходу до формування СЕБП.

Вибір методів управління витратами в системі економічної безпеки підприємства визначається наявністю певних умов, а саме: економічною доцільністю, гармонізацією використовуваних методів управління витратами; повнотою реалізації функцій управління.

Умова економічної доцільності при виборі методу управління витратами підприємства в системі його економічної безпеки має принциповий характер. Економічна доцільність визначається як можливість досягнення поставлених цілей підприємства щодо забезпечення його економічної безпеки при перевищенні інкрементного доходу над інкрементними витра-

тами при застосуванні обраного методу управління витратами. У більшості випадків цей дохід буде неявним, оскільки він проявляється не в збільшенні бухгалтерського доходу або грошового потоку, а в зниженні витрат [6].

Економічна доцільність багато в чому зумовлює інші умови застосування методу або сукупності методів управління витратами:

- доповнення вибраними методами управління витратами один одного при досягненні поставлених цілей підприємства;

- одночасне використання двох або більше методів управління витратами не повинно призводити до конфлікту результатів, що можливо в тому випадку, коли використання кожного з методів призводить до різних результатів і, відповідно, вимагає різних управлінських рішень;

- як мінімум, один з обраних методів управління витратами повинен бути орієнтований на стратегічне управління витратами;

- з метою зниження витрат на застосування сукупності методів кращим є використання однакової або схожої по структурі інформації та процедури її формування;

- реалізація методів управління витратами повинна припускати досягнення одних і тих же цілей при концентрації зусиль, що дозволить досягти їх з меншими витратами; різні методи можуть бути розраховані на досягнення однакових цілей різними способами.

Перераховані умови є кращими, але їх не можна вважати строго обов'язковими, оскільки вони в цілому сприяють економічній доцільності, але не визначають її виключно.

Висновки. Вибір методів управління витратами в системі економічної безпеки підприємства визначається наявністю певних умов, а саме: економічною доцільністю, гармонізацією використовуваних методів управління витратами; повнотою реалізації функцій управління. Крім того, доцільність застосування методів управління витратами залежить від обраного підходу до формування системи економічної безпеки підприємства. Тому запропонована деталізація методів управління витратами підприємства має слугувати цілям узгодження різних методів управління витратами з підходами до формування системи економічної безпеки підприємства.

Список використаної літератури

1. Великий Ю.М. Управління витратами підприємства : монографія / Ю.М. Великий, В.В. Прохорова, Н.В. Сабліна. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2009. – 192 с.
2. Гришко Н.В. Сучасні концепції управління витратами промислових підприємств / Н.В. Гришко // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.lukyanenko.at.ua/load/00-0-208-20>
3. Журко Т.В. Оценка эффективности обеспечения системы безопасности деятельности хозяйствующих субъектов / Т.В. Журко, М.Н. Власенко // Аудит и финансовый анализ. – 2008. – № 5. – С. 1–6. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://auditfin.com/fin/2008/5/Jurko/Jurko%20.pdf>
4. Економічна безпека підприємств, організацій та установ : навч. посіб. / В.Л. Ортинський, І.С. Керницький, З.Б. Живко, М.І. Керницька, М.О. Живко. – К.: Правова єдність, 2009. – 544 с.
5. Козаченко Г.В. Економічна безпека підприємства: сутність та механізм забезпечення: монографія / Г.В. Козаченко, В.П. Пономарьов, О.М. Ляшенко. – К. : Лібра, 2003. – 280 с.
6. Погорелов Ю.С. Предпочтение в выборе методов управления затратами / Ю.С. Погорелов // Управління проектами та розвиток виробництва: Зб. наук. пр. – Луганськ: Вид-во СХУ ім. В.Даля, 2005. – № 2 (14). – С. 142-152. – Режим доступу: <http://www.pmdp.org.ua/>
7. Управління затратами підприємства : монографія / Г.В. Козаченко, Ю.С. Погорелов, Л.Ю. Хлап'юнов, Г.А. Макухін. – К: Лібра, 2007. – 320 с.
8. Поляк Г.Б. Управління витратами суб'єктів господарювання / Г.Б. Поляк. – К.: ІНЖЕК, 2006. – 368 с.
9. Савчук В.П. Стратегическое управление издержками [Электронный ресурс] / Материалы сайта «Management. Com.Ua». – Режим доступа : <http://www.management.com.ua/financelfin073.html>

10. Хотинская Г.И. Концептуальные основы управления затратами / Г.И. Хотинская // Менеджмент в России и за рубежом. – 2002. – № 4. – С. 23-30.

*Yakushyk I.D., Doctor of Economics, Professor,
Director of Educational and Scientific Institute of Finance and Economics
Ukrainian State University of Finance and International Trade*

CONCEPTUAL APPROACHES TO COST MANAGEMENT IN THE ECONOMIC SECURITY OF ENTERPRISE

Abstract. Basic concepts of management of costs and modern methods of management of costs of the enterprise are analysed. Offers on a choice of methods of management of costs according to approach of formation of system of economic security of the enterprise are developed. Conditions of application of methods of management of costs of the enterprise in system of its economic security are considered. It is found that the most important prerequisite for ensuring economic security is not the cost minimization, and their optimization using adequate methods of cost management. It is determined conceptual approaches to creating a system of economic security. It is overviewed matching methods of cost management approach applied to create a system of economic security. It is proved that the feasibility of management costs depends on the approach to the formation of a system of economic security.

Keywords: concepts, methods of management, costs, the system of economic security, enterprise.

References

1. Velikij Yu.M. Upravlinnya vitratami pidpriemstva : monografiya / Yu.M. Velikij, V.V. Prohorova, N.V. Sablina. – H. : VD «INZhEK», 2009. – 192 s.
2. Grishko N.V. Suchasni koncepcii upravlinnya vitratami promislovih pidpriemstv / N.V. Grishko // [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu: <<http://www.lukyanenko.at.ua/load/0-0-0-208-20>>
3. Zhurko T.V. Ocenka `effektivnosti obespecheniya sistemy bezopasnosti deyatel'nosti hozyajstvuyuschih sub'ektov / T.V. Zhurko, M.N. Vlasenko // Audit i finansovyj analiz. – 2008. – № 5. – S. 1-6. – [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu : <<http://auditfin.com/fin/2008/5/Jurko/Jurko%20.pdf>>
4. Ekonomichna bezpeka pidpriemstv, organizacij ta ustanov : navch. posib. / V.L. Ortins'kij, I.S. Kernic'kij, Z.B. Zhivko, M.I. Kernic'ka, M.O. Zhivko. – K.: Pravova ednist', 2009. – 544 s.
5. Kozachenko G.V. Ekonomichna bezpeka pidpriemstva: sutnist' ta mehanizm zabezpechennya : monografiya / G.V. Kozachenko, V.P. Ponomar'ov, O.M. Lyashenko. – K. : Libra, 2003. – 280 s.
6. Pogorelov Yu.S. Predpochtenie v vybore metodov upravleniya zatratami / Yu.S. Pogorelov // Upravlinnya proektami ta rozvitok virobnictva: Zb.nauk.pr. – Lugans'k: Vid-vo SNU im. V.Dalya, 2005. – № 2 (14). – S. 142-152. Rezhim dostupu: <<http://www.pmdp.org.ua/>>
7. Upravlinnya zatratami pidpriemstva : monografiya / Kozachenko G.V., Pogorelov Yu.S., Hlap'onov L.Yu., Makuhin G.A. – K: Libra, 2007. – 320 s.
8. Polyak G.B. Upravlinnya vitratami sub'ektiv gospodaryuvannya / G.B. Polyak. – K.: INZhEK, 2006. – 368 s.
9. Savchuk V.P. Strategicheskoe upravlenie izderzhkami [Elektronnyj resurs] / Materialy sajta «Management. Com.Ua». – Rezhim dostupa : <http://www.management.com> <<http://www.management.com>>. ualfinancelfin073.html
10. Hotinskaya G.I. Konceptual'nye osnovy upravleniya zatratami / G.I. Hotinskaya // Menedzhment v Rossii i za rubezhom. – 2002. – № 4. – S. 23-30.

*Якушик И.Д., доктор экономических наук, профессор,
директор Учебно-научного финансово-экономического института
Украинского государственного университета финансов и международной торговли*

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ ЗАТРАТАМИ В СИСТЕМЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

***Аннотация.** Проанализированы базовые концепции управления затратами и современные методы управления затратами предприятия. Разработаны предложения по выбору методов управления затратами в соответствии с подходом формирования системы экономической безопасности предприятия. Рассмотрены условия применения методов управления затратами предприятия в системе его экономической безопасности. Выявлено, что важнейшей передпосылкой обеспечения экономической безопасности предприятия является не минимизация затрат, а их оптимизация, применяя адекватные методы управления затратами. Определены концептуальные подходы к созданию системы обеспечения экономической безопасности предприятия. Обобщено соответствие методов управления затратами применяемым подходам к созданию системы экономической безопасности предприятия. Доказано, что целесообразность применения методов управления затратами зависит от выбранного подхода к формированию системы экономической безопасности предприятия.*

***Ключевые слова:** концепции, методы управления, затраты, система экономической безопасности, предприятие.*

*Квач Я.П., кандидат економічних наук, доцент,
професор кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту,
директор Одеського інституту фінансів
Українського державного університету фінансів та міжнародної торгівлі*

ОЦІНКА НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ У КОНТЕКСТІ ДІАГНОСТИКИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. У статті досліджуються теоретичні й прикладні аспекти оцінки впливу нематеріальних активів на економічну безпеку підприємств.

Проаналізовано теоретичні засади формування нематеріальних активів у складі активів підприємств. Розглянуто сучасні погляди стосовно визначення нематеріальних об'єктів і надані власні рекомендації щодо структури формування нематеріальних активів підприємств. Виявлено ступінь впливу нематеріальних активів на економічну безпеку підприємств, досліджено засади визначення оптимального рівня нематеріальних активів для досягнення прийняттого рівня рентабельності власного капіталу як інтегрального показника економічної безпеки підприємств. Запропоновано методичні рекомендації стосовно впровадження методики оцінки впливу нематеріальних активів на формування структури власного капіталу й підвищення результативності діяльності підприємств. Окреслено заходи щодо визначення оптимального рівня нематеріальних активів та джерел їх фінансування за рахунок власних і позичених коштів підприємства.

Ключові слова: нематеріальні активи, економічна безпека підприємства, рентабельність власного капіталу, модель результативності діяльності, управління нематеріальними активами, оптимізаційні моделі результативності діяльності.

Постановка проблеми. Проблема забезпечення економічної безпеки підприємства характеризується високим рівнем пріоритетності й складності категорії, великою кількістю функціональних елементів та чинників, які її визначають. У зв'язку з цим обґрунтування теоретичних засад поняття «економічна безпека підприємства» потребує узгодження з усією системою ресурсів і результатів діяльності підприємства, їх структурними складовими, а також визначення місця й ролі нематеріальних активів у забезпеченні економічної безпеки підприємства, здійснення ієрархічної декомпозиції нематеріальних елементів управління безпекою підприємства.

Неправильне уявлення про роль та місце нематеріальних активів підприємств призводить до нераціонального використання ресурсів і прямих втрат. На сьогодні розроблена велика кількість методів визначення рівня економічної безпеки підприємства, проте їх часто бракує, оскільки для забезпечення коректного оцінювання вартості нематеріальних активів компанії часто додатково потрібна інсайдерська інформація. В зв'язку з цим зростає роль і значення управління економічною безпекою за рахунок найповнішої оцінки нематеріальних активів (НМА), що є у власності підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемами визначення сутності та класифікації НМА займається багато вітчизняних та іноземних дослідників. Найпершою повномасштабною спробою дослідження НМА була робота Б. Лева [1]. Подальшого розвитку ця проблема знайшла у працях іноземних дослідників Л. Едвінсона [2], Т. Стюарта [3], Є. Брукінга [4], Т. Коупленда [5] та ін. З вітчизняних науковців питаннями формалізації, оцінки та обліку нематеріальних активів займалися у різні часи А.А. Чухно [6], В.М. Геєць, О.Д. Бутнік-Сіверський [7],

Л.І. Федулова [8] та інші. Попри вагомий доробок вчених, існує об'єктивна необхідність розробки теоретико-прикладних засад і вдосконалення механізмів зміцнення економічної безпеки підприємств за рахунок включення в систему управління операцій, пов'язаних з оцінкою впливу неврахованих у звіті про фінансовий стан підприємства нематеріальних активів.

Метою статті є теоретичне узагальнення взаємозв'язку нематеріальних активів та економічної безпеки підприємства, аналіз переваг і недоліків основних підходів до оцінки нематеріальних активів, що використовуються в сучасних умовах, а також оцінка впливу нематеріальних активів на економічну безпеку підприємства.

Виклад основного матеріалу. Економічна безпека підприємства враховує:

- ефект синергізму (економічна безпека підприємства зростає в цілому більше суми вартості окремих видів активів);
- вартість нематеріальних активів, що не відображається на бухгалтерських рахунках (репутація, комерційні зв'язки, персонал тощо);
- перспективи подальшого розвитку підприємства, зокрема майбутні доходи та прибутки, які потенційно можуть бути отримані.

Відповідно, найбільш повноцінним і прийнятним визначенням суті економічної безпеки підприємства є такий його стан функціонування, за якого підприємство та його продукція є конкурентоспроможними на ринку й одночасно гарантується: найбільш ефективне використання ресурсів, інтелектуального і кадрового потенціалу; стабільність функціонування, стійкість та прогресивність розвитку; можливість протидіяти негативним впливам зовнішнього і внутрішнього середовища його функціонування. Вона відображає рівень захищеності й безпечності ведення підприємством новаторської господарської діяльності на відповідному ринку, пов'язаної із залученням ресурсів, ризиком, є закономірною та має на меті систематичне отримання прибутку. Економічна безпека підприємства є швидше «статичним» поняттям (стосується існуючого стану матеріальних і нематеріальних ресурсів суб'єкта господарювання, їх фізичного захисту й ефективності використання).

Рівень економічної безпеки підприємства, втілюючи в собі інформацію про нематеріальні активи та інтелектуальний капітал, часом істотно коливається залежно від економічної ситуації та стану профільного ринку [9, с. 260].

З точки зору Міжнародних та Європейських стандартів оцінки, вимір НМА пов'язується з вартісною оцінкою всього бізнесу [10, с. 769], а також окремих його частин (неосяжних активів):

- нерозподілених НМА (гудвілу);
- ідентифікованих НМА [11; 12].

Відповідно до Міжнародних стандартів фінансової звітності НМА поділяються на такі групи:

- пов'язані з клієнтами: списки клієнтів та клієнтські контракти;
- пов'язані з технологіями: технології, патенти, програмне забезпечення, бази даних, ноу-хау;
- пов'язані з контрактами: ліцензії, роялті, ліцензійні договори та договори франчайзингу, права користування ресурсами, трудові договори;
- пов'язані з маркетингом: права на знаки для товарів та послуг, угоди про відмову від конкуренції;
- пов'язані з мистецтвом: літературні, художні та музичні твори, відео- та аудіовізуальні матеріали [12, с. 293].

Слід розрізняти НМА у вузькому бухгалтерському сенсі, тобто НМА, що враховуються на балансі, і НМА в широкому сенсі, включаючи ті, які на балансі не враховуються, але приносять дохід компанії та підвищують її ринкову вартість.

Очевидним стає той факт, що для ефективного використання НМА в Україні потрібно обов'язково поставити на баланс усю масу НМА. Це завдання ускладнюється вибором методики оцінки ідентифікованих та неідентифікованих НМА.

Вітчизняні стандарти оцінки пропонують вимірювати тільки частину нематеріальних об'єктів, а саме майнові права на інтелектуальну власність, та пропонують застосовувати такі методичні підходи:

- дохідний;
- витратний;
- порівняльний [13].

Оцінка НМА є найменш розробленою гілкою професійної оцінки майна. За своєю природою НМА – це особливий вид активів, для оцінки яких неможливо використовувати універсальну методику оцінки. Це пов'язано, насамперед, із тим, що ці активи неоднорідні за своїм складом, характером використання й експлуатації в процесі виробництва і мають різний ступінь впливу на фінансовий стан та результати господарської діяльності підприємства. У балансі ділова репутація з'являється тільки в тому разі, якщо підприємством була здійснена купівля іншого підприємства. Вартість власноруч створеної ділової репутації в балансі не відображається. Якщо оцінка гудвілу виконується після купівлі підприємства, коли вже відома вартість придбання, завдання оцінювача полягає в тому, щоб визначити ринкову вартість чистих активів. Різниця між ціною придбання підприємства й вартістю чистих активів і буде гудвілом, саме ця величина ставиться на баланс підприємства-покупця.

З усіх методів, що використовуються в рамках дохідного підходу, жоден з методів, окрім методу надмірного прибутку, не дозволяє оцінити приховану частку НМА, тому в подальшому використаємо модифікацію методу надмірного прибутку, який уперше був запропонований Т. Стюартом як метод виділення нематеріальної цінності CIV (Calculated Intangible Value) [3, с. 82]. Згідно з ним припускається, що прибутковість матеріальних активів у галузі відносно незмінна, тому різницю в прибутковості активів різних компаній досліджуваної галузі можна пояснити наявністю у компанії специфічних нематеріальних об'єктів. Позаяк рентабельність (прибутковість) активів розраховується шляхом поділу чистого прибутку на активи, то можна стверджувати, що різниця між активами різних компаній може бути пояснена наявністю специфічних нематеріальних об'єктів, які не знайшли відображення в балансі підприємства. З цього випливає, що відмінність компаній однієї галузі по відношенню до середньогалузевих активів пояснюється наявністю в них неврахованих НМА.

Для практичного застосування модифікованого методу надмірного прибутку нами були зроблені деякі припущення, а саме щодо розрахунку показника прихованих НМА (рис. 1), тобто НМА, які компанія має, але в її звітності вони не відображаються через недосконалість бухгалтерського обліку.

З огляду на побажання виявлення впливу всієї маси нематеріальних активів як врахованих бухгалтерським обліком, так і прихованих, було обґрунтовано власне бачення показника прихованих нематеріальних активів як суми трьох складових: людського капіталу, клієнтського капіталу та організаційного капіталу підприємства. Такий підхід забезпечує виявлення позабалансових нематеріальних об'єктів та можливості вивчення їх внеску в забезпечення конкурентоспроможності підприємств.

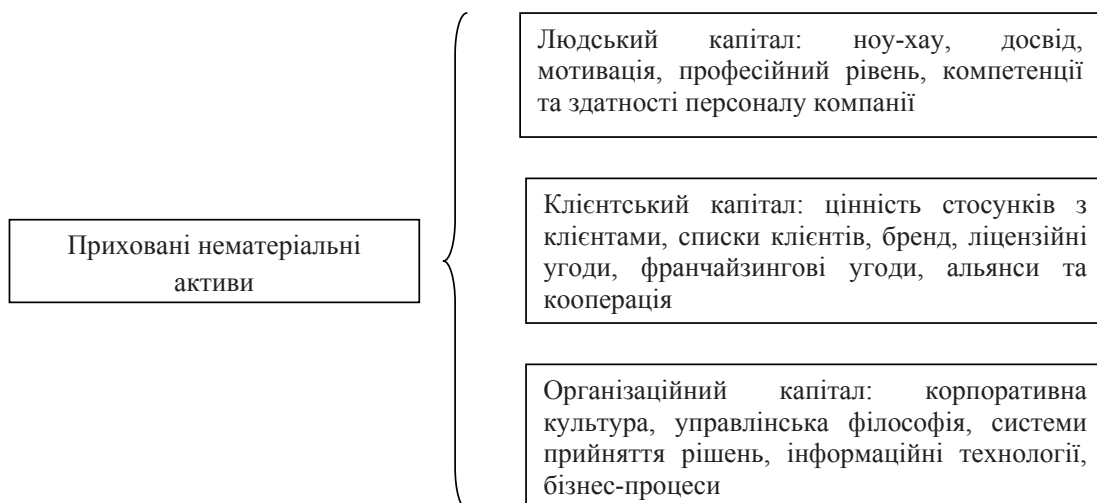


Рис. 1. Структура прихованих нематеріальних активів

Джерело: розроблено авторами.

Для спроби кількісно відобразити ці приховані НМА нами було висунуто низку гіпотез:

1. Структура матеріальних активів підприємств однієї галузі доволі схожа і типова.
2. Різницю між підприємствами однієї галузі можна пояснити виключно нематеріальними активами.

Якщо погодитись із цими гіпотезами, то з цього виходить:

– матеріальні активи в галузі відносно однакові та дорівнюють середньогалузевому рівню;

– НМА – це різниця між індивідуальними активами компанії та середньогалузевими активами.

Загальновизнано, що загальні активи окремої компанії дорівнюють сумі її матеріальних та нематеріальних активів:

$$A^b = A_m^b + A_n^b; \quad (1)$$

де A^b – балансова вартість активів;

A_m^b – балансова вартість матеріальних активів;

A_n^b – балансова вартість нематеріальних активів.

Якщо зауважити, що компанії однієї галузі характеризуються схожою структурою активів, а частка НМА, відображених у балансі, надзвичайно мала, то розглядаючи структуру активів, можна записати їх наступним чином:

$$A^b \approx A_m^b \quad (2)$$

З цього виходить, що сума прихованих НМА може бути знайдена шляхом порівняння активів компанії з середньогалузевими активами:

$$A_n^{vb} = A_m^b - \bar{A}_m^b \quad (3)$$

де A_n^{vb} – позабалансова (прихована) вартість нематеріальних активів;

$\bar{A}_m^b$ – середньогалузева балансова вартість активів.

За умови застосування методу виділення нематеріальної цінності CIV ми оцінюємо практично усю сукупність НМА. Проте отримана підсумкова величина не містить деталізації за видами НМА.

Критерієм прийняття НМА у роботу суб'єкта господарювання для визначення рівня економічної безпеки є максимальне значення показника ефективності, який визначається як співвідношення досягнутих результатів до витрат. Ним може стати показник рентабельності власного капіталу, який представлений у вигляді суми окремих складових: мультиплікатора капіталу за НМА, питомої ваги НМА у загальних активах, рентабельності загальних активів та фінансового важеля. Крім того, вказаний показник доцільно використовувати в прогнозуванні подальшої діяльності компанії та оптимізації ключових показників для досягнення максимуму віддачі на акціонерний капітал.

Істотна роль у розробці й реалізації стратегії управління НМА відводиться процесу створення економіко-математичних моделей, які найбільш адекватно відображають форми зв'язків між результативним показником та незалежними змінними. Одним з основних показників ефективності діяльності, який визначає рівень економічної безпеки, є рентабельність власного капіталу (відношення прибутку до величини власного капіталу). Застосування такого показника, на наш погляд, є обґрунтованим, оскільки інші показники похідні відносно показників рентабельності. Перелік показників визначається на кожному підприємстві окремо згідно з його політикою та стратегією. Реалізація принципів оптимального управління ґрунтується на діях, що забезпечують перехід від поточної діяльності до «оптимального стану». Для цього

за допомогою статистичної моделі необхідно визначити оптимальний стан, а також оцінити заходи і засоби, що забезпечують його досягнення. Схема управління НМА для визначення економічної безпеки включає прогноз станів рентабельності й вимоги до дій, якими управляють.

Зміст основних етапів оптимального управління рентабельністю за участю НМА з використанням економіко-статистичних моделей представлений у табл. 1.

Таблиця 1

Етапи оптимального управління рентабельністю за участю НМА

Етап	Зміст етапу				
	Використання статистичних моделей	Критерії оптимальності	Основні математичні методи	Основні виконавці	Критерії реалізації етапу
1. Оцінка поточного стану (ідентифікація)	Оцінка точності моделі	Мінімум похибки моделі	Регресійний аналіз, методи ідентифікації	Фінансово-економічний відділ та аналітичний відділ	Проведена оцінка показників рентабельності
2. З'ясування причин (діагностика)	Оцінка значущості чинників, що впливають	Мінімум похибки моделі	Регресійний, кореляційний, дисперсійний аналіз та інші методи діагностики	Аналітичний відділ	Встановлені та оцінені чинники
3. Прогнозування показників рентабельності	Оцінка найбільш імовірних значень рентабельності	Мінімум похибки прогнозу	Регресійний аналіз, математичне моделювання	Аналітичний, маркетинговий відділ	Розроблений прогноз розвитку
4. Визначення оптимальної рентабельності	Визначення оптимальних значень керованих чинників	Максимум показника рентабельності	Лінійне та нелінійне програмування, оптимальне управління	Фінансово-економічний відділ, маркетинг. відділ, керівництво	Створений та збалансований за ресурсами оптимальний план
5. Реалізація плану (регулювання)	Забезпечення ефективності діяльності та якості управління компанією	Мінімум витрат на реалізацію плану	Лінійне, нелінійне, динамічне програмування, оптимальне управління	Керівництво, відділ збуту, торгові посередники	Досягнуті встановлені показники рентабельності
6. Корекція плану (адаптація)	Забезпечення раціональних коригуючих впливів	Мінімум додаткових витрат на адаптацію	Регресійний аналіз, лінійне та нелінійне програмування	Аналітичний відділ, керівництво	Досягнуті встановлені показники ROE

Джерело: власні розробки авторів.

У ході оптимізації доцільно буде розробити план заходів щодо вимірювання рівня економічної безпеки, системи збору інформації, навчання співробітників методам збору й обробки інформації.

Впроцесі визначення оптимального рівня нематеріальних активів у забезпеченні економічної безпеки підприємства вдалося дійти таких висновків, а також зробити деякі пропозиції:

- на великих підприємствах частка нематеріальних активів у загальних активах має бути найбільшою (приблизно на рівні 40 %) і справляти найменший вплив на рентабельність власного капіталу;
- на середніх підприємствах частка нематеріальних активів повинна становити близько

12 % від суми загальних активів;

- на дрібних підприємствах питома вага нематеріальних активів та видатки на них можуть бути мінімальними, проте навіть невисокий їх рівень справляє найвагоміший вплив на рентабельність власного капіталу.

Висновки. Підсумовуючи наведене вище, можна зробити низку висновків.

Сучасна методологія дослідження економічної безпеки підприємства має ряд обмежень, що перешкоджають вирішенню актуальних теоретико-методологічних проблем, а саме:

- недостатньо розроблений категоріальний апарат оцінювання нематеріальних активів для підвищення рівня економічної безпеки підприємства;
- відсутній метод узагальнення результатів, отриманих від моделей різних підходів до оцінки економічної безпеки підприємства;
- у моделях економічної безпеки держави не знаходять віддзеркалення процеси формування й використання інформації про нематеріальні активи в контексті забезпечення економічної безпеки підприємств.

Економічна безпека суб'єкта господарювання виступає окремим випадком економічної безпеки держави як системної категорії. Економічна безпека підприємства у системному розумінні проявляється в залежності від властивостей і стану економічної системи. Основним ускладнювальним чинником у процесі визначення рівня економічної безпеки є саме неможливість виокремити повну вартість нематеріальних активів. Вартість нематеріального активу знаходиться в пропорційній залежності від рівня розвитку інфраструктури – мережі філій, продуктового ряду, клієнтської бази, менеджменту, системи диверсифікованого управління ризиками, ІТ-технологій. При цьому дуже важлива складова – це репутація, яка додає до вартості відомих компаній не менш 25 %.

Окрім того, інформація про рівень економічної безпеки підприємства може бути використана для оцінювання ефективності діяльності підприємства й результативності роботи його керівництва. Стратегія, направлена на збільшення ринкової вартості власного бізнесу, допоможе менеджменту компанії зберегти сильні ринкові позиції та залучити нових клієнтів і власників, не перетинаючи меж оптимального рівня економічної безпеки.

Підсумовуючи значення НМА у забезпеченні економічної безпеки підприємств, можна стверджувати, що існує безліч трактувань нематеріального активу, які різняться між собою залежно від того, хто їх описує: зарубіжний автор, вітчизняний автор, юрист, менеджер, власник компанії, оцінювач або бухгалтер, а також враховуючи той факт, що основною рисою НМА є їх унікальність. Відповідно можна дійти висновку, що поняття інтелектуального капіталу, неосяжних активів та нематеріальних активів використовуються як синоніми в залежності від того, хто досліджує їх і які цілі ставляться перед дослідником. Перспективою ж оцінки загальної вартості суб'єктів господарювання повинно стати пошук найбільш адекватних способів виявлення й коректної оцінки їх інтелектуального капіталу.

Список використаної літератури

1. Барух Л. Нематериальные активы. Управление, измерение, отчётность / Лев Барух. – М.: Квинто–Консалтинг, 2003. – 240 с.
2. Edvinsson L. Intellectual Capital: Realizing your company's true value by finding its hidden brainpower / L. Edvinsson, M.S. Malone. – HarpersCollins Publishers, Inc., 1997. – 240 p.
3. Стюарт Т.А. Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организаций [Текст] / Т.А. Стюарт. – М.: Поколение, 2007. – 368 с.
4. Brooking A. Intellectual Capital: core asset for the third millennium / Anny Brooking. – International Thomson Business Press, 1996. – 224 p.
5. Коупленд Т. Стоимость компаний: оценка и управление / Т. Коупленд, Т. Коллер, Д. Муррин. – [3-е изд.]. – М.: Олимп–Бизнес, 2005. – 562 с.
6. Чухно А.А. Призрак общества услуг. Каким должно быть соотношение индустриального и постиндустриального развития? // Ежедневная всеукраинская газета „День”. – 2004. –

№ 27. – С. 8–9.

7. Бутнік-Сіверський О. Теоретичні засади інтелектуальної інноваційної діяльності на підприємстві / О. Бутнік-Сіверський, А. Красовська // Економіка України. – 2004. – № 12. – С. 31–37.

8. Федулова Л.І. Методичні аспекти оцінки інтелектуального капіталу компаній / Л.І. Федулова // Міжгалузевий науково-практичний журнал „Проблеми науки”. – 2006. – № 9. – С. 17-21.

9. Петряєва З.Ф. Економічна безпека підприємства як важлива складова сучасного бізнесу / З.Ф. Петряєва, О.О. Петряєв // Міжнародний науковий економічний журнал «Бізнес Інформ». – 2013. – № 3. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://businessinform.net/pdf/2013/3_0/259_262.pdf

10. Дамодаран А. Инвестиционная оценка: Инструменты и методы оценки любых активов / Асват Дамодаран ; пер. с англ. Д. Липинского. – [3-е изд]. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2006. – 1341 с.

11. Европейские стандарты оценки / [Пер. с англ. Г.И. Микерина]. – М. : Российское общество оценщиков, 2006. – 502 с.

12. Международные стандарты оценки / [Пер. с англ. И.Л. Артеменкова, Г.И. Микерина, Н.В. Павлова]. – М. : Российское общество оценщиков, 2005. – 414 с.

13. Постанова Кабінету Міністрів України „Про затвердження Національного стандарту № 4 „Оцінка майнових прав інтелектуальної власності” від 3 жовтня 2007. – № 1185 / Правові системи „НАУ” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nau.kiev.ua>

*Kvach Ja.P., Doctor of Economic Sciences, Associate Professor,
Professor of Finance, Monetary and Credit Department,
Director of the Odessa Institute of Finance
of Ukraine State University of Finance and International Trade*

THE VALUATION OF INTANGIBLE ASSETS IN THE CONTEXT OF DIAGNOSTICS OF ECONOMIC SECURITY OF ENTERPRISE

Abstract. *In the article the theoretical and practical aspects of impact assessment intangible assets for economic security.*

Theoretical bases of formation of intangible assets as assets of enterprises. The modern views on the definition of intangible objects and provided their recommendations regarding the structure formation intangible assets of enterprises. Revealed the degree of influence of intangible assets on economic security, studied the principles of determining the optimal level of intangible assets to achieve an acceptable level of return on equity as integral index of economic security. Proposed guidelines for implementation methodology for assessing the impact of intangible assets on the structure of equity and increase efficiency of enterprises. Outlined measures to determine the optimal level of intangible assets and sources of funding through own and borrowed funds.

Keywords: *intangible assets, economic security of enterprise, return on equity, a model of efficiency, management of intangible assets, optimizing performance of the model.*

References

1. Baruch L. Intangible Assets. Control, measurement, reporting / Baruch Lev. – M.: Quinto-Consulting, 2003. – 240 p.
2. Edvinsson L. Intellectual Capital: Realizing your company's true value by finding its hidden brainpower/ L. Edvinsson, M.S. Malone. – Harpercollins Publisers, Inc., 1997. – 240 p.
3. Stuart T. Intellectual Capital. New source wealth organizations [Text] / T. Stuart. – M.: Generation, 2007. – 368 p.
4. Brooking A. Intellectual Capital: core asset for the third millennium / Anny Brooking. –

International Thomson Business Press, 1996. – 224 p.

5. Copeland T. Cost companies: assessment and management / T. Copeland, T. Koller, D. Murrin. – [3rd ed.]. – М.: Olimp–Business, 2005. – 562 p.

6. Chukhno A.A. Ghost Society services. What should be the ratio of industrial and post-industrial development? // Daily Ukrainian newspaper «Day». – 2004. – № 27. – S. 8-9.

7. Butnik-Seversky A. Theoretical principles of intellectual innovation in the enterprise / O. Butnik-Seversky, A. Krasovska // Economy of Ukraine. – 2004. – № 12. – S. 31-37.

8. Fedulova L.I. Methodological Aspects of Intellectual Capital Companies / L.I. Fedulova // Interdisciplinary scientific journal «Problems of science.» – 2006. – № 9. – P. 17-21.

9. Petryaeva S.F. Economic security of the company as an important component of modern business / S.F. Petryaeva, A.A. Petryaeva // International scientific economic journal «Business Inform». – 2013. – № 3. [Electronic resource]. – Access: http://businessinform.net/pdf/2013/3_0/259_262.pdf

10. Damodaran A. Investment Valuation: Tools and methods of assessment of any assets / Aswat Damodaran; per. from English D. Lipinski. – [3rd ed.]. – Moscow: Alpina Business Books, 2006. – 1341 p.

11. European standards evaluation / [ed. from English G.I. Menkaure]. – М.: Russian Society of Appraisers, 2006. – 502 p.

12. International Valuation Standards / [ed. from English I.L. Artemenkova, G.I. Menkaure, N.V. Pavlov]. – М.: Russian Society of Appraisers, 2005. – 414 p.

13. The Cabinet of Ministers of Ukraine «On approval of the National standard № 4 «Evaluation of intellectual property rights» of 3 October 2007. – № 1185 / Legal system «NAU» [Electronic resource]. – Access: <http://www.nau.kiev.ua>

*Квач Я.П., доктор экономических наук, доцент,
профессор кафедры финансов, денежного обращения и кредита,
директор Одесского института финансов
Украинского государственного университета финансов и международной торговли*

ОЦЕНКА НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ В КОНТЕКСТЕ ДИАГНОСТИКИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация. В статье исследуются теоретические и прикладные аспекты оценки влияния нематериальных активов на экономическую безопасность предприятий.

Проанализированы теоретические основы формирования нематериальных активов в составе активов предприятий. Рассмотрены современные взгляды определения нематериальных объектов и представлены собственные рекомендации относительно структуры формирования нематериальных активов предприятий. Выявлена степень влияния нематериальных активов на экономическую безопасность предприятий, исследованы принципы определения оптимального уровня нематериальных активов для достижения приемлемого уровня рентабельности собственного капитала как интегрального показателя экономической безопасности предприятий. Предложены методические рекомендации по внедрению методики оценки влияния нематериальных активов на формирование структуры собственного капитала и повышения результативности деятельности предприятий. Определены мероприятия по определению оптимального уровня нематериальных активов и источников их финансирования за счёт собственных и заёмных средств предприятия.

Ключевые слова: нематериальные активы, экономическая безопасность предприятия, рентабельность собственного капитала, модель результативности деятельности, управление нематериальными активами, оптимизационные модели результативности деятельности.

*Борисова Л.Є., аспірантка
кафедри економіки підприємства та корпоративного управління
Одеської національної академії зв'язку ім. О.С. Попова*

ПРОБЛЕМИ ПОДАЛЬШОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙ

***Анотація.** Постійний розвиток та подальше становлення ринкових відносин ставить свої вимоги до стабільно функціонуючої системи управління на підприємстві. Досягнення бажаного рівня неможливе без розв'язання вже накопичених суперечностей і вирішення проблем в усіх сферах економіки України. Сфера телекомунікацій та її підприємства як складові являють собою стратегічне значення для сталого розвитку й подальшої інтеграції усіх сфер і галузей економіки у процеси світової глобалізації. Це підтверджується вже доведеним міжнародним суспільно-економічним явищем – становленням наступного інформаційно-технологічного способу виробництва. Управління підприємствами телекомунікацій – складне системне утворення й пов'язане з багатьма змінними, що сприяє виникненню суперечностей і проблем усередині системи. Суперечності, в свою чергу, являють собою джерело економічного прогресу, відсутність яких зупинить саме життя людства та його еволюцію, але їх накопичення призводить спочатку до кризи, а потім – до банкрутства підприємства. Виявлення суперечностей і подальше визначення структури проблем можна представити за допомогою принципів, які повинні враховуватись керівниками й фахівцями підприємства при реалізації своєї діяльності. Принципи як основні положення, від вмісту яких залежать сутність і особливості планування цілей та окреслення бізнес-процесів у цілому, допоможуть сформувати модель структури проблем для їх аналізу та розв'язання; проте, керуючися принципами, можна коригувати дії на кожному етапі для досягнення кінцевого позитивного результату розв'язання проблеми чи зняття суперечностей.*

***Ключові слова:** проблеми, суперечності, модель структури проблем, телекомунікації, принципи, система управління.*

Постановка проблеми. В умовах динамічного розвитку ринкової економіки зростають вимоги до соціально-економічної адаптованості та відповідного рівня функціонування усіх галузей та сфер економіки України. Прогресивний розвиток науки, техніки і технологій, інноваційність та висока науковість сучасного виробництва висувують особливі вимоги до шляхів розвитку інформаційно-телекомунікаційної сфери [3, с. 9].

Сфера телекомунікацій як складова сфери зв'язку та інформатизації має стратегічне значення для сталого розвитку й стабільного функціонування виробничої і соціальної інфраструктури України, що призначена для задоволення потреб фізичних та юридичних осіб, органів державної влади в телекомунікаційних послугах [14, ст. 3, ч. 2].

Це можливо зробити лише за умов стабільної роботи підприємств телекомунікаційної сфери, що спрямована на подальший успішний розвиток. Так підприємства телекомунікацій повинні бути динамічними, адаптивними, швидко реагувати на стрімкий, схильний до кардинальних змін телекомунікаційний ринок. Унаслідок цього інформаційно-телекомунікаційні послуги не можуть ефективно поширюватись без налагодженого механізму управління даними послугами.

Одним із елементів успіху в цьому процесі є правильно обрана, адаптована до сьогодення система управління й контролю за діяльністю об'єктів економіки, яка врахує всі можливі проблеми, недоліки, суперечності та кризові явища у майбутньому. Це дуже непросте завдання

потребує вивчення кола суперечностей і проблем, що виникли на даному етапі та гальмують подальший розвиток підприємств телекомунікацій в Україні. Формування моделі структури проблем управління телекомунікаційними підприємствами допоможе послідовно й детально проаналізувати суперечності та проблеми для їх подальшого розв'язання. Інтеграція цієї структури у систему управління телекомунікаційним підприємством надасть можливість менеджменту підприємства своєчасно реагувати й швидко вирішувати проблеми, що постають у процесі управління життєдіяльністю об'єктом телекомунікаційного ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням дослідження суперечностей і проблем в економіці й філософії присвячено багато робіт: з точки зору системного підходу – О.О. Богданов [8], зарубіжних та вітчизняних економістів – це А. Файоль [4], Ф.У. Тейлор [4], Л.О. Лігоненко [5], А.А. Чухно [6], А.В. Кузьмінов [2], В.М. Орлов [3], В.М. Гранатуров [11], П.П. Воробієнко [12] та ін.

Незважаючи на велику кількість наукових досліджень, публікацій і накопичений практичний досвід у теорії і практиці структуризації й розв'язання суперечностей та проблем на необхідному етапі розвитку підприємства, все ще залишаються аспекти, розглянуті недостатньо повно. Вони стосуються розробки моделі структури проблем для сприяння швидкісному та спрощеному їх вирішенню у сучасних динамічних умовах техніко-технологічного та інформаційного розвитку економіки.

Метою статті є формування моделі структури проблем та суперечностей, необхідної для подальшого вдосконалення системи управління телекомунікаційних підприємств України в сучасних економічних умовах.

Виклад основного матеріалу. У сучасних умовах недостатній аналіз кола актуальних суперечностей та проблем не дає змогу підприємствам реалізувати весь потенціал виробничих, економічно-соціальних і науково-технологічних можливостей з точки зору ефективного виробництва й реалізації кінцевих продуктів телекомунікацій. Ця проблема безпосередньо пов'язана з відсутністю структурного підходу до формування ефективної моделі структури проблем та протиріч, що визначає необхідність вивчення останніх.

Сфера послуги телекомунікаційного ринку в Україні як складова сфери послуг країни на даному етапі відноситься до однієї з найдинамічніших за розвитком сфер економіки. Доходи від надання телекомунікаційних послуг за 9 місяців (січень-вересень) 2014 року порівняно з аналогічним періодом минулого року збільшилися на 2,9 % і склали 36289,0 млн. грн., що становить 92,3 % від загальної кількості доходів від надання послуг зв'язку [7].

Але, не дивлячись на вищезазначене, сьогодні в Україні існує, так званий, феномен цифрової нерівності, цифрової прірви (digital divide) – поділ окремих верств населення на основі нерівного доступу до сучасних технологій. Це особливо актуально для споживачів важкодоступних сільських, гірських районів та соціально вразливих груп споживачів: малозабезпечені сім'ї, пенсіонери та інваліди [11, с. 120].

Для розв'язання окресленої проблеми Законом України «Про телекомунікації» (далі – Закон) було введено поняття «загальнодоступні телекомунікаційні послуги» (набір обов'язкових послуг загального користування встановленого рівня якості), які надаються споживачам на всій території України за тарифами, що регулюються державою і встановлені не тільки нижче їх реальної вартості, але інколи й нижче собівартості [10].

Доконечність надання збиткових загальнодоступних телекомунікаційних послуг викликало низку нових техніко-економічних проблем телекомунікаційної сфери, які потребують вчасного вирішення. У першу чергу, йдеться про мотивацію розвитку таких послуг. Із цією метою Законом передбачено необхідність компенсації збитків операторам, що надають загальнодоступні послуги [11, с. 120]. Створення відповідного механізму компенсації збитків покладено на Кабінет Міністрів України. Після введення в дію Закону пройшло 10 років, проте такий механізм, який відповідав і ринковим принципам, і соціальним інтересам, з різних причин, на жаль, не створено, тому, як вказано, досить гостро стоять проблеми:

- визначення та обґрунтування загального обсягу витрат, необхідних для компенсації збитків операторам, що надають загальнодоступні послуги;

- визначення джерел надходження цих коштів;
- визначення організаційних структур, які акумулюватимуть ці кошти, їх прав та обов'язків;
- визначення порядку надходження коштів у ці структури;
- визначення порядку розподілу коштів між операторами, які надають збиткові загальнодоступні телекомунікаційні послуги [11, с. 120].

Питання розвитку широкосмугового доступу до мережі Інтернет становить ще одну з проблем, яка викликана швидким зростанням соціальної ролі телекомунікацій у житті українців. Ця проблема у світі вирішується вже відомим шляхом – ще на початок 2012 р. більш ніж 40 країн включили широкосмуговий зв'язок у склад загальнодоступних послуг [11, с. 121].

За даними звіту Бюро розвитку електрозв'язку (ITU) за 2014 рік, більше 75 % телекомунікаційного потоку припадає на вільний широкосмуговий зв'язок Інтернету, тому стрімкий розвиток у світі широкосмугового зв'язку є самою значущою тенденцією у секторі інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) за останні кілька років [13, с. 92]. Він суттєво вплинув на способи спілкування, доступу до інформації, обміну досвідом і знаннями, ведення господарської діяльності тощо. Але такий стрімкий розвиток викликав низку проблем соціально-економічної безпеки. Телекомунікаційна сфера та її підприємства потребують, з одного боку, державного регулювання, а з іншого – допомоги, щоб максимізувати вигоди від нових технологій і послуг, але мінімізувати ризики для споживачів та економіки.

Система управління телекомунікаційним підприємством є складним утворенням, що зачіпає безліч організаційних і технологічних аспектів телекомунікацій. Рівноважний стан системи, за думкою одного з засновників системного підходу в економіці О.О. Богданова [8, с. 5], розглядається не як стійке й назавжди задане, а як «динамічна» або «рухлива» рівновага. Структура системи з'являється як результат боротьби і взаємодії протилежностей (різноспрямованих елементів), а «рухлива рівновага» в цілому – як постійне пристосування до зовнішнього середовища, що змінюється, шляхом неминучих структурних перебудов та зміни одного рівноважного й стійкого стану іншим [8, с. 6].

Розгляд суперечностей в управлінні, що виникли під впливом об'єктивних дій економічних законів та закономірностей, має дуже молодий досвід [8, с. 62]. Зміна в способі й швидкості передання інформації завдяки динамічному розвитку функціонування телекомунікаційного ринку призвело до більш гострого прояву деяких суперечностей і необхідності їх розгляду та вивчення.

Економічному протиріччю властиві всі характеристики суперечності взагалі. В той же час це специфічне протиріччя, сутність якого визначається особливостями економічного руху, він не лише зміна, розвиток, але й діяльність людей. Специфічною характеристикою діяльності як руху є її усвідомленість і самоусвідомленість.

Суть протиріччя економічних інтересів виявляється через їх функції:

Мотиваційну. Протиріччя є джерелом руху. В результаті вирішення суперечностей відбувається подальше вдосконалення не лише соціально-економічних, але й організаційно-економічних та техніко-економічних відносин. Ці процеси – рушії прогресу, що супроводжують розвиток виробництва і стимулюють об'єктів телекомунікацій розв'язувати протиріччя. Стосовно техніко-економічних відносин, в умовах застосування високих технологій технологічна й маркетингова діяльність потребує від компаній істотно різних компетенцій персоналу й організації бізнес-процесів, тому на часі використання аутсорсингу в технічному обслуговуванні та підтримці мереж постачальникам обладнання, фахівці останніх є більш компетентними у прийнятті рішень.

Деструктивну. Невирішені протиріччя стають бар'єром на шляху зростання ефективності економіки, стримуючи науковий поступ і впровадження нових технологій. Суперечності, що загострилися, переростають у конфлікт інтересів та перешкоджають задоволенню потреб суб'єктів ринкових відносин. На жаль, таким гострим протиріччям в Україні є недосконалість державної політики щодо стимулювання розвитку телекомунікаційних підприємств. Зарубіжний досвід показує, що серед заходів сприяння розвитку дієвішим є непряме

фінансування – податкові пільги, знижки, позики, присвоєння спектру, надання державних гарантій, стимулювання спільного використання інфраструктури тощо [11, с. 121].

Пізнання економічного протиріччя передбачає не просто конструювання його дефініції, а визначення й обґрунтування його місця в системі суперечностей. Так, якщо звернутись до критерію міри віддаленості економічних відносин, явищ, законів, в яких протиріччя виявляються, від абстрактно загального початку, цебто міри їх конкретності, то найпростішою є суперечність елементарного відношення власності, яка в один і той же час є привласненням та відчуженням, найскладнішим – протиріччя закону руху економічної системи. На основі цього критерію можна зробити таку класифікацію, проілюстровану на рис. 1.

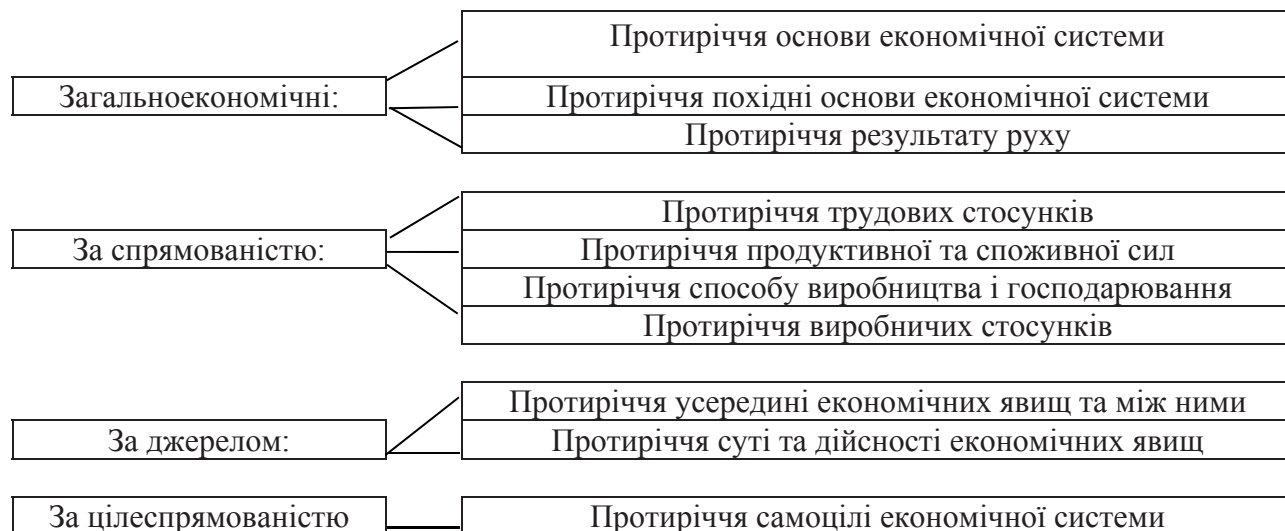


Рис. 1. Класифікація протиріч за критерієм міри конкретності як віддаленості економічних стосунків, явищ, законів, в яких протиріччя виявляються, від абстрактно загального початку

Джерела: [2; 9].

Розв'язання протиріч відтворення системної цілісності ринкових економічних стосунків, що склалися в процесі виробництва, розподілу, обміну й споживання, є складним процесом. Він полягає не тільки у виділенні та розгляді основних економічних суперечностей співвідношення розвитку продуктивних сил і виробничих відносин, але й вирішенні специфічних протиріч, що притаманні сучасному стану економіки.

Ключові вимоги до подальшого визначення структури проблем можуть бути представлені за допомогою принципів, які повинні враховуватись керівниками й фахівцями підприємства при реалізації процесно-цільової діяльності. Принципи є основними положеннями, від вмісту яких залежать сутність і особливості планування цілей та окреслення бізнес-процесів у цілому, їх окремих елементів, що використовуються на конкретному підприємстві. О.І. Волкова відзначала: «Принцип – це основне правило, вимога, ідея управління, їх основа» [1, с. 83].

Формулюючи принципи побудови проблемної структури, ми звернулися до праць засновників школи наукового управління А. Файоля [4, с. 73], Ф.У. Тейлора [4, с. 36, с. 72], Е. Гаррінгтона [4, с. 34], виходячи з ступеня розвитку продуктивних сил та виробничих відносин на даному етапі соціально-економічного розвитку.

1. Принцип адекватності обраних проблем у проблемоутворювальній структурі підприємства, що відповідають реальній економічній обстановці в сфері телекомунікацій; досягається шляхом збільшення числа чинників, що враховуються, використання новітніх науково-технічних досягнень для підвищення точності прогнозування й самооцінки у відтворювальному процесі, виявлення міри впливу зовнішніх чинників на планові показники та коригування планів.

2. Принцип відповідності кінцевим цілям, спрямований на усунення проблем і протиріч, що стають на шляху досягнення кінцевих орієнтирів: виробничих, організаційних, науково-технічних, інноваційних, соціально-економічних та екологічних.

3. Принцип багатоваріантності означає наявність різних підходів до визначення структури проблем та протиріч, себто існування альтернативних підходів, з урахуванням сукупних ресурсів для вирішення протиріч та проблем.

4. Принцип пріоритетності базується на принципі вирішення раціонального розподілу ресурсів та невідкладності у розв'язанні проблем.

5. Принцип ранжування проблем здійснюється шляхом раціонального розподілу ресурсів.

6. Принцип комплексності, що означає врахування всіх стадій відтворювального процесу виробництва, розподілу, збуту і вжитку, від самого початку зародження ідеї й інноваційної діяльності до процесу споживання готового продукту та послуг.

7. Принцип економічності означає оформлення структури проблем з урахуванням оптимальних (мінімальних) витрат на їх вирішення та врахування прогнозованих обмежень.

8. Принцип соціальної адаптації передбачає вирішення й узгодження протиріч та проблем нормалізації умов роботи і соціального розвитку колективу, адекватне винагородження персоналу за компетентну, дисципліновану роботу, що забезпечує таке поєднання часу, умов і собівартості, за якого досягаються найкращі результати.

На підставі викладених принципів можливе формування структури проблем управління підприємствами телекомунікацій на основі [2, с. 72], що була нами опрацьована та вдосконалена для використання на телекомунікаційних підприємствах. Успіх розв'язання й вирішення проблем можливий, якщо здійснюється поетапно і передбачається послідовність дій, які ілюструє рис. 2.

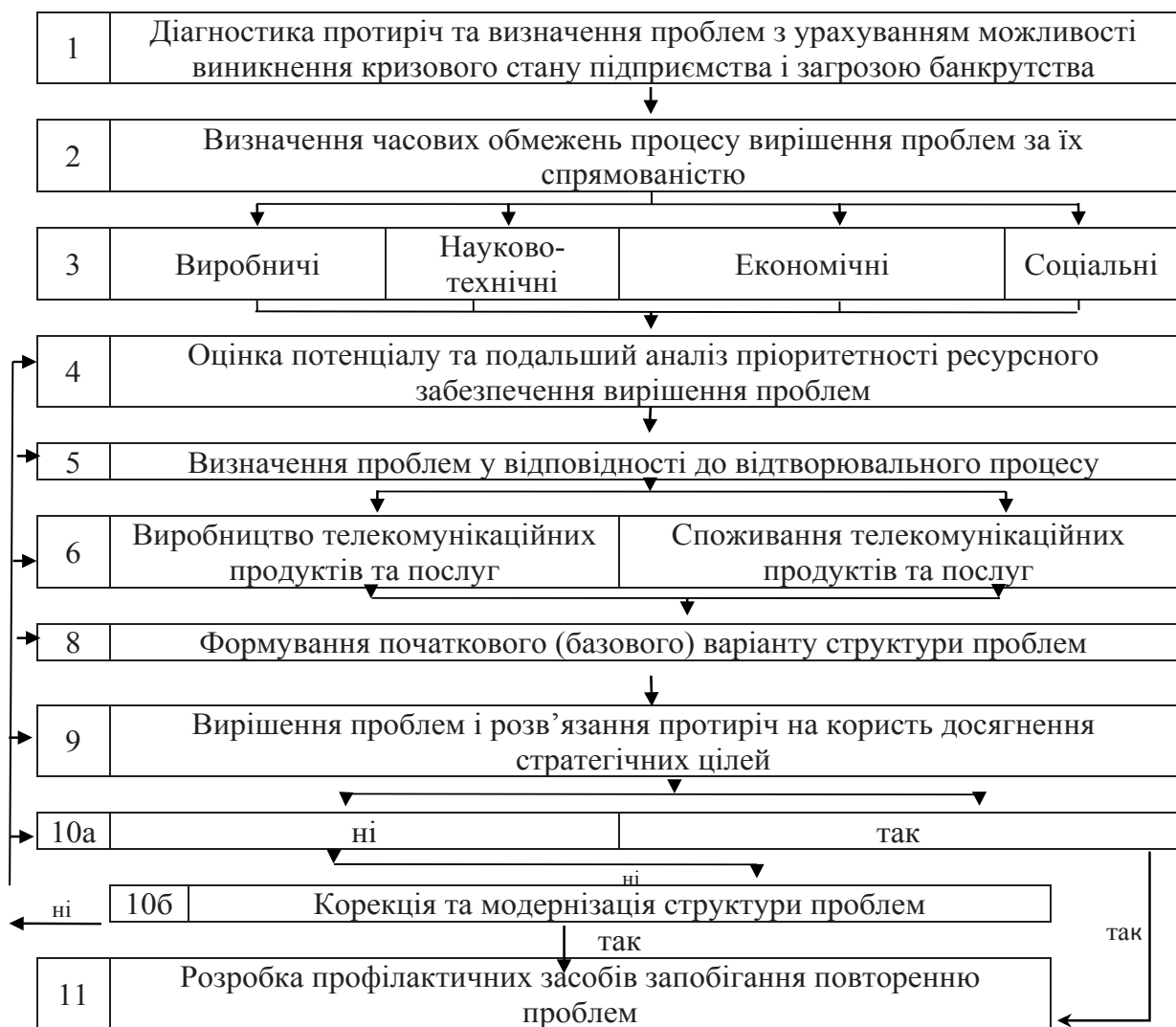


Рис. 2. Модель формування структури проблем управління телекомунікаційними підприємствами

Розроблено автором за джерелом [2].

Дослідження, перш за все, потребує вивчення кола проблем та протиріч сьогодення, що з'являються у відтворювальному процесі. Це вимагає таких дій та рішень, за яких зникає або зменшується негативний ефект від впливу проблеми. Розглядаючи вищевказані принципи, ми пропонуємо ефективну та дієву модель структури проблем.

Висновки. Підхід до вирішення суперечностей і проблем повинен бути цілеспрямований та структурований. У процесі глобалізації національної економіки і в період трансформації ринкових відносин в Україні сфера телекомунікацій як складова сфери зв'язку та інформатизації є головною «артерією», що постачає, обробляє, допомагає споживати інформацію і потребує швидкого реагування на соціально-економічні протиріччя, що виникають, та їх загострення у вигляді проблем. Це можливо зробити, якщо комплексно підійти до системи управління об'єктом телекомунікацій та питання структури проблем на прикладі запропонованої моделі структури проблем.

Модель формування структури проблем управління об'єктом телекомунікацій, представлена на рис. 2 і зазначена в основному матеріалі дослідження, допоможе менеджменту підприємства структурувати, зробивши більш ефективним механізм антикризового управління підприємством для стабільного його функціонування за умов поетапного системного підходу:

- аналіз та діагностика протиріч, їх структуризація, групування щодо виявленої проблемної спрямованості з урахуванням можливості виникнення кризового стану підприємства і загрозою банкрутства;
- формування проблем відповідно до часових обмежень вирішення проблем за їх спрямованістю, пріоритетністю й ресурсним потенціалом;
- визначення базового варіанту структури проблем та їх кінцево-цільової спрямованості та зразок оцінки соціально-економічної ефективності базового варіанта структури;
- коригування за необхідності базового варіанту структури проблем відповідно до визначених принципів згідно з контуром, що веде від блоку 10б знов до 4 блоку оцінки, так як, можливо, потрібна повторна або більш детальна оцінка складових з блоків 2-4;
- розробка можливих профілактичних засобів запобігання повторенню проблем чи загостренню протиріч.

Це потребує певних дій з боку системи управління підприємствами телекомунікацій в Україні для мотиваційного впливу за допомогою вирішення проблем системи управління на усіх соціально-економічних рівнях об'єкта та приведення останнього на бажаний фінансово-економічний та соціальний рівень. Але це вимагатиме певних, конкретних обмежень на виробництві й використання трудових і матеріальних ресурсів. Слід також зазначити, що в умовах стрімкого розвитку українського телекомунікаційного ринку зростає конечність постійного моніторингу та аналізу отриманих даних на предмет реального стану справ і необхідність своєчасного реагування й усунення протиріч, що зароджуються.

Список використаної літератури

1. Чекаліна М.А. Принципи стратегічного планування на підприємстві/ М.А. Чекаліна // Вісник ОДУ. – 2009. – № 1. – С. 83-89.
2. Кузьмінов А.В. Узгодження мотиваційних впливів на ефективність механізму управління телекомунікаціями регіону: дис. ... канд. екон. наук: 08.07.04 / А.В. Кузьмінов, Одеська національна академія зв'язку ім. О.С. Попова. – Одеса, 2005. – 224 с.
3. Економіка телекомунікацій: навч. посіб. [для студентів вищих навчальних закладів]; за заг. ред. В.М. Орлова. – О.: ОНАЗ ім. О.С. Попова, 2014. – 512 с.
4. Кравченко А.І. Історія менеджменту : підручник / А.І. Кравченко. – 3-тє вид., перероб. і доп. – М. : КНОРУС, 2010. – 432 с.
5. Лігоненко Л.О. Антикризове управління підприємством: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій / Л.О. Лігоненко. – К. : КНТЕУ, 2001. – 580 с.
6. Чухно А. Сучасна фінансово-економічна криза: природа, шляхи і методи її подолання /

А. Чухно // Економіка України. – 2010. – № 1. – С. 4-18.

7. Досягнення сфери зв'язку за січень-вересень 2014 року (вся інформація наведена без урахування даних АРК та м. Севастополя) [Електронний ресурс] / Національна комісія з питань регулювання зв'язку України. – Режим доступу: <http://www.nkrzi.gov.ua/index.php?r=site/index&pg=138&language=uk>

8. Юшманов В.В. Теорія рівноваги Богданова і Бухаріна, системний підхід і теорія самоорганізації систем / В.В. Юшманов // Новий історичний матеріалізм. – 2005. – № 100. – С. 4-18, С. 92-95. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.situation.ru/app/j_art_1053.htm

9. Смірнов І.К. Формально-логічний і діалектичний протиріччя / І.К. Смирнов // Євразійський міжнародний науково-аналітичний журнал. – 2012. – № 4 (44) – С. 29-33.

10. Рішення НКРЗІ «Про затвердження Розрахункових такс за послуги пропуску трафіка до телекомунікаційних мереж операторів телекомунікацій з істотною ринковою перевагою на ринках послуг пропуску трафіка» № 687 від 01.12.2011 [Електронний ресурс] / Національна комісія з питань регулювання зв'язку України. – Режим доступу: <http://www.nkrz.gov.ua/uk/activities/ruling2011/1322755688>

11. Гранатуров В.М. Проблеми організаційно-економічного забезпечення розвитку телекомунікаційних мереж майбутніх поколінь / В.М. Гранатуров // Наукові праці ДОННТУ. Серія: економічна. – 2014. – № 5. – С. 118-124.

12. Воробієнко П.П. Державне регулювання розвитку телекомунікаційної сфери України / П.П. Воробієнко, В.М. Гранатуров // Економіка України. – 2012. – № 10. – С. 45-53.

13. Trends in telecommunication reform 2014. Special Edition. 4 th generation regulation: Driving Digital Communications ahead Special. – Geneva: ITU, 2014. – 218 p.

14. Закон України «Про телекомунікації» від 18.11.2003 № 1280-IV, зі змінами від 19.04.2014 [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/про%20телекомунікації>.

Borisova L.E., graduate student,
Department of Enterprise Economy and Corporate Management,
Odessa National Academy of Telecommunications, named after O.S. Popov

PROBLEMS OF FURTHER TELECOMMUNICATIONS' ENTERPRISES DEVELOPMENT

Abstract: Continuous development and subsequent formation of the market relations impose the requirements to steadily functioning management system at the enterprise. Achievement of the desired level is not possible without the removal of the already accumulated contradictions and decision of problems in all economic spheres of y of Ukraine. The sphere of telecommunication and its enterprise as components, have a strategic importance for a sustainable development and the subsequent integration of all spheres and branches of economy in globalization processes. Next formation of social economic relations in society is information and technological method of production, it is already proved by international social economic phenomenon. Management of telecommunication company is a difficult system formation, which is connected with many variables promoting emergence of contradictions and problems in system. Contradictions, in turn, represent a source of economic progress which absence will stop life of mankind and its evolution, but their accumulating leads, at first to crisis, and then - to the entity bankruptcy. Contradictions identification and the subsequent determination of problems structure can be provided by means of the principles which shall be considered by heads and the entity specialists in their activities. The principles is a basic provisions on which the essence content depends and features of planning are more whole also determination of business processes in general. They will help not only to create model of problems structure for their analysis and decision, however being guided by principles at each stage it can adjust to achieve positive result of the problem resolution or contradiction removal.

Keywords: *problems, contradictions, model of problems structure, telecommunications, principles, managment system.*

References

1. Chekalina M.A. Principi strategichnogo planuvannya na pidprijemstvi / M.A. Chekalina // Visnik ODU. – 2009. – № 1. – S. 83-89.
2. Kuzminov A.V. Uzgodzhennya motivacijnix vpliviv na effektivnist mexanizmu upravlinnya telekomunikacijami regionu: dis. ... kand. ekon. nauk: 08.07.04 / A.V.Kuzminov, Odeskij nacionalnij akademiji zv'yazku im. O.S. Popova. – Odesa, 2005. – 224 c.
3. Ekonomika telekomunikacij: navch. posib. [dlya studentiv vishnix navchalnix zakladiv]; za zag. red. V.M. Orlova. – O.: ONAZ im. O.S. Popova, 2014. – 512 s.
4. Kravchenko A.I. Istoriya menedzhmentu : pidruchnik / A.I. Kravchenko. – 3-e vid., pererob. i dop. – M. : KNORUS, 2010. – 432 s.
5. Ligonenko L.O. Antikrizove upravlinnya pidprijemstvom: teoretiko-metodologichni zasadi ta praktichnij instrumentarij / L.O. Ligonenko. – K. : KNTEU, 2001. – 580 s.
6. Chuxno A. Suchasna finansovo-ekonomichna kriza: priroda, shlyaxi i metodi її podolannya / A. Chuxno // Ekonomika Ukraini. – 2010. – № 1. – S. 4-18.
7. Dosyagnennya sferi zv'yazku za sichen-veresen 2014 roku (vsya informaciya navedena bez uraxuvannya danix ARK ta m. Sevastopolya) [Elektronnij resurs] / Nacionalna komisiya z pitan reguluvannya zv'yazku Ukraini. – Rezhim dostupu: [ttp://www.nkrzi.gov.ua/index.php?r=site/index&pg=138&language=uk](http://www.nkrzi.gov.ua/index.php?r=site/index&pg=138&language=uk)
8. Yushmanov V.V. Teoriya rivnovagi Bogdanova i Buxarina, sistemnij pidxid i teoriya samoorganizaciji system / V.V. Yushmanov // Novij istorichnij materializm. – 2005. – № 100. – S. 4-18, S. 92-95. [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu: http://www.situation.ru/app/j_art_1053.htm
9. Smirnov I.K. Formalno-logichnij i dialektichnogo protirichchya / I.K. Smirnov // Jevrazijskij mizhnarodnij naukovno-analitichnij zhurnal. – 2012. – № 4 (44) – S. 29-33.
10. Rishennya NKRZI «Pro zatverdzhennya Rozraxunkovix taks za poslugi propusku trafika do telekomunikacijnix merezh operatoriv telekomunikacij z istotnoyu rinkovoyu perevagoyu na rinkax poslug propusku trafika» № 687 vid 01.12.2011 [Elektronnij resurs] / Nacionalna komisiya z pitan reguluvannya zv'yazku Ukraini. – Rezhim dostupu: <http://www.nkrz.gov.ua/uk/activities/ruling2011/1322755688>
11. Granaturov V.M. Problemi organizacijno-ekonomichnogo zabezpechennya rozvitku telekomunikacijnix merezh majbutnix pokolin / V.M. Granaturov // Naukovi praci DONNTU. Seriya: ekonomichna. – 2014. – № 5. – S. 118-124.
12. Vorobijenko P.P. Derzhavne reguluvannya rozvitku telekomunikacijnoji sferi Ukraini / P.P. Vorobijenko, V.M. Granaturov // Ekonomika Ukraini. – 2012. – № 10. – S. 45-53.
13. Trends in telecommunication reform 2014. Special Edition. 4 th generation regulation: Driving Digital Communications ahead Special. – Geneva: ITU, 2014. – 218 p.
14. Zakon Ukraini «Pro telekomunikaciji» vid 18.11.2003 № 1280-IV, zi zminami vid 19.04.2014 [Elektronnij resurs] / Verhovna Rada Ukraini. <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/pro%20telekomunikaciji>.

Борисова Л.Е., аспірантка
кафедры экономики предприятия и корпоративного управления
Одесской национальной академии связи им. А.С. Попова

ПРОБЛЕМЫ ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИЙ

Аннотация. Развитие и последующее становление рыночных отношений предъявляет

свои требования к стабильно функционирующей системе управления предприятием. Достижение желаемого уровня невозможно без снятия уже накопленных противоречий и решения проблем во всех сферах экономики Украины. Сфера телекоммуникаций и её предприятия как составляющие имеют стратегическое значение для устойчивого развития и последующей интеграции всех сфер и отраслей экономики в процессы мировой глобализации. Это подтверждается уже доказанным международным общественно-экономическим явлением – становлением следующего информационно-технологического способа производства. Управление предприятиями телекоммуникаций – сложное системное образование, связанное со многими переменными, способствующими возникновению противоречий и проблем внутри системы. Противоречия, в свою очередь, представляют собой источник экономического прогресса, отсутствие которого остановит саму жизнь человечества и его эволюцию, но их накопление приводит сначала к кризису, а затем – к банкротству предприятия. Выявление противоречий и последующее определение структуры проблем можно представить с помощью принципов, которые должны учитываться руководителями и специалистами предприятия при реализации своей деятельности. Принципы как основные положения, от содержания которых зависит сущность и особенности планирования целей и определение бизнес-процессов в целом, помогут сформировать модель структуры проблем для их анализа и решения; однако, руководствуясь принципами, можно корректировать действия на каждом этапе для достижения конечного положительного результата решения проблемы или снятия противоречий.

Ключевые слова: проблемы, противоречия, модель структуры проблем, телекоммуникации, принципы, система управления.

Лист-подяка за співпрацю Гончару В.Г.

Редакція наукового журналу «Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право» **висловлює щирю подяку** директорів журналу «Хрещатик Вечірній», випускнику Українського державного університету фінансів та міжнародної торгівлі ГОНЧАРУ ВАЛЕРІЮ ГЕННАДІЙОВИЧУ за його професійну допомогу у вирішенні ряду актуальних для журналу питань, пов'язаних з реєстрацією наукового журналу Університету в міжнародній бібліографічній базі даних наукових публікацій РІНЦ (ліцензійний договір № 229-04/2015 від 14 квітня 2015 р.). Наряду з Web of Science та Scopus база даних РІНЦ є одним з основних джерел інформації для оцінки ефективності організацій, що займаються НДР, та визначення індексу наукового цитування окремих дослідників.

Головний редактор наукового журналу

О.О. Кощєєв

Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право:
Науковий журнал. Серія: Економічні науки. – 2014. – № 5-6 (76-77). – 236 с.

Адреса редакції: 01042, м. Київ, вул. Раєвського, 36, к. 410,
тел. 044 528 10 02.

E-mail: kaalek@bigmir.net (головний редактор);

Адреса видавця: 01042, м. Київ, вул. Чигоріна, 57.

Головний редактор

Редактори

Верстка

Олександр Кошєєв

Зінаїда Виговська

Василь Руденко

Руслан Виговський

Підписано до друку 02.02.2015 р.

Віддруковано: ТОВ «ПрінтБазар»

Україна, м. Київ, пров. Лабораторний, 1, оф. 120

Тел. (044) 528-24-91

Формат 70*108/16

Обл.-вид. арк. 15.32

Наклад 300 прим.