

**Міністерство освіти і науки України  
Тернопільський національний економічний університет  
Україно-німецький економічний факультет  
Кафедра міжнародних фінансів**



**Матеріали  
Всеукраїнської  
наукової  
інтернет-конференції**

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

*15 травня 2013 року*

*До 50-річчя  
Тернопільського національного  
економічного університету*

**Тернопіль–2013**

**Україна у геоeкономiчному просторi:  
глобальнi виклики, сучаснi тренди  
розвитку та соціокультурнi  
трансформації**

**Матеріали  
Всеукраїнської наукової  
інтернет-конференції  
(Тернопіль, 15 травня 2013 року)**

---

**Редакційна колегія:**

*Іващук Ірина Олегівна, д.е.н., професор*

*Колісник Олег Ярославович, к.е.н.*

*Кравчук Наталія Ярославівна, к.е.н., доц.*

*Мелих Оксана Юрійівна, к.е.н.*

*Прусський Олександр Станіславович, к.е.н., доц.*

*Рожко Алла Олександрівна, к.е.н.*

**Відповідальний за випуск:**

*Прусський Олександр Станіславович, к.е.н., доц., заступник завідувача кафедри міжнародних фінансів ТНЕУ*

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

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

© Видавничий центр «Вектор»  
© ТНЕУ

## ЗМІСТ

<b>Ірина Барвінок</b> Політика імпортозаміщення як елемент активізації економічного зростання України.....	8
<b>Роман Башуцький</b> Динамічні та структурні характеристики зайнятості населення у сфері малого підприємництва.....	9
<b>Вікторія Безгубенко</b> Соціокультурні трансформації під впливом глобальної політичної та фінансово-економічної нестабільності.....	12
<b>Ольга Біяк</b> Інформаційна революція та її роль у розвитку глобальних процесів.....	14
<b>Євген Бондаренко, Вікторія Самуляк, Тетяна Банак</b> Світовий досвід застосування заходів нетарифного регулювання.....	17
<b>Тетяна Возьна</b> Українські виміри стратегічних векторів євроінтеграції.....	20
<b>Марія Волощук</b> Методи хеджування валютних ризиків.....	23
<b>Юрій Гайда</b> Збереження лісових генетичних ресурсів в Європі: синергія національних та міжнародних проектів.....	26
<b>Тарас Гайда</b> Data mining як практичний інструмент інформаційного забезпечення підприємств.....	29
<b>Мар'яна Гардецька</b> Українська модель менеджменту XXI століття.....	31
<b>Юлія Гернего</b> Макроекономічні детермінанти сценаріїв інноваційного зростання економіки України.....	33
<b>Ольга Глемейда, Юлія Данилова</b> Інвестиційний клімат в Україні та шляхи його оптимізації.....	35
<b>Олександр Годованець, Наталія Спасів</b> Міжнародне податкове планування в умовах глобальної економіки.....	37
<b>Юлія Гримак</b> Стратегія інноваційного розвитку України в умовах глобалізаційних викликів.....	41
<b>Руслан Дишкант</b> Україна у вимірі Маастрихтських критеріїв конвергенції: тестування на відповідність цільовим орієнтирам макроекономічної стабільності.....	43
<b>Андрій Дідур</b> Стан прямого іноземного інвестування в Україну: проблеми та шляхи вирішення.....	46

<b>Анатолій Дубей, Ірина Тиголь</b>	
Вектори вдосконалення митного контролю у контексті спрощення і гармонізації митних процедур.....	48
<b>Людмила Дудик</b>	
Міжнародна конкурентоспроможність України та її економічна безпека..	51
<b>Діана Дудко</b>	
Проблеми та перспективи переходу України на інноваційно-інвестиційний шлях розвитку.....	53
<b>Роксолана Єднорович</b>	
Лобізм як інструмент реалізації корпоративних інтересів транснаціональних корпорацій.....	56
<b>Віталій Запухляк</b>	
Інвестиційні пріоритети економічного розвитку України.....	58
<b>Христина Заривенна</b>	
Зовнішній державний борг України: аналіз динаміки та структури.....	60
<b>Віталій Захарчук</b>	
Аналіз іноземного інвестиційного співробітництва Тернопільської області.....	63
<b>Роман Заяць</b>	
Коректність розрахунку індексу споживчих цін в Україні.....	65
<b>Ірина Зварич</b>	
«Китаїзація» заходу: нові форми співпраці Греції та Китаю.....	68
<b>Марія Зятюк</b>	
Суть та перспективи підписання угоди про асоціацію між Україною та ЄС.....	70
<b>Оксана Ільчук</b>	
Використання платіжних карток в сучасних безготівкових розрахунках..	72
<b>Мар'яна Калин</b>	
Використання мобільного банкінгу для керування власним картковим рахунком.....	74
<b>Галина Квіта</b>	
Застосування кібернетичних методів у профорієнтації майбутніх фахівців в період глобалізації економіки України.....	76
<b>Юрій Клапків</b>	
Використання інструментів страхування в спільній аграрній політиці ЄС.....	78
<b>Галина Коваль</b>	
Майбутнє без нафти.....	80
<b>Валерій Ковальчук</b>	
Інтеграція України до митного союзу Білорусі, Казахстану та Російської Федерації: pro et contra.....	82
<b>Олег Колісник</b>	
MAFF та спільний бюджет ЄС.....	84
<b>Арсеній Копистира</b>	
Інституційні причини корупції в Україні.....	85

<b>Наталія Костенко</b>	
Підходи до трансформації геоeкономiчного простору.....	88
<b>Юлія Крива</b>	
Інтеграційні процеси у країнах Азії та Тихоокеанського регіону.....	92
<b>Ірина Круп'як</b>	
Цільові орієнтири фінансової стратегії подолання депресивності територій в умовах глобальної економічної нестабільності.....	94
<b>Оксана Кузів</b>	
Основні напрямки інтеграції України в глобальне економічне середовище.....	97
<b>Роман Кухарський</b>	
Валютне регулювання – важливий чинник усунення проявів фінансової кризи.....	99
<b>Лариса Лазебник, Ігор Денисов</b>	
Сучасні тренди в універсальному регулюванні міжнародних фінансових відносин.....	103
<b>Василь Ленартович</b>	
Стан та шляхи покращення інвестиційного клімату України.....	105
<b>Оксана Леськів</b>	
Особливості використання форфейтингу в банківській практиці.....	107
<b>Вікторія Лисак</b>	
Особливості національних та іноземних інвестицій.....	109
<b>Мар'яна Ліфанова</b>	
Особливості забезпечення боргової безпеки України.....	112
<b>Олена Малахова</b>	
Відносні показники фінансової стійкості банківських установ в Україні..	114
<b>Ірина Мацапей</b>	
Диверсифікація діяльності як спосіб забезпечення та збереження конкурентоспроможності вітчизняних підприємств.....	116
<b>Оксана Мелих</b>	
Транснаціональні корпорації та особливості їх діяльності в Україні.....	118
<b>Марія Нестерук</b>	
Перспективи розвитку релігійного туризму в Україні.....	121
<b>Любов Олійник</b>	
Особливості здійснення толінгових операцій на українських підприємствах.....	123
<b>Михайло Орнат</b>	
Перспективи залучення іноземного капіталу в Україну на ринках Китаю та Росії.....	125
<b>Галина Парій</b>	
Економічне співробітництво України з РФ.....	128
<b>Оксана Пашечко</b>	
Особливості реалізації цілей енергетичної політики в контексті геополітичних та економіко-соціальних векторів розвитку України.....	130

<b>Віталій Письменний</b>	
Досвід Ірландії в оподаткуванні депозитів та можливості його адаптації до вітчизняної практики.....	132
<b>Анастасія Пода</b>	
Вибір інтеграційних пріоритетів регіонального співробітництва за просторовими векторами.....	135
<b>Антоніна Пода</b>	
Проблеми олігархічної структури економіки України.....	138
<b>Наталія Поліщук</b>	
Стратегічні орієнтири маркетингової політики банків та парабанків в Україні.....	140
<b>Ольга Пробоїв, Христина Духович</b>	
Інвестиційні проекти розвитку підприємств в туристичній індустрії.....	142
<b>Михайло Проданчук</b>	
Функції бухгалтерського обліку у формуванні інноваційної бази в умовах глобальних трансформацій.....	145
<b>Олександр Пруський, Людмила Валіцька</b>	
Удосконалення монетарного регулювання як необхідна умова запобігання кризовим явищам в економіці.....	148
<b>Лілія Рарок</b>	
Обґрунтування шляхів зниження безробіття та підвищення зайнятості населення на селі.....	151
<b>Олександр Рарок</b>	
Кластерна кооперація – найбільш перспективний напрямок в розвитку малих підприємств.....	154
<b>Алла Рожко</b>	
Інноваційно-інвестиційна складова міжнародного партнерства України та ФРН у сфері енергоефективності.....	156
<b>Олександр Рудяк</b>	
Економіко-політичні ефекти вступу України в ЄС.....	158
<b>Тетяна Ружніцька</b>	
Оцінка бізнес-клімату України за рейтингом «Doing Business».....	160
<b>Тарас Саянчук</b>	
Доларизація як пріоритетна сфера впливу грошово-кредитної та валютної політики в Україні.....	163
<b>Володимир Свірський</b>	
Реструктуризація моделей фінансового сектору в світовій практиці.....	164
<b>Марія Середня</b>	
Організація контролю за справлянням митних платежів.....	167
<b>Юліана Сич</b>	
Оцінка фінансового стану суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності (на прикладі ТОВ «СЕ Борднетце – Україна»).....	169
<b>Вікторія Сокурєнко</b>	
Сучасні тенденції та перспективи розвитку ринку державних облігацій України.....	171

<b>Сергій Сорока</b>	
Стратегії міжнародного розвитку компанії.....	173
<b>Марія Сус</b>	
Моделі трансформації геоeкономiчного простору.....	176
<b>Юлія Теслюк</b>	
Стан та перспективи розвитку міжнародної торгiвлі зерновими культурами як пріоритетного напрямку зовнішньоторговельної політики України.....	178
<b>Наталія Ткачук</b>	
Консолідація банківського капіталу як результат інтеграційних процесів у геоeкономiчному просторі.....	180
<b>Костянтин Фліссак</b>	
Економiчна дипломатія як складова ефективності міжнародних інтеграційних процесів.....	183
<b>Олександр Фрадинський</b>	
Вітчизняна практика врегулювання торгiвельних конфліктів.....	185
<b>Марта Ярош</b>	
Необхідність реформування ПДВ в Україні в умовах інтеграції до ЄС.....	187

## **ПОЛІТИКА ІМПОРТОЗАМІЩЕННЯ ЯК ЕЛЕМЕНТ АКТИВІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ УКРАЇНИ**

Сучасні умови розвитку світової економіки диктують тенденції до посилення конкурентної боротьби. В такій ситуації необхідна ефективна державна політика, яка спрямовувалася на підвищення конкурентоспроможності національного виробництва і постійний розвиток внутрішнього ринку. Одним з важливих елементів такої державної політики є механізм імпортозаміщення, який здатний зменшити залежність України від зовнішніх запозичень, підвищити якість національного виробництва та рівень зайнятості, компенсувати дефіцит платіжного балансу тощо.

Під імпортозаміщенням розуміється політика, спрямована на зменшення потреби економіки країни в імпорті певних видів товарів завдяки збільшенню частки реалізації таких товарів, вироблених на її території [1]. Імпортозаміщення може мати негативний характер, якщо якісні імпортні товари витісняються гіршими за якість вітчизняними товарами, що може бути спричинено падінням доходів населення, які більше не в змозі придбати дорогі імпортні товари. Ефективний результат імпортозаміщення може принести, коли імпортна продукція замінюється не менш якісними товарами вітчизняного виробництва, а ціновий фактор не відіграє суттєвої ролі.

Ефективна політика імпортозаміщення неможлива без створення комфортних умов функціонування як для імпортерів, так і для вітчизняних виробників [3]. До таких умов можемо віднести: встановлення незалежної системи правосуддя, що забезпечить дотримання безпеки об'єктів власності місцевого та іноземного інвестора, а також визначення рівних для всіх умов ведення бізнесу і доступу до ресурсів; рівний доступ до кредитування за доступними кредитними ставками, оскільки багато підприємств не в змозі забезпечити високий рівень рентабельності, щоб отримати кредит під 20-30% річних.

Найбільшою перешкодою на шляху імпортозаміщення в Україні є високий рівень фізичного та морального зношення основних виробничих фондів, а також сировинна орієнтація експорту, в той час як в структурі імпорту найбільшу частку становить кінцева продукція. Для подолання цієї проблеми та впровадження імпортозаміщення на практиці уряд України розробив Програму активізації економічного зростання на 2013-2014 рр., в якій підтримка національного виробника та реалізація політики імпортозаміщення є пріоритетними. Основними завданнями державної політики є: створення умов для проведення модернізації, технічного переоснащення, перепрофілювання діючих та відкриття нових підприємств гірничо-металургійного комплексу, машинобудування та хімічної промисловості; забезпечити узагальнення, систематизацію та спрощення нормативно-правової бази, що регулює



торговельну діяльність; розширення мережі стаціонарних торговельних об'єктів, адаптованих до європейських та світових стандартів; стимулювання вітчизняних товаровиробників до впровадження інноваційних технологій шляхом модернізації та будівництва об'єктів агропромислового комплексу з метою збільшення обсягів виробництва продукції, підвищення її якості та поступового імпортозаміщення; формування позитивних довгострокових очікувань товаровиробників шляхом утримання цінової стабільності ключових аграрних ринків [4].

Таким чином, ефективне запровадження в Україні політики імпортозаміщення є запорукою підвищення конкурентоспроможності вітчизняної економіки. Шляхом створення сприятливих умов для залучення інвестицій (як національних, так і іноземних), податкового стимулювання, модернізації виробництв та впровадження інноваційних технологій вітчизняний господарський механізм зможе вийти на новий рівень, що сприятиме переходу до якісно нового етапу соціально-економічного розвитку держави.

### *Література*

1. Жаліло Я.А. Економічні засади державного суверенітету в глобалізованому світі / Я. Жаліло, Д. Покришка // Стратегічні пріоритети. – 2011. – №.2. – С. 73-83.
2. Коваленко Н.В. Проблеми формування конкурентоспроможної національної економіки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/prvs/2007\\_2/0614.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/prvs/2007_2/0614.pdf).
3. Імпортозаміщення не буде ефективним без покращення бізнес-клімату [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dt.ua/ECONOMICS/importozamischennya-ne-bude-efektivnim-bez-pokraschennya-biznes-klimatu-yeba.html>.
4. Державна Програма активізації економічного зростання на 2013-2014 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/>.

**Роман Башуцький**  
*Тернопільський національний  
економічний університет*

## **ДИНАМІЧНІ ТА СТРУКТУРНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ ЗАЙНЯТОСТІ НАСЕЛЕННЯ У СФЕРІ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА**

Суб'єкти малого підприємництва розвинутих країн займають провідне місце у формуванні їхнього ВВП та забезпечують робочими місцями значну частину населення. В аналітичній записці «Щодо ефективності підтримки та перспектив розвитку малого підприємництва у регіонах» Національного інституту стратегічних досліджень при Президентові України, зазначено, що в

країнах з розвинутою ринковою економікою чисельність зайнятих у сфері малого підприємництва, як правило, перевищує 50% населення працездатного віку (країни ЄС), а подекуди, може наблизитись і до 80% (Японія).

Основними видами діяльності у сфері малого підприємництва в Україні, як і в країнах ЄС, є торгівля, будівництво, фінансова діяльність (і у Європі саме ці сфери традиційно є найбільш привабливими для діяльності малого бізнесу) та сфера послуг (ремонтні роботи, перукарські та освітні послуги, кафе у курортних і придорожніх зонах, ремісництво) [1].

Суб'єкти малого підприємництва відіграють важливу роль у функціонуванні економічної системи: формують конкурентне середовище; надають можливість оперативної адаптації окремим елементам економіки, стосовно змін кон'юнктури ринку; вирішують проблему зайнятості населення; є основою формування середнього класу та елементом гармонізації соціальних та демократизації ринкових відносин.

Проте незважаючи на всі його переваги, розвиток малого підприємництва в Україні залишається на низькому рівні. Так, оцінка динаміки кількості малих підприємств та їх середньорічної кількості найманих працівників, свідчить про негативні тенденції цієї сфери (див. рис. 1).



**Рис. 1. Динаміка кількості малих підприємств в Україні та їх середньорічної кількості найманих працівників у 1991-2011 рр.**

Як видно із графіка поданого на рисунку 1, кількість малих підприємств за 1991-2011 рр. неухильно зростала, із помітною флуктуацією 2010 року. Однак кількість найманих працівників з 2006 по 2011 рік поступово зменшувалась і фактично досягла рівня 2003 року. Це в деякій мірі відображає тінізацію даного сектору, яка відбувається через заниження у статистичній звітності кількості найманих працівників. Це негативна тенденція, оскільки малі підприємства забезпечують значну кількість робочих місць, що є особливо актуальним в умовах кризи. Станом на 01.01.2012 р. в Україні кількість найманих працівників на малих підприємствах становила 1991,1 тис. осіб, що складає 22,7% від загальної кількості усієї робочої сили.

У 2002 Центром захисту приватних підприємців було також проведене анкетування більше 1000 малих підприємств України, для аналізу тіньового обороту суб'єктів малого підприємництва. Він показав збільшення тіньової складової за окремими галузями (див. табл. 1).

Таблиця 1

**Структура сукупного обороту малих підприємств [2]**

Сфера діяльності підприємства	Види оборотів малих підприємств в % від загального обороту			
	Тіньовий оборот*	Легальний фіктивний оборот**	Легальний дійсний оборот***	Загальний оборот
Оптова торгівля	30	10	60	100
Роздрібна торгівля	50	20	30	100
Посередницька діяльність	30	30	40	100
Послуги	65	15	20	100
Виробництво	30	15	55	100
Будівництво (ринок нерухомості)	75	10	15	100
Оренда	70	10	20	100

*Примітки:*

\* Оборот, що не відображається у звітності

\*\* Оборот, що відображається у звітності, але являється фіктивним

\*\*\* Оборот, який відображається у звітності – легальний.

Варто зазначити, що відбулися негативні зрушення в галузевій структурі малих підприємств: поряд із збільшенням частки малих підприємств в торгівлі відбулось зменшення їх частки в промисловості, сільському господарстві, будівництві, тобто у галузях, що складають основу розвитку економічного потенціалу держави. Це негативно впливає на економічні показники країни.

Загальна картина працевлаштування в Україні має такий характер: на сьогодні на великих підприємствах працює 3131 200 працездатного населення, на середніх – 4275 000, на малих – 1748 100, тобто лише 19,1% від загальної кількості зайнятих, тоді як у європейських країнах цей показник є вищим, ніж 50%.

Малі підприємства в Україні на сьогодні не є основним місцем працевлаштування населення, а отже, при розробці державної політики України у сфері зайнятості варто врахувати світовий досвід, спрямований на збереження ефективних та створення нових робочих місць на малих підприємствах, а також на соціальний захист задіяного на малому підприємстві людського ресурсу. Забезпечення підприємцям належних умов для їх функціонування є основою забезпечення зайнятості, розвитку середнього класу та підвищення добробуту населення.

Державна політика, спрямована на регулювання процесу зайнятості на підприємствах малого бізнесу, в умовах сьогодні є досить неефективною. Для того, щоб підвищити її дієвість, потрібно усталити законодавчу базу та

реалізувати функцію контролю за дотриманням встановлених державою вимог щодо управління персоналом та забезпечити ефективний зворотній зв'язок між державними органами, підприємцями-роботодавцями та організаціями співробітників.

**Вікторія Безгубенко**  
*Тернопільський національний  
економічний університет*

## **СОЦІОКУЛЬТУРНІ ТРАНСФОРМАЦІЇ ПІД ВПЛИВОМ ГЛОБАЛЬНОЇ ПОЛІТИЧНОЇ ТА ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ**

Сучасні геополітичні трансформації та світова фінансова нестабільність, які виникли ще на початку ХХ століття, здійснюють все більший вплив на суспільне та психологічне життя населення країн світу. Увагу науковців та практиків світу приковує до себе проблематика виходу із кризи стану, а не сама причина її виникнення. Основною характеристикою сучасного суспільства, яке переживає епоху соціокультурної кризи, є його недовіра до існуючого політичного устрою та фінансової системи і тотальна зневіра у кращому майбутньому.

Проблематика соціально-культурних трансформацій досліджуються науковцями різних галузей науки, як соціологами та психологами, так і економістами, маркетологами. Значний внесок в розробку зазначених проблем внесли дослідники Григоренко Д., Заїка В., Кривега Л., Курбатов О., Ковтуненко Е., Свириденко Д., Погосян В., Пилипенко С. та інші.

Феномен сучасної людини («людини маси») полягає в основному в її прагненні задовольнити свої фізіологічні та матеріальні потреби нівелюючи при цьому власні потреби у культурному та духовному наповненні.

Так, згідно теорії потреб за А. Маслоу людина прагне до задоволення тієї потреби, яка для неї є домінуючою на певному етапі її життя, або найбільш значущою, при цьому виділено 5 груп потреб, до яких належать: фізіологічні потреби (потреби найнижчого рівня); потреби в безпеці; соціальні потреби; потреби в повазі; потреби в самовираженні та самореалізації (найвищого рівня).

Основною тезою теорії є те, що людина може досягнути наступного рівня потреб лише при задоволенні попередньої. Відповідно, людина не здатна досягнути культурного розвитку без забезпечення початкової (базової) потреби. А досягнення даної потреби найнижчого рівня можливе лише при наявності достатнього фінансового забезпечення.

Проте, за статистичними дослідженнями лише у 2010 р. розрив між бідними і багатими в Україні був у 5 разів більшим за відповідний показник у Європі. Якщо в європейських країнах співвідношення доходів найбідніших та найбагатших громадян становить один до шести, то в Україні, за даними ООН,

один до 40–50 разів [1].

Уявлення людини про безвихідність ситуації в якій вона перебуває, неможливість змінити ситуацію власноруч, невпевненість у власному майбутньому, страх та відчуття небезпеки є чинниками які провокують появу життєвої кризи, яка сприймається як втрата, зневіра, неуспіх чи провал будь-якої діяльності особистості. Загалом перебіг даної кризи характеризується певними етапами, серед яких: 1) початковий період; 2) період накопичення напруги; 3) критичний період, або період «гострих» переживань; 4) період виходу (прийняття рішення з наступною стабілізацією).

Кожен з цих етапів характеризується відповідними поведінковими реакціями. На завершальному етапі кризи людина намагаючись протидіяти кризі або для виходу з неї починає реалізовувати зусилля щодо перетворення ситуації, чи частіше всього, щодо пристосовування до неї.

Загалом, сучасне суспільство, характеризується матеріалістичними та споживацькими схильностями; гіпертрофованим бажанням здобуття багатства; перетворення потреби багатства на життєву мету; намаганням досягнути соціального (особистого) гедонізму.

Надмірне споживання та намагання заробити якомога більше матеріальних цінностей провокується поширенням «масової культури», що полягає у впливі на формування ціннісних орієнтацій особистості та потреби в самореалізації, самовизначенні та самоідентифікації через такі канали як засоби масової інформації та комунікації. Формуючи базовий тип особистості, як «споживач», засоби масової інформації нав'язують специфічні цінності та уявлення, що в подальшому впливають і на поведінкову діяльність суб'єктів.

Суспільство здійснює експлуатацію всіх можливих видів задоволення. Фактори, які здійснюють вплив на становлення та розвиток ефекту «споживання», варто поділити на дві основні групи:

1) турбота про задоволення життєво-необхідних та першочергових потреб перестає бути першочерговою необхідністю для людини;

2) першочергові потреби втрачають свою пріоритетність; їх частка у постійно зростаючих «нав'язаних» потребах поступово зменшується.

На думку британського соціолога З. Баумена, зростання гедоністичних і егоїстичних настроїв є характерною ознакою нашого часу [2]. Прорекламована та пропагована ідея «живи для себе і насолоджуйся життям», спрямованість масової культури на розважальні функції мистецтва породжують всезагальну потребу в: максимальному фізичному та матеріальному комфорті, постійному кар'єрному зростанні, моральному задоволенні з однієї сторони, та небажанні до формування соціальних ідеалів сім'ї та родини – з іншої. Поряд з цим, некерована модель егоїстичного гедонізму може призвести до руйнації соціальної системи загалом.

Під впливом глобалізаційних процесів, уніфікації норм та правил поведінки все більшої гостроти набуває проблема самоідентифікації (само ідентичності) та самовизначення, яка спровокована неможливістю індивіда визначити і виразити власну ідентичність в суспільстві, оскільки соціальні структури стають більш динамічними, збільшується рольовий набір

особистості, доволі швидко змінюються й самі соціальні умови.

Одним із напрямів дослідження соціокультурних трансформацій сучасності під впливом глобалізаційних змін є аналіз перспектив їхнього розвитку для подальшої корекції соціокультурних процесів, а саме формування, саморозвитку та самореалізації особистості.

Актуальним є твердження Семенова В. С., щодо необхідної зміни життєвої орієнтації людини з «Мати» на «Бути» з пріоритетом всебічного розвитку особистості, свободи людини, прагненням до вищих ідеалів та цінностей [3]. В умовах проявів кризи у вітчизняній політичній та фінансовій системах виникає необхідність трансформації соціально-культурного розвитку суспільства, створення сприятливих умов для акмеологічних розвитку особистості.

Суспільство, перебуваючи під впливом детермінантного впливу постійних соціальних, політичних, духовних, інформаційних криз та революцій трансформувало свою трудову (професійну) діяльність зі способу особистої самореалізації на матеріальне збагачення з метою задоволення як першочергових потреб так і «нав'язаних» потреб споживання.

### *Література*

1. Розрив між багатими і бідними в Україні у 5 разів більший, ніж у Європі [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://tyzhden.ua/News/29341>.
2. Бауман З. Индивидуализированное общество. М.: Логос, 2005. – 390 с.
3. Семенов В.С. О перспективах человека в XXI столетии // Вопросы философии. – 2006 – № 9. – С. 26-37.
4. Блюменкранц М. Глобальные проблемы современного культурного процесса // Вопросы философии. – 2006. – № 5. – С. 160-164.
5. Хамитов Н.В. Философия человека: от метафизики к метаантропологии. – К.: Ника-Центр, М.: Институт общегуманитарных исследований, 2002. – 336с.

**Ольга Біяк**

*Тернопільський національний  
економічний університет*

## **ІНФОРМАЦІЙНА РЕВОЛЮЦІЯ ТА ЇЇ РОЛЬ У РОЗВИТКУ ГЛОБАЛЬНИХ ПРОЦЕСІВ**

Перевага інформаційної складової у життєдіяльності людини сьогодні стає дедалі очевиднішою у порівнянні з її іншими компонентами. Розвиток і масове поширення інформаційно-комунікаційних систем у 80-х роках ХХ ст. стали результатом неухильного розвитку технології, як фактору виробництва, який дозволив людині рішуче інтегруватись у цілу низку незвичних раніше для неї сфер. У розвинутих країнах високі інформаційні технології стають основним

джерелом економічного зростання, забезпечують багатогранну взаємодію між індивідами, в межах різних соціальних верств й суспільних прошарків, між громадянським суспільством та державною владою.

Сутність сучасних зрушень у світовому господарстві та суспільному житті можна інтерпретувати як інформаційну революцію (логічне продовження науково-технічної революції). Це явище інтегрує ефекти попередніх революційних винаходів в інформаційній сфері (книгодрукування, телефонії, радіозв'язку, персональних комп'ютерів), оскільки створює технологічну основу для подолання будь-яких відстаней при передачі інформації, що сприяє об'єднанню інтелектуальних здібностей і духовних сил людства [2, с.48].

Чергова інформаційна революція, як перманентний і об'єктивний процес у історії людства, трапляється вже вчетверте. Історично інформаційні революції були пов'язані з виникненням, перш за все, якісно нових засобів передачі, зберігання і обробки інформації, що, у свою чергу, викликало зміни в економічній, політичній і соціальній сферах суспільства [9, с.1].

Остання інформаційна революція висуває на перший план нову галузь – інформаційну індустрію, пов'язану з виробництвом технічних засобів, методів, технологій для виробництва нових знань.

На думку багатьох вчених, глобалізація є результатом розгортання інформаційної революції, пов'язаної з безпрецедентним розвитком інформаційних та комунікаційних технологій. Ця революція може призвести до фундаментальних змін у суспільстві, економіці та політиці, які здебільшого можуть відбуватись значно швидше, ніж будь-коли раніше.

Досить вагомим поштовхом до посилення процесів глобалізації став розвиток інформаційних технологій, який суттєво знизив вартість накопичення, обробки та передачі інформації в масштабах земної кулі, що, безумовно, не могло не вплинути на сферу економіки.

З'ясовуючи реальні причини виникнення сучасних процесів глобалізації, які зумовлені інформаційною революцією, слід звернути особливу увагу, зокрема, на стрімкий та бурхливий розвиток засобів інформації, який привів до збільшення обсягів комунікації, абсолютне сприйняття, а інколи й ігнорування людиною проблем так званої масової індивідуалізації – масового виробництва індивідуальних продуктів і послуг, включаючи інформаційні дані [5, с.6].

Попри всі позитиви глобалізаційних процесів, не можна забувати, що первісними каталізаторами процесів глобалізації є транснаціональні корпорації і транснаціональні банки – з одного боку, а також найбагатші країни світу – з другого. У зв'язку з цим, очевидно, не зайвим буде нагадати, що 25% населення планети, яке проживає у найбагатших країнах світу, споживає 80% світової енергії, має 86% світової промисловості, у той час як 44 найменш розвинених країни мають лише 0,2% світової промисловості [5, с.8].

Таким чином, глобальні процеси призвели до прискорення динаміки економічних процесів у світі, що супроводжувалось виникненням нових глобальних ринків, розвитком інформаційних технологій, укладанням угод щодо економічного співробітництва, розширенням діяльності ТНК.

З початком останнього десятиріччя ХХ століття понад 40% нових

капіталовкладень у виробництво й устаткування було зроблено у сфері інформаційних технологій (комп'ютери, фотокопіювальна і факсимільна апаратура тощо), що удвічі більше, ніж десять років тому.

Необхідно зауважити, що наслідки інформаційної революції не можуть оцінюватися однозначно, враховуючи їх двоїтий, суперечливий вплив. З одного боку, високий освітній рівень населення сприяє швидкому, але, здебільшого, поверховому пристосуванню до цінностей політичної культури участі. З іншого боку, західна модель соціальної поведінки, що виражається в таких цінностях, як приватна власність, правова держава, для значної частини населення є абстрактною, не засвоєною в процесі соціалізації, оскільки їй бракує діяльнісно-активної орієнтації особистості, психології раціонального оптимізму і підприємницьких традицій. Таким чином, внаслідок цих особливостей можуть виникати проблеми психологічної і моральної прийнятності політичної модернізації, що сприймається не як національний розвиток, а як іноземний (чи космополітичний) вплив.

### *Література*

1. Вайнштейн Г. Интернет как фактор общественных трансформаций / Г.Вайнштейн // Мировая экономика и международные отношения. – 2002. – №7. – С. 22.
2. Дахно І.І. Світова економіка: навч. посібник / І.І.Дахно. – К.: ЦНЛ, 2006. – 264 с.
3. Долгов С.И. Глобализация экономики: новое слово или новое явление? / С.Долгов. – М., 1998. – 236 с.
4. Мельянец В. Информационная революция – феномен «новой экономики» / В.Мельянец // Мировая экономика и международные отношения. – 2001. – №2. – С. 3.
5. Мешкова Т.А. Социально-политические аспекты глобальной информатизации / Т.Мешкова. // Полис. – 2002. – №6. – С. 25.
6. Світова економіка: навч. посіб. / За редакцією Ю.Г. Козака, В.В. Ковалевського, Н.С. Логвінової. – К.: ЦУЛ, 2010. – 328 с.
7. Світова економіка: підручник / А.С. Філіпенко, В.С. Будкін, О.І. Рогач та ін. – К.: Либідь, 2007. – 640 с.
8. Світова економіка : підручник / М.В. Ніколайчук. – Хмельницький: ХНУ, 2008. – 132 с.
9. Офіційний сайт Міжнародного економічного форуму / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.weforum.org](http://www.weforum.org).



**Євген Бондаренко**  
**Вікторія Самуляк**  
**Тетяна Банак**  
*Тернопільський національний  
економічний університет*

## **СВІТОВИЙ ДОСВІД ЗАСТОСУВАННЯ ЗАХОДІВ НЕТАРИФНОГО РЕГУЛЮВАННЯ**

Серед зовнішньоекономічних пріоритетів сучасної України чільне місце посідає курс на євроінтеграцію та отримання максимальних переваг від залучення в міжнародні торговельні відносини через механізм членства в СОТ. Окреслені цілі зумовлюють зближення митних систем України та Євросоюзу, результатом якого буде трансформація митної справи відповідно до європейських та міжнародних стандартів. Набуття Україною членства в глобальному торговельному клубі, подальша лібералізація зовнішньоекономічної діяльності не означають відмову від державного впливу на перебіг торговельних взаємин України зі світом.

Результати наукового пошуку з питань теоретичного осмислення категорії нетарифні обмеження та удосконалення механізму їх дії узагальнені в працях багатьох вітчизняних та іноземних авторів, серед яких Д. Лук'яненко, А. Осика, О. Гребельник, Ф. Рут, Н. Науменко, Н. Ткаченко та інші. Серед іноземних науковців, які досліджували питання нетарифних бар'єрів, можна виділити таких як Р. Болдвін, А. Деардорф, Р. Стерн, К. Маскус, Дж. Вілсон, Т. Отцукі, Б. Бора, С. Лайрд.

Віддаючи належне їхнім розробкам і внеску в економічну теорію та практику, необхідно відзначити, що питання загалом використання нетарифного регулювання у зовнішньоторговельній політиці країни, ефективність використання тих чи інших інструментів нетарифного регулювання зовнішньої торгівлі серед досліджень вітчизняних науковців є недостатнім. Тому сьогодні актуальним є дослідження щодо використання нетарифних інструментів для розуміння того, який саме інструмент або їх комбінацію і в якій галузі необхідно застосовувати.

Успішний розвиток країни значною мірою залежить від вміння організовувати захист її національних економічних інтересів. В торгово-економічній сфері – це, насамперед, захист національного товаровиробника та забезпечення доступу до зарубіжних ринків. Хоча тарифні методи регулювання міжнародної торгівлі вважаються найважливішим інструментом зовнішньоторговельної політики, проте в сучасних умовах лібералізації торгівлі та взяття провідними державами курсу на зниження митних тарифів зростає роль нетарифних торгових бар'єрів.

Держави, регулюючи свою зовнішню торгівлю, обирають альтернативу щодо вибору тарифного чи нетарифного інструмента використання в конкретній ситуації. Нерідко перевага віддається нетарифним методам, оскільки політично вони вважаються більш прийнятними, тому що не є, на

відміну від тарифів, додатковим податковим тягарем для населення. У більшості випадків використання нетарифних методів, особливо інтенсивних кількісних, поряд навіть з відносно ліберальним митним режимом призводить до більш обмежувального характеру державної торгової політики в цілому.

Будучи менш відкритими, ніж митні тарифи, нетарифні бар'єри дають більше можливостей для довільних дій урядів і посилюють невизначеність у міжнародній торгівлі. У зв'язку з цим одним із найважливіших завдань, які стоять перед СОТ, є поступове скасування кількісних обмежень чи так звана тарифікація (заміна кількісних обмежень митними тарифами, які забезпечують еквівалентний рівень захисту) [1].

На сьогодні перед урядами багатьох країн все частіше виникає питання: який саме інструмент краще використовувати в тій чи іншій ситуації (тарифний чи нетарифний). Загалом запровадження нетарифних інструментів, наприклад, імпорتنих квот легше піддається адміністративному управлінню, ніж тарифна політика. Квоти легше і швидше вводити у разі надзвичайних ситуацій, ніж тарифи, які, зазвичай, потребують розгляду в парламенті. З іншого боку, імпорتنі квоти можуть стати причиною монополізації внутрішнього ринку, оскільки місцеві виробники впевнені, що постачання конкуруючих імпорتنих товарів не перевищить квоту, і можуть за умов достатнього попиту підвищувати ціни. Цей інструмент нетарифного регулювання використовують практично всі країни світу, у тому числі учасниці СОТ щодо країн, які не належать до цієї організації. Наприклад, у 2003 р. ЄС запровадив квоти для третіх країн на імпорт пшениці та ячменю. Також ЄС ввів квоти на імпорт сталі з України. Такі ж квоти щодо вітчизняної сталі до приєднання до ЄС використовували Польща, Чехія, Угорщина. Росія в 2000-х роках запровадила квоти на імпорт деяких товарів вітчизняного металургійного комплексу, зокрема труб різних видів. США на 2008 р. визначили обсяг квоти для прокату плоского з України у 150638 т., а Росія для плоского холоднокатаного прокату – 200000 т, прутків для армування залізобетонних конструкцій – 330000 т. Україна впродовж 2000-х років декілька разів запроваджувала квоти на експорт зернових (пшениці, кукурудзи, ячменю, жита), соняшника та олії, молодняка худоби та шкури [2, с.338].

Такий нетарифний інструмент, як ліцензування, сьогодні застосовує багато країн світу, особливо ті, що розвиваються, здебільшого для здійснення державного регулювання імпорту. Розвинені країни найчастіше використовують ліцензії як документ, що підтверджує право імпортера на ввезення товару в межах встановленої квоти, тобто ліцензування може бути складовою частиною процесу квотування або бути самостійним інструментом державного регулювання. У першому випадку ліцензія є лише документом, який підтверджує право ввезти або вивезти товар в межах отриманої квоти; у другому – може набувати різних форм. В Україні ліцензування використовують в обох його формах. Упродовж 2000-х років ліцензували імпорт плит, листів, плівки та платівок з поліуретанів з Естонії, Латвії, Литви, Росії, Білорусії, Польщі, Чехії, Угорщини; харчової соди походженням з Росії; шприців з голками чи без голок з пластмасових матеріалів походженням з Росії,

Словаччини, Бельгії, Ірландії, Польщі, Німеччини та Іспанії; магnezіальних вогнетривів походженням з Росії, Словаччини та Німеччини; ламп електричних походженням з Білорусії, Польщі, Росії та Угорщини; хутра штучного та полотна ворсового походженням з Білорусії, Китаю (у тому числі з Тайваню, Гонконгу, Макао), Росії та Угорщини [2, с.339].

У світовій практиці країна може досягти кількісного обмеження імпорту не тільки за рахунок дій її уряду (запровадження імпортного тарифу або квоти), а й у результаті заходів, прийнятих урядом країни-експортера – так званих «добровільних» обмежень експорту. «Добровільне» обмеження експорту уряд запроваджує, зазвичай, під політичним тиском могутнішої країни-імпортера, яка погрожує вжити односторонніх обмежувальних заходів на імпорт у разі відмови «добровільно» обмежити експорт, який завдає збитків її виробникам.

На практиці «добровільні» обмеження експорту застосовують як засіб торгово-економічної політики переважно розвинені країни у конкурентній боротьбі між собою. Найбільшого розповсюдження «добровільні» обмеження експорту отримали у взаємовідносинах США, Японії і ЄС. Наприклад, Японія «добровільно» обмежує експорт автомобілів і сталі в США, телевізорів – до Великобританії, Бельгії, Нідерландів та Люксембургу, сталі – у країни ЄС, ПАР, Південну Корею. За оцінками американських економістів, «добровільні» обмеження експорту Японією в 1960 – 70-х роках були за вартістю рівнозначні 17% експортного мита на текстиль, 14 – на одяг, 5 – на телевізори, 12% – на фанеру [2, с.340]. Країни ЄС «добровільно» обмежують експорт труб і тюрбінгів у США.

Слід зазначити, що під час світової економічної кризи 2008–2009 років усі країни світу активно застосовували протекціоністські заходи. Ці дії навіть отримали назву – «кризовий протекціонізм» [3]. В наш час в розвинутих країнах світу, в тому числі в країнах СОТ, де тарифна лібералізація вже сягнула певної межі, згідно з принципом «заміщення» інструментів регулювання відбувається активізація використання нетарифних інструментів регулювання.

Нетарифне регулювання ЄС під час кризи можна проаналізувати на базі даних незалежного моніторингу світової торгівлі GТA, головною метою якого є облік будь-яких урядових дій, що впливають на стан торговельних партнерів. Отже, ЄС з початку кризи застосував 237 заходів, що позиціонуються як такі, що дискримінують торговельних партнерів. З них безперечним лідером є заходи державної підтримки (субсидування) – 180 заходів, друге місце з великим відривом становить використання заходів торговельного захисту (антидемпінгові, компенсаційні та спеціальні розслідування) – 26 заходів. За загальною кількістю заходів, ЄС посідає перше місце серед країн світу; також перше місце ЄС посідає по кількості торговельних партнерів (180), яким було нанесено шкоду протекціоністськими діями, і друге місце по кількості секторів економіки (58), яких торкнувся дискримінаційний захист [2, с.349].

Отже, можна зробити висновок, що на сучасному етапі економічного розвитку роль нетарифних методів регулювання міжнародної торгівлі у світовій практиці неухильно зростає. Це зумовлено рядом вище розглянутих переваг даних інструментів над митно-тарифними заходами. Крім того, досить

помітним є той факт, що практика використання нетарифних заходів змінюється залежно від економічної та політичної ситуації в країнах. Тому вивчення світового досвіду та врахування нетарифних бар'єрів у регулюванні зовнішньоекономічної діяльності основних країн – партнерів допоможе українському уряду та українським виробникам повернути досягнуті у попередні роки обсяги експорту та стабілізувати обсяги виробництва.

### *Література*

1. Гніздилов А.М. Нетарифне регулювання зовнішньоекономічної діяльності: методи та інструменти [Електронний ресурс] / А.М. Гніздилов // – Режим доступу: [http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Vamsu\\_du/2010\\_1/Gnez\\_lov.htm](http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vamsu_du/2010_1/Gnez_lov.htm)
2. Крупка І. Порівняльний аналіз основних інструментів зовнішньоторговельної політики в умовах глобалізації / І. Крупка // Формування ринкової економіки в Україні. – 2009. – Вип. 19. – С. 335–351.
3. Огляд торговельної політики ЄС за 2011р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://wto.org/english/tratop\\_e/tpr\\_e/g248\\_e.doc](http://wto.org/english/tratop_e/tpr_e/g248_e.doc).

**Тетяна Возьна**  
*Тернопільський національний  
економічний університет*

## **УКРАЇНСЬКІ ВИМІРИ СТРАТЕГІЧНИХ ВЕКТОРІВ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ**

Сучасний світ у вимірі економічної науки дедалі частіше позначається вченими як глобалізований і такий, що перебуває у стані динамічної взаємоінтеграції національних економік. За таких умов жодна національна економіка не є і не може бути у перспективі самодостатньою, розвиватися поза межами загальносвітового економічного контексту, ігнорувати глобальні тренди основних макроекономічних показників. Національна економіка України не є винятком. Її майбутнє значною мірою визначається якістю, змістом та динамікою євроінтеграційних процесів.

Серед об'єктивних тенденцій розвитку, що окреслилися у світовій економіці і стійко проявляються в житті розвинених держав, можна назвати об'єктивну потребу в постійному і свідомому регулюванні національного господарства, формуванні соціально-орієнтованого суспільства, і що особливо важливо, – інтеграції національного господарства у світову економіку. Ігнорування останньої тенденції веде до втрат ефективності, ослаблення стимулів для розвитку власного виробництва.

В одному із авторитетних енциклопедичних видань знаходимо: «Економічна інтеграція – це процес зближення і поступового об'єднання національних економічних систем, сучасна найрозвинутіша форма

інтернаціоналізації господарського життя. Об'єктивною економічною основою економічної інтеграції є високий ступінь розвитку інтернаціоналізації господарського життя, зокрема продуктивних сил, техніко-економічних, організаційно-економічних, виробничих відносин і господарського механізму. Інтернаціоналізація продуктивних сил зумовлена, насамперед, процесом переростання продуктивними силами кожної з інтегруючих країн своїх національних меж...» [1, с.668].

Важливо відзначити, що практично у всіх публічних виступах українських економістів, політиків, журналістів, де зустрічається словосполучення «економічна інтеграція», присутній європейський контекст. Іншими словами, практично завжди обговорюючи проблему інтеграції, ми обговорюємо шлях до Європи загалом і ЄС, зокрема.

Економічна інтеграція, як форма, виникає на певному етапі розвитку інтернаціоналізації господарського життя, коли взаємозв'язки між національними економічними системами стають настільки тісними і стабільними, що поступово починається процес формування інтернаціонального відтворення у кожній із сфер (безпосередньо у виробництві, розподілі, обміні та споживанні), відбувається взаємопроникнення національних економічних систем.

Найбільш масштабним прикладом інтеграційного процесу, що отримав своє логічне завершення, є утворення ЄС. Договір про створення ЄС було укладено ще в 1957 р., а його реалізація розпочалася з 01.01.1958 р. На сьогодні ЄС нараховує 27 країн-учасників. 1 липня 2013 року очікується приєднання Хорватії до ЄС. Країна стане 28-м членом Євросоюзу. Крім того, аналітики прогнозують вступ Туреччини в ЄС до 2015 р.

За останні роки відбулись позитивні зміни щодо посилення економічних інтеграційних процесів між Україною та Європейським Союзом. Сфери співробітництва між ЄС та Україною дуже різноманітні: наука і технологія, вища освіта, промисловість, сільське господарство, енергетика, транспорт, телекомунікації тощо. Основним форматом інвестиційного співробітництва між Україною та ЄС є взаємодія з Європейським інвестиційним банком (ЄІБ), який уже на сьогодні впроваджує інвестиційні програми у галузі освіти України. Більше того, ЄІБ пропонує випускникам з країн Східного партнерства отримати досвід роботи, взявши участь у Програмі Східного партнерства зі стажування. В ході зустрічі МОНмолодьспорту України з експертами ЄІБ в Києві у лютому 2013 року, було констатовано, що «... в умовах глобальних викликів, фінансування інвестиційних проектів у сфері людського капіталу є запорукою успішного існування і розвитку як окремих держав, так і світу в цілому» [2].

Наведене вище характеризує швидше публічну політичну риторичку щодо процесу інтеграції України в європейський економічний простір. Водночас відкритими залишаються ряд практичних і не менш важливих питань. Зокрема: наскільки Україна готова до такої інтеграції? Наскільки держава реально інтегрована в європейський економічний простір?

Для того, щоб дати обґрунтовану відповідь на зазначені запитання, можна використати Індекс європейської інтеграції для країн Східного партнерства,

який застосовується для здійснення щорічного оцінювання процесів європейської інтеграції у країнах Східного Партнерства – Україні, Молдові, Білорусі, Грузії, Вірменії і Азербайджані – у порівняльній перспективі. В рамках Індексу розглядаються три основні виміри європейської інтеграції: глибина та інтенсивність зв'язків з ЄС на різних рівнях (починаючи від політичного діалогу, торгівлі і завершуючи секторальною інтеграцією та контактами між людьми); внутрішні перетворення у країнах Східного Партнерства, які наближують ці країни до стандартів і практик ЄС; інституційне забезпечення європейської інтеграції.

Кожна з цих складових містить в собі показники та критерії, які у свою чергу скомпоновані з низки розділів, підрозділів, питань та індикаторів. Так, зокрема, глибина та інтенсивність зв'язків з ЄС визначається на основі таких показників, як політичний діалог, торгівля та економічна інтеграція, секторне співробітництво, контакти між людьми, допомога ЄС. Наближення країни до стандартів ЄС вимірюється на основі рівня (якості) демократії, ринкової економіки, секторного наближення. Що стосується вимірювання інституційного забезпечення європейської інтеграції, то воно містить в собі такі складові, як: організаційні заходи щодо європейської інтеграції (координація та реалізація), адаптацію законодавства, координацію зовнішньої допомоги, навчання у галузі євроінтеграції, підвищення обізнаності з питань євроінтеграції, участь громадянського суспільства.

Проведеним нами аналіз та узагальнення за даними критеріями у першій групі свідчить про те, що серед країн Східного Партнерства можна умовно виділити дві групи: Україна, Молдова і Грузія — країни, які декларують мету набуття членства у ЄС і мають порівняно вищі показники Індексу європейської інтеграції; Вірменія, Азербайджан та Білорусь — країни, які не прагнуть приєднатися до ЄС і, відповідно, демонструють нижчі показники.

Що стосується другої групи показників, то Україна, як і у 2011 р., за багатьма показниками відстає від Молдови і Грузії. Молдова досягла найбільших успіхів як у сенсі поглиблення контактів з ЄС, так і з точки зору внутрішніх перетворень. Другу сходинку посіла Грузія, яка опинилася попереду України у внутрішніх перетвореннях, а також інституційному забезпеченні європейської інтеграції. Україна, хоч і займає другу сходинку у сенсі поглиблення контактів з ЄС, проте відстає від Молдови і Грузії у двох інших складових. Зокрема, Україна демонструє найбільший розрив між інтенсивністю і глибиною зв'язків з ЄС, з одного боку, та рівнем внутрішніх перетворень, з іншого боку, порівняно з іншими країнами Східного Партнерства. Іншими словами, незважаючи на відносну розвиненість зв'язків з ЄС, Україні не вдалося досягнути значних результатів у сенсі наближення до стандартів ЄС. Для порівняння, Грузія і Вірменія демонструють вищий рівень наближення до стандартів ЄС, незважаючи на нижчу розвиненість контактів з ЄС. Таким чином, можна констатувати, що Україна не повною мірою використовує можливості, що їй пропонує інтеграція з ЄС.

У третій групі показників Україна також поступається Грузії і Молдові. Йдеться про координаційний механізм європейської інтеграції, координацію

зовнішньої допомоги, а також залучення громадянського суспільства.

Сферами, в яких Україна демонструє відносно високі показники, є «Політичний Діалог з ЄС» та «Торгівля з ЄС», а також «Адаптація законодавства» та «Навчання у галузі євроінтеграції» [3].

### *Література*

1. Економічна енциклопедія: у трьох томах. Т.1 / Редкол. С.В. Мочерний (відп.ред.) та ін. — К.: Видавничий центр «Академія», 2000 — 864 с.

2. Європейський Інвестиційний Банк впроваджуватиме інвестиційні програми у галузі освіти України / [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.mon.gov.ua/ua/actually/4709-evropeyskiy-investitsiyniy-bank-vprovadze-uvatime-investitsiyni-programi-u-galuzi-osviti-ukrayini>.

3. Eastern Partnership Index / [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.eap-index.eu/index2>.

**Марія Волощук**

*Тернопільський національний  
економічний університет*

## **МЕТОДИ ХЕДЖУВАННЯ ВАЛЮТНИХ РИЗИКІВ**

Валютні ризики є частиною комерційних ризиків, яким піддаються учасники міжнародних економічних відносин. Вони виникають у результаті зміни курсу валюти ціни стосовно валюти платежу в період між підписанням контракту чи кредитної угоди і здійсненням платежу. В основі валютного ризику лежить зміна реальної вартості грошового зобов'язання в зазначений період. Вивчення управління валютними ризиками та методів їх хеджування є необхідною особливістю сучасного ведення бізнесу. В країнах з перехідною економікою, яким, здебільшого, притаманна нестабільність макроекономічної ситуації та несталість параметрів фінансового ринку, управління валютними ризиками набуває особливого значення в умовах сьогодення.

Всі учасники міжнародного валютного ринку піддаються валютним ризикам, тобто небезпеці втрат при здійсненні тих чи інших операцій. Валютні ризики пов'язані з інфляцією і коливанням валютних курсів. Якби обмінні курси були фіксованими, то не існувало б валютних ризиків. В довгостроковому плані основою валютного ризику є те, що валютні курси залежать від економічного становища різних країн, а в короткостроковому – від рішень державних органів з економічних питань, спекулятивних операцій, чуток і очікувань, політичних подій та від неправильних рішень дилерів.

Нині є чимало ефективних методів хеджування валютних ризиків, що можуть бути використані різними суб'єктами валютного ринку залежно від конкретних умов і завдань їхньої діяльності. Під цими методами розуміють

певні фінансові операції, що дозволяють повністю або частково уникнути ризику збитків, що виникають через зміну валютних курсів, або ж отримати прибуток, джерелом якого є ця зміна. Сутність основних методів хеджування зводиться до того, щоб здійснювати валютно-обмінні операції перед несприятливою зміною курсу, або компенсувати збитки від подібної зміни за рахунок паралельних угод з валютою, курс якої змінюється в протилежному напрямі [1].

Метою хеджування є перенесення ризику зміни ціни з однієї особи (хеджера) на іншу (спекулянта). Проте такий розподіл є умовним, оскільки сторонами угоди можуть виступати й два хеджери, коли один з них страхується від ризику підвищення, а інший – зниження ціни. Хеджування спроможне захистити хеджера від втрати, але, водночас, позбавляє його можливості скористатися сприятливим розвитком кон'юнктури ринку [2; 3].

Використовують два основних типи хеджування, а саме: хеджування продавця й хеджування покупця. Другий тип використовують, коли підприємець має намір купити партію товару у майбутньому і намагається зменшити ризик, пов'язаний із можливим зростанням його ціни. Базовими способами хеджування майбутньої ціни придбання товару є купівля на строковому ринку ф'ючерсного контракту або купівля опціону типу «колл» (call option – опціон на купівлю) чи продаж опціону типу «пут» (put option – опціон на продаж). Хеджування продавця застосовується у протилежній ситуації, тобто коли існує необхідність обмежити ризики, які пов'язані із можливим зниженням ціни товару. Способами такого хеджування зазвичай є продаж ф'ючерсного контракту, купівля опціону типу «пут» або продаж опціону типу «колл».

Стратегія хеджування продажем ф'ючерсних контрактів полягає у продажі ф'ючерсних контрактів у кількості, яка відповідає обсягу партії реального товару, що хеджується (повний хедж) або у меншій кількості (частковий хедж). Звичайно, угода на строковому ринку укладається в той час, коли продавець може прогнозувати собівартість товару, що підлягає реалізації, і коли на строковому ринку склався рівень цін, який забезпечує прийнятний прибуток.

Хеджування за допомогою ф'ючерсних контрактів фіксує ціну майбутньої поставки товару [4]. При цьому, у разі зниження ціни на спотовому ринку, недоотриманий прибуток буде компенсований доходом за проданими строковими контрактами (при зниженні ф'ючерсної ціни ф'ючерс принесе прибуток). Недоліком цього способу хеджування є те, що немає можливості скористатися ростом цін на реальному ринку – додатковий прибуток на ринку буде покритий збитками за проданими ф'ючерсами.

Хеджування купівлею опціону типу «пут», за яким власник має право (але не зобов'язаний) в будь-який час продати ф'ючерсний контракт за фіксованою ціною (за ціною виконання опціону). Здійснивши купівлю опціону цього типу, продавець товару фіксує мінімальну ціну продажу, тим самим зберігаючи при цьому можливість скористатися сприятливим для нього підвищенням ціни. Проте, на відміну від ф'ючерсного контракту, при купівлі опціону виплачується премія, яка зникає при відмові від виконання. Хеджування продажем опціону



типу «колл», коли власник американського опціону типу «колл» має право (але не зобов'язаний) у будь-який момент часу придбати ф'ючерсний контракт за визначеною ціною (тобто ціною виконання опціону). Якщо поточна ф'ючерсна ціна більша за ціну виконання, то власник опціону може його виконати [2].

Відмінність цих двох стратегій полягає у тому, що премія, яку отримує продавець опціону, обмежує його прибуток по строковій позиції і, як наслідок, проданий опціон компенсує зниження ціни товару на величину, не більшу ніж отримана премія.

На сьогоднішній день розроблена значна кількість інших способів хеджування. Слід зазначити, вибір того чи іншого інструменту хеджування повинен здійснюватися тільки після ретельного аналізу потреб бізнесу, економічної ситуації на ринку та економіки в цілому. Основною відмінністю хеджування від інших операцій на строковому ринку є те, що воно проводиться не для здобуття додаткового прибутку, а для зниження ризику потенційних втрат [6].

Основними проблемами нерозвинутої системи хеджування валютних ризиків в Україні є відсутність необхідної інфраструктури ф'ючерсної торгівлі, кваліфікованих кадрів (біржовиків, економістів-біржовиків, здатних організувати біржову діяльність), інфляція, криза виробництва тощо. Головна причина, що заважає розвитку ф'ючерсної торгівлі в Україні – це слабкий розвиток самих ринкових відносин, ринкового середовища в цілому. Нерозвиненість українського фондового ринку унеможливорює застосування яких-небудь стратегій хеджування. Так, опціонів і ф'ючерсів по валютах майже не існує, оскільки ніхто не береться брати на себе величезні ризики, пов'язані з коливаннями курсів валют. Крім того, недосконалість українського законодавства лише збільшує ризики ф'ючерсної торгівлі. Ще одним важливим фактором є втручання держави. Основною характеристикою ринкової економіки є її саморегулювання. Україна поки що не вийшла на такий рівень розвитку, щоб економічні процеси в країні самостійно функціонували, так як державне втручання прослідковується у всіх сферах економічного життя [5; 7].

Наразі в Україні відбувається становлення господарства за умов нових економічних відносин. Тому, однією з характерних рис нашого часу є прагнення підприємців менше ризикувати, щоб не наражати на небезпеку виробництво і не погіршувати його фінансовий стан, який і без того занадто скрутний. Тому існує підвищений інтерес до такої форми діяльності, як хеджування ризиків.

### *Література*

1. Савлук М. І. Міжнародні розрахунки та валютні операції / М. І. Савлук. К. : КНЕУ, 2005. – 392 с.
2. Гоффе В.В. Ринок деривативів: зарубіжний досвід та перспективи розвитку в Україні: Автореф. дис. на здоб. наук. ступ. к.е.н. – К. : Київський економічний університет, 2005. – С. 24.
3. Примостка Л.О. Роль і функції строкового ринку в економічній системі / Л. Примостка, О. Береславська // Вісник НБУ. – 2004. – № 8. – С. 17.

4. Пискулов Д. Ю. Хеджирование валютных рисков / Д. Пискулов, А. Тупицына // Международные банковские операции. – 2008. – № 4. – С. 79 .

5. Шахунян М.Г. Хеджування кредитних ризиків / М.Г. Шахунян // Фінанси. – 2007. – 102 с.

6. Мица Ю.В. Правова природа похідних цінних паперів: Автореф. дис. на здоб. наук. ступ. к.юр.н. – Харків: Національна юридична академія України ім. Ярослава Мудрого. – 2006. – С. 22.

7. Бойко К.В. Особливості використання інструментів хеджування ризиків господарської діяльності / К. Бойко // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 6. – С. 272 .

**Юрій Гайда**

*Тернопільський національний  
економічний університет*

## **ЗБЕРЕЖЕННЯ ЛІСОВИХ ГЕНЕТИЧНИХ РЕСУРСІВ В ЄВРОПІ: СИНЕРГІЯ НАЦІОНАЛЬНИХ ТА МІЖНАРОДНИХ ПРОЕКТІВ**

Усвідомлюючи майбутню небезпеку від незбалансованого з довкіллям економічного прогресу, Організація Об'єднаних Націй провела в 1992 році в Ріо-де-Жанейро самміт з питань охорони навколишнього середовища. На конференції було схвалено низку документів, серед них «Порядок денний на ХХІ століття», в якому сформульовано парадигму майбутнього поступу світового співтовариства і дано їй назву – сталий розвиток (sustainable – англ., nachhaltige – нім.). Найважливішою умовою сталого (збалансованого, невиснажливого) розвитку є збереження біологічного різноманіття, в т.ч. генетичного, як основи еволюції та невичерпності біологічних ресурсів.

Вирішення проблеми збереження генетичних ресурсів лісових деревних порід залежить від успішної реалізації як національних, так і міжнародних проектів (програм). Ще задовго до конференції ООН у Ріо-де-Жанейро в 1968 р. в FAO (структурному підрозділі ООН з сільського господарства і продовольства) створено відділ експертів із лісових генетичних ресурсів, який став координатором низки пріоритетних міжнародних заходів.

Важливу роль у проектах збереження генетичних ресурсів лісових видів відіграє IUFRO (Міжнародний союз лісових дослідницьких організацій). Так, у 1997 році, після конференції експертів FAO з лісових генетичних ресурсів, в IUFRO створено спеціальну комісію з управління і збереження лісових генетичних ресурсів.

Суттєвим поштовхом до розширення і поглиблення міжнародної діяльності зі збереження лісових генетичних ресурсів стало започаткування в 1995 р. Європейської програми з лісових генетичних ресурсів (EUFORGEN), яка розглядалася як інструмент виконання резолюції S2 («Збереження лісових

генетичних ресурсів”) Страсбурзької конференції європейських міністрів з навколишнього середовища. EUFORGEN фінансується країнами учасниками і координується Міжнародним інститутом генетичних ресурсів рослин (з 2006 р. перейменованій в «Bioversity International”) у тісній співпраці з FAO. Нагляд за програмою здійснює комітет управління, який формується з національних координаторів країн-учасниць. Співпраця 32 країн-учасників полягає в систематичному обміні даними і інформацією, розробці технічних рекомендацій і загальних стандартів, підготовці спільних проектних пропозицій, обміні генетичним матеріалом, літературою, іншими публікаціями. На цей час європейська програма зі збереження лісових генетичних ресурсів вступила в IV фазу свого життєвого циклу (2010-2014 рр.).

Успішна реалізація міжнародних програм збереження цінного генофонду лісових деревних порід неможлива без ефективного завершення національних проектів. Нами узагальнено досвід 23 європейських країн в сфері збереження генетичного різноманіття лісів, їх пріоритети у майбутньому. Особливий акцент при цьому зроблено на країни, які є найбільш активними учасниками міжнародних проектів, зокрема Австрію та Німеччину.

В Австрії активні роботи зі збереження генетичної мінливості були здійснені в середині 80-х років. В *in situ* було відібрано 312 генетичних резерватів на площі майже 8900 га. В генетичних резерватах репрезентовано 21 лісове угруповання. В *ex situ* створено 67 насінневих плантацій та банк насіння. В 1986-1988 рр. введено в експлуатацію насіннесховище потужністю 250 м<sup>3</sup>. Проте через 20 років через великі витрати прийнято рішення відмовитися від збереження насіння в насінних банках.

З 1995 року збереження лісових генетичних ресурсів здійснюється в рамках ініційованої Міністерством сільського і лісового господарства програми збереження генетичних ресурсів. Загалом діяльність австрійських науковців можна назвати взірцевою в плані інформовування громадськості, активності при здійсненні міжнародної кооперації в наукових та видавничих проектах. Варто відзначити особливу активну позицію в цьому Томаса Гебурека (Thomas Geburek), співредактора багатьох збірників робіт з питань збереження лісових генетичних ресурсів.

Поштовхом до початку робіт зі збереження генетичної мінливості лісових порід в Німеччині, як і в багатьох інших європейських країнах, стали масові усихання лісів на початку 80-років минулого століття внаслідок забруднення повітря. Такі роботи від початку отримали політичну і державну підтримку високого рівня. В резолюції Бундесрату (верхньої палати німецького парламенту) від 13.02.1985 року стверджується про важливість збереження природних генетичних ресурсів і необхідність створення лісового генетичного банку. Для розробки «Концепції збереження лісових генетичних ресурсів у ФРН» в тому ж році створено робочу групу (BLAG), мандат якої було затверджено конференцією Федерального міністерства продовольства, сільського і лісового господарства. В 1987 році концепція була опублікована і стала відповідним документом для здійснення комплексу заходів *in situ* та *ex situ* зі збереження генетичної мінливості у лісах країни на наступні 10 років. В

зв'язку зі зміною національних і міжнародних юридичних рамок процесу збереження генетичних ресурсів (вступили в силу документи самміту ООН в Ріо-де-Жанейро, резолюції конференцій міністрів з охорони навколишнього середовища), відновленням єдиної німецької держави, накопиченням досвіду від перших кроків виникла необхідність розробки нової редакції концепції, яка була опублікована в 2000 році.

Важливою складовою частиною національної правової бази процесу збереження лісових генетичних ресурсів до недавнього часу був закон про лісове насіння (FsaatG), який діяв з 1979 р. Цей документ регулював заготівлю насіння 19 основних деревних порід країни. В 2003 р. закон про лісове насіння (FsaatG) втратив силу і був замінений на закон про репродуктивний матеріал (FoVg). Суттєвим доповненням до нового закону стало охоплення ним нових 9 супутніх порід.

Особливістю німецької методики генозбереження полягає в тому, що класичних генетичних резерватів лісових деревних порід в ній не передбачається. Основним об'єктом *in situ* є так звані «насадження для генозбереження», багато із яких зареєстровані як насінневі насадження в реєстрі Федерального закону про репродуктивний матеріал. Національною особливістю є специфічний підхід до формування об'єктів *in situ*. Насадження для генозбереження є невеликими за площею і кількістю дерев. Зустрічаються зовсім мініатюрні насадження площею 0,01 га. Відбираються в *in situ* окремі дерева, не обов'язково з видатним фенотипом. Вражає динаміка відбору таких об'єктів: якщо до 1993 року було відібрано 543 насадження для генозбереження на площі 2161 га та 9350 окремих дерев, то до 2008 року – 5551 насадження на площі 1706,93 га та 34020 дерев. Окрім того в усіх землях виконано великий обсяг робіт зі створення об'єктів *ex situ*. Так, на 31.12.2007 року закладено 475 насінневих плантацій на площі 643,55 га, на архівних плантаціях зберігався 6761 клон лісових деревних видів.

Таким чином, при опрацюванні та реалізації концепції, стратегії та програми збереження лісових генетичних ресурсів в Україні доцільно використати досвід європейських країн стосовно: належної державної підтримки процесу та наукового і правового забезпечення (Німеччина); активності науковців при здійсненні міжнародної кооперації в наукових та видавничих проектах (Австрія); методичних підходів до визначення автохтонності потенційних кандидатів в об'єкти генозбереження (Бельгія); належної регіональної міжнародної кооперації (Ісландія, Данія, Норвегія, Швеція, Фінляндія); методично-організаційних підходів до структуризації об'єктів генозбереження (Швейцарія, Франція); інтеграції об'єктів лісового насінництва в процес генозбереження (Німеччина, Туреччина, балканські та інші країни); інституційної (Іспанія), фінансової (Данія), кадрової (Чехія) підтримки стратегії генозбереження.

## **DATA MINING ЯК ПРАКТИЧНИЙ ІНСТРУМЕНТ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ**

Як відомо, забезпечення підприємств інформацією є наріжним каменем процесу отримання конкурентних переваг як на внутрішніх ринках, так і на міжнародних. Великі компанії мають змогу утримувати аналітичні підрозділи, в обов'язки яких входить збір, систематизація, обробка та аналіз даних з подальшим формуванням відповідних звітів та аналітичних записок. Така практика дозволяє в більшій мірі вберегти компанію від ряду загроз (економічних, політичних, ринкових тощо). Проте недоліком, у даному випадку, виступає досить висока ціна на утримання такого підрозділу і, як наслідок, неможливість застосування на малих та середніх підприємствах. Проте цілком реальним на таких підприємствах є застосування відносно простих, не потребуючих особливих затрат та потужностей, аналітичних інструментів. Це дозволить не витратити велику кількість трудових ресурсів фірми і в той же час забезпечувати необхідною інформацією осіб, що відповідають за прийняття управлінських рішень. Одним із таких інструментів є Data mining (інтелектуальний аналіз даних, видобування знань).

Загалом термін Data mining зазвичай трактується двома шляхами: отримання даних; отримання знань, інтелектуальний аналіз цих даних.

Щодо способів їх реалізації, то перший варіант відноситься до прикладної галузі, другий – до математичного аналізу, і, як правило, вони мало перетинаються.

Отримання даних – це процес пошуку, знаходження, збору інформації, а також збереження і конвертація її у різні формати. Програми для отримання даних називають парсерами, граберами, спайдерами, кроулерами і т.д. Фактично, такі програмні засоби суттєво полегшують систематизацію зібраних ними даних завдяки закладеним у них алгоритмам. Вони здатні збирати адреси компаній у певній галузі, посилання із потрібних форумів, аналізувати цілі каталоги, а також можуть служити відмінним засобом для складання баз даних.

Зазвичай, дані беруться із відкритих джерел, не порушуючи нічийх інтелектуальних чи особистих прав.

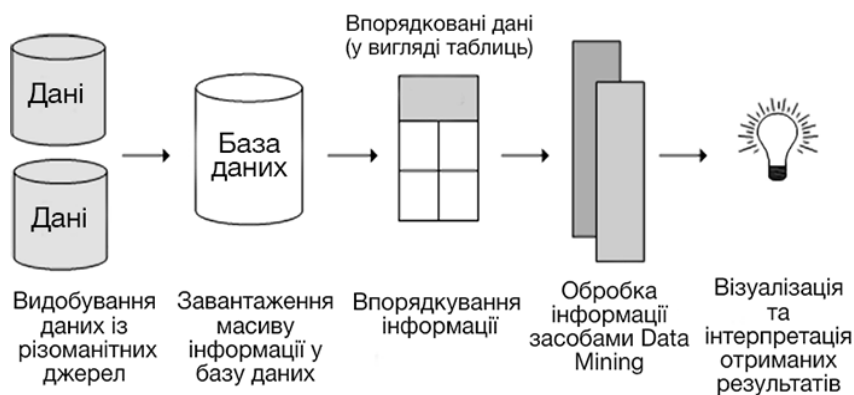
Прикладами можуть бути: складання списків банків певної країни; складання бази навчальних закладів; список сайтів певної тематики.

Як правило, безпосередніми результатами такої роботи стають списки, каталоги, бази даних про певні предмети, явища, події чи процеси, необхідні досліднику на даний момент.

Наступним кроком є отримання знань із одержаних на попередньому етапі даних. Суть її полягає у наступному: дослідник має величезний масив даних, а йому потрібно отримати конкретні знання. Наприклад, у наявності є дуже багато даних про котирування валют форекс (дуже багато – це декілька гігабайт

текстової інформації в день). У даному випадку текстові файли і є даними, а твердження «падіння акцій А приводить до падіння акцій В» вже є знанням, отриманим на основі цих даних.

Загальний процес здійснення цієї процедури схематично зображено на рис.



**Рис.1. Процес практичної реалізації Data Mining [1]**

Цілком очевидно, що наявність зручних інструментів отримання такого роду знань суттєво допомогло б особі, відповідальній за прийняття управлінських рішень.

Основними категоріями Data mining є: кластеризація даних (поділ об'єктів на подібні групи); класифікація даних (віднесення об'єктів до наперед визначених груп); нейронні мережі, генетичні алгоритми (універсальні оптимізатори); асоціативні правила (правила виду «якщо ..., то ...»); дерева рішень; аналіз часових рядів; регресійний, багатофакторний аналіз тощо.

Кожна із цих категорій має свій математичний та алгоритмічний апарат і дозволяє вирішувати певне коло задач.

Також окремою проблемою обробки даних є підведення їх до «спільного знаменника» – систематизації даних, адже інколи знайдена інформація або готова база даних може мати різні розмірності, одиниці виміру, характер чи властивості.

Як бачимо, способів та сфер застосування даного інструменту є досить багато, завдяки масштабованості та універсальності. Його використання обмежене переважно рамками креативності дослідника.

Таким чином, можемо зробити висновок, що data mining є ефективним і, в той же час, відносно простим та доступним інструментом інформаційного забезпечення підприємств. Саме тому інтелектуальний аналіз даних має значні перспективи застосування на вітчизняних підприємствах, особливо на тих, що здійснюють зовнішньоекономічну діяльність, будучи практичним засобом для збільшення ефективності ведення конкурентної боротьби.

### *Література*

1. Data Warehousing Review. Data Modeling and Mining. – 2007. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.dwreview.com/Data\\_mining/DM\\_model.html](http://www.dwreview.com/Data_mining/DM_model.html)

## **УКРАЇНСЬКА МОДЕЛЬ МЕНЕДЖМЕНТУ XXI СТОЛІТТЯ**

Нестабільність та важкопрогнозованість глобального середовища, формування ринкових економічних відносин в Україні і загострення конкуренції підприємства на зовнішніх ринках об'єктивно змушують керівників та менеджерів кардинально змінювати систему поглядів на управління з урахуванням сучасних вимог. Сьогодні головним завданням підприємств стає адаптація не до самих змін ринкових умов функціонування, а до швидкості цих змін. Це зумовлює необхідність такої системи управління, яка була б здатною адекватно і своєчасно реагувати на зміни як внутрішнього, так і зовнішнього середовища. Актуальність проблеми загострює увагу до неї в теоретичних дослідженнях науковців та практичній діяльності суб'єктів господарювання.

Впродовж останніх років питанню управління підприємством було присвячено праці багатьох вітчизняних та зарубіжних учених. Значний внесок у розвиток методології менеджменту, розробку стратегії підприємства, зробили такі вчені – економісти: Р. Акофф, І. Ансофф, М. Маскон, Х. Мінцберг, Ю. Портер та інші. Однак проведені дослідження не дають вичерпних рекомендацій щодо визначення основних напрямів ефективного управління підприємством в умовах глобальної кризи та фінансової нестабільності.

Менеджмент є наукою управління; сукупністю принципів, методів, засобів та форм управління з метою підвищення ефективності діяльності та збільшення прибутку. В сучасних умовах менеджмент визначається як інтеграційний процес, за допомогою якого професійно підготовлені фахівці формують організації і управляють ними завдяки постановки цілей і розробки методів їх досягнення. Менеджмент – це і спроможність досягати поставлених цілей, спрямовуючи працю, інтелект, поведінку людей, які працюють в організації, на реалізації визначених завдань та мети.

На сучасному етапі розвитку підприємництва в Україні необхідним є впровадження систем управління, котрі б забезпечили підприємствам досягнення міжнародних стандартів виробництва, високого рівня конкурентоздатності як на внутрішньому так і зовнішньому ринках.

Найгострішими проблемами сучасної вітчизняної моделі менеджменту на нашу думку, є: значні відмінності теоретичних розробок і практичних навичок управлінців (менеджерів); як основні елементи традиційного менеджменту не виправдано рідко застосовуються такі методи як: планування, прийняття рішень і контроль за їх реалізацією; менталітет українців впливає на культуру бізнесу, звичаї, традиції; низька конкурентоздатність вітчизняних товарів (послуг) на зовнішніх ринках; застосування неефективних методів управління.

Зростає популярність дослідження впливу культурних особливостей на швидкість та ефективність запровадження сучасних моделей менеджменту у

різних країнах світу. Розрізняють три рівні культури в менеджменті: перший – це національна культура; другий – організаційна культура, культура конкретної організації; третій рівень – управлінська культура, яка передбачає передусім світоглядні, культурологічні і професійні настанови топ-менеджменту організації. Іншими словами, йдеться про стиль керівника: як керівник реалізується в своїх діях [1].

Національна культура значно впливає на організаційну, яка, у свою чергу, впливає на управлінську. Але при потужному, вольовому керівникові управлінська культура може визначити організаційну, а в сукупності організаційні системи можуть змінювати національну культуру.

Зважаючи на те, що сьогодні не існує єдино правильної системи управління, менеджмент не повинен прагнути до уніфікації. Системи управління можуть бути різними і мають право на існування, оскільки вони конкурентоспроможні і тісно пов'язані з особливостями національної культури. Цим зумовлена поява концепції «різного менеджменту» як менеджменту ХХІ століття [2].

Українську модель менеджменту, на нашу думку, доцільно будувати відповідно до поглядів Г. Сковороди, які базувалися на розвитку творчого потенціалу людини. Так, для розуміння української моделі менеджменту, слід звернутися до особливостей українського характеру. Українська етнопсихологія фіксує взаємодію двох типів культури:

– «хліборобської», якій властива м'якість, толерантність, чуйність, душевна теплота, поблажливість, мрійливість, милосердя;

– «лицарської» (козацької), якій властиві діловитість, рішучість, наполегливість, вірність слову, практичність, конкретність, справедливість.

Однак зазначимо, що обидві складові української культури зазнали жорстоких ударів у часи 300-літньої історії бездержавності та в період примусової колективізації.

Отже, українська модель менеджменту має враховувати особливості масової «хліборобської» складової національного характеру, але будуватися повинна на цінностях «лицарської».

На думку О. Зозульока до найбільш важливих проблем, які повинні бути вирішені менеджерами сучасних українських підприємств належать:

1. Перехід від товариств з обмеженою відповідальністю до акціонерних товариств (АТ) (укрупнення підприємств та збільшення масштабів виробництва дозволяє знизити собівартість продукції, поліпшити її якість, мобілізувати ресурси для інвестиції та інновацій);

2. Заміна власників-засновників новими, ефективнішими власниками та керівників компаній засновників – ефективними менеджерами («власник – генеральний менеджер»). Сучасним підприємствам потрібні не лише креативна ідея, а й точний розрахунок, стратегія [3].

Погоджуємося з думкою О. Баклана, що основними завданнями поліпшення якості вітчизняного менеджменту є наступні: спрямування на швидке та ефективне приведення цілей і діяльності організації у відповідність зі швидкими суспільними та іншими змінами; спрямування на об'єднання та



координацію зусиль і ресурсів; об'єднання усіх видів виконуваних завдань у прагненні до досягнення великих успіхів у діяльності організації; спрямування на об'єднання усіх працівників у прагненні до досягнення основних цілей організації [4].

Отже, українська модель менеджменту ХХІ ст. потребує заміни старої організаційної моделі, що базується на ієрархії, на нову – горизонтальну, побудовану з врахуванням інтеграційних процесів. Розвиток міжнародного співробітництва ставить перед теорією і практикою багато нових питань, які необхідно з'ясувати. Найважливіші з них стосуються спільних ознак і відмінностей у місцевому та міжнародному управлінні; закономірностей, форм і методів управління – універсальних або таких, що застосовуються лише за конкретних умов різних країн; особливостей національного стилю та культури управління, тощо.

### *Література*

1. Кирабаев Н.С. Глобализация и мультикультурализм. – М: Издательство РУДН, 2005. – 332 с.
2. Друкер П. Задачи менеджмента в ХХІ веке. - М.: Издательский дом «Вильямс», 2000. – 215 с.
3. Зозульок О., Длігач А., Писаренко Н. Сучасні проблеми менеджменту українських підприємств // Економіка України. – 2002. – № 6. – с. 41–46.
4. Баклан О.П. Сучасний критерій ефективності поліпшення якості менеджменту.// Актуальні проблеми економіки. – 2003. – № 9. – с.152–153.

**Юлія Гернего**

*ДВНЗ «Київський національний економічний  
університет імені Вадима Гетьмана»*

## **МАКРОЕКОНОМІЧНІ ДЕТЕРМІНАНТИ СЦЕНАРІЇВ ІННОВАЦІЙНОГО ЗРОСТАННЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ**

У світі налічується значна кількість точок зору стосовно глобальних детермінантів розвитку економіки. В умовах сучасності для забезпечення конкурентоспроможності країни на світових ринках варто звернути увагу на інноваційний характер сценаріїв економічного зростання. Глобалізація усіх ключових процесів зумовила актуалізацію розгляду макроекономічного аспекту детермінантів сценаріїв інноваційного зростання національної економіки.

У зв'язку із зростанням ролі макроекономічних аспектів інноваційного зростання економіки, зазначені питання знайшли своє відображення у працях вітчизняних та зарубіжних вчених. Макроекономічний характер інноваційних змін в економіці країни досліджено в роботах М. Портера, П. Кругмана, Р. Мартіна, І. Бегга та інших. Серед вітчизняних авторів варто відзначити

публікації А. Гальчинського, В. Гейця, А. Поручника, О. Пахомова та інших. Метою нашого дослідження є узагальнення макроекономічних детермінантів сценаріїв інноваційного зростання економіки України.

Фахівцями Форуму провідних міжнародних фінансових установ розроблено стратегічний підхід, який дозволяє прогнозувати можливості інноваційного зростання. Відокремлено детермінанти зовнішнього середовища та фактори розвитку вітчизняної економіки. На інноваційний розвиток впливають світові темпи економічного зростання, зміни інвестиційної активності та доступу до міжнародного фінансування, зміни частки боргових коштів, які використовуються для інноваційного розвитку. Детермінанти інноваційного розвитку розглядаються, як структура національної економіки та її місце в міжнародній торгівлі, стабільність та динаміка курсу валюти, політика національного банку стосовно валюти, ліквідність банківського сектора [1]. Теоретичне обґрунтування зовнішніх та внутрішніх детермінантів дозволить розробити сценарії їх поєднання на практиці, формуються сценарії інноваційного зростання економіки. Доцільно поряд із світовими та національними детермінантами інноваційного зростання розглядати тенденції зростання в країнах ЄС. Підхід вважаємо актуальним на початкових етапах розробки національної стратегії інноваційного зростання.

Відповідно до розробок Національного інституту стратегічних досліджень нами відокремлено підхід індикаторів зовнішньої стійкості. Звернуто увагу на зовнішні детермінанти інноваційного зростання. Це стосується тенденцій нарощення продуктивної потужності країн, що розвиваються; сприяння зміцненню ендогенного потенціалу зростання цих економік та підвищення їхньої стійкості до шоків явищ. Ризики, пов'язані з уповільненням інвестиційної активності у Китаї, можуть негативно позначитися на динаміці експорту економік, що розвиваються, та призвести до структурних зрушень у їх зовнішньоторговельних балансах. Темпи зростання світового ВВП прогнозуються на рівні 3,2 %. Внутрішні індикатори інноваційного зростання економіки України стосуються тенденцій: відновлювального зростання промислового виробництва, покращення умов зовнішньої торгівлі, випереджаючого зростання приватного споживання та темпів зростання основного капіталу [2, с.14]. За розглянутих умов сценарії інноваційного зростання економіки України вважаємо за доцільне побудувати на основі обґрунтування перспектив оптимального рівня завантаження виробничих потужностей, їх автоматизації та інтенсифікації, знаходження власної ніші на міжнародних ринках інноваційної продукції, розвиток потенціалу зростання споживання та нагромадження. Підхід вважаємо доцільним застосовувати протягом усього циклу інноваційного зростання.

Тенденції глобалізації інноваційного розвитку світової економіки призвели до еволюції технологічних укладів. Згідно досліджень Інституту економічного прогнозування Національної академії наук України відокремлюємо підхід індикативних технологічних укладів. В розвинених країнах панує 5-й технологічний уклад – комп'ютеризація та інформатизація суспільства, високотехнологічні галузі промисловості. В Україні його частка не перевищує

5%. Провідні країни вже досить активно опановують виробництва 6-го технологічного укладу, де ключовими факторами є: мікробіологічна промисловість, наукомістка і високотехнологічна медична техніка, види діяльності, засновані на біотехнологіях і генній інженерії [3, с.6]. Для вітчизняної економіки згідно підходу існує потреба забезпечення відповідності внутрішніх аспектів інноваційного зростання прогресивним тенденціям зовнішніх індикаторів технологізації.

Макроекономічні детермінанти сценаріїв інноваційного зростання економіки України мають зовнішнє та внутрішнє походження. Важливим є забезпечення посилення позитивних зовнішніх тенденцій за рахунок оптимізації внутрішніх детермінантів інноваційного зростання. Згладжування негативних зовнішніх впливів можливо за рахунок стабілізації індикаторів на рівні національної економіки. Існує необхідність розгляду теоретичних підходів дослідження для підвищення ефективності даних процесів на практиці.

### *Література*

1. Огляд банківської системи України. – лютий 2012 року. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.flifi.org.ua/files/documents/50071/FLIFIjointreport\\_february12\\_ukr\\_22.02.12.pdf](http://www.flifi.org.ua/files/documents/50071/FLIFIjointreport_february12_ukr_22.02.12.pdf).
2. Прогнозування зовнішньої стійкості економіки України. – К.:НІСД, 2013. – 30 с.
3. Жаворонкова Г. В. Інноваційна складова інтеграції високотехнологічних підприємств України у світову промисловість. / Г.В. Жаворонкова, М.Б. Янчук, Н.В. Дегтяр// Інноваційна економіка. – 2012. – № 1. – с. 1–9.

**Ольга Глемейда  
Юлія Данилова**

*Вінницький інститут економіки  
Тернопільського національного  
економічного університету*

## **ІНВЕСТИЦІЙНИЙ КЛІМАТ В УКРАЇНІ ТА ШЛЯХИ ЙОГО ОПТИМІЗАЦІЇ**

Забезпечення сприятливого інвестиційного клімату в Україні залишається питанням стратегічної важливості, від реалізації якого залежать соціально-економічна динаміка, ефективність залучення в світовий поділ праці, можливості модернізації на цій основі національної економіки.

Сума прямих іноземних інвестицій (далі ПІІ) на душу населення в Україні у 2010 р. становила 142 дол. США, що менше, ніж, наприклад, у сусідній Росії (290 дол. США), Вірменії (186 дол. США) чи Казахстані (610 дол. США) [1].

Загальний обсяг ПІІ станом на 31 грудня 2011 р. становив 57322,3 млн.

дол. США. Інвестиції надійшли зі 128 країн світу. До десятки основних країн-інвесторів, на які припадає більше 83% загального обсягу прямих інвестицій, входять: Кіпр – 25,6% (від загального обсягу ПІІ); Німеччина – 15%; Нідерланди – 9,8%; Російська Федерація – 7,3%; Австрія – 6,9%; Велика Британія – 5,1%; Франція – 4,5%; Швеція – 3,5%; Віргінські Острови – 3,3% та США – 2,1% [2].

Аналізуючи здійснення інвестицій з України до 47 країн світу у 2011 році, відзначимо, що переважна їхня частка була спрямована до Кіпру (91,9%). І хоча даний показник у порівнянні з 2009 роком знизився на 2,1%, все ж таки його значення є невтішним [2]. Кіпр – це офшорна зона, і даний факт зайвий раз підтверджує нестабільну політичну й економічну ситуацію в країні та вкрай несприятливий інвестиційний клімат. Це спонукає потенційних інвесторів вилучати кошти з економіки України, тоді як цей капітал міг бути інвестованим в активізацію виробництва різних галузей економіки нашої країни [3].

За період 2010 – 2011 років в Україні було прийнято низку нормативно-правових актів, які мають позитивний вплив на інвестиційний клімат України. Між тим, попри суттєві зусилля у формуванні відповідних організаційно-економічних та правових засад зміцнення інвестиційного клімату, міжнародними експертами відзначається зниження інвестиційної привабливості України. Так, за результатами щорічного рейтингового дослідження Міжнародної фінансової корпорації, у 2012 році мало місце погіршення позицій України й вона опустилась з 149 на 152 місце, за рахунок зменшення рейтингів у категоріях: «реєстрація власності», «отримання дозволів на будівництво», «доступ до кредитів», «міжнародна торгівля», «захист прав інвесторів». Водночас відбулося збільшення рейтингу за такими категоріями: «реєстрація підприємств», «отримання дозволів на будівництво» [4].

З метою створення сприятливих умов для надходження інвестицій необхідно здійснити низку заходів з покращення економічного та правового середовища в Україні, а саме:

- удосконалити нормативно-правову та організаційну бази для підвищення дієздатності механізмів забезпечення сприятливого інвестиційного клімату й формування основи збереження та підвищення конкурентоспроможності вітчизняної економіки;

- провести дослідження по усуненню проблем, які найбільш негативно впливають на інвестиційні процеси в Україні, сконцентровані у сфері діяльності: судової гілки влади; корпоративного управління; земельних відносин; функціонування аграрного ринку; фондового ринку; банківської системи; сфери технічного регулювання; податкової системи, зокрема адміністрування податків, валютного регулювання, звітності і контролю у цій сфері [5, с.201];

- ввести систему оподаткування, яка б не стримувала підприємницьку та інвестиційну активність;

- створити програми для налагодження ефективного співробітництва із стратегічними іноземними партнерами.

Отже, не зважаючи на незначне пожвавлення інвестиційної діяльності та

спроби покращити інвестиційний клімат в Україні, він залишається несприятливим через політичну та економічну нестабільність. Тому Україна має зробити все можливе для того, щоб покращити своє загальне становище і зайняти гідне місце розвиненої держави на ряду з провідними країнами світу.

### *Література*

1. United nations conference on trade and development [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.unctad.org>.

2. Офіційний сайт державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

3. Пітель Н.Я. Проблеми формування інвестиційного клімату України / Н.Я. Пітель [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Biznes/2010\\_3/2010/03/100315.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Biznes/2010_3/2010/03/100315.pdf).

4. Международный банк реконструкции и развития – «Ведение бизнеса 2012» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://russian.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/ukraine/>.

5. Другов О.О. Активізація інвестиційної діяльності в умовах росту в ній участі іноземних інвесторів / О.О. Другов, О.С. Орловський // Регіональна економіка. – 2010. – №8 (44). – С.198–204.

**Олександр Годованець**

*Тернопільський національний  
економічний університет*

**Наталія Спасів**

*Івано-Франківський національний  
університет нафти і газу*

## **МІЖНАРОДНЕ ПОДАТКОВЕ ПЛАНУВАННЯ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ**

Зміни в регулюванні корпоративних та договірних відносинах, встановлення жорсткого фінансового контролю за внутрігруповим фінансуванням і фінансуванням пов'язаних осіб, ставить перед світовим бізнес товариством задачі відповідності новим правилам податкового контролю. Більшість країн світу, з метою усунення світової фінансової кризи встановлюють жорсткі вимоги до міжнародних компаній у контексті оподаткування їх закордонних доходів, оскільки розподіл функцій між учасниками міжнародної групи компаній, спрямовано на акумулювання доходів у низько оподатковуваних її елементах. Такий підхід виступає найбільш ефективним та найчастіше використовуваним засобом мінімізації впливу податків на глобальні доходи міжнародних корпорацій, що виступає особливістю міжнародного податкового планування.

Питанням міжнародного податкового планування приділяється значна увага, з погляду оптимізації фінансових витрат і структури транснаціональних бізнес одиниць. Окремим аспектам міжнародного податкового планування присвячені праці В. Бабаніна, С. Будиліна, А. Віноградова, Н. Вороніна, О. Мамедова, В. Мачехіна, Є. Шестакова. Саме поняття «міжнародне податкове планування» та механізми його реалізації представлено по-різному.

Окремі автори розуміють податкове планування, як інструмент управління витратами і прибутком міжнародних корпорацій через трансфертні ціни та надання позик [7, с.56; 8, с.199]. Такий напрям оптимізації корпоративного податку на прибуток досить поширений, оскільки формально не підпадає під правило «тонкої капіталізації»<sup>1</sup>.

Як функцію фінансового менеджменту, податкове планування розглядають В. Бабанін і Н. Вороніна. Автори умовно поділяють податкове планування на два принципових методи: планування в середині країни і планування за межами національних територіальних кордонів [2]. Другий, ґрунтується на відмінностях в оподаткуванні, що існують між країнами. У загальному автори схиляються до висновку, що податкове планування – це ефективний інструмент економії та об'єктивно необхідний процес, ігнорування якого призведе до значних збитків.

Міжнародні компанії, акумулюючи доходи у низько податкових елементах групи, вдаються до трансфертного ціноутворення та зосередження доходів від фінансових та інвестиційних операцій, а також доходів у вигляді ліцензійних платежів (роялті) за використання інтелектуальної власності [5, с.25]. Проте, як зазначає Є. Шестакова, вибір юрисдикції акумулювання доходів групи компанії, повинен ґрунтуватись на дотриманні простих правил і врахуванні обмежень, щодо реалізації угод. Це може забезпечити не тільки ефективне податкове планування, але й успіх компанії в цілому [10, с.189]. Така практика податкового планування поширена і на території України, коли національні компанії використовуючи виключний пріоритет норм міжнародного податкового законодавства над національним, використовують субліцензійні договори з нерезидентами [1]. Цілком зрозуміло, що такі схеми передбачають не тільки оптимізацію оподаткування доходів юридичних осіб, але й виведення частини прибутку закордон в обхід існуючих валютних обмежень.

Перерозподіл функцій між учасниками групи компаній дозволяє правильно акумулювати доходи у низько податкових юрисдикціях. Це може бути досягнуто шляхом трансфертного ціноутворення, акумулювання у таких юрисдикціях процентного та дивідендного доходів, а також доходів у вигляді ліцензійних платежів (роялті) за використання інтелектуальної власності групи [4, с.10]. В результаті використання такого методу планування та формування фінансових потоків групи компанії веде до зменшення сукупного податкового навантаження і зниження ефективної ставки податку на прибуток. Важливим завданням групи компаній є дотримання меж законності для збереження фінансової стійкості, яка забезпечує вільне маневрування грошовими коштами і

---

<sup>1</sup> »Тонкою», або недостатньою, капіталізацією прийнято позначати процес формування пасивів компанії зі значною перевагою позикових коштів над власними.

шляхом їх ефективного використання сприяє безперервному процесу виробництва і реалізації продукції.

Світова фінансова криза оголила існуючі недоліки сучасної континентальної моделі оподаткування доходів міжнародних корпорацій, а саме доходів тих елементів групи, які використовуючи різноманітні податкові режими і статуси платника податків (н-д, холдингові компанії, які реєструються на території Голландії мають можливість скористатись податковими пільгами) користуються зниженими (пільговими) ставками оподаткування. Це змушує уряди країн Європейського Союзу виставляти претензії таким міжнародним компаніям, як Google, Amazon і Starbucks. Структурні підрозділи таких компаній намагаються сплачувати податок на рівні 0,4 %, чим негативно впливають на економічне зростання в країнах базування [3].

Поряд із цим фіскальне відомство США стверджує, що компанія «Google» щорічно недоплачує до федерального бюджету приблизно 1,0 млрд. дол. США, а аналіз фінансової звітності компанії показав, що у 2009 р. оціночна сума недоплаченого податку на доходи корпорацій сягнула 3,1 млрд. дол. США [9]. У підсумку, дії компанії призвели до того, що ефективна ставка оподаткування була зафіксована на рівні 19 %, замість встановленої американським урядом стандартної ставки 39,2 %.

Компанія «Google» не єдиний корпоративний «неплатник податків» у США. Так, у 2012 р. компанія «Apple» завдяки складному розгалуженню офшорних рахунків і дочірніх компаній спромоглась при доходах на рівні 41,7 млрд. дол. США, сплатити податок у розмірі 713,0 млн. дол. США, що становить 2 % [6]. За таким принципом у світі працюють Microsoft Corp. і Facebook. Слід відмітити, що за підрахунками експертів компанії Bloomberg Businessweek уряд США щорічно втрачає 60,0 млрд. дол. США при тому, що компанії діють абсолютно в межах правових норм.

Проте не завжди такі оптимістичні приклади можуть бути еталоном мінімізації податкового впливу на діяльність компанії. Деколи у результаті оптимізації платники податків стикаються з податковими ризиками, тобто з тим, що використовувані ними методи можуть бути визнані незаконними.

На теренах бувших постсоціалістичних країн бурхливий розвиток корпоративного бізнесу спонукає економічних суб'єктів вишукувати вигідні схеми не тільки мінімізації оподаткування, але й експорту капіталу у сприятливі податкові юрисдикції, використовуючи різноманітні фінансові операції (внутріфірмове кредитування, договори субліцензування, трансфертне ціноутворення).

Отже, податкове планування виступає достатньо популярним терміном і інструментом мінімізації витрат платника податків, проте не існує однозначної точки зору, щодо науково визнаної дефініції даного економічного терміну. Це зумовлено тим, що податкове планування знаходиться на стадії емпіричного освоєння накопичених фактичних даних. Саме тому, виділяючи сукупність елементів, що виступають основою для формування ефективного податкового планування, як процесу або системи заходів, які протягом тривалого часу видозмінювались від примітивних і протизаконних способів уникнення до

поміркованого компромісу інтересів бізнесу і держави, можна сформулювати визначення даного поняття з позиції міжнародного бізнес середовища: міжнародне податкове планування – це система заходів, яка повністю відповідає нормам податкового законодавства країни і спрямована на ефективне управління грошовими потоками елементів групи компаній. В даному напрямку компанії використовують інструменти фінансового ринку у поєднанні з існуючими розбіжностями законодавства країн ведення бізнесу.

### *Література*

1. Антошук Л. Судебная практика применения концепции бенефициарного собственника поддерживает классические схемы налогового планирования / Л. Антошук. // Юрист & Закон. – 2012. – 11 сентября.
2. Бабанин В.А. Организация налогового планирования в российских компаниях / В.А. Бабанин, Н.В. Воронина. // Финансовый менеджмент. – 2006. – № 1. [Электронный ресурс] – Режим доступа: [www.finman.ru/articles/2006/1/4117.html](http://www.finman.ru/articles/2006/1/4117.html).
3. Британские депутаты обвиняют Starbucks, Google и Amazon в недоплате налогов. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://russia.rt.com/article/1057>.
4. Будылин С.Л. Пределы международной налоговой оптимизации и риски российского налогоплательщика / С.Л. Будылин. // Российская юстиция. – 2006. - № 12. – С. 10-16.
5. Виноградова А. Способы управления налоговыми затратами / А. Виноградова. // Расчет. – 2010. – № 1. – С. 24-28.
6. Как крупные мировые корпорации уклоняются от уплаты налогов или двойной голандско-ирландский сэндвич компании. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.offshorewealth.info/index.php/tax-planing/1389.html>.
7. Мачехин В. Проблемы применения тонкой капитализации в Российской Федерации / В. Мачехин. // Налоги и налогообложение. – 2010. – № 4. – С. 53-58.
8. Международный финансовый менеджмент в условиях глобального финансового рынка / А.О. Мамедов.: под ред. проф. В.А. Слепова. – М.: Магистр, 2007. – 300 с.
9. Схемы минимизации налогов от «Google». – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.offshorecomp.ru/chema/shemyi-minimizatsii-ot-%C2%ABgoogle%C2%BB/>.
10. Шестакова Е. Основы международного налогового планирования / Е. Шестакова // Экономика и политика. – 2011. – № 4. – С 179-189.



## **СТРАТЕГІЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ВИКЛИКІВ**

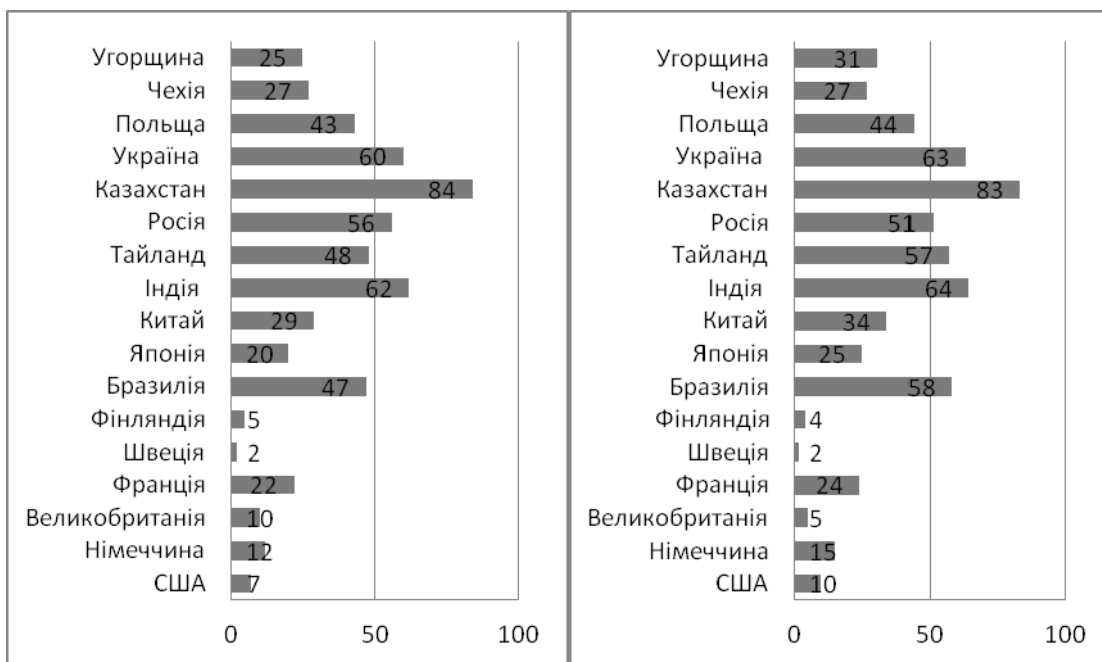
У сучасному світі якість управління інноваційними процесами та їх державне стимулювання стали визначальним фактором конкурентоспроможності національних економік. Через непослідовність у проведенні науково-технологічної та інноваційної політики в Україні закріплюються тенденції до технологічного відставання від розвинених країн світу. Наслідком цього стає зниження конкурентоспроможності національної економіки, гальмування розвитку високотехнологічних галузей промисловості, падіння кваліфікованості робочої сили. Це зумовлює зростання загроз національній безпеці, подальше відставання України від розвинених країн світу та перетворення її у ресурсний придаток країн-лідерів [1].

На сьогодні конкурентоспроможність країн в світі зростає вже не стільки завдяки промисловому потенціалу, скільки завдяки створенню та впровадженню інноваційних технологій. За рейтингом Індексу Глобальної конкурентоспроможності (ІГК) перші місця належать країнам, які в основу своєї економіки поставили знання та інновації. Економіка України у рейтингу ІГК у 2007-2008 роках посідала 73 позицію, але за останні п'ять років продемонструвала падіння, посівши 82 місце у рейтингу 2011-2012 рр. Таким чином, з групи країн, економіка яких орієнтована на ефективність, Україна знову опустилася до країн з перехідною економікою (від факторно-орієнтованої до орієнтованої на ефективність), поряд з Анголою, Вірменією, Єгиптом, Казахстаном, Монголією, Парагваєм та іншими. Найбільше падіння спостерігається по таким компонентам, як: макроекономічна стабільність (падіння на 15 пунктів), рівень розвитку фінансового ринку (падіння на 21 пункт) і оснащеність новітніми технологіями (на 15 пунктів) [3].

Індекс інноваційної ефективності характеризує створення спеціальних умов для сприяння інноваційній результативності. За цим показником у 2012 році Україні належить 14 місце серед 141 досліджуваної країни. Для порівняння у 2011 році Україна займала 40 місце, а у 2010 році – 54, що свідчить про значне підвищення ефективності інноваційної діяльності [4].

Для України характерним є розрив між потенційними можливостями та їх реалізацією. Докорінного покращення потребує використання вітчизняних винаходів як ключової складової інтелектуального багатства держави. Потрібно провести інвентаризацію фонду вітчизняних винаходів на предмет виявлення найбільш конкурентоспроможних для світового ринку. Необхідно здійснити патентну експертизу нових видів продукції і технологій, інвестиційних проектів та гарантувати захист прав інтелектуальної власності (у т.ч. при експорті). Найбільш важливим є забезпечення безперервного фінансування фундаментальних та практичних досліджень у галузях науки, що зумовлюють

перехід до інноваційних методів виробництва. Більш того, перспективним є створення дослідницьких лабораторій на базі університетів для заохочення молодих спеціалістів до розвитку новітніх технологій у науці та техніці [2].



**Рис.1. Динаміка Глобального інноваційного індексу по окремих країнах за 2011 та 2012 рр. [4]**

Україні необхідна довгострокова стратегія інноваційного прориву. Основою стратегічного курсу розвитку держави має стати реалізація державної політики, спрямованої на запровадження інноваційної моделі структурної перебудови та зростання економіки з акцентом на використання «технологічних інтервенцій», насамперед у високотехнологічній галузі.

### *Література*

1. Новий курс: реформи в Україні 2010-2015: Національна доповідь / за заг. ред. В.М. Гейця [та ін.]. – К. : НВЦ НБУВ, 2010. – 232 с.
2. Попович О.С. До питання визначення стратегії інноваційного розвитку України // Наука та інновації. – 2009. – Т.5, №3. – С. 57-71.
3. Офіційний інтернет-сайт Українського інституту науково-технічної і економічної інформації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.uinte.kiev.ua>. – 20.04.2012 р.
4. Рейтинг країн по Індексу економіки знань // [Сайт Світового Банку] / Програма «Знання для розвитку», 2011. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://info.worldbank.org/etools/kam2/KAM\\_page5.asp](http://info.worldbank.org/etools/kam2/KAM_page5.asp).

## **УКРАЇНА У ВИМІРІ МААСТРИХТСЬКИХ КРИТЕРІЇВ КОНВЕРГЕНЦІЇ: ТЕСТУВАННЯ НА ВІДПОВІДНІСТЬ ЦІЛЬОВИМ ОРІЄНТИРАМ МАКРОЕКОНОМІЧНОЇ СТАБІЛЬНОСТІ**

У період загострення глобальної конкурентної боротьби як на мікро- так і на глобальному рівні, все більшої актуальності набирає формування економічних інтеграційних об'єднань (на початку XXI століття нараховується понад 190 регіональних інтеграційних угод, причому більше половини з них укладено після 1990 року) [1]. З огляду на модерні виклики глобального соціо-економічного середовища та довгострокові пріоритети держави, Україна обрала західний вектор інтеграції, що знайшло відображення у ст. 11 Закону України «Про засади внутрішньої і зовнішньої політики» [2]. Прагнення України підписати у найкоротші терміни угоду про асоціацію з Європейським Союзом, а у довгостроковій перспективі набути повноцінного членства в ЄС обумовлює необхідність вивчення та аналізу вимог ЄС до країн-претендентів на вступ.

У ст. 49 Маастрихтського договору прописано, що будь-яка держава Європи, яка поділяє цінності демократії має право подати заяву на вступ до ЄС. Однак країна-аплікант повинна відповідати Копенгагенським критеріям, оскільки здатність ЄС прийняти нових членів, зберігаючи при цьому динаміку та рушійні сили європейської інтеграції є важливим фактором спільного інтересу як Союзу, так і держав-кандидатів. Копенгагенські критерії прийняті 1993 р. об'єднують 3 рівнозначущі групи факторів [3]:

1. Політичні (визнання та дотримання принципів свободи, демократії, поваги до прав людини і основних свобод та верховенства права).

2. Економічні (наявності як дієвої ринкової економіки, так і здатності витримувати конкурентний тиск і дію ринкових сил у рамках ЄС).

3. Інші (країни-кандидати повинні бути здатними виконувати взяті на себе зобов'язання членства в ЄС у контексті відповідності цілям Договору про Європейський Союз, включаючи політичний, економічний і валютний Союз).

В даному дослідженні ми абстрагуємось від політичних критеріїв, можливо, на даному етапі найвагомішої складової євроінтеграції України і сфокусуємо увагу на аналізі відповідності України економічним індикаторам.

У відповідності з нормативно-правовою базою ЄС усі нові країни-члени повинні приєднатись до ERM II (англ. European Exchange Rate Mechanism - Європейський механізм регулювання валютних курсів), проте це не означає негайний перехід з національної грошової одиниці на євро, а лише засвідчує намір проводити національну економічну та, зокрема, монетарну політику з урахуванням інтересів ЄВС (європейської валютної (монетарної) системи).

Входження у ЄВС передбачає три послідовні стадії:

1) стадія підготовки до приєднання – період до приєднання, коли країни-кандидати реформують свою економіку та нормативну базу з метою їх

приведення у відповідність до Копенгагенських економічних критеріїв;

2) стадія приєднання – період від приєднання до прийняття єдиної валюти. На даному етапі країна повинна суворо дотримуватись положень Пакту про стабільність і зростання (ухвалений Європейською Радою у червні 1997 р.) та демонструвати прогрес у виконанні маастрихтських критеріїв конвергенції;

3) остання стадія – впровадження євро.

Зупинимось більш детально на другому етапі і розглянемо суть маастрихтських критеріїв конвергенції, виконання яких необхідне для переходу на 3 стадію ЄВС і які виконують роль цільових орієнтирів, так званих «маяків» на шляху Євроінтеграції. Отже, згадані критерії полягають у моніторингу тренду наступних показників [4]:

1. Цінова динаміка (Price Developments). Інфляція розрахована на основі гармонізованого індексу споживчих цін (Harmonised Index of Consumer Prices (HICP) – індикатор інфляції і цінової стабільності ЄЦБ) не повинна перевищувати середньо арифметичний показник інфляції трьох найкращих (з погляду цінової стабільності) країн-членів ЄС понад 1,5%. Якщо країна ЄС демонструє суттєво нижчий річний темп інфляції ніж у інших країн-членів та зазнала впливу екстраординарних факторів ціноутворення, то вона не входить у зазначену референтну групу (Ірландія у 2010 р., оскільки її індекс інфляції був на 1,5% нижчий порівняно з наступною країною ЄС з найнижчим темпом інфляції. Це було спричинено глибокою рецесією економіки, яка викликала значне падіння первинних доходів). Для порівняння, в Україні за період з березня 2012 р. по квітень 2013 р. індекс споживчих цін змінився на -0,8%, що знаходиться нижче порогового значення 2,5% (країни, які враховувались при визначенні індикатора: Греція 0.614%, Швеція 0.843%, Латвія 1.567%).

2. Фіскальна дисципліна (Fiscal Developments), що характеризується:

– рівнем планового і фактичного бюджетного дефіциту, який не повинен перевищувати 3% ВВП. Даний показник прирівнюється до задовільного, якщо рівень бюджетного дефіциту проявляє суттєве перманентне скорочення і наближається до рекомендованого порогового значення, або надмірний дефіцит бюджету є явищем винятковим, тимчасовим і його рівень близький до цільового. Бюджетний дефіцит в Україні за 2012 р. становив 3,8% ВВП [5];

– рівнем державної заборгованості, яка має перебувати у межах 60% ВВП. Державний борг України станом на 28.02.2012 р. становить 37,7% ВВП [5].

3. Динаміка обмінного курсу (Exchange Rate Developments). Країна повинна бути членом протягом щонайменше двох років ЕРМ II і відповідно контролювати флуктуацію обмінного валютного курсу щодо євро у межах +/-15% («валютна змія»). Не можна робити висновки про відповідність України даному критерію, оскільки вона не є членом ЄС, а від так не може бути учасником ЕРМ II.

4. Динаміка довгострокової відсоткової ставки (Long-Term Interest Rate Developments). Довгострокова номінальна відсоткова ставка не повинна перевищувати більше, ніж на 2% відповідні показники трьох найкращих (з погляду цінової стабільності) країн-членів. Довгострокова номінальна ставка

розраховується як середня арифметична відсоткових ставок на державні облигації з терміном обігу 10 років, які були випущені упродовж попередніх 12 місяців. Якщо наявна значна девіація доходності за облигаціями країни з високою ціною стабільності від двох інших «топ-країн», то її відсотковою ставкою нехтують при розрахунках задля досягнення репрезентативності референтної групи. Зазначений показник в Україні для ОЗДП з терміном обігу 10 років та валютою долар становить 7,80% [6], що вище цільового індикатора для країн-членів ЄВС 4,81% (Швеція 1,61, Латвія 4,00, Греція виключається із «топ-країн», оскільки дохідність її державних облигацій становить 15,40%, через високу імовірність дефолту).

Висвітливши методологічну базу розрахунку маастрихтських критеріїв конвергенції, за якими визначається готовність країни приєднатись до Єврозони та ЄС загалом, наведемо порівняльну таблицю побудовану на основі емпіричних даних.

*Таблиця 1*

**Відповідність країн Маастрихтським критеріям конвергенції  
станом на квітень 2013 р. [4; 7]**

Країна	Темп інфляції (НІСР), %	Бюджетний дефіцит/ВВП, %	Державний борг до ВВП, %	Учасник ЕРМ II	Довгострокова відсоткова ставка
	Порогове значення індикатора				
	2,5	3,0	60	Мін. 2 роки	4,81
Болгарія	2,5	1,0	18,9	Ні	4,03
Польща	3,0**	3,5*	55,8	Ні	4,61
Румунія	3,9**	2,9	38,0	Ні	6,43**
Україна	-0,8	3,8**	37,7	Ні	7,80**
Хорватія	4,0**	4,6**	53,6	Ні	5,73**

*Примітки:*

\*показник вважається задовільним із врахуванням додаткових факторів;

\*\*критерій конвергенції не виконується.

Підсумовуючи вищенаведене, зазначимо, що Копенгагенські критерії є уніфікованими вимогами, виконання яких є необхідною умовою приєднання країни-претендента до ЄС. Однією із їх компонент є готовність виконувати зобов'язання щодо приєднання до ЄВС. Щоб не допустити деструктивного впливу приєднання економічно нестабільних держав, країни-претенденти на членство у ЄВС мають відповідати Маастрихтським критеріям конвергенції. Останні виконують роль «мірила» макроекономічної стабільності. Із чотирьох розглянутих країн ЄС лише Болгарія відповідає цільовим індикаторам, за виключенням участі у ЕРМ II. Показники України знаходяться у межах порогових значень лише у розрізі співвідношення державний борг/ВВП та темпу інфляції. Проте варто відмітити, що дефляція суперечить цілям політики ЄЦБ у частині запобігання дефляції.

***Література***

1. Морис Шифф и Алан Уинтерс. Региональная интеграция и развитие /

Пер. с англ. Всемирный банк. – М: Издательство «Весь мир», 2005. – С. 17.

2. Закон України «Про засади внутрішньої і зовнішньої політики» [Електронний Ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2411-17>.

3. Міністерство закордонних справ України [Електронний Ресурс] – Режим доступу: <http://mfa.gov.ua>.

4. Convergence Report (May 2012) [Електронний Ресурс]. - Режим доступу: [www.ecb.int/pub/pdf/conrep/cr201205en.pdf](http://www.ecb.int/pub/pdf/conrep/cr201205en.pdf).

5. Розпорядження Кабінет Міністрів України Про схвалення звіту про виконання Закону України «Про Державний бюджет України на 2012 рік» [Електронний Ресурс] – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/171-2013-%D1%80>.

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

7. Інформація щодо умов випуску облігацій внутрішніх державних позик, які знаходяться в обігу станом на 15 березня 2013 року [Електронний Ресурс]. – Режим доступу: Міністерство фінансів України - Режим доступу: [http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=357644&cat\\_id=42981](http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=357644&cat_id=42981).

**Андрій Дідур**  
*Тернопільський національний  
економічний університет*

## **СТАН ПРЯМОГО ІНОЗЕМНОГО ІНВЕСТУВАННЯ В УКРАЇНУ: ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ВИРІШЕННЯ**

В умовах дефіциту внутрішніх джерел фінансування іноземні інвестиції є тим ресурсом, який може найвагомніше сприяти технологічному переоснащенню виробництва, досягненню стабільного економічного зростання, розвитку експортних і імпортозаміщуючих галузей, підвищенню ефективності функціонування підприємств, а відтак, і розвитку відповідних територій, поліпшенню соціального захисту громадян. Тому залучення та ефективне використання іноземних інвестицій в економіку України є сьогодні, як ніколи, актуальним.

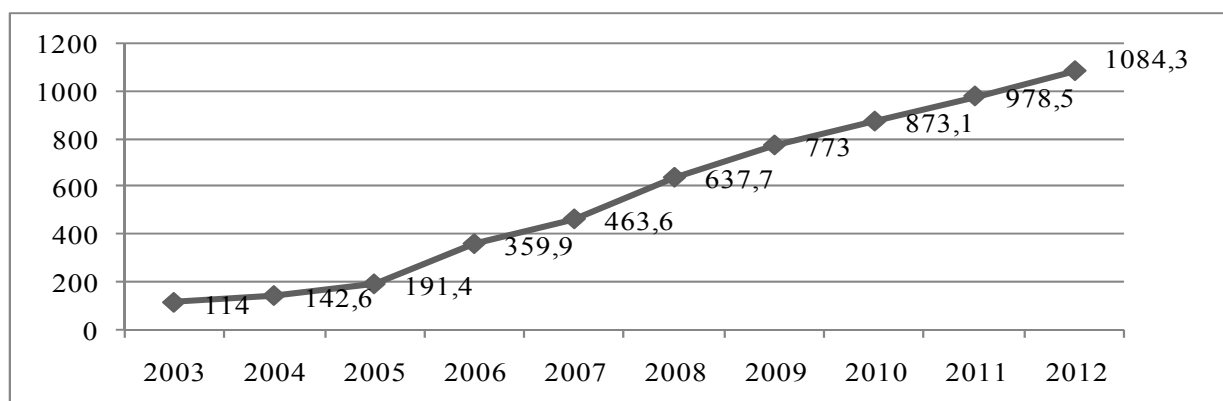
У процесі надходження прямих іноземних інвестицій в Україні виділяють три етапи. Перший з них охоплює період із 1992 по 1994 рр. і характеризується низьким рівнем залучення іноземних інвестицій. У 1994 році інвестування не перевищувало 10 дол. США на одну особу населення. Другий етап тривав до початку ХХІ ст. і відрізнявся динамічним зростанням зацікавленості іноземних інвесторів. За 1994–2000 рр. обсяг прямих іноземних інвестицій зріс на 6,8 раза і досягнув 78,8 дол. США на душу населення. За 2001–2004 рр. обсяг прямих іноземних інвестицій в українську економіку зріс на 5,1 млрд. дол. США або у

2,5 раза. Із 2004 р. в Україні мало місце подальше стрімке зростання припливу прямих іноземних інвестицій.

Проте, уже у 2009 р. обсяг чистого припливу прямих іноземних інвестицій був у 2,1 рази меншим, ніж у 2008 році – 4,7 млрд. дол. США (4,0% від ВВП порівняно з 5,5% від ВВП у попередньому році). Скорочення припливу було зумовлено, перш за все, несприятливими умовами інвестування: високою політичною та економічною невизначеністю, зростанням недовіри іноземних інвесторів, зниженням дохідності вітчизняного виробництва.

Уже у 2010 році обсяг чистого припливу прямих іноземних інвестицій був на 23,7% вищим, ніж у 2009 році – 5,8 млрд. дол. США (4,2% від ВВП порівняно з 4,0% від ВВП у попередньому році), однак ще не досяг докризового рівня (6–7% від ВВП).

В 2011 році в економіку України іноземними інвесторами було вкладено 6,473 млрд. дол. США прямих інвестицій. Так, станом на 1 січня 2012 року загальний обсяг прямих іноземних інвестицій, вкладених в українську економіку (кумулятивно, починаючи з 1995 року), з урахуванням його переоцінки, втрат, курсової різниці, склав 49,36 млрд. дол. США, що в розрахунку на одну особу становить понад 1084,3 дол. США (див. рис. 1).



**Рис. 1. Прямі іноземні інвестиції в Україну, дол. США на одного жителя**

Але, незважаючи на позитивну тенденцію росту обсягів ПІІ в Україну в динаміці, цей показник у перерахунку на душу населення, порівняно з іншими країнами, є доволі низьким, адже в розвинених країнах він становить близько 4–5 тисяч доларів США на особу.

У 2012 році приплив прямих іноземних інвестицій зріс на 8,7% - до 7,8 млрд. дол. США (94% з них було спрямовано до реального сектору економіки). Водночас високими були обсяги інвестицій за кордон – 1,2 млрд. дол. США. За підсумками 2012 р. чистий приплив прямих іноземних інвестицій становив 6,6 млрд. дол. США (у 2011 році – 7,0 млрд. дол. США). У цілому за станом на 01.01.2013 р. накопичений обсяг інвестицій в економіку України становив 72,8 млрд. дол. США, а в розрахунку на одну особу 1,6 тис. дол. США (на 11,3% більше, ніж рік тому).

На кінець 2012 року найбільше прямих іноземних інвестицій було вкладено у фінансовий сектор (28,5% іноземного капіталу). Крім того, 17,3% коштів іноземних інвесторів зосереджено в металургійному виробництві,

14,2% – в операціях з нерухомістю, оренді, інжинірингу та послугах підприємцям, 7,0% – в оптовій торгівлі.

Інвестиції в Україну надходять із 128 країн світу. До десятки основних країн-інвесторів, на які припадає 83% загального обсягу прямих інвестицій, входять: Кіпр, Німеччина, Нідерланди, Австрія, Російська Федерація, Велика Британія, Франція, Швеція, Віргінські острови та Сполучені Штати Америки.

У цілому, з часу набуття незалежності Україна пройшла важливі етапи на шляху до інтеграції в світовий економічний простір та поліпшення інвестиційної привабливості країни. Проте навіть після всіх зусиль, спрямованих на поліпшення інвестиційного клімату країни, на залучення іноземних інвестицій в національну економіку, на підтримку та посилення зв'язків із зарубіжними країнами, ще необхідно вжити цілу низку заходів щодо оптимізації інвестиційного потенціалу країни, який передбачає розв'язання багатьох проблем процесу іноземного інвестування в Україну.

З метою покращення інвестиційного клімату в Україні та активізації іноземного інвестування вважаємо за доцільне запровадження (здійснення) таких заходів: розробка чіткої, обґрунтованої державної стратегії залучення іноземних інвестицій; розробка та запровадження дієвого механізму надання податкових пільг іноземним інвесторам, які займаються довгостроковими інвестиціями з метою їх приросту; впровадження економічного механізму страхування ризиків іноземного інвестування; досягнення рівномірного розподілу обсягів іноземних інвестицій по всій країні шляхом підвищення інвестиційного потенціалу регіонів, не привабливих для іноземних інвесторів; сприяння розвитку фондового ринку; забезпечення стабільності законодавства у сфері інвестування і оподаткування тощо.

Запровадження розглянутих шляхів підвищення рівня інвестиційної привабливості країни призведе до притоку іноземного капіталу та успішного розвитку національної економіки.

**Анатолій Дубей**

**Ірина Тиголь**

*Івано-Франківський інститут менеджменту*

*Тернопільського національного  
економічного університету*

## **ВЕКТОРИ ВДОСКОНАЛЕННЯ МИТНОГО КОНТРОЛЮ У КОНТЕКСТІ СПРОЩЕННЯ І ГАРМОНІЗАЦІЇ МИТНИХ ПРОЦЕДУР**

Захист економічних інтересів України, запобігання незаконному ввезенню товарів, втратам Державного бюджету України в процесі зовнішньо-економічних операцій є головними завданнями Державної митної служби України, які зумовлюють пошук нових і вдосконалення існуючих засобів та



форм проведення митного контролю. За останній час почастишали такі порушення як декларування товарів не за своїм найменуванням, заниження митної вартості товарів тощо. Вирішення цих складних питань потребує спеціальних знань з митної справи. Тому питання вивчення порядку митного контролю та правил визначення митної вартості не втрачають своєї актуальності і набувають особливого значення на сучасному етапі.

Проблематикою митного контролю в усіх його проявах займалися такі вітчизняні і зарубіжні учені та практики як А.Д. Войцещук, С.С. Терещенко, О.П. Гребельник, О.П. Борисенко, Л.О. Копцева, О.В. Грачев, І.О. Федотов, І.О. Івашук, І.В. Співак, В.В. Філатов та ін.

Зростання обсягів зовнішньоторговельного обігу висвітлює такі основні проблеми митного контролю: суттєві часові витрати на проведення митних процедур, застарілі механізми технологічного пропуску товарів, неможливість дотримання норми чинного законодавства з фізичного контролю усіх товарів, які переміщуються через митний кордон України тощо. Про недосконалість системи митного контролю свідчить також збереження загрозливої ситуації з порушеннями митних правил, а також учинення правопорушень у сфері інтелектуальної власності [1, с.5]. Згадані вище проблеми становлять суттєву загрозу для стабільного економічного зростання й задоволення національних інтересів держави.

Найважливіше завдання забезпечення ефективної діяльності митних органів щодо мобілізації доходів до бюджету вимагає застосування нових методів контрольної роботи, до яких можна віднести: розширення аналітичних прийомів, ширше використання системи управління ризиками, активізацію митного пост-аудиту.

Вказані заходи передбачені Концепцією модернізації діяльності митної служби України як перспективні напрямки, та будуть сприяти результативності контрольних заходів, що проводяться митними органами, та зміцненню дисципліни відносно дотримання податкового та митного законодавства учасниками зовнішньоекономічної діяльності.

Для сприяння розвитку міжнародної торгівлі вдосконалена схема організації митного контролю має спиратись на:

– попереднє інформування митних органів стосовно переміщення товарів і транспортних засобів, метою якого є здійснення відповідної перевірки вантажу ще до його прибуття на митну територію України. Використовуючи попередню інформацію електронного повідомлення як інструменту автоматизованого цільового відбору, митні органи мають змогу виявляти відправки підвищеного ризику на початку міжнародного ланцюгу поставок товарів, ще в порту відвантаження чи ще раніше. При цьому умовою автоматизованого обміну інформації є чітка структурованість, стандартизація системи повідомлень;

– спрощення проходження товарів і транспортних засобів через митний кордон. Основою для спрощення є функціонування безпосередньо в пунктах пропуску лише двох контролюючих служб прикордонної та митної. При цьому доцільність участі у пропуску вантажів і транспортних засобів представників інших контролюючих органів (розташованих неподалік) визначають посадові

особи митної служби;

– перехід до електронного декларування за принципом «єдиного вікна», без особистого контактування представника суб'єкта ЗЕД з посадовою особою митного органу. При цьому інформація подається в електронно-цифровій формі та засвідчується набором електронно-цифрових символів, а саме електронно-цифровим підписом;

– здійснення митного контролю після випуску товарів у вільний обіг шляхом проведення митного пост-аудиту;

– співробітництво із бізнесовим співтовариством [3, с.147].

Серед важливих і складних завдань у сфері організації митного контролю є чітке визначення компетенції державних органів у процесі здійснення митного контролю, вирішення питання щодо проведення спільного контролю, створення розвинутої мережі вантажних митних комплексів. Домінантою сучасного етапу міжнародного економічного співробітництва є максимальне прискорення транскордонного руху товарів і послуг на основі спрощення митних процедур. А метою впровадження механізму спільного контролю і є скорочення часу на проведення митного оформлення, спрощення митних процедур.

Проведення спільного митного контролю в пункті пропуску на державному кордоні є одним з напрямків міжнародного співробітництва. Спільний контроль визначається міжнародними угодами як здійснення прикордонного, митного та інших видів контролю спільно контролюючими органами договірних сторін, без розриву в часі між їхніми діями (від початку і до завершення) в пунктах пропуску на території України або суміжної держави.

Державна митна служба здійснює вдосконалення організації митного контролю в пунктах пропуску та сприяння транзиту, в межах якого здійснюється: скорочення часу митного контролю у пунктах пропуску; удосконалення системи процедур контролю; зменшення впливу суб'єктивного фактору на процедуру митного контролю.

На сьогодні Державна митна служба України зробила значний крок до прискорення митних процедур, мінімізації суб'єктивного фактору, усунення корупційної складової при здійсненні митного контролю та митного оформлення, досягнення належного рівня інформаційної взаємодії між органами влади і підприємствами. Це, зокрема, стосується впровадження електронного декларування. Перехід до електронного декларування є найбільш ефективним напрямом вдосконалення процедур митного контролю, що створює умови по забезпеченню прозорості і прискоренню процедур митного оформлення товарів і, як наслідок, поліпшення ведення зовнішньоекономічної діяльності суб'єктами господарювання України.

Інфраструктура митних органів повинна розвиватись за наступними напрямками: створення належних умов для роботи особового складу митних органів, прискорення та вдосконалення процесу митного контролю і митного оформлення, що вимагає вдосконалення митної інфраструктури шляхом створення центрів митного контролю і митного оформлення, попереднього електронного декларування товарів, розвитку об'єктів навколо митної інфраструктури.

Як показує світовий досвід, пріоритетами на сьогодні для митних органів України є масштабне впровадження принципів електронного декларування, законодавче закріплення механізму функціонування «уповноваженого економічного оператора» та розвиток системи вантажних митних комплексів, для підвищення ефективності митного контролю.

Враховуючи важливість удосконалення форм контролю у зовнішньоекономічній діяльності, необхідно підтримувати подальший розвиток такої форми митного контролю як митний пост-аудит. Зокрема, це надасть можливість більш ефективно виявляти схеми ухилення від сплати податків і зборів, розробити відповідні критерії для виявлення правопорушень чинного законодавства та загалом сприяти розвитку міжнародної торгівлі.

#### *Література:*

1. Бережнюк І. Г. Митний контроль та митне оформлення як управлінський механізм митної справи / І. Г. Бережнюк // Вісник Академії митної служби України. – 2008. – №2. – С. 3–5.

2. Концепція реформування діяльності митної служби України «Обличчям до людей» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.customhouse.cv.ua/index.php?page=more/1288861224>.

3. Співак І. В. Технології митного контролю доцільно удосконалити / І. В. Співак // Вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут». Політологія. Соціологія. Право. – К. : ІВЦ «Політехніка», 2010. – №2 (6). – С.146–150.

**Людмила Дудик**  
*Тернопільський національний  
економічний університет*

## **МІЖНАРОДНА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ УКРАЇНИ ТА ЇЇ ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА**

Проблема економічної безпеки є актуальною для усіх країн, а особливо для тих, що перебувають у процесі системних трансформацій. До числа таких держав належить і Україна. Однією із характерних суперечностей для таких країн є, з одного боку, необхідність інтеграції у світогосподарські структури, а з іншого – необхідність забезпечення захищеності національних інтересів від зовнішніх і внутрішніх негативних впливів і загроз. Проблема захисту національних економічних інтересів та забезпечення економічної безпеки набуває особливої актуальності в час глобалізації, асинхронного виникнення та поширення у світі різного роду криз.

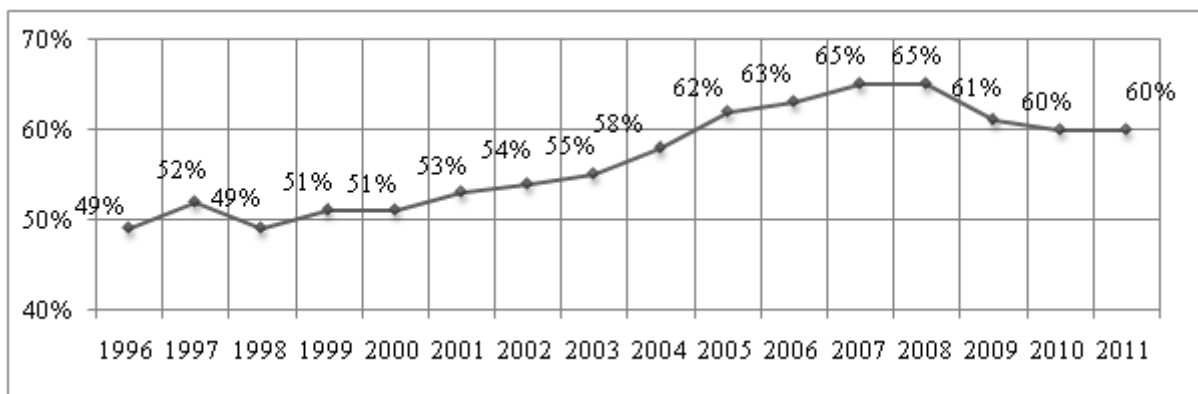
Загалом економічна безпека – це такий стан економіки та економічних інститутів, за якого забезпечується: 1) гарантований захист національних

економічних інтересів; 2) стійкість до внутрішніх і зовнішніх загроз в економічній сфері; 3) здатність до сталого, в т. ч. соціально-спрямованого, розвитку країни в цілому.

Зміни в глобальній спільноті, що сталися на зламі віків, зумовили переоцінку поняття безпеки, особливо в плані більшої уваги до економічних чинників. Процеси глобалізації і регіоналізації зумовлюють необхідність повноцінного включення держави у динаміку світової цивілізації, ефективного балансування між інтересами держав-сусідів, а також вивчення тих зовнішніх чинників, які обмежують потенціал розвитку [2].

На сучасному етапі економічна безпека держави залежить від таких чинників, як її геополітичне та економіко-географічне положення, конкурентоспроможність національної економіки, рівень її соціального розвитку, науково-технічний прогрес тощо.

Аналіз стану економічної безпеки України доводить невисокий її рівень та низхідну динаміку упродовж 2008-2011 рр., що є адекватним відображенням погіршення соціально-економічного становища в державі на фоні впливу негативних наслідків світової економічної кризи (рис. 1).

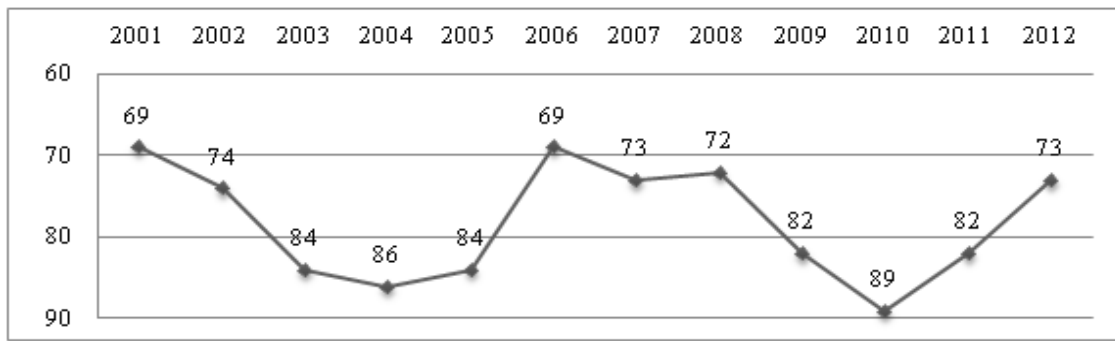


**Рис. 1. Рівень економічної безпеки України у 1996-2011 рр. [3]**

Одним з визначальних факторів економічної безпеки країни є рівень конкурентоспроможності її економіки. Існують загрози, обумовлені низьким рівнем економічної потужності та конкурентними позиціями на світовому ринку, і загрози втрати конкурентних переваг в стратегічно важливих галузях, які становлять небезпеку для країни, що в свою чергу зумовлює пріоритети протидії цим загрозам.

Українська економіка буде неспроможна забезпечити достойний рівень безпеки, якщо залишатиметься поза світовим конкурентним середовищем, вилученою із глобалізованих світогосподарських зв'язків.

Динаміка позиції України у Глобальному індексі конкурентоспроможності доводить покращення рейтингу упродовж 2011-2012 рр. і його фіксацію на докризовому рівні (рис. 2). Разом з тим рівень конкурентоспроможності країни залишається доволі низьким, що визначається такими факторами: низькою якістю інститутів (132-е місце); неефективністю ринків товарів і послуг (117-е місце); нестабільністю фінансового сектора (114-е місце); низьким рівнем розвитку бізнесу (91-е місце).



**Рис. 2. Україна в Глобальному індексі конкурентоспроможності [4]**

Ці фактори визначають і рівень економічної безпеки України, що доводить детермінованість даного поняття з поняттям конкурентоспроможності.

Отже, сьогодні як ніколи загострюється надзвичайно важливе питання забезпечення економічної безпеки України, що є одним з найважливіших національних пріоритетів. Своєчасна оцінка ступеня тієї чи іншої загрози, вибір пріоритетних напрямків протидії та ліквідація потенційних небезпек є основою успішного сталого розвитку держави і суспільства в цілому.

### *Література*

1. Концепція економічної безпеки України / І-т екон. прогнозування. Кер. Проекту В.М.Гейць. – К.: Логос, 1999. – 56 с.
2. Дацків Р.М. Економічна безпека у глобальному вимірі / Р. Дацків // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – №7(37). – С. 143-153.
3. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України: офіційний сайт. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.me.gov.ua>.
4. Всесвітній економічний форум: офіційний сайт. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.weforum.org>.

**Діана Дудко**  
Тернопільський національний  
економічний університет

## **ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПЕРЕХОДУ УКРАЇНИ НА ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ШЛЯХ РОЗВИТКУ**

Сучасний етап розвитку світової економіки характеризується становленням інновацій як одного з найбільш важливих факторів суспільного відтворення, який забезпечує сталий економічний розвиток на основі зростання конкурентоспроможності країни. Побудова моделі економіки, заснованої на знаннях є актуальною і для України, де існує потреба переходу від екстенсивного типу виробництва до якісно нового, ефективного інноваційного шляху розвитку.

Проте ставлення до інновацій в Україні не є однозначним. Так, згідно проведеного у 2011 р. соціологічного опитування в рамках проекту Innovations (респондентами виступили представники бізнесових кіл країни) 2% опитаних однозначно не цінують інноваційність, ще 16% швидше не цінують, 38% респондентів було важко визначитися з відповіддю, 37% і 7% відповідно швидше та однозначно цінують інноваційні товари і послуги. Разом з тим кожен третій відмітив високий потенціал прибутковості інновацій. На думку експертів, споживачі цінують впровадження компаніями інновацій, але не готові платити за це істотно вищу ціну. Ставлення компаній до інноваційності залишається поки зваженим і обережним [2].

Дане маркетингове дослідження відображає вітчизняні реалії, адже частка інвестицій у придбання прогресивних машин та обладнання, програмного забезпечення, зовнішніх знань і технологій є у 5-7 разів нижчою, ніж у інноваційно-розвинутих країнах. Парадоксально, що поряд із загальносвітовою тенденцією до нарощування інноваційних інвестицій, в Україні відбувається скорочення їхньої частки в загальному обсязі капітальних інвестицій з 6,47% у 2002 р. до 4,26% у 2010 р.

Відсутність фінансових ресурсів на інноваційну діяльність є основним стимулюючим фактором до її розвитку в Україні. Протягом останнього десятиліття стабільно низьким залишається обсяг державної фінансової підтримки, а найбільша частка інноваційних витрат припадає на власні кошти підприємств. В середньому понад 63% коштів, які підприємства витрачають на інноваційну діяльність, припадає на закупівлю обладнання, а на дослідження і розробки – близько 10% (табл. 1). Частка підприємств, які впроваджували інновації в 2011 р. становила 16,2% проти 18% в 2000 р. [4].

Таблиця 1

**Витрати підприємств в Україні на інноваційну діяльність [4]**

Роки	Загальна сума витрат	Дослідження і розробки		Придбання машин, обладнання та програмного забезпечення		Придбання інших зовнішніх знань		Інші витрати	
	млн. грн.	млн. грн.	питома вага, %	млн. грн.	питома вага, %	млн. грн.	питома вага, %	млн. грн.	питома вага, %
2002	3018,3	270,1	8,95	1865,6	61,81	49,7	4,96	732,9	24,28
2003	3059,8	312,9	10,23	1873,7	61,24	5,9	3,13	777,3	25,40
2004	4534,6	445,3	9,82	2717,5	59,93	43,5	3,16	1228,3	27,09
2005	5751,6	612,3	10,65	3149,6	54,76	43,4	4,23	1746,3	30,36
2006	6160	992,9	16,12	3489,2	56,64	59,5	2,59	1518,4	24,65
2007	10850,9	986,5	9,09	7471,1	68,85	28,4	3,03	2064,9	19,03
2008	11994,2	1243,6	10,37	7664,8	63,90	21,8	3,52	2664	22,21
2009	7949,9	846,7	10,65	4974,7	62,58	15,9	1,46	2012,6	25,32
2010	8045,5	996,4	12,38	5051,7	62,79	41,6	1,76	1855,8	23,07
2011	14333,9	1079,9	7,53	10489,1	73,18	24,7	2,27	2440,2	17,02

На відміну від України, валові внутрішні витрати на інновації, які включають витрати на дослідження і розробки з боку підприємств, вищих навчальних закладів, а також державних і приватних некомерційних організацій у високо розвинутих країнах перевищують вітчизняні показники більше, ніж у

три рази (табл. 2).

Таблиця 2

**Витрати на інновації у валових внутрішніх витратах, % [4; 5]**

Країни	2000	2008	2009	2010	2011
Фінляндія	3,35	3,70	3,94	3,90	3,78
Швеція	-	3,70	3,60	3,39	3,37
Японія	3,00	3,47	3,36	3,26	-
Данія	-	2,85	3,16	3,07	3,09
Німеччина	2,47	2,69	2,82	2,80	2,84
США	2,71	2,86	2,91	2,83	2,77
ЄС-27	1,74	1,84	1,92	1,91	1,94
Росія	1,05	1,04	1,25	1,16	1,12
Україна	0,95	1,25	0,70	0,52	1,09

Таким чином в Україні є нагальною потреба у формуванні дієвої інноваційної інфраструктури, яка дозволить активно розвивати інноваційну діяльність національних підприємств та підвищити їх потенціал для виходу на міжнародні ринки.

У даному контексті принципового значення набуває процес втілення в життя ключових засад реалізації інноваційної стратегії, складової Програми економічних реформ на 2010 – 2014 рр. [3, с. 39]. Відповідно до програми розвиток науково-технічної та інноваційної сфери передбачає:

1. Підвищення ефективності бюджетного фінансування наукової сфери.
2. Підвищення конкурентоспроможності сектору наукових досліджень і розробок, забезпечення інтеграції вітчизняного сектору наукових досліджень в європейський дослідницький простір.
3. Спрямування науково-технічного потенціалу на забезпечення реальних потреб інноваційного розвитку економіки й організації виробництва високотехнологічних товарів і послуг.
4. Здійснення заходів з підвищення ефективності національної інноваційної системи.

**Література**

1. Ілляшенко Н.С. Міжнародна інноваційна діяльність України та шляхи її розвитку / Н.С. Ілляшенко, О.О. Міцура // Вісник Тернопільського національного економічного університету. – 2010. – №5-1. – С. 434-447.
2. Інновації очима відвідувачів подій Innovations [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://innovations.com.ua/>.
3. Олешко А.А. Державне регулювання інноваційно-інвестиційного розвитку України / А.А. Олешко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2012. – № 10. – С. 39-42.
4. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua/>.
5. OECDiLibrary – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.oecd-ilibrary.org/>.

## **ЛОБІЗМ ЯК ІНСТРУМЕНТ РЕАЛІЗАЦІЇ КОРПОРАТИВНИХ ІНТЕРЕСІВ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ**

Транснаціональні корпорації (ТНК) стали найважливішими дійовими особами в сучасному світовому господарстві, відіграючи роль, яку важко переоцінити в системі міжнародних відносин. Сьогодні ТНК є не лише тією опорою, на якій базуються національні економіки багатьох країн, а й, перетворившись на найбільші транснаціональні групи, які включають у свої структури численні закордонні філії виробничого, науково-дослідного і збутового характеру, дедалі активніше діють на міжнародній арені, увійшовши до основних міжнародних процесів.

Транснаціональна компанія (корпорація) або ж скорочено ТНК – компанія (корпорація), що володіє виробничими підрозділами в декількох країнах [1]. На сьогодні ТНК стали невід’ємними суб’єктами міжнародних економічних відносин, оскільки приносять величезні прибутки, створюють тисячі робочих місць, сприяють поживленню економічних процесів у відсталих країнах. Цільовою формою зв’язку великого бізнесу ТНК з органами державної влади є система лобіювання, спрямована на обстоювання своїх інтересів.

Лобіювання – специфічний вид «паблік рилейшнз», пов’язаний з комунікаціями різних соціальних груп і організацій з представниками влади для захисту своїх інтересів під час прийняття тих чи інших рішень органами державної влади і управління [2]. Сучасна лобістська мережа ТНК охоплює відділи корпорацій та їх об’єднань, неформальні контактні організації, фонди, бюро та ін. Вони ставлять за мету вплив на прийняття відповідних законодавчих актів, діяльність партій, результати виборів і рішення судових органів. У своїй діяльності лобісти використовують різні методи: організація кампаній щодо залучення виборців до участі в голосуванні; налагодження контактів з політичними діячами і чиновниками держапарату для впливу на їхні рішення; фінансування передвиборних кампаній, діяльність політичних партій та ін. Щоразу, коли урядовий орган керує ресурсом, якого потребує бізнес (дозволяє, ліцензує, виділяє субсидії), чи встановлює правила, згідно з якими бізнес може функціонувати, виникає лобіювання, щоби впливати на процес управління.

Лобісти захищають багато різних інтересів. Майже всі великі європейські корпорації, торгові групи і профспілки мають лобістів. Те ж саме стосується і японських торгових асоціацій і компаній. ТНК можуть суттєво впливати на місцеву адміністрацію з метою поліпшення податкового режиму або дебюрократизації окремих процедур (наприклад, пов’язаних з інвестуванням). Часто саме могутнє лобі з боку представників ТНК є каталізатором реформування бюрократичного апарату, перегляду різних законодавчих актів, регулюючих правила інвестування і оподаткування в країні, у бік їх оптимізації



і лібералізації [3]. Під час проведення конкретної політичної кампанії ТНК можуть мобілізувати на її підтримки персонал своїх підприємств і субпідрядників, банкіри – своїх клієнтів.

З іншого боку, за останні десятиліття ТНК не обмежуються лише фінансуванням якихось політичних діячів. Найбільші власники ТНК самі входять до складу урядів і балотуються на високі державні посади. Але одним із правових методів лобістської діяльності ТНК є створення спеціальних відділів по зв'язках з органами державної влади, GR-відділи, що спеціалізуються на взаємодії з представниками влади.

Відділ по зв'язках з органами державної влади повинен керуватися у своїй діяльності такими принципами: системний характер взаємодії з органами влади; забезпечення сприятливих конкурентних умов для компанії; підтримка і розвиток позитивного іміджу компанії, як в органах влади, так і серед партнерів і клієнтів; підвищення рівня прибутковості, або ж мінімізація втрат від діяльності органів державної влади.

ТНК перетворились в головну силу ринкового виробництва та у вагомий суб'єкти міжнародних відносин, інтереси яких будуть формувати геополітичну структуру світу у майбутньому. Міжнародні корпорації XXI сторіччя стають найважливішим елементом розвитку світової політики та міжнародних економічних, політичних відносин. Такий бурхливий розвиток за останні десятиліття відбиває загострення міжнародної економічної, політичної конкуренції. Транснаціональні корпорації постають як безпосередні учасники усього спектру міжнародних процесів. Міжнародні корпорації, з одного боку, є продуктом швидкого розвитку міжнародних геополітичних відносин, з іншого – самі представляють потужний механізм впливу на них й використовують при цьому потужний інструментарій впливу, в тому числі й лобіювання.

### *Література*

1. World Investment Report 2007: Transnational Corporations, Extractive Industries and Development. — UNCTAD, United Nations. New York and Geneva, 2007.
2. Стрижакова Н.А. Реалії українського лобіювання / Н.А.Стрижакова // Держава і право. Збірник наукових праць. Юридичні і політичні науки. —2008. — № 41. — С.739-744.
3. Тихомирова Є. Б. Технологія зв'язків з владою: міжнародний досвід лобіювання // Вісник Львівського університету. Серія міжнародні відносини. — 2001. — Випуск 6. — С. 235 – 244.

## **ІНВЕСТИЦІЙНІ ПРІОРИТЕТИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ**

Світова економічна криза стала черговим підтвердженням вразливості національних економік та неспроможності протягом короткого періоду часу відновити темпи економічного зростання. Україна не стала виключенням серед багатьох країн, відмінних за рівнем економічного розвитку, які особливо гостро відчули структурні деформації, а відповідно і нестачу власного капіталу для проведення процесів модернізації та зменшення активності іноземних інвесторів. Завдяки структурним трансформаціям інвестиційне поживлення в післякризовий період було властиве практично всім країнам Європи. Так, у 2010 р. у 22 країнах Центральної та Східної Європи кількість проектів із залученням прямих іноземних інвестицій становила 925, що дало можливість створити 65372 нових робочих місця. Разом з тим, за період 2006-2010 рр. Україна займала 10-е місце серед цих країн, не покращивши свою інвестиційну позицію, і залучила лише 31 проект ПІ у 2010 р. [1].

Інвестиційна складова економічного розвитку України привертає увагу ще з початку здобуття економічної незалежності. На сьогодні надзвичайно складно дати об'єктивну оцінку інвестиційній привабливості країни. Проблема достовірності оцінки інвестиційного розвитку полягає у наступному:

1) досі законодавчо не закріплено поняття інвестиційний розвиток, що з огляду на різні авторські позиції та розбіжності створює певний вакуум у науковому обґрунтуванні та розумінні;

2) статистична база дослідження у багатьох країнах подається без оновлення, тому для аналізу приймаються, як правило, дані за попередні роки, що не завжди відображає реальний стан проблем;

3) процес систематизації та узагальнення масиву даних є затратним за вартістю та часом процесом.

Саме тому для оцінки інвестиційної привабливості як країни, так і її регіонів, використовуються методики, що, як правило, базуються на експертних оцінках та соціологічних дослідженнях. Європейською Бізнес Асоціацією за підтримки дослідницької компанії InMind у 2013 р. було проведено чергову оцінку інвестиційного клімату України, результати якої є маловтішними, оскільки показник знизився до рівня 2008 р. [2]. Схоже дослідження проводиться Міжнародною фінансовою корпорацією (IFC) за підтримки Канадського агентства з міжнародного розвитку, Агентства з міжнародного розвитку та співробітництва Міністерства економіки Нідерландів та Шведського агентства з міжнародної співпраці та розвитку. В останні роки Україна відповідно до рейтингу умов ведення бізнесу «Doing Business-2013» продемонструвала покращення умов ведення бізнесу та перемістилася з 152 на 137 місце, за умовами започаткування бізнесу – з 116 позиції на 50 позицію,

разом з тим, за субіндексом «Захист прав інвесторів» посіла 117 місце [3]. Проведення податкової реформи в країні сприяло скороченню кількості податкових платежів та рівня податкового навантаження.

Без сумніву залучення іноземного капіталу є невід'ємною складовою політики економічного розвитку та інтеграції України у світове господарство. У Програмі економічних реформ на 2010-2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава» питанням бізнес середовища та інвестиційного клімату приділена особлива увага. Зокрема, визнано низький інвестиційний імідж України як для вітчизняних, так і зарубіжних інвесторів, причинами якого є: макроекономічна нестабільність, неефективна регуляторна й податкова системи, високий рівень корупції; нерозвиненість механізмів державно-приватного партнерства; відсутність ефективних механізмів залучення інвестицій й захисту прав інвесторів [4].

Впродовж останніх років прийнято низку заходів, що сприятимуть формуванню привабливого інвестиційного клімату в Україні, зокрема, зниження надмірної зарегульованості інвестиційної діяльності, у т.ч. в дозвільній системі та адмініструванні податків; вдосконалення законодавчої бази з питань інвестиційної та підприємницької діяльності; впровадження механізму державно-приватного партнерства (прийняття Закону України «Про державно-приватне партнерство» [5]); узгодження міжнародного інвестиційного законодавства із національним та ін.

Пріоритетами активізації інвестиційної діяльності в Україні повинні бути: підвищення інноваційного спрямування інвестицій, яке є на дуже низькому рівні порівняно із економічно розвиненими країнами, де на інновації спрямовується близько 60% їх обсягу; розробка стратегії функціонування спеціальних економічних зон та територій пріоритетного розвитку; розширення державної підтримки інвестиційних проєктів, які забезпечують додаткові робочі місця та мають соціальний ефект; формування стабільного політичного та правового середовища.

### *Література*

1. Звіт про прямі іноземні інвестиції в Україну – 2011 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Ukraine-FDI-Report-2011-Ukr/\\$FILE/Ukraine-FDI-Report-2011-Ukr.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Ukraine-FDI-Report-2011-Ukr/$FILE/Ukraine-FDI-Report-2011-Ukr.pdf).

2. Індекс інвестиційної привабливості [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.eba.com.ua/uk/about-eba/>.

3. Doing Business 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/ukraine/>.

4. Програма економічних реформ на 2010-2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.president.gov.ua/docs/Programa\\_reform\\_FINAL\\_1.pdf](http://www.president.gov.ua/docs/Programa_reform_FINAL_1.pdf).

5. Закон України «Про державно-приватне партнерство» від 01.07.2010 № 2404-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2404-17>.

## ЗОВНІШНІЙ ДЕРЖАВНИЙ БОРГ УКРАЇНИ: АНАЛІЗ ДИНАМІКИ ТА СТРУКТУРИ

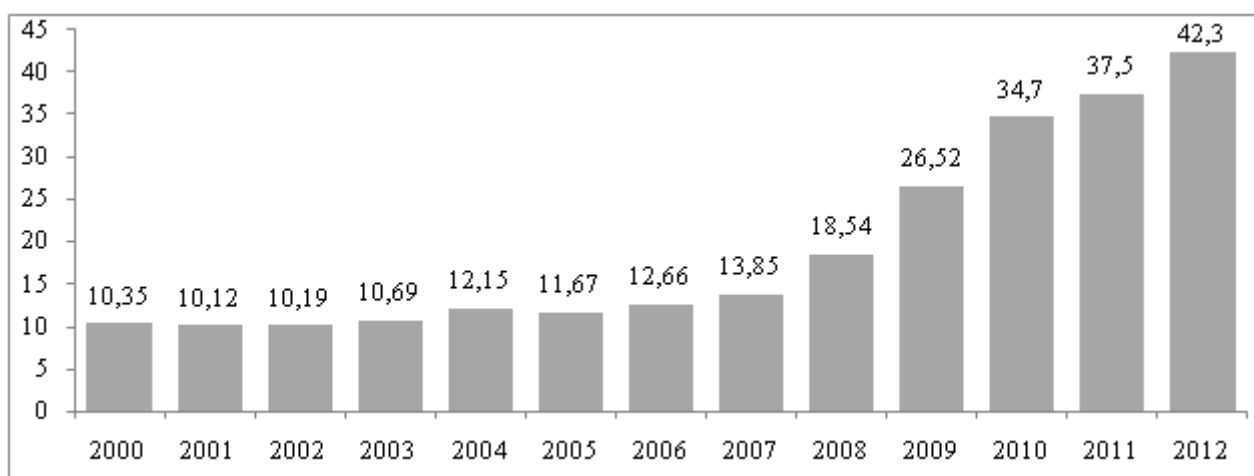
Для ефективного розвитку економіки та її поступового зростання необхідним є залучення додаткових ресурсів. Співпраця з міжнародними фінансовими організаціями та отримання міжнародних кредитів спрямовані на підтримку економічних реформ і виступають важливим елементом зовнішнього фінансування, яке в більшості випадків спрямоване на покриття дефіциту платіжного балансу та бюджету, реалізацію довгострокових інвестиційних проектів, що відповідають стратегічним напрямкам економічного розвитку держави.

Однак неконтрольоване нарощування сукупної зовнішньої заборгованості може призвести до кризи державної заборгованості і стати серйозним негативним чинником економічного і політичного значення.

Зовнішній державний борг – сукупність боргових зобов'язань держави, що виникли у результаті запозичення на зовнішньому ринку. При цьому держава виконує роль позичальника або гаранта погашення кредитів іншими позичальниками.

Після економічної кризи 90-х років, стабілізація платіжного балансу України, проведення зваженої бюджетно-податкової політики та перехід економіки на траєкторію стійкого економічного зростання сприяли покращенню ситуації з державною заборгованістю. Починаючи з 2003 р., ситуація у сфері зовнішнього державного боргу стала більш прогнозованою, тиск боргових виплат на державні фінанси послабився, а ступінь кредитоспроможності Уряду підвищився.

Абсолютний розмір зовнішнього державного боргу України у період 2004–2007 рр. суттєво не змінювався і досяг величини 13,8 млрд. дол. США (рис. 1).



**Рис. 1. Динаміка зовнішнього державного та гарантованого державою боргу України у 2000 – 2012 рр., млрд. дол. США**

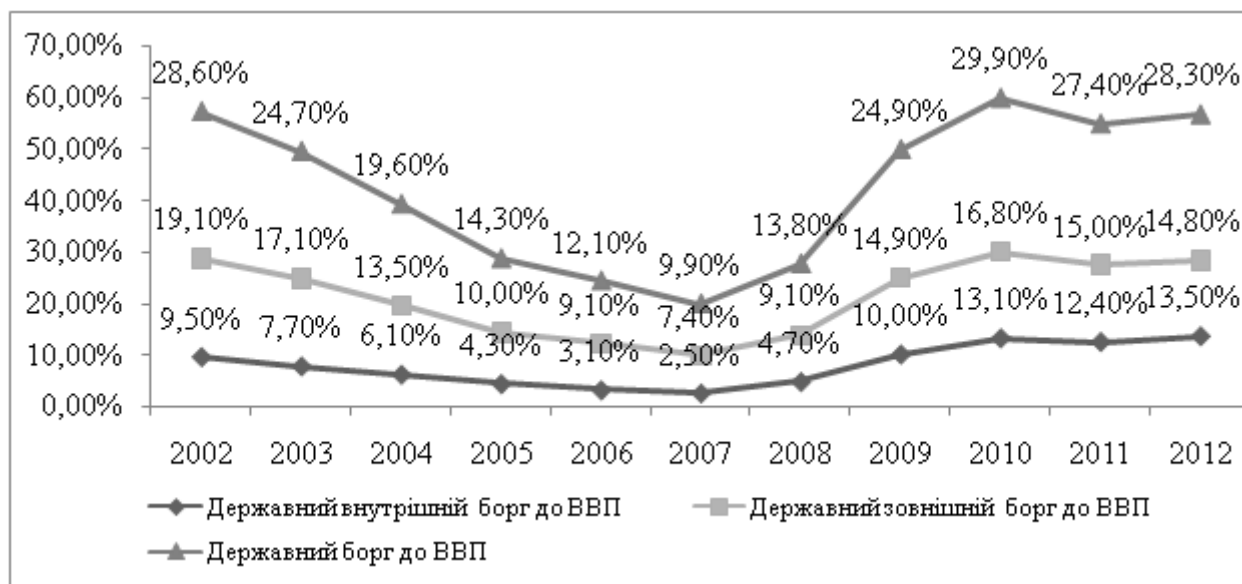
Значні прирости зовнішнього державного боргу України було зафіксовано у 2004 р. (1,5 млрд. дол. США або 13,7%) порівняно з попереднім роком, у 2008 р. (4,7 млрд. дол. США або майже 34%), у 2009 р. (близько 8 млрд. дол. США або понад 43%), у 2010 р. (8,1 млрд. дол. США або майже 24%) та у 2012 р. (4,8 млрд. дол. США або 11,3%).

Зокрема, у 2008 р. основною причиною зростання зовнішнього державного боргу став перший транш кредиту МВФ розміром 4,5 млрд. дол. США. У 2009 р. зовнішній державний борг України збільшився переважно за рахунок другого (2,8 млрд. дол. США) та третього (3,3 млрд. дол. США) траншів кредиту МВФ.

Сума державного боргу України станом 1.10.2012 р. досягла 394,4 млрд. грн. (79,6% від загальної суми державного та гарантованого державного боргу). При цьому, у структурі державного боргу України найбільша частка припадала на державний зовнішній борг – 41,1%, який склав 203,7 млрд. грн.

Гарантований державою борг за 9 місяців 2012 року становив 101,4 млрд. грн., або 20,4% від загальної суми державного та гарантованого державою боргу. Найбільша частка припадала на гарантований зовнішній борг – 18,0%, який становив 89,4 млрд. грн.

Одним із головних показників стану зовнішньої заборгованості країни є відношення зовнішнього боргу до ВВП. Так, в Україні це співвідношення за підсумками 2012 р. становило близько 14,8% (див. рис. 2).



**Рис. 2. Відношення державного боргу України до ВВП у 2002 – 2012 рр., %**

Загалом до 2007 р. відношення державного зовнішнього боргу до ВВП постійно зменшувалося за рахунок підтримки його на відносно стабільному рівні, з одного боку, та високих темпах економічного зростання – з іншого. Однак, починаючи з 2008 р. сума державного зовнішнього боргу та його відношення до ВВП зростає у зв'язку з розгортанням кризових явищ і, відповідно, зростанням потреб держави у державних запозиченнях, з одного боку, та у зв'язку з пригніченням економічної активності – з іншого.

Незважаючи на висхідні тенденції в динаміці зовнішнього державного боргу України, у 2012 році зовнішній борг секторів загального державного

управління та органів грошово-кредитного регулювання зменшився на 1,2 млрд. дол. США – до 32,2 млрд. дол. США. Відносно ВВП борг цих секторів скоротився з 20,4% до 18,3%.

Збільшення зовнішнього боргу сектору загального державного управління на 1,5 млрд. дол. США у 2012 році (до 2,3 млрд. дол. США) відбулося внаслідок значних розміщень Урядом ОЗДП у другому півріччі 2012 року.

Водночас планові виплати з погашення кредиту МВФ зумовили скорочення зовнішнього боргу сектору органів грошово-кредитного регулювання на 2,6 млрд. дол. США – до 4,7 млрд. дол. США (2,7% від ВВП).

Найбільшу питому вагу у структурі державної зовнішньої заборгованості України складає заборгованість за позиками, наданими міжнародними організаціями економічного розвитку. У 2012 р. ця величина сягнула 120,7 млрд. грн. (39%). Найменшу питому вагу у структурі зовнішнього державного та гарантованого державою боргу складають заборгованість за позиками, наданими зарубіжними органами управління – 3,6%, та заборгованість за позиками, наданими іноземними комерційними банками – 8,4%.

Наявність зовнішнього державного боргу не є негативним явищем для держави. Існує низка позитивних чинників зовнішньої державної заборгованості, які можливо реалізувати лише за умови ефективного управління зовнішнім державним боргом. У іншому випадку держава ризикує опинитися у залежності від зовнішніх джерел фінансування.

Процес управління зовнішнім державним боргом для України пов'язаний із численними проблемами. Зарубіжний досвід показує, що найефективнішим є вкладення позичених коштів в інвестиційну діяльність держави. Але Україна обрала найменш ефективний метод вкладення коштів – на покриття бюджетного дефіциту та на зменшення державного боргу попередніх періодів. Крім того, структура платежів за борговими зобов'язаннями України є вкрай нестабільною. Таким чином, боргова політика України потребує негайного вдосконалення.

До основних напрямків концепції боргової стратегії України можна віднести такі: повна відмова від нових зовнішніх державних запозичень для покриття дефіциту бюджету; здійснення нових зовнішніх запозичень у безпечних розмірах на інвестиційні цілі.

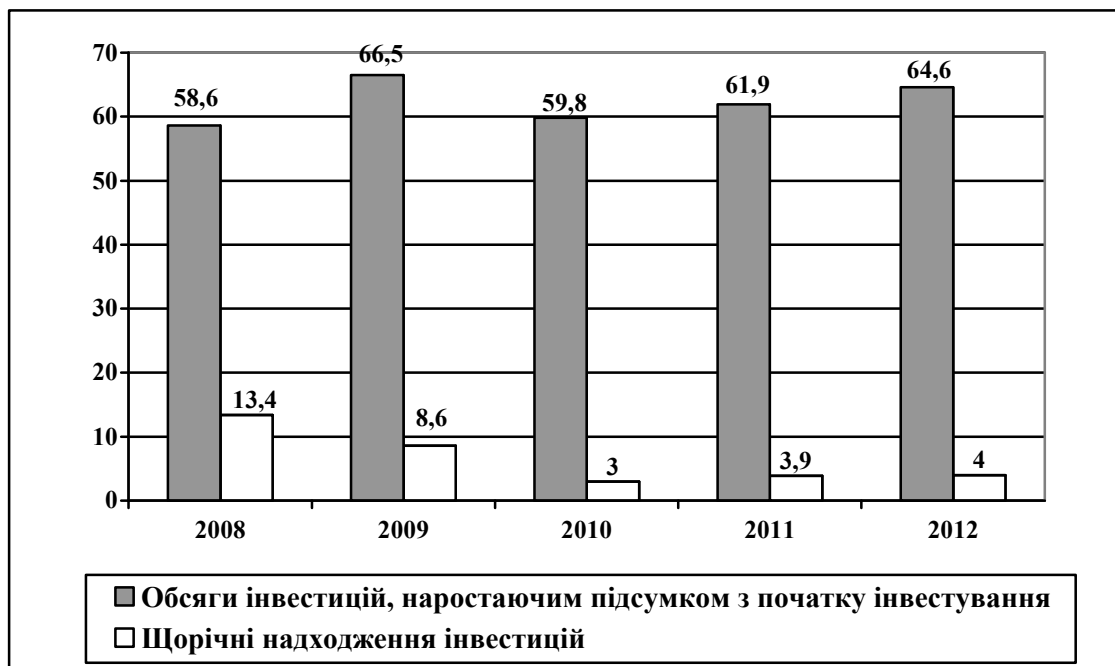
Зовнішні державні запозичення необхідні для забезпечення платоспроможності держави й досягнення економічного зростання. Тому другий напрямок розробки боргової стратегії – здійснення нових зовнішніх запозичень у безпечних розмірах для інвестиційних цілей – є більш прийнятним для України.

Стратегічною метою державної боргової політики України має стати залучення фінансових ресурсів для ефективної реалізації програм інституційного та інвестиційного розвитку країни з одночасним забезпеченням стабільного співвідношення державного боргу до ВВП. Важливим завданням стратегічного управління державним боргом є також пошук оптимального співвідношення між борговим і податковим фінансуванням бюджетних видатків.

## АНАЛІЗ ІНОЗЕМНОГО ІНВЕСТИЦІЙНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА ТЕРНОПІЛЬСЬКОЇ ОБЛАСТІ

В сучасних умовах соціально-економічний розвиток регіонів України характеризується значним дефіцитом внутрішніх джерел фінансування, які необхідні для реалізації відповідних програм соціально-економічного розвитку. Важливу роль у вирішенні даної проблеми відіграє залучення прямих іноземних інвестицій (ПІІ) як ефективного ресурсу для якісних структурних зрушень в економіці області.

Позитивні наслідки від зростання обсягів залучення ПІІ важко переоцінити. Поряд із надходженням додаткових джерел фінансування, даний процес також супроводжується розширенням і модернізацією виробничих потужностей, можливим використанням передових технологій та інновацій, створенням нових робочих місць і покращенням добробуту населення області.



**Рис. 1. Динаміка залучення прямих іноземних інвестицій в економіку Тернопільської області у 2008-2012 рр., млн. дол. США**

*Примітка.* Побудовано за даними Управління зовнішніх зносин, зовнішньоекономічної та інвестиційної діяльності Тернопільської обласної державної адміністрації.

Аналіз динаміки залучення ПІІ в економіку Тернопільської області (див. рис. 1), засвідчує загалом позитивну тенденцію надходження інвестиційних ресурсів. Інвестиції зростали за винятком 2010 р., коли зменшення обсягу ПІІ порівняно з попереднім роком склало 6,7 млн. дол. США, що, в першу чергу, пов'язано з втратою вартості внаслідок курсової різниці. Таким чином, у

2010 р. спостерігалось статистичне (розрахункове) зниження сукупного обсягу іноземного капіталу з урахуванням його переоцінки.

Попри позитивні зміни в динаміці залучення ПІІ в економіку Тернопільської області, зіставлення їх абсолютних значень з рівнем іноземного інвестування в інші регіони країни доводить необхідність поживавлення відповідної складової регіональної економічної політики.

Так, на 1 січня 2013 р. загальний обсяг ПІІ в економіку Тернопільської області становив 64,6 млн. дол. США, що становить 0,1% від загального обсягу ПІІ в Україні та є передостаннім показником серед регіонів України, випереджаючи лише Чернівецьку область. В розрахунку на одну особу загальний обсяг ПІІ склав 60,1 дол. США, що є найнижчим результатом серед областей України [1, с.7-9].

Обсяги кредитних ресурсів від прямих інвесторів-нерезидентів на 1 січня 2013 р. становили 156,3 млн. дол. США. Таким чином, сукупний капітал нерезидентів в економіці області, включаючи прямі іноземні інвестиції, склав 221,0 млн. дол. США., що становить 1,6% від загального обсягу боргових зобов'язань регіонів України [1, с.168].

Станом на 1 січня 2013 року ПІІ надійшли з 46 країн світу – 89,4% з 20 країн-членів ЄС, 3,2% – з 5 країн СНД, 7,4% – з 21 інших країн світу. Найкрупнішими інвесторами в економіку області є резиденти ФРН – 16,7%, Чеської Республіки – 10,1%, Кіпру – 8,2%, Естонії – 6% та Польщі – 4,6%.

Станом на 1 січня 2013 р. в області працювало 253 підприємства з іноземними інвестиціями. Найбільша частка ПІІ станом на 1 січня 2013 р. була зосереджена на підприємствах: сільськогосподарської галузі, мисливства, лісового господарства (16,8%), добувної промисловості (16,1%), сфери транспорту та зв'язку (15,6%), виробництва харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів (14,9%), галузі машинобудування (11,3%). Загалом розподіл ПІІ за галузевою структурою визначає пропорційність розвитку економіки області у різних напрямках.

У регіональному розрізі найбільша частка ПІІ зосереджена в економіці м. Тернополя – 29,8% або 19,3 млн. дол. США (хоча цей показник за останні роки зменшився практично вдвічі), Зборівського (19,5% або 12,6 млн. дол. США), Борщівського (16,1% або 10,4 млн. дол. США) та Тернопільського (12,0% або 7,7 млн. дол. США) районів.

На основі результатів вищепроведеного аналізу можна зробити висновок, що рівень розвитку інвестиційного співробітництва Тернопільської області в порівнянні з іншими регіонами України знаходиться на досить низькому рівні, що свідчить про потребу вдосконалення інвестиційної політики на регіональному рівні.

Активізації та стимулюванню залучення ПІІ в Тернопільську область повинні передувати:

1. Удосконалення законодавства і нормативно-правових документів, що регулюють сферу іноземного інвестування на регіональному рівні.
2. Проведення структурними підрозділами органів виконавчої влади аналізу причин виникнення перешкод щодо залучення ПІІ та винесення



відповідних пропозицій щодо їх вирішення, які повинні бути відображені, а в подальшому і реалізовані в рамках інвестиційної політики області.

3. Створення консультаційних центрів іноземного інвестування.

4. Підвищення рівня поінформованості іноземних інвесторів щодо потенційних інвестиційних об'єктів та проектів області шляхом публікації їх опису у відповідних друкованих та електронних довідниках, каталогах, через ЗМІ.

### *Література*

1. Державний комітет статистики України. Статистичний бюлетень «Інвестиції зовнішньоекономічної діяльності у 2012 році». – 2013. – 172 с.

**Роман Заяць**

*Тернопільський національний  
економічний університет*

## **КОРЕКТНІСТЬ РОЗРАХУНКУ ІНДЕКСУ СПОЖИВЧИХ ЦІН В УКРАЇНІ**

Добробут населення країни є невід'ємною передумовою розвитку ринкової економіки. Недаремно саме Індекс споживчих цін (ІСЦ) (індекс інфляції, англ. Consumer Price Index, CPI) вважається основним інструментом для розрахунку інфляції та кращим показником оцінки вартості життя. Однак, чи все так однозначно у його обчисленні та інтерпретації, як здається на перший погляд.

Розрахунок ІСЦ проводиться Державною службою статистики України за формулою Ласпейреса:

$$i_p = \sum \left( W_{i0} \times \frac{P_{i1}}{P_{i0}} \right)$$

Для його розрахунку формується споживчий набір, який змінюється і доповнюється кожних 5 років на основі напрацювань фахівців Державної служби статистики України, Мінекономрозвитку, НБУ, профспілок та науковців, а також відповідно до вимог, які базуються на вимогах Резолюції щодо індексів споживчих цін, прийнятої на 17-й Міжнародній конференції статистиків праці (2003 р.), та спільному документі МОП, МВФ, ОЕСР, Євростату, ООН та Світового банку «Керівництво щодо індексу споживчих цін. Теорія та практика» (2004 р.). З 1 січня 2012 року споживчий набір товарів (послуг) складається із 335 найменувань.

Слід зазначити про існування так званої прихованої інфляції, яка може бути обчислена коригуванням ІСЦ<sub>факт</sub>. Коригувати ІСЦ на зміну розподілу населення за доходами, що можна визначити за наступним алгоритмом:

$$ICЦ_{\text{скориг.}} = ICЦ_{\text{факт}} \cdot \frac{1 - G_0}{1 - G_1}$$

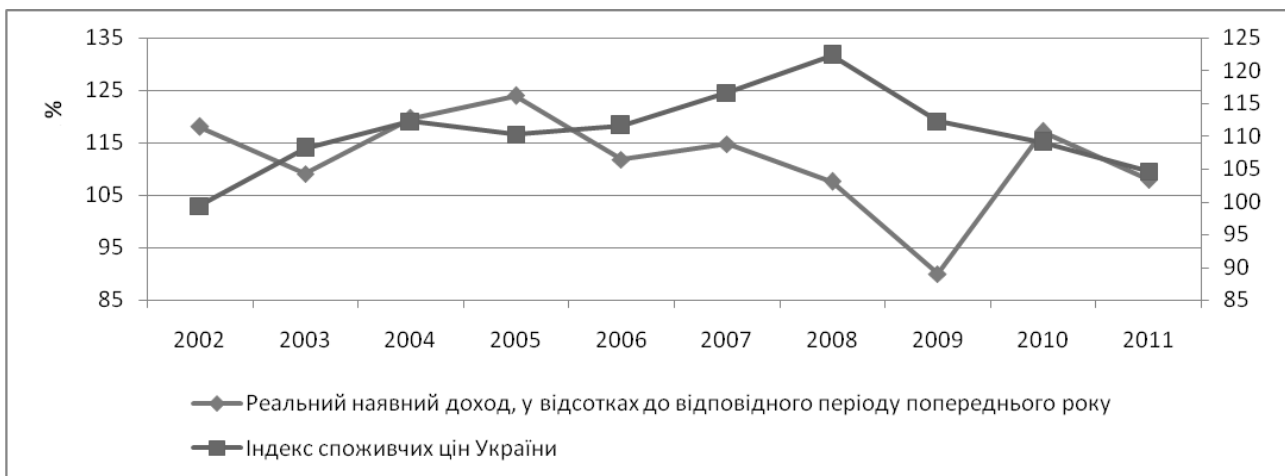
В Україні для розрахунку зведеного індексу інфляції з впровадженням за міжнародними стандартами МВФ системи індексів цін можна використати три діючі індекси: індекс цін виробників промислової продукції; індекс споживчих цін; індекс загальної кредиторської заборгованості.

Однак експерти не завжди довіряють даним Держстату України, в тому числі скорегованій інфляції, яка інколи буває меншою за реальну. На нашу думку доцільно виділити наступні проблемні питання щодо розрахунку ІСЦ:

1) стосовно  $ICЦ_{\text{факт}}$ : вагові коефіцієнти нововведених товарів мають відповідати реальним витратам домогосподарств; недостовірні дані отримані в анкетних обстеженнях мають значний вплив на результати розрахунків; маніпулювання рівнем індексу через коригування його сезонності;

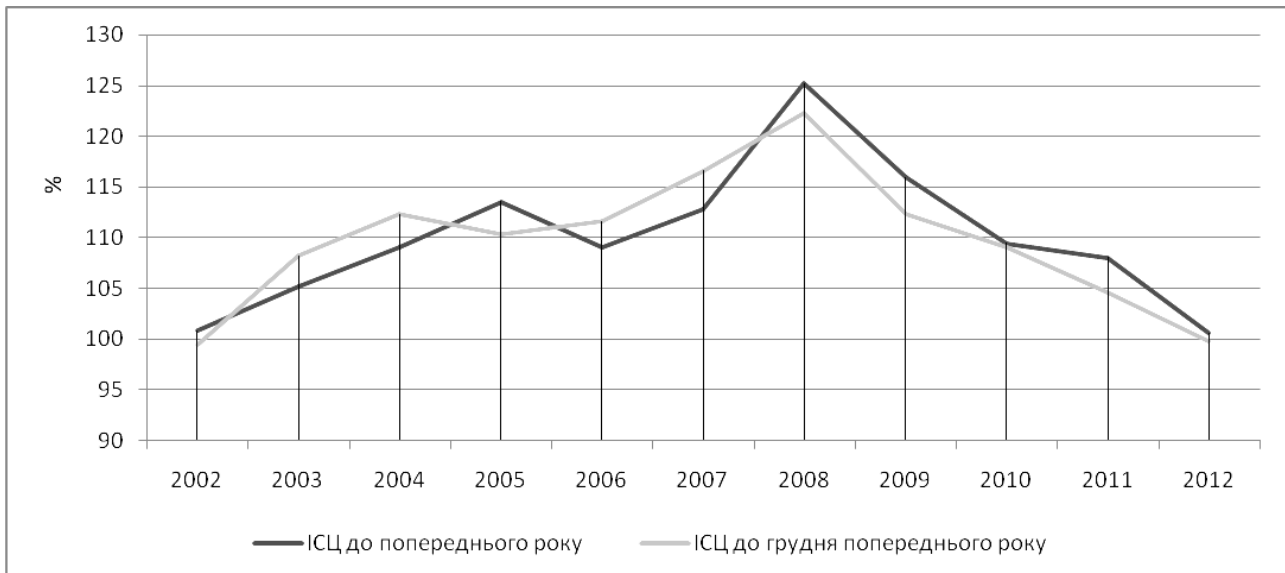
2) стосовно  $ICЦ_{\text{скориг.}}$ : коефіцієнти Джині, що характеризують децильний розподіл населення за доходами, не завжди відповідає реальній ситуації та не коректно враховує витрати домогосподарств; зведений індекс інфляції обчислюється на попередньо розрахованих індексах, які в свою чергу можуть не відповідати реальній ситуації.

Тому дані, які показані на рис. 1 можна назвати коректними не в повній мірі.



**Рис. 1. Динаміка ІСЦ та реального наявного доходу за 2002-2011 рр. в Україні**

Проте розгляд цього питання уже в першому наближенні, порівняння ІСЦ до попереднього року і до грудня попереднього року, свідчить, що рівень інфляції вищий за той, який широко поширюється у ЗМІ. На відміну від показника до грудня року який становить 99,8% і показує дефляцію 0,2%, показник ІСЦ до попереднього року відображає інфляцію 0,6%. Останній показник протягом 2008-2012 рр. помітно вищий за перший.



**Рис. 2. Динаміка значення ІСЦ до попереднього року та до грудня попереднього року за 2002-2012 рр. в Україні**

ІСЦ реально не може врахувати мільйони смаків та рівнів доходу мешканців країни. На нашу думку слід: розробити методику оцінки інфляції на основі встановлення депозитних ставок; визначення інфляції через оптову торгівлю, яку важче приховати.

Забезпечуючи власні продовольчі потреби, українці змушені витратити непропорційно багато на їжу. Але внутрішні ціни на більшість продуктів харчування в Україні нижчі, ніж світові. Отже, саме бідність населення, а не високі ціни є основною причиною великих витрат на харчування. Трудові доходи наших громадян, тобто зарплати та пенсії, є суттєво нижчими, ніж у країнах із таким самим ВВП на душу населення. Йдеться про різницю в півтора рази, а, зважаючи на нижчі продовольчі ціни, – удвічі. Низькі зарплати та пенсії в Україні компенсуються у структурі ВВП вагомою часткою податків і нетрудових доходів (прибутки корпорацій, відсотки, орендна плата), які становлять значну частку ВВП.

У «боротьбі» з інфляцією влада маніпулює витратами й на інші складові споживчого кошика. Транспорт у споживчому наборі становить 4,7%, що є найнижчим показником порівняно з іншими країнами. Водночас, якщо вірити офіційній статистиці, витрати українця на пальне та мастила становлять майже 1,9% споживчого набору, тоді як, приміром, у Сальвадорі – 2,7%, а в Албанії – понад 2%. Однак якщо кількість легкових автомобілів на 1000 осіб у цих державах становить близько 50 та 90 відповідно, то в Україні – майже 180. Отже, беручи до уваги тривалу тенденцію до зростання цін на нафту та нафтопродукти, низька частка витрат на пальне використовується урядом як ефективний важіль стримування офіційної інфляції.

## **«КИТАЇЗАЦІЯ» ЗАХОДУ: НОВІ ФОРМИ СПІВПРАЦІ ГРЕЦІЇ ТА КИТАЮ**

Останні світові тенденції свідчать про поширення Китаю всередину кожної країни, заповнивши практично всі галузі економіки. Активність Китаю зрозуміла: країна намагається влізти в економіку ЄС, щоб підпорядкувати собі хоча б її частину. Для цього Китай обрав Грецію. Найактивніше нарощує присутність в Греції китайська держкомпанія China Ocean Shipping Company (COSCO), яка є найбільшим перевізником вантажів у Китаї і другим у світі. В червні 2010 р. COSCO підписала три угоди про співпрацю з грецькими судноплавними компаніями. За умовами операції в Греції для COSCO будуть побудовані 7 суден для перевезення навалювальних вантажів. У перспективі можуть бути побудовані ще чотири і зафрахтовані – п'ять. Пірей є найбільшим портом у Греції і одним з найважливіших портів в регіоні Східного Середземномор'я. Його пропускна здатність досягла 1370000 контейнерів в 2008 (більше 20 млн. тонн вантажів). Це, звичайно, не у порівнянні з 10 кращих європейських портів за обсягом, всі з яких мають потужність понад 50 млн. тонн вантажів, більшість з яких розташована в північній Європі. Тим не менше, порт Пірей ближче, ніж північні порти Нідерландів та Німеччини для китайських контейнеровозів у перевезенні вантажів з Китаю до Європи через Суецький канал. Окрім того китайський уряд вважає грецький уряд гнучкішим для розгляду і подальшої кооперації, на відміну від інших жорстких та достатньо критичних західноєвропейських урядів.

Китай «підсаджує» Європу на свої гроші, хоче безпечного транзиту та стабільних ринків. Але чи все так стабільно і беззаперечно як здається на перший погляд. Китаю Європа вигідна не тільки як покупець, але і як боржник.

Так як Китай давно не може купити стратегічні галузі США чи Росії, то він вкладає надлишки коштів у купівлю і контроль Європи через кредити, свідомо знаючи, що Європа в нинішньому її вигляді буде йому винна.

Китайці вже вирішили поступово відмовитися від використання портів Неаполь (Італія) і Стамбул (Туреччина), а замість цього направити свої контейнеровози в Грецію через порт Пірей. Очевидно, що вони мають намір використовувати його в якості основної точки входу з південної Європи.

В той час уряд Греції вважає сільське господарство і туризм ключовими сферами для співпраці з Китаєм. Так, Китай є другим у світі виробником хутряних шкірок. При цьому три чверті всього виробленого хутра Греції та Туреччини скуповує Китай для перепродажу (Україна в тому числі). Цей факт дозволяє зробити висновки щодо співпраці у цьому напрямі, адже Греція є одним із лідерів по виробництві та продажу хутра.

За офіційними даними 2,5 млн. китайських туристів відвідали Європу в 2012 році. Але в Греції відпочивали лише 50000 киянців. Як зазначив мер

Афін Йоргос Каминис: «На жаль, Греція є непопулярним напрямком для відпочиваючих з Китаю, але ми маємо намір це виправити».

Зараз китайські інвестиції в Греції мають тільки позитивний вплив на грецьку економіку. Але ще не відомо, чи представлятимуть вони негативні наслідки в майбутньому для країни і ЄС вцілому з точки зору економічного проникнення і політичного впливу. Філософи застерігали боятися греків, що дари приносять. Можна лише сподіватися, що не завжди історія повторюється, і греки не повинні «остерігатися китайських подарунків».

Адже створивши плацдарм в Греції, китайські експортери можуть швидше проникати на європейський ринок, відкривши вікно для незліченної кількості китайських мігрантів, що є потенційною небезпекою для європейського уряду.

Акції в газовій і електричній монополіях, телекомунікаційних операторах, лотереї, казино, іподромах, портах, банках, також окремі відрізки берегових ліній – усе це буде виставлено на продаж в Греції. Одним з основних покупців, як очікується, буде Китай.

Виникає запитання: чи є Китай як член БРІКС тією цеглиною глобальної економічної архітектури XXI сторіччя? Ряд науковців та економістів сходяться на думці, що ні. Як стверджує проф. Шаров О.М. Китай не може стати лідером глобальної економіки, залишаючись в межах власної цивілізації. Хотілося б висловити аналогічну точку зору і сказати, що ахілесовою п'ятою Китаю є той фактор, який і робить всю китайську економіку конкурентоздатною і є рушієм її економіки – це робоча сила.

### *Література*

1. «Asian Trailblazers” swiftly globalising through aggressive overseas expansion. [Electronic Resource]. – Mode of access : URL : <http://www.towerswatson.com/en-PH>. Title from the screen.

2. David Shambaugh. Are China’s Multinational Corporations Really Multinational? [Electronic Resource]. – Mode of access : URL : <http://www.brookings.edu/research/interviews/2013/03/01-china-li>. Title from the screen.

3. Multinational Corporations Keen on China’s Real Estate. [Electronic Resource]. – Mode of access : URL : <http://english.cri.cn/08china>. Title from the screen.

4. Greece – China Bilateral R&TD Cooperation 2012-2014 [Electronic Resource]. – Mode of access : URL : <http://www.startupgreece.gov.gr/content/greece-china-bilateral-rtd-cooperation-2012-2014>. Title from the screen.

5. China and Greece Cooperation in Research and Technology [Electronic Resource]. – Mode of access : URL : <https://apps.gov.gr/minedu/international/greece-china2012/>. Title from the screen.

6. Chen Xiaoyi. Greece seeks deeper cooperation with China. [Electronic Resource]. – Mode of access : URL : [http://www.morningwhistle.com/html/2012/IPOs\\_Offerings\\_1130/215769.html](http://www.morningwhistle.com/html/2012/IPOs_Offerings_1130/215769.html). Title from the screen.

## **СУТЬ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПІДПИСАННЯ УГОДИ ПРО АСОЦІАЦІЮ МІЖ УКРАЇНОЮ ТА ЄС**

Євроінтеграційні прагнення України на початку ХХІ ст. попри гучні заяви політиків, широке обговорення в засобах масової інформації та суспільний резонанс, зазвичай не мають практичного втілення, перебуваючи в площині стратегічних векторів зовнішньої політики та соціально-економічного розвитку. Проривом в даному плані може стати підписання нашою державою з ЄС Угоди про асоціацію, переговори стосовно якої, як ніколи, просунули Україну до формалізації відносин з Союзом, підвищення рівня взаємної довіри і визнання партнерських відносин з майбутньою перспективою подальшою інтеграції.

Угода про асоціацію за своїм змістом та обсягом обіцяє стати найбільшою міжнародною угодою з третьою країною, коли-небудь укладеною Європейським Союзом.

Переговори щодо цієї угоди розпочалися у березні 2007 р., а у лютому 2008 р., після набуття Україною членства в СОТ, ЄС і Україна розпочали переговори про глибоку і всеохоплюючу зону вільної торгівлі (ГВЗВТ) як ключовий елемент Угоди про асоціацію. На п'ятнадцятому Саміті Україна-ЄС, який відбувся 19 грудня 2011 р., лідери ЄС і Президент України заявили про досягнення взаєморозуміння щодо тексту Угоди про асоціацію.

30 березня 2012 р. глави делегацій Європейського Союзу та України парафували текст Угоди про асоціацію, у тому числі й положення про створення ГВЗВТ. У цьому контексті 19 липня 2012 р. головні переговорники щодо торгових питань з обох сторін парафували частину Угоди стосовно створення ГВЗВТ. Угода загалом була парафована 19 липня 2012 р.

Сам термін «асоціація» в буквальному розумінні трактується як союз, спілка, товариство чи об'єднання для досягнення спільної мети. Виходячи із загальних правил тлумачення міжнародних договорів, зміст поняття «асоціація» слід розкривати через тлумачення всієї сукупності норм Угоди. З огляду на це, Угода про асоціацію встановлює особливості відносин асоціації з Україною, що ґрунтується на вкорінених принципах і традиціях, адже в статті 217 Лісабонських домовленостей йдеться про те, що: «Союз може укладати угоди з однією або більше третіми країнами або міжнародними організаціями, що запроваджують асоціацію, включаючи взаємні права та обов'язки, спільні дії та взаємні процедури».

Угода про асоціацію між Україною та ЄС розпочинається преамбулою та вступними статтями, які встановлюють фундамент відносин асоціації та визначають той «дух», до втілення якого договірні сторони зобов'язуються прагнути при практичному застосуванні та тлумаченні всіх приписів Угоди.

Для зміцнення відносин між Україною та ЄС, асоціація ставить певні цілі, які виражаються у чотирьох вимірах [1, с.12]:

1) ціннісному, що свідчить про поступове зближення між сторонами, що ґрунтується на спільних цінностях, а також все більшій участі України у різних сферах діяльності ЄС;

2) політико-безпековому, що означає спільний посилений політичний діалог і підтримання миру на міжнародному масштабі на принципах ООН;

3) економічному, означає встановлення посилених економічних і торговельних відносин, що ведуть до створення поглибленої та всеосяжної зони вільної торгівлі;

4) правовому, що зміцнить співпрацю в галузі справедливості, свободи та безпеки, з метою посилення верховенства права та поваги до прав людини.

Варто відзначити, що відносини асоціації ґрунтуються на логіці інтеграції, що передбачає прагнення держав спільно здійснювати свої суверенні повноваження.

Щодо підписання Угоди про асоціацію між Україною та ЄС, то найоптимістичніші прогнози сходяться на кінці 2013 року (а саме, листопадовий саміт у Вільнюсі), але все буде залежати від внутрішніх політичних процесів та ефективності виконання Україною встановлених у Порядку денному асоціації критеріїв для підписання зазначеної угоди, а також від діалогу України та ЄС. При цьому все частіше лунають більш песимістичні прогнози щодо дати підписання угоди. Так, на думку директора Інституту політичного аналізу і міжнародних досліджень Сергія Толстова: «...підписання Угоди буде відкладене до літа-осені 2015 року з урахуванням певних процесів в Європейському Союзі і президентських виборів в Україні».

На нашу думку, підписання угоди забезпечить створення зовнішнього (чи можна сказати, європейського) каркасу для розвитку української політики та економіки, а також створить передумови для того, щоб постійно декларовані українською владою пріоритети щодо верховенства права, демократії та ринкової економіки дійсно реалізовувалися на практиці.

Заявляючи про прагнення укласти Угоду про асоціацію з ЄС у тому вигляді, в якому вона постала внаслідок переговорного процесу, Україна тим самим заявляє про свою рішучість перейти в нову якість: від пострадянської країни, яка вимушена дотримуватися згаданих принципів під зовнішнім тиском, до країни – інтегральної складової цивілізованого світу, яка прагне до повсякденного практикування, вдосконалення та поширення його принципів.

### *Література*

1. Угода про асоціацію Україна-ЄС: дороговказ реформ / О. Сушко, О. Зелінська. – 2012.

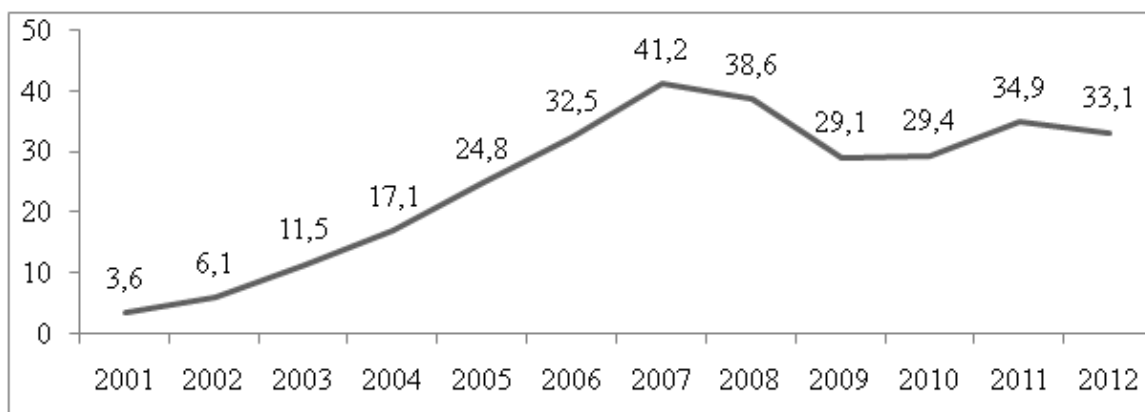
## **ВИКОРИСТАННЯ ПЛАТІЖНИХ КАРТОК В СУЧАСНИХ БЕЗГОТІВКОВИХ РОЗРАХУНКАХ**

На сучасному етапі розвитку вітчизняна економіка потребує швидких структурних та технологічних перетворень і водночас вдосконалення механізму безготівкових розрахунків, який безпосередньо впливає на стан грошового обігу, ціноутворення, кредитні відносини, фінансовий стан підприємств, і, в свою чергу, на купівельну спроможність населення. На сьогодні частка безготівкових розрахунків в Україні становить 70-72%, що, в порівнянні із високо розвинутими країнами, є досить низьким показником. Зростанню обсягів безготівкових розрахунків сприяє створення нормативно-правової бази у даній сфері, а також забезпечення контролю за діяльністю банківських установ і суб'єктів господарювання.

За своєю сутністю безготівкові розрахунки – це система грошових розрахунків, які здійснюються без участі готівки, тобто шляхом перерахування банком певної суми з рахунка платника на рахунок одержувача коштів або шляхом зарахування взаємних вимог.

Перспективною формою розрахунків на сучасному етапі розвитку економіки є платіжні картки, тому останнім часом велика увага приділяється популяризації їх використання. Національний ринок платіжних карток досягнув значного прогресу. Сьогоднішній рівень розвитку національного карткового ринку дозволяє сказати, що платіжні картки стали звичним та повсякденним фінансовим інструментом для пересічних громадян.

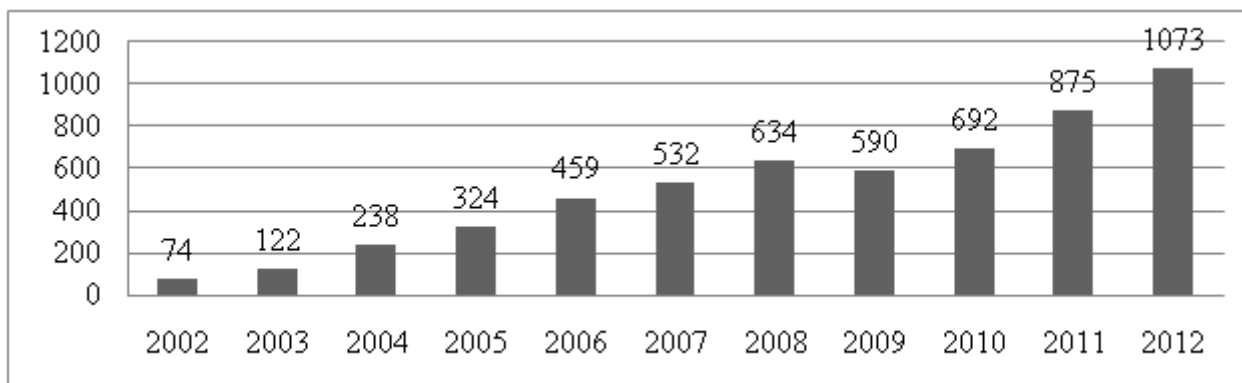
На початок 2013 року за даними НБУ 142 українських банки емітували платіжні картки. За останні 12 років кількість активних платіжних карток, емітованих в Україні, зросла з 3,6 до 33,1 млн. (в 9,2 рази).



**Рис.1. Використання платіжних карток протягом 2002-2012 рр.**

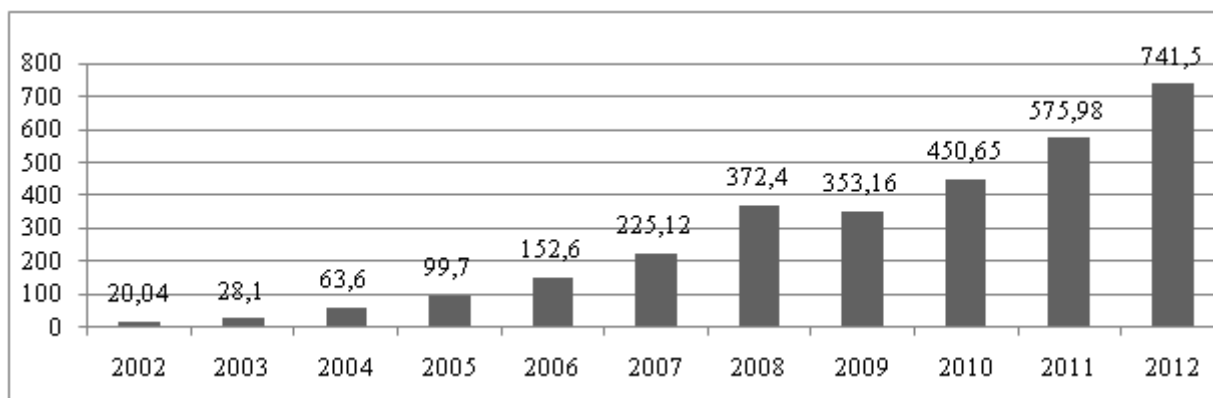
За останні 12 років прослідковується стрімке зростання кількості банкоматів, встановлених українськими банками з 1,8 до 36,1 тис. (в 20,5 разів), а також кількості платіжних терміналів – з 14,6 до 162,7 тис. (в 11,1 рази).





**Рис. 2. Кількість операцій з використанням платіжних карток протягом 2002-2012 рр.**

Українські держателі платіжних карток у 2012 році здійснили 1,073 млрд. операцій на загальну суму 741,5 млрд. гривень, в порівнянні з 2008 р. відповідно – 634 млн. операцій на загальну суму 372,4 млрд. грн. Звідси, можна стверджувати, що спостерігається постійне зростання обсягів операцій з використанням платіжних карток.



**Рис.3. Суми операцій з використання платіжних карток протягом 2002-2012 рр.**

На сьогодні найбільшими емітентами платіжних карток є: «Приватбанк», «Ощадбанк» і «Райффайзен банк Аваль», обсяги емісії платіжних карток яких становлять, відповідно, близько 70 млн., майже 36 млн. та 10 млн. [2].

Поряд із успіхами на ринку платіжних карток стають все більш помітнішими певні незбалансованості його розвитку. На сьогодні близько 93% емітованих в Україні карток є картками з брендами міжнародних платіжних систем (VISA і MasterCard), у той час, як держателями карток, за підсумками минулого року, було здійснено міжнародних операцій у кількості 1% та обсягом у 2,5% від всіх операцій з картками.

З огляду на вищезазначене, доцільним є активізація діяльності Національної системи масових електронних платежів, членами якої на сьогодні є 58 банків і 9 небанківських установ і щорічно їх кількість зростає.

Отже, на сьогодні доцільним є зростання обсягів використання платіжних карток, що сприяє збільшенню безготівкових розрахунків. Також доцільним для

комерційних банків є перехід на використання НСМЕП, що дасть змогу зменшити затрати на комісійні витрати, які встановлюються за правилами і тарифами міжнародних платіжних систем на монопольній основі. За рахунок популяризації використання національної платіжної системи Україна зможе додатково отримувати до бюджету значні обсяги доходів, що дасть змогу покращити економічну ситуацію в країні і підвищити добробут населення.

**Мар'яна Калин**  
*Тернопільський національний  
економічний університет*

## **ВИКОРИСТАННЯ МОБІЛЬНОГО БАНКІНГУ ДЛЯ КЕРУВАННЯ ВЛАСНИМ КАРТКОВИМ РАХУНКОМ**

Мобільний банкінг (m-banking) – це єдина система мобільних сервісів, що дозволяє клієнтові банку керувати своїми коштами на рахунку за допомогою мобільного телефону. Це технологічне рішення, що дає можливість здійснювати операції з рахунком за допомогою технологій SMS/WAP/GSM. M-banking дозволяє оперативно отримувати наступну інформацію: про баланс на рахунку; про рух коштів; про історію проведених операцій; про результат виконання транзакції; інформацію про появу простроченої заборгованості; про закінчення терміну дії карти; про переказ коштів з карти на карту; дозволяє блокувати карту.

Так само можна одержувати інформацію про нові послуги банку. Деталі операцій та дані про стан рахунку приходять абонентів як SMS-повідомлення. Замовити подібну послугу може клієнт практично кожного українського банку. Для цього потрібно написати заяву й вказати дані про свій рахунок і номер мобільного телефону. Для одержання необхідної інформації, користувач, як правило, повинен відправити SMS з відповідним кодом на сервісний номер банку.

Нещодавно у Києві відбулася прес-конференція, на якій компанія «Центр обслуговування мобільних платежів» оголосила про початок комерційної експлуатації системи мобільних платежів під ТМ BANK-O-PHONE, що на сьогоднішній день є унікальною на українському ринку.

BANK-O-PHONE – це банківський сервіс, який дозволяє користувачам керувати банківським рахунком у будь-який час і в будь-якому місці, де є мобільний зв'язок мереж GSM.

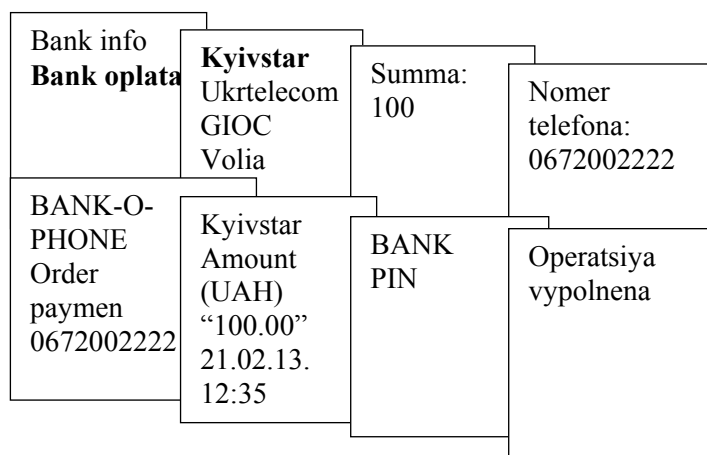
За допомогою мобільних платежів, споживач може: оплачувати товари й послуги безпосередньо з мобільного телефону; оплачувати товари й послуги через Інтернет, підтверджуючи оплату з мобільного телефону; здійснювати грошові перекази; одержувати інформацію про стан рахунку на свій мобільний телефон.

Цей сервіс прив'язується до звичайного карткового рахунку в банку, до якого використовується пластикова карта, наприклад Visa, або MasterCard. Тільки ми називаємо це не платіжною картою, а мобільним платіжним інструментом. По суті, він за своєю функціональністю нічим не відрізняється від платіжної карти. Різниця лише в тому, що цей інструмент вмонтований в мобільний пристрій, що дозволяє віддалено ним користуватися.

За словами представників компанії, восени 2012 року успішно була проведена експериментальна експлуатація цієї системи, і тепер вона готова надавати зазначену послугу українцям.

Технологічну основу BANK-O-PHONE становлять: SIM-карта з банківським додатком, що відповідає за ідентифікацію й аутентифікацію клієнта, а також безпеку фінансових операцій; технологія SMS-повідомлень (Short Message Service), що забезпечує швидкий й економічний обмін даними клієнта з банком; уніфікована платформа мобільних платежів, що дозволяє підключитися до системи будь-якому банку й стільниковому операторові GSM.

Процедура оплати схематично проілюстрована на рис. 1.



**Рис. 1. Схема процедури оплати послуги**

Клієнт підтверджує своє бажання оплатити введенням ПІН-коду у віконці SMS - повідомлення, що прийшло на мобільний телефон.

Платіжний додаток інсталується при виробництві Sim-карти на заводі. Заміна Sim-карти клієнта на карту, із прошитим платіжним додатком проходить в банку при оформленні послуги. Якщо ж необхідно підключитися до сервісу, то банківська установа видає нову Sim-карту, прив'язану до карткового рахунку клієнта. Потім операціоніст приймає заяву про заміну Sim-карти і, таким чином, номер мобільного телефону привласнюється новій Sim-карті.

Послуга оплати через мобільний телефон вже успішно зарекомендувала себе в таких країнах, як Японія, Південна Корея та інші. У Європі цей сервіс також користується великою популярністю, щорічно кількість абонентів послуги збільшується на 100%.

На сьогодні сервіс працює із чотирьма найбільшими українськими мобільними операторами й вісьмома банками. Ще 12 банків перебувають у процесі підготовки документів. Сервіс доступний вже в 6-ти містах України – Києві, Львові, Одесі, Дніпропетровську, Донецьку й Харкові. Однак, експерти

вважають, що послуги Bank-o-phone стануть популярними в Україні лише через кілька років, коли сервіс буде мати значну мережу торгових партнерів.

Крім того, зазначимо, що все більш популярним серед користувачів смартфонів стає мобільний додаток банку ВТБ24. За даними корпорації Microsoft, якщо за перший рік використання аудиторія «Мобільного банку ВТБ24» склала 200 тис. осіб, то в 2013 р. ним щомісяця користуються 70 тис., і щомісячний приріст становить до 15 тис. користувачів.

«Мобільний банк ВТБ24» доступний для всіх популярних платформ. В січні 2013 року банк випустив додаток для користувачів платформи Windows Phone. Протягом цього періоду частка установок програми на мобільній платформі Microsoft зросла до 13%. Так, за три місяці з початку публікації, додаток «Мобільний банк ВТБ24» завантажили вже більше 15 тис. користувачів магазину Windows Phone. За цей час з його допомогою було проведено більше 5 тис. банківських транзакцій.

Такі ж системи використовуються і за кордоном, наприклад Угорський банк «Азія Альянс Банк» застосовує у вищесказаних цілях систему мобільного управління рахунком «Клік». Використання цієї системи є цілком безпечним і майже безкоштовним. Розрахунок здійснюється за оплату товарів і послуг в системі «Клік» у розмірі 0,2% за кожну транзакцію.

### *Література*

1. Унікальна система мобільних платежів за назвою BANK-O-PHONE [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://media.mabila.ua/ua/news/2008/05/16/10951.html>.

2. Офіційний сайт банку «Азія Альянс Банк» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.aab.uz/tariffs>.

3. Установки мобільного банку «ВТБ24» [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://banks.cnews.ru/news/2013/04/18/dolya\\_ustanovok\\_mobilnogo\\_banku\\_vtb24\\_dlya\\_windows\\_phone\\_sostavila\\_13\\_526223](http://banks.cnews.ru/news/2013/04/18/dolya_ustanovok_mobilnogo_banku_vtb24_dlya_windows_phone_sostavila_13_526223).

**Галина Квіта**

*Київський національний університет  
технологій та дизайну*

## **ЗАСТОСУВАННЯ КІБЕРНЕТИЧНИХ МЕТОДІВ У ПРОФОРІЄНТАЦІЇ МАЙБУТНІХ ФАХІВЦІВ В ПЕРІОД ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ**

В сучасних умовах глобалізації економіки Україні постає одна із найважливіших проблем це працевлаштування майбутніх фахівців. Процес влаштування на роботу можна розглядати із двох боків: з боку роботодавця та фахівця. Лише взаємне порозуміння і відповідність цілої низки критеріїв

роботодавця і вимог до праці з боку фахівця забезпечують працевлаштування останнього. Профорієнтаційну роботу з майбутніми фахівцями необхідно проводити на останніх курсах їх навчання у вузах. При розв'язанні даної проблеми важливим і актуальним є залучення сучасних кібернетичних методів, а саме, експертних оцінок.

Методи експертних оцінок передбачають тривалу і ретельну самостійну роботу експертів над аналізом тенденцій, оцінкою стану і шляхів розвитку об'єкта. Ці методи надають можливість експертам використовувати всю необхідну інформацію про об'єкт, та допомагають при прийнятті оптимального рішення.

Автором пропонується використати кількісний підхід щодо прийняття рішення фахівцем при виборі місця роботи, який полягає у застосуванні деяких кібернетичних методів (методу аналізу ієрархій), а керівнику прийняти на вільну вакансію найкращого претендента (метод експертних оцінок).

Основними перевагами методів експертних оцінок є можливість максимального використання індивідуальних здібностей експерта і відносна відсутність психологічного тиску. Експертиза дозволяє обійти труднощі довготермінового врахування якісних змін об'єкта, пов'язаних як із внутрішньою логікою розвитку об'єкта, врахування взаємозв'язків якісних ознак, так і з зміною внутрішніх факторів.

Після закінчення вузу перед фахівцем постає проблема вибору місця роботи, яка б задовольняла спеціалізації, рівню заробітної плати та його уподобанням. Здебільшого при прийнятті на роботу претендента керівник (або інший фахівець) проводить бесіду, а далі відбувається обговорення відповідності претендента відкритій посаді. Інколи керівнику важко одноосібно прийняти рішення, тому в обговоренні кандидатури приймають активну участь і інші члени колективу. На даному етапі можливим є застосування методу експертних оцінок і визначення критеріїв однастайності експертних оцінок.

В загальному вигляді задача формулюється так: між  $n$  об'єктами проводяться парні порівняння  $m$  експертами. Результати упорядкування цих об'єктів експертами представлені матрицею ранжування. Необхідно визначити коефіцієнт відповідності (конкордації) висловлень експертів. Використовуючи матрицю ранжування, побудувати матрицю парних порівнянь для кожного експерта, узагальнену матрицю парних порівнянь та обчислити за допомогою цієї матриці коефіцієнт згоди експертів. За результатами значення коефіцієнта згоди висловлювань експертів робиться остаточний висновок, щодо конкретного претендента.

В процесі пошуку роботи спеціаліст висуває певні критерії до неї. При прийнятті рішення фахівцем, щодо працевлаштування пропонується застосовувати метод аналізу ієрархій (МАІ). Дієвість даного методу розглядається на конкретному прикладі. Для вибору місця роботи студент використовує метод аналізу ієрархій. Ціль – задоволення роботою, критерії для вибору: посадовий ріст, заробітна плата, характер роботи. Пріоритети: «заробітна плата» суттєво перевищує над «характером роботи» і помірно над «посадовим ростом»; «посадовий ріст» помірно переважає над «характером

роботи». Запропоновано 2 місця роботи: А (податковий інспектор), Б (економіст – аналітик). Робота А: «заробітна плата» помірно поступається Б. »Характер роботи» А значно перевищує Б. «Посадовий ріст» А слабо перевищує Б.

Визначено, що для прийняття рішення щодо вибору найкращого претендента на вільну вакансію варто застосовувати метод експертних оцінок, та знаходити коефіцієнт конкордації. Під час вибору фахівцем місця роботи необхідно враховувати критерії вибору та використовувати метод аналізу ієрархії. Зазначені методи є корисними і мають використовуватись майбутніми фахівцями, тому їх необхідно розглядати під час проведення профорієнтаційної роботи із студентами вищих навчальних закладів.

### *Література*

1. Лысенко Ю.Г., Егоров П.В., Овечко Г.С., Тимохин В.Н. Экономическая кибернетика: Учебное пособие; изд. 2-е / Под.ред. д-ра экон. наук, проф. Ю.Г.Лысенко, Донецкий национальный университет. – Донецк: ООО «Юго-Восток, Лтд», 2004. – 516 с.

2. Пономаренко Л.А. Основи економічної кібернетики: Підручник. – К.: Київ.нац.торг.-екон.ун-т, 2002. – 432 с.

3. Шарапов О.Д., Дербенцев В.Д., Семьонов Д.Є. Економічна кібернетика: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2004. – 231 с.

4. Макаркина А.В., Добрыдень Е.Н. Учебно-методическое пособие по курсу «Экономическая кибернетика» для студентов специальности 7.050102 «Экономическая кибернетика». – Краматорск: ДГМА, 2007. – 112 с.

5. Игумнов Б.Н., Загородняя Т.П. Кибернетические основы построения экономических систем для предприятий: Уч. пособие. – Хмельницкий: ТУП 2000. – 344 с.

**Юрій Клапків**

*Тернопільський національний  
економічний університет*

## **ВИКОРИСТАННЯ ІНСТРУМЕНТІВ СТРАХУВАННЯ В СПІЛЬНІЙ АГРАРНІЙ ПОЛІТИЦІ ЄС**

Реформування Спільної аграрної політики починаючи із 1980-х років поступово змінило структуру допомоги фермерам ЄС, й зменшило частку витрат на сільське господарство у ВВП ЄС. Так, з 1980 до 1991 року видатки на проведення Спільної аграрної політики склалися лише з підтримки ринкових цін та експортних субсидій, тобто інструментів, які викривляють світову торгівлю, проте сприяють швидкому нарощуванню продуктивності аграрного сектору.

Таким чином, досягнувши значного рівня самозабезпечення країн-членів ЄС базовими аграрними продуктами, постало питання підвищення конкурентоспроможності сільського господарства ЄС та його стійкості щодо ризиків притаманних даному бізнесу. Початок 90-х років характеризувався запровадженням механізму прямих платежів, що були пов'язані з обсягами виробництва й направленням частини фінансових ресурсів на розвиток сільської місцевості, водночас обсяг витрат на підтримку ринкових цін постійно скорочувався. На початку XXI століття, ЄС визначив пріоритетом створення умов для стійкого розвитку сільського господарства, а відтак з 2005 року розпочалось швидке нарощування прямих платежів не поєднаних з обсягом виробленої аграрної продукції. Можна констатувати, що на початок нової фінансової перспективи близько 70% допомоги аграрному сектору сприяє формуванню сільського господарства, що є безпечним для екології та сприяє соціалізації ЄС.

Відповідно до реформи «Перевірка САП» 2008 року ЄС надав більшої ваги ринковим важелям регулювання сільського господарства. Досі залишається високим рівень підтримки європейських фермерів з метою забезпечення гарантування безперебійного постачання базових сільськогосподарських товарів на ринки.

У межах реформи країни-члени ЄС отримали право направляти кошти «статті 68» (допомога секторам з особливими проблемами) в різні сфери для допомоги як фермерам у місцевостях зі складними умовами, так і для підтримки уразливих типів фермерських господарств. Окрім того, ці кошти можна було використовувати на заходи з ризик-менеджменту, зокрема, страхування від природних лих. Ця стаття стала поширюватися й на десять нових країн-членів, що до 2013 року використовували схему єдиного платежу на площу земель.

Вагомим чинником, що підвищує інтерес до страхування в ЄС є зміни в Спільній аграрній політиці щодо державної допомоги у випадку несприятливих подій. Так, ст. 11 Регламенту Комісії (ЄС) № 1857/2006 від 15 грудня 2006 року про застосування ст. 87 і 88 Договору про державну допомогу малим і середнім підприємствам, що здійснюють діяльність пов'язану з виробництвом сільськогосподарської продукції та зміни до Регламенту (ЄС) № 70/2001 передбачають, що з 1 січня 2010 року, пропоноване відшкодування повинно бути зменшене на 50% і надаватись воно фермерам, які мають страхове покриття не менше 50% середньорічного виробництва або доходів виробничого характеру. Це означає, що відсутність страхового договору не дозволить отримати всієї компенсації за отриману шкоду. Слід зазначити, що це положення поширюється на усіх фермерів, окрім тих які не застрахували виробництво, тому вони не можуть розраховувати на будь-яку компенсацію від ЄС.

Водночас, для виконання такого зобов'язання передбачена можливість використання доплат до страхових внесків, які можуть бути використані за умови, що валова інтенсивність фінансового ресурсу не перевищує 80% від вартості страхових премій за втрати, викликані несприятливими кліматичними

явищами, які можуть бути віднесені до стихійних лих, або 50% від вартості страхових премій від інших втрат, викликаних кліматичними явищами.

Згідно принципів ЄС про державну допомогу у сфері сільського та лісового господарства на 2007-2013 роки, несприятливі погодні умови, такі як мороз, град, лід, дощ або посуха не можуть розглядатися як стихійне лихо, але через пошкодження, які можуть мати місце в сільськогосподарському виробництві, такі події можна порівняти зі стихійними лихами, якщо рівень ушкоджень досягає 30% від нормального виробництва.

Отже, страхування є найбільш корисним фінансовим інструментом для ефективного управління ризиками та кризовими ситуаціями. Маючи це на увазі і, враховуючи обмежені фінансові можливості фермерів, Єврокомісія позитивно оцінює державні дотації на страхування первинної продукції (фермерів).

Слід зазначити, що подібні запровадження – це обмеження відповідальності держави та суспільства, а відповідно витрат для платників податків у разі стихійних лих. Адже, зникає необхідність у виділенні екстреної державної допомоги господарствам, що постраждали від стихійного лиха.

**Галина Коваль**  
*Тернопільський національний  
економічний університет*

## **МАЙБУТНЄ БЕЗ НАФТИ**

На сучасному етапі розвитку суспільства нафта, або «чорне золото», залишається одним із найважливіших джерел енергії у світі – її частка у використанні первинних енергоресурсів складає майже 40%. З нафти отримують бензин і гас, реактивні, дизельні і котельні палива, зріджені гази, сировину для хімічних виробництв та багато іншого. Без продуктів нафтопереробки неможлива робота енергетики, транспорту, будівництва, виробництво гуми і багатьох хімічних продуктів. Тому саме зростання світового споживання нафти на фоні виснаження її запасів сприяє пошуку та дослідженню нових альтернативних джерел паливно-енергетичних ресурсів. Вже зараз ведеться мова про те, що нерівномірність розподілу нафти, коливання світових цін на неї роблять проблему енергозабезпечення досить складною для багатьох країн (особливо тих, які не володіють достатніми запасами власних енергоресурсів і не мають потрібних фінансових ресурсів для купівлі їх на світовому ринку) [1, с.48].

При таких темпах споживання нафти, які існували у 80-ті роки, розвіданих запасів вистачить світовому господарству лише на 37-40 років, а якщо взяти до уваги прогнозні ресурси, то нафтова ера триватиме близько 120 років [4]. Отже, проблема, яка сьогодні досить жваво дискутується в усьому світі, зводиться до



того, чи встигнуть усі країни перевести свою економіку на новий вид енергозабезпечення і які ресурси для цього мають бути використані.

Виникнення й загострення сировинної проблеми змусило переоцінити наявні мінеральні ресурси, в результаті чого стало очевидно, що резерви багатьох видів корисних копалин пов'язані з екологічно шкідливими джерелами, такими, зокрема, як нафтові піски, бітумні сланці та ін., розробка яких загрожує навколишньому середовищу й погіршує екологічну ситуацію в світі [3].

З огляду на зазначене, все частіше вчені піднімають питання про відновлюваність запасів нафти у родовищах. Якщо з нафтового родовища відразу відібрати нафту з максимально можливою віддачею, то родовище виснажить. Якщо ж встановити оптимальний режим експлуатації родовища, то його можна експлуатувати вічно. Вже зараз є родовища, які експлуатуються понад 100 років і коефіцієнт нафтовіддачі яких більше 1 (це означає, що відібрано більше нафти, аніж були запаси родовища, коли його розвідали) [5].

Сучасна світова, так звана «споживацька» економічна модель, як відомо, заснована на постійному зростанні споживання товарів і послуг. Її основний концепт – якщо населення почне менше купувати/споживати, зупиниться економічне зростання, і це згодом переросте в кризу. Іншими словами, просто відмовитися від будь-яких надмірностей (особистих авто, нових товарів/послуг) людство не в змозі. Тому вже сьогодні існують альтернативні підходи щодо заміни нафти іншими видами палива. Так, зокрема, замість рідкого палива, яке виробляють з нафти, можна використати спиртове, водневе, газове паливо, а також не варто забувати про органічне, синтетичне та біопаливо [2].

Отже, існування людського суспільства, розвиток економіки та промисловості дуже тісно пов'язані із нафтою та продуктами її переробки. Тому важливо пам'ятати про обмеженість ресурсів, яка в свою чергу має стимулювати вчених до розроблення нових джерел палива, які в майбутньому зможуть замінити нафту, а також спростити перехід економіки та промисловості на альтернативні ресурси.

### *Література*

1. Енергетичні ресурси та потоки. – Київ: Українські енциклопедичні знання, 2003. – 472с.

2. Запаси нафти в світі вичерпуються: як без неї обійтися і як зберегти / [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.qclub.org.ua/articles/zapasi-nafti-v-sviti-vicherpuuyutsya-yak-bez-ne%D1%97-obijtisy-a-i-yak-zberegiti/>.

3. Земля має термін придатності / [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://rakurs.rovno.ua/info.php?id=10531>.

4. Коли в світі закінчиться нафта (інфографіка) / [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://news.tochka.net/ua/105756-kogda-v-mire-zakonchitsya-neft-infografika/>.

5. Нафта не вичерпна! / [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://khtemam.hiblogger.net/777386.html>.

## **ІНТЕГРАЦІЯ УКРАЇНИ ДО МИТНОГО СОЮЗУ БІЛОРУСІ, КАЗАХСТАНУ ТА РОСІЙСЬКОЇ ФЕДЕРАЦІЇ: PRO ET CONTRA**

Україна у 2013 році постала перед вибором: підписувати угоду про асоціацію і зону вільної торгівлі з ЄС, або вступати у Єдиний економічний простір з Російською Федерацією, Білоруссю та Казахстаном – над цим нелегким рішенням, зважуючи усі «за» і «проти», міркують керівники України.

Автори проведеного у 2012 р. спільного дослідження Інституту економіки та прогнозування Національної академії наук України та Інституту народногосподарського прогнозування Російської академії наук роблять висновок, що для України найвигіднішим є сценарій повної інтеграції в ЄСП, при якому пришвидшиться зростання ВВП України в 1,5 рази. В разі ж вступу до зони вільної торгівлі з ЄС торговий оборот між Україною і країнами ЄСП скоротиться на 2,5 % внаслідок збільшення митних тарифів. При цьому Україна втратить до 1,5 % ВВП. Очевидно, що рушійними мотивами форсування Росією інтеграційних процесів на пострадянському просторі і створення Митного союзу пояснюється насамперед політичними причинами [1]. Позитивний ефект від створення ЄСП для української економіки у 2011-2030 рр. оцінюється у 12,2 млрд. у щорічно або 6 % ВВП України [2, с.168-169].

Країни-члени ЄСП змогли подолати спад економічної активності після розпаду СРСР. Єдиним виключенням є Україна, яка досягла лише 70% рівня ВВП 1990 р. Енергоємність в Білорусі знизилась на 64%, в Росії – на 32%, в Казахстані – на 31%, в Україні – лише на 27%. Щодо продуктивності праці, то в Білорусі вона підвищилась на 90%, в Росії – на 30%, в Казахстані – на 20%, а в Україні продуктивність праці залишилась майже незмінною на рівні 1990-го року. Отже можна зробити висновок, що Україні є з кого брати приклад на пострадянському просторі. [2, с.64-65].

Але основним аргументом на користь Митного союзу є зниження цін на газ. Здешевлення енергоносіїв може значно вплинути на конкурентоспроможність найбільших секторів української економіки, динаміку цін і виробництва, стан торгового балансу. В дослідженні наведено дані 2011 р., коли Україна закупила загалом природного газу на 12,42 млрд. дол. США. В разі ж, якщо б Україна була членом Митного союзу, цей самий об'єм газу коштував би 7,72 млрд. дол. США. Що стосується макроекономічних ефектів від зниження ціни на газ для української економіки, то цей факт неодмінно позитивно позначиться на найбільших галузях [2, с.95-97].

Разом з тим, важливіша і актуальніша проблема вітчизняної економіки полягає у необхідності розвитку торгівлі товарами з вищою доданою вартістю – насамперед машинобудування. На даний момент від 70 до 90 % всієї продукції машинобудування імпортується країнами Митного союзу з третіх країн: Ключовою причиною цього є відставання в рівні технологічного розвитку і

ефективності виробництва продукції машинобудування від країн ОЕСР, які є основними постачальниками продукції машинобудування в країни ЄСП і Україну. За зробленим прогнозом до 2030 р. Україна зможе наростити частку в імпорті продукції машинобудування країнам-учасницями ЄСП більше, ніж удвічі. Галузями, які мають найбільший потенціал виробництва конкурентоспроможної продукції, є авіабудування, суднобудування, енергетичне машинобудування, виробництво зброї тощо. Загалом доля машинобудування в загальному експорті до країн ЄСП може скласти понад 18% у 2030 р. Сценарій технічного зближення передбачає, що матеріало- і енергоємність української економіки буде знижуватись і виходити на рівень поки що більш передової російської економіки. Це зробить українську економіку збалансованішою [3, с.18-19].

Ключовими аргументами проти вступу нашої країни в ЄСП є: 1) переважання сировинних товарів у товарообігу країн-членів СНД не потребує тіснішого взаємопроникнення національних господарських комплексів; 2) зростання залежності у енергетичному секторі від Росії. Зростання імпорту газу погіршить показник конкурентоспроможності ВВП України; 3) консервація наявного рівня конкурентоспроможності національної економіки: сировинний профіль зовнішньої торгівлі, низька додана вартість [4, с.31-33]; 4) загроза експансії російського капіталу у стратегічні галузі української економіки; 5) вступ у ЄСП вимагає переговорів в рамках СОТ про підвищення митних тарифів, в ході яких Україні необхідно буде запропонувати компенсації країнам-членам СОТ у зв'язку з потребою підвищення імпортних тарифів; 6) якщо порівнювати ВВП за 2009 р., то сумарно економіка ЄС (16285,2 млрд. дол. США) значно потужніша за економіку Митного союзу (1388,8 млрд. дол. США). А отже, ринок ЄС є перспективнішим для українського виробника.

Підсумовуючи результати дослідження, варто зазначити, що Україні доцільніше співпрацювати з країнами пострадянського простору на рівні зони вільної торгівлі, адже існуюча структура торгівлі не вимагає більш тісного взаємопроникнення національних господарських комплексів. Головним орієнтиром повинна залишатись робота над створенням та розвитком зони вільної торгівлі з ЄС, як сукупності розвинутих економік, до рівня яких має прагнути Україна.

### *Література*

1. Перспективи взаємовідносин України і Митного союзу Республіки Білорусь, Республіки Казахстан та Російської Федерації / Єрмолаєв А.В // Національний інститут стратегічних досліджень. – 2011. – С. 6-7.

2. Комплексная оценка макроэкономического эффекта различных форм глубокого экономического сотрудничества Украины со странами Таможенного союза и Единого экономического пространства в рамках ЕврАзЭС. Институт экономики и прогнозирования Национальной академии наук Украины. Институт народнохозяйственного прогнозирования РАН. Санкт-Петербург –

2012. – 168 с.

3. Украина и таможенный союз. Комплексная оценка макроэкономического эффекта различных форм глубокого экономического сотрудничества Украины со странами Таможенного союза и ЕЭП. Доклад № 1 Санкт-Петербург – 2012.

4. Клименко І. В. Україна в інтеграційних процесах на пострадянському просторі: моделювання альтернатив. – К.: НІСД, 2013. – 68 с.

**Олег Колісник**

*Тернопільський національний  
економічний університет*

## **MAFF ТА СПІЛЬНИЙ БЮДЖЕТ ЄС**

Багаторічна фінансова програма (перспектива) (Multiannual financial framework, MAFF) – це багаторічний план спільних видатків Євросоюзу, в якому пріоритети політики ЄС набувають фінансового вираження. Цей механізм фінансового планування ЄС запроваджено з 1988 р. MAFF визначає граничні обсяги видатків за основними категоріями (статтями) загалом і з розбивкою за роками. Вона також слугує орієнтиром для тих, хто безпосередньо отримує бюджетні асигнування ЄС. На основі чинної MAFF ЄС розробляє свої річні бюджети.

Бюджет ЄС завжди відображав еволюціонування Європейського Союзу. Варто звернути увагу на такі зміни, що відбувалися впродовж усієї історії підготовки спільного бюджету ЄС:

1. Перехід від адміністративних до операційних видатків: перший бюджет Європейського економічного співтовариства покривав лише адміністративні витрати. А от починаючи з бюджету 2007 р. оперативні видатки становлять найбільшу частку.

2. Зменшення частки спільної сільськогосподарської політики: динаміка асигнувань на неї свідчить про зниження її пріоритетності починаючи з 1985 р.

3. Зростання важливості політики зближення: у 1965 р. видатки на політику зближення становили 6% усього бюджету ЄС, тимчасом як у бюджеті 1988 р. – 17,2%. Видатки на політику зближення у бюджеті ЄС 2013 року досягли позначки 35,7%.

4. Акцентування на економічному розвитку та конкурентоспроможності: якщо у першому бюджеті ЄС на економічний розвиток і конкурентоспроможність було передбачено 7,3% усіх витрат, то у бюджеті 2013 р. на це виділено вже 26%.

Нові акценти, такі як економічне зростання, працевлаштування, свобода, безпека та правосуддя, з'явилися у MAFF на 2007–2013 роки. У поточній фінансовій перспективі фінансування виділяється на три ключові для ЄС сфери:

1. Регіональна політика: соціальний та економічний розвиток; фінансується за статтею бюджету «Зближення задля зростання та працевлаштування».

2. Зовнішня політика, мета якої полягає в посиленні ролі ЄС у світі; фінансується за статтею «ЄС як глобальний гравець».

3. Секторна політика, що реалізується через програми для місцевих громад; фінансується переважно за статтями «Конкурентоспроможність задля зростання та працевлаштування» та «Права громадянина».

Таблиця 1

### Фінансова програма (перспектива) ЄС на 2007–2013 рр.

(млн. євро)

Зобов'язання за асигнуваннями	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Загалом 2007–2013
1. Стійке зростання	53979	57653	61696	63555	63974	67614	70147	438618
2. Збереження та раціональне використання природних ресурсів	55143	59193	56333	59955	59888	60810	61289	412611
3. Громадянство, свободи, безпека та правосуддя	1273	1362	1518	1693	1889	2105	2376	12216
4. ЄС як глобальний гравець	6578	7002	7440	7893	8430	8997	9595	55935
5. Адміністрація	7039	7380	7525	7882	8091	8523	9095	55535
6. Компенсації	445	207	210	-	-	-	-	862
<i>Зобов'язання за асигнуваннями загалом</i>	<i>124457</i>	<i>123797</i>	<i>134722</i>	<i>140978</i>	<i>142272</i>	<i>148049</i>	<i>152502</i>	<i>975777</i>
<i>у відсотках до ВВП</i>	<i>1,02%</i>	<i>1,08%</i>	<i>1,16%</i>	<i>1,18%</i>	<i>1,15%</i>	<i>1,13%</i>	<i>1,15%</i>	<i>1,12%</i>

Зобов'язання за асигнуваннями виконують роль фінансових рамок для формування щорічних бюджетів. Разом з тим асигнування на зобов'язання та фактичні бюджетні видатки часто відрізняються, тому що багаторічні програми і проекти, як правило, відбуваються впродовж декількох років тому й кошти виділяються в міру прогресу програм і проектів. Таким чином, виконання бюджету залежить від стадії реалізації програм і зазвичай не відображає наперед заявлені бюджетним розписом параметри.

**Арсеній Копистира**

*Київський національний університет  
імені Тараса Шевченка*

## ІНСТИТУЦІЙНІ ПРИЧИНИ КОРУПЦІЇ В УКРАЇНІ

Однією з головних причин розвитку корупції в Україні є вихідна якість її інститутів або ж інституційний вакуум, що були зумовлені історичним спадком. Отримавши незалежність, Україна стикнулася з 3-ма проблемами інститутів:

По-перше, відсутність громадянського суспільства. Громадянське суспільство було повністю організаційно і функціонально заміщене державою (СРСР) протягом I-ї половини 1930-х років [3]. Пізніше в Україні виникали спроби певної незалежної від держави самоорганізації громадян (наприклад, дисидентський рух 60-х – 70-х років тощо), однак такі спроби не носили масового характеру і жорстко карались державою, а отже не могли замінити відновлення або формування повноцінного громадянського суспільства. Відсутність громадянського суспільства означає невиконання його функцій з забезпечення дотримання індивідами соціальних норм (соціалізації та виховання), з захисту громадян від надмірного впливу держави та з участі у формуванні органів держави і сприяння розвитку політичної системи.

По-друге, відсутність ринку. Всі функції ринку (забезпечення безперервності та ефективності процесів відтворення та обміну) за часів СРСР також перебрала на себе держава. Однак, як виявилось, вона не змогла їх виконувати ефективно, внаслідок чого ще за часів існування СРСР розпочався пошук нелегальних механізмів задоволення приватних інтересів, які всупереч комуністичній ідеології, не вдалося замінити державними. Наслідком таких процесів стало формування різних видів неформальних відносин, які фактично заміщували ринкові механізми врегулювання попиту і пропозиції, стали однією з основ корупційної культури незалежної України.

По-третє, відсутність держави [4, с.54-55]. За деякий час після розпаду СРСР українська держава стала повністю відповідати всім формальним ознакам держави, однак не виконувала належним чином жодної з навіть базових функцій держави (надання державних послуг, забезпечення оборони, захисту закону, порядку, прав власності, макроекономічного управління, охорони здоров'я, контроль за бідністю тощо). Причинами цього можна вважати неспроможність наявного на той час бюрократичного апарату та політичної еліти забезпечити виконання функцій держави через: а) некомпетентність бюрократичного апарату, б) відсутність ефективної політичної еліти.

Некомпетентність бюрократичного апарату зумовлювалась орієнтованістю старих кадрів на безумовне виконання розпоряджень з центральних органів керівництва СРСР і відсутністю досвіду для самостійної організації роботи держорганів, а також недостатністю навичок та кваліфікації нових кадрів. Відсутність ефективної політичної еліти зумовлювалась відсутністю громадянського суспільства, яке й має її формувати. На практиці функції політичної еліти лягли на: а) лідерів дисидентського руху, які не мали підтримки широких верств населення, а також політичного та управлінського досвіду, б) місцеву партійну номенклатуру, яка не мала політичного досвіду, однак мала обмежений управлінський досвід (у межах виконання розпоряджень з центральних органів керівництва СРСР), а крім того мала проблему конфлікту інтересів, зумовлену потребою залишитись при владі.

Наведене інституційне підґрунтя за умов перехідної економіки, тобто необхідності одночасного формування усіх 3-х зазначених інститутів, створює всі умови для виникнення і розвитку корупції, обґрунтовані Е.К. Джейном [2, с.77-79]. Зокрема, функціональна відсутність держави за наявності її каркасу

надає державним службовцям широкий спектр дискреційних повноважень від політичних рішень (вибір векторів міжнародного співробітництва та напрямів та методів реформ) до тлумачень положень нормативних документів на найнижчих рівнях управлінської вертикалі. Формування ринкових інститутів без сильної держави та громадянського суспільства означає виникнення нескінченності можливостей для отримання диференційної ренти як службовцями, наділеними владними повноваженнями, так і тими, хто здатен купити вплив на службовців. І наостанок формування майже з нуля інститутів громадянського суспільства, ринку та держави потребує часу, а отже очевидно, що протягом досить тривалого періоду такі інститути будуть слабкими, що безпосередньо є третьою умовою корупції за Е.К. Джейном.

Внесок слабкості інституцій у розвиток корупції в Україні також можна оцінити за критеріями, запропонованими К. Ван Рійкегхем та Б. Ведер [5]. Зокрема чиста корисність корупції для корупціонера залежатиме від:

1) доходу від корупції. Враховуючи такий основний в Україні метод формування ринку як приватизація, дохід від корупційних дій був величезним. Це підтверджує зумовленим приватизацією формуванням олігархічних кланів.

2) законного доходу (справедливої заробітної плати). Законний дохід, а точніше загроза його втрати, в українських реаліях не могли бути стримувачами корупційних діянь через мізерні розміри.

3) міцності політичних інститутів, яка прагнула до нуля.

4) моральних та політичних цінностей суспільства. Дані цінності також були у процесі формування через відсутність громадянського суспільства.

5) ймовірності бути спійманим і покараним. Вона була мінімальна через невиконання своїх функцій державою та громадянським суспільством.

Отже очевидно, що розвиток корупції в Україні – це історично безальтернативний побічний ефект трансформаційних процесів. Однак ступінь та форми корупції є не лише історично обумовлені вихідними характеристиками інститутів, але й безпосередньо залежать від темпів та характеру розвитку останніх.

### *Література*

1. Коррупция в системе государственного управления Украины. // Аналітичні матеріали, Системний інформаційно-аналітичний центр. – 2000 – [http://siac.com.ua/index.php?option=com\\_content&task=view&id=156&Itemid=1](http://siac.com.ua/index.php?option=com_content&task=view&id=156&Itemid=1).

2. Jain A.K. Corruption: A review // Journal of Economic Surveys, № 15(1) – 2001 – P. 71-121.

3. Lewin M. Society, State, and Ideology During the First Five Year Plan. Cultural Revolution in Russia, 1928-1931/Ed. S.Fitzpatrick. – Bloomington, 1978. – p. 166-201.

4. Motyl A. Dilemmas of Independence: Ukraine After Totalitarianism. – N. Y., 1993. – 217 p.

5. Van Rijckeghem C., Weder B. Corruption and the role of temptation: do low wages in civil service cause corruption? // IMF Working Paper №73. – 1997 – 56 p.

## **ПІДХОДИ ДО ТРАНСФОРМАЦІЇ ГЕОЕКОНОМІЧНОГО ПРОСТОРУ**

Потреба в реформуванні сучасних міжнародних інститутів, таких як ООН та Міжнародний валютний фонд, вимагає від країн пошуку нових шляхів взаємодії, які ґрунтуються на принципах рівності та поваги. Неспроможність країн вирішувати питання й шукати консенсус у межах мультилатеральної (багатосторонньої) координації, про що свідчить тривалий переговорний процес Дохійського раунду, формування неінституційних утворень таких як G8 залучення ширшого кола країн у G20, свідчить про прагнення людства щодо пошуку механізмів виходу з кризи та формування превентивних заходів, які будуть враховувати інтереси будь-якої країни світу.

Сьогодні економічні взаємовідносини між країнами, компаніями, індивідами змінюються корінним чином, оскільки змінюється характер самих продуктивних сил. Ці процеси повинні супроводжуватися переглядом основних законів і норм людського буття. Застосування методів аналізу та синтезу, історичної ретроспективи показали, що процеси глобалізації, які, характеризуються посиленням економічної концентрації та конвергенції, зробили неможливим розвиток держави як відокремленої та ізольованої підсистеми.

Апологет мондіалізму Ф. Фукуяма, визначаючи послаблення державності, довів, що ріст світової економіки веде до руйнування автономії суверенних національних держав за рахунок зростання швидкості обміну інформацією, мобільністю капіталу, та у меншій ступені, трудових ресурсів, після 11 вересня 2001 року змінив свої погляди на протилежні, що країни повинні бути в змозі утворювати державні інститути не тільки внутрі власних кордонів, але й в інших, менш організованих та більш небезпечних країнах [1, с.197]. Тому роль держави змінюється, а її діяльність повинна бути доповнена іншими інститутами, які посилять контроль слабких держав. Країна для отримання конкурентних переваг, взаємодіє з іншими країнами світу шляхом налагодження торговельних відносин, розвитку промисловості, створення нових галузей, обміну інвестиціями, налагодження спільної інфраструктури, визначаючи своє місце в системі міжнародного поділу праці.

Праця, виступаючи фактором виробництва, несе в собі глибокий соціально-психологічний відбиток, обумовлений економічними стимулами, оскільки колективний розум спрямовує індивідуума на виробництво необхідних суспільству товарів і послуг і встановлює можливі межі оплати праці. Характер праці трансформує взаємини в суспільстві, замінюючи ручну працю на автоматизоване виробництво, звільняючи людський потенціал для реалізації нового змісту праці, надаючи йому все більш інтелектуальне забарвлення.

Неспроможність міжнародних інститутів налагодити діалог при вирішенні



сьогоднішніх локальних конфліктів, зменшити розрив між багатими і бідними країнами, вимагає перегляду принципів та підходів глобального управління. На жаль, сучасні взаємини розвинених держав по лінії Північ-Південь ґрунтуються на військово-політичній та економічній силі одних держав і високим рівнем бідності інших.

Економічна ж структура суспільства безпосередньо залежить від соціальної структури, і не повинна розглядатися в сучасних умовах у відриві від соціуму. Відсутність розуміння важливості соціальних норм, призвела за останні сторіччя, до загрозливого розриву між бідними й багатими країнами. Даний дисонанс в будь-який момент може обернутися в глобальний соціальний конфлікт.

Геоелектронічний базис сьогодні повинен являти собою сукупність створених виробничо-мережних відносин на основі соціально-економічної структури суспільства. Характер виробництва поступово змінюється, великі транснаціональні корпорації формують горизонтальні і вертикальні зв'язки підприємств, об'єднаних в мережеві структури. При цьому транснаціональні корпорації ігнорують соціальні проблеми, і перш за все своїх власних працівників. Про це свідчать страйки, як у США, так і країнах Європейського Союзу, спрямовані на боротьбу з низьким рівнем оплати праці співробітників і високою оплатою праці і бонусами для вищого менеджменту. Найчастіше транснаціональні корпорації диктують державним чиновникам закони, вигідні для ведення свого бізнесу в даних країнах. Тому вплив держави на діяльність транснаціональної корпорації зведено до мінімуму і потрібні більш дієві важелі зовнішнього впливу.

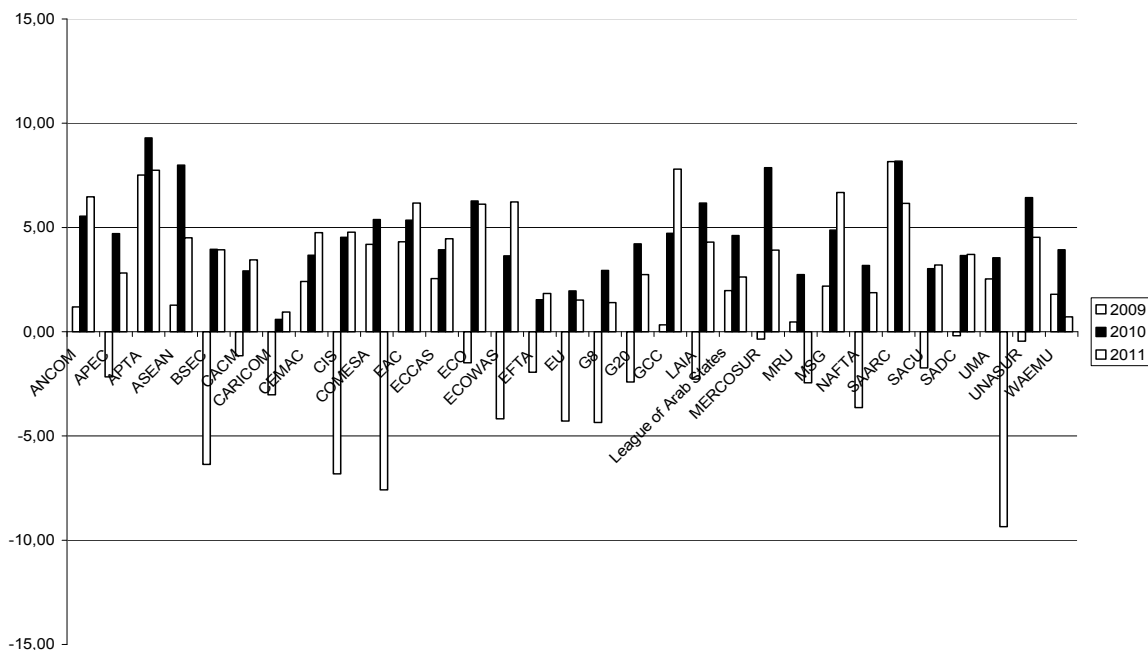
Геоелектронічна надбудова повинна враховувати роль регіональних інтеграційних угруповань. Формування інтеграційних угруповань вже сповільнилося, пройшовши біфуркаційний період і перейшовши в адаптаційний етап. Ареали інтеграційних угруповань фактично зупинилися на ареалах восьми цивілізацій, під впливом об'єктивних законів. Експансія цивілізацій на нові ареали, зустрічає різного роду опір, як це було відмічено С. Хантінгтоном.

Спільні риси, які мають країни завдяки цивілізаційному розвитку, нашоухнули С. Хантінгтона на розробку концепції «зіткнення цивілізацій», яка обґрунтовує трансформацію світового порядку. Політичний прогноз теорії неоеатлантизму передбачає виникнення конфліктів, в першу чергу, між ісламським та християнським світом та між іншими цивілізаціями. Задля уникнення цих конфліктів С. Хантінгтон визначає доцільність формування регіональних утворень в межах розвитку певних цивілізацій на основі щільної взаємодії країн. «Країнам властиво «примикати» до країн зі схожою культурою і протистояти тим, з ким у них немає культурної спільності» [2, с.238]. На цих постулатах фактично сформувався економічний регіоналізм, а саме утворення регіональних торговельних блоків, таких потужних як EU, NAFTA, ASEAN.

Визначаючи геоелектронічні тенденції формування напрямів регіональної інтеграції, необхідно визначити геоінтеграційне ядро. За нашими поглядами, геоінтеграційне ядро представляє собою сплав країн, які визначають собою рушійну силу економік регіонів сконцентрованих навколо цих країн.

До геоінтеграційного ядра входять країни-лідери економічного розвитку, які активно проявляють свої позиції й у впливових організаціях планетарного масштабу, таких як G8 та G20, які розподілили функції з 2011 року. Фактично G20 діє з 1999 року й була створена для вирішення питань світової фінансової кризи. За словами Б. Обама, у Пітсбурзі на саміті G20 у 2010 році, «Велика двадцятка» з 2011 року стала головним органом, який займається координацією світової економіки. В основу геоекономічної моделі регіональної інтеграції включені країни G20 оскільки ці країни виступають в ролі інтеграційного ядра регіональних блоків [3, с.318-326].

Сучасний волонтаризм, який нехтує об'єктивним формуванням нових законів, не може бути виправданий, а застарілі норми і закони повинні бути переосмислені і трансформовані в новій якості. Фактично коло проблем одного регіону, який обговорюється на міжнародному рівні, може бути зовсім нецікавий іншим регіонам світу, і їх участь у вирішенні певних проблем буде формальною. Тому необхідний інший принцип в підходах до формування нової моделі світоустрою, яка повинна передбачати поступову дифузію і прийняття іншими країнами проблем сусідніх держав, поступово крокуючи до якісного розуміння і усвідомлення проблем планетарного масштабу.



**Рис. 1. Показники ВВП міжнародних інтеграційних угруповань, %**

На основі даних UNCTAD Beyond 20/20 нами обрані показники зростання ВВП з міжнародними інтеграційними угрупованнями. З рис.1 бачимо, що незважаючи на фінансову кризу, інтеграційні угруповання ANCOM, АРТА, ASEAN, СЕМАС, ЕАС, GCC, SAARC мають стійке позитивне зростання ВВП. Дослідження авторів, дають підставу сказати про те, що даний формат не охоплює інтереси усіх країн світу. Крізь призму регіональної інтеграції, ми бачимо що формат G20 у такому складі не може відігравати роль неоінтеграційного ядра, оскільки зовсім не відображає й не представляє інтереси країн Африки (окрім ПАР), Центральної Америки, Південно-Східної

Азії (окрім Індонезії) й тому повинен бути збільшений. Зміна формату G20 до охоплення світового масштабу повинно керуватися принципом «регіональної доцільності».

Регіональна доцільність базується на представництві країн від ведучих інтеграційних угруповань, задля врахування соціально-економічного, екологічного розвитку та культурного надбання сучасних цивілізацій. Даний формат повинен бути розширений, а ієрархічна вертикальна модель повинна бути замінена на багатомірну-комунікативну гео економічну модель.

У запропонованій моделі кожен із суб'єктів виконуватиме наступні ролі:

1) держава виступає гарантом забезпечення прав і свобод людини, соціально-економічних норм, створення необхідних умов життєдіяльності, як основи світобудови;

2) регіональні інтеграційні угруповання виступають єдиним блоком задля узагальнення та вирішення різних проблем країн-учасниць;

3) міжнародні організації, на чолі з ООН, здійснюють роль комунікаційної ланки задля організації і планування взаємодії держав у вирішенні загальних і спеціальних питань планетарного масштабу.

За нашою думкою, в рамках проведення реформи ООН, необхідно створити Раду регіонального розвитку, як орган ООН. Участь у Раді регіонального розвитку передбачає представництво однієї країни від інтеграційного угруповання, яка в даний момент головує в об'єднанні. Доцільність такого органу обумовлена можливістю регіональних угруповань світу, незалежно від їх політичної чи економічної потужності, приймати рішення, які стосуються їх кола соціально-економічних проблем, що надасть шанс цивілізаціям розвиватися далі, а не випробовувати на собі техногенні та природні навантаження, політичні негаразди, не роблячи при цьому висновків для всього населення світу і майбутнього планети.

Отже, світ неминуче підійшов до тієї межі, коли потрібно міняти політичну надбудову до економічного базису, що змінився. Умови сьогоденних реалій вимагають врахування інтересів всіх груп країн, як розвинених, так й тих, що розвиваються, так і країн з перехідною економікою. Ця гео економічна модель є більш прийнятною для світової економіки, оскільки базується на тріаді взаємин, що відповідає об'єктивним принципам розвитку всього живого на планеті. Регіональна інтеграція надає можливість країнам спільно вирішувати соціально-економічні, релігійні та політичні питання, усувати наслідки природних катаклізмів, адаптувати і пристосувати національний економічний організм до умов партнерів, тим самим, розвиваючи інтеграційні утворення в цивілізаційній площині і створюючи нову якість гео економічного потенціалу.

### *Література*

1. Фукуяма, Ф. Сильное государство: Управление и мировой порядок в XXI веке. – М: АСТ: АСТ Москва: ХРАНИТЕЛЬ, 2006. – С. 197.

2. Хантингтон С. Столкновение цивилизаций. Под общей ред. К. Королева М.: ООО «Издательство АСТ», 2003. – С. 238.

3. Костенко Н.В. Роль регіональних торговельних блоків у формуванні гео економічного простору // Вісник Тернопільського національного економічного університету. – Тернопіль: ТНЕУ. – 2010. – № 5-1. – С. 318-326.

**Юлія Крива**  
*Тернопільський національний  
економічний університет*

## **ІНТЕГРАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ У КРАЇНАХ АЗІЇ ТА ТИХООКЕАНСЬКОГО РЕГІОНУ**

Розвиток інтеграційних процесів – порівняно нове явище у середовищі міжнародних економічних відносин та економічному співробітництві між країнами, що розвиваються. Цей процес значно активізувався наприкінці 50-х – початку 60-х років. За даними ЮНКТАД, на початок 80-х років ХХ ст. міждержавні економічні зв'язки здійснювалися вже в рамках 44 регіональних торгово-економічних угруповань, 30 асоціацій виробників сировинних товарів, 2 валютних союзів, 8 платіжних клірингових і 5 кредитних угод. Частка інтеграційних угруповань у загальному товарообігу країн, що розвиваються, зросла більш, ніж удвічі, лише за 20 років (з 7% у 1960 р. до 15% в середині 1980-х років).

В цілому, процеси розвитку продуктивних сил в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні (АТР) свідчать про господарське зближення країн і територій регіону. При цьому, за підрахунками спеціалістів, з другої половини 80-х років ці процеси стали більш інтенсивними і почали набувати інтеграційних рис. В цей період важливим фактором посилення інтеграційних тенденцій в Східній Азії стало зростання економічної взаємозалежності в рамках регіону, передусім, в трикутнику НІК – АСЕАН – КНР, куди увійшли країни з новими ринками.

У країнах цього трикутника у 80-х – першій половині 90-х рр. суттєво зросла питома вага взаємних торговельних та інвестиційних зв'язків, і дещо ослабилась залежність від торгівлі з індустріально розвинутими країнами світу, а також від припливу інвестицій з них. Така тенденція стала прямим наслідком зростання виробничого та інвестиційного потенціалів країн трикутника, розширення її внутрішніх ринків, поглиблення внутрішньорегіонального розподілу праці.

Особливо помітним стало падіння частки Японії, як в торгівлі, так і в інвестиціях. Послаблення її позицій в регіоні відбулось внаслідок структурних вад японської економіки, зокрема багаточисельних нетарифних бар'єрів для імпорту, а також пасивності основної частки фірм у процесах іноземного інвестування. Разом з тим, для Японії частка Східної Азії в торгівлі помітно

зростає.

В інших східноазіатських країнах інтеграційні процеси розвиваються тенденційно. З одного боку, чимало говориться про китайський виклик (в економічному значенні). Наприклад, для країн АСЕАН серйозною проблемою є збільшення від'ємного сальдо в торгівлі з Китаєм. АСЕАН програє Китаю в боротьбі за залучення нових інвестицій. Ряд західних і японських компаній згортають виробництво в країнах АСЕАН і переміщують в Китай.

Китайський фактор робить вплив на економіку Японії, Південної Кореї. Наплив в Японію дешевого китайського імпорту і перенесення в Китай значної частини промислового виробництва зумовлений перш за все великим, порівняно з Японією, за різними оцінками, двадцяти-тридцятикратним розривом у вартості робочої сили. На сторінках японської преси, у виступах представників ділових і політичних кіл, все частіше звучить думка, що з Китаєм пора конкурувати на рівних, а не ставитись до нього, як до країни, що розвивається.

Саме тому, сьогодні економічний стан та інтеграційні перспективи більшості країн Південно-Східної Азії великою мірою залежать від того, чи зможуть вони закріпити зв'язки з Китаєм, а саме: розширити експорт, використовуючи можливості китайського ринку, і підвищити свою конкурентоспроможність шляхом перекидання в Китай частини виробництв і технологічних процесів. Звідси — об'єктивна потреба в створенні варіанта регіонального економічного об'єднання, що включає Китай. Такий підхід знаходить в Східній Азії широку підтримку.

### *Література*

1. Шергін С.О. Азійсько-Тихоокеанський регіон: історія і сучасність. – К.: Вища школа, 1993.
2. АСЕАН в системе международных экономических отношений / С.А. Былиняк и др.; РАН. Ин-т востоковедения. – М.: Наука, 1994.
3. Межгосударственные региональные организации Азии в международных отношениях / Отв. ред. М.С. Капица. – М.: Наука, 1991.
4. Шергін С.О. Геополітична конфігурація регіональних суб'єктів АТР у контексті трансформації міжнародної системи // Науковий вісник Дипломатичної академії України. – Вип. 9. – Зовнішня політика та дипломатія: історичні традиції, сучасні реалії, перспективи / За заг. ред. Б.І. Гуменюка, Л.С. Тупчієнка, В.Г. Ціватого. – К., 2003.
5. Шергін С.О. Переборюючи протиріччя. Азійсько-Тихоокеанська дилема: асиметрична інтеграція та регіональна безпека // Політика і час. – 2004. – № 7-8.

## **ЦІЛЬОВІ ОРІЄНТИРИ ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ ПОДОЛАННЯ ДЕПРЕСИВНОСТІ ТЕРИТОРІЙ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ**

Інтеграція України до світового економічного простору, трансформаційні процеси в її економіці зумовлюють необхідність ліквідації асиметрії соціально-економічного розвитку регіонів, наслідком посилення якої стало виникнення депресивних територій із низьким рівнем їх фінансового забезпечення. У цьому контексті особливого значення набувають регіональні аспекти фінансової стратегії подолання депресивності території, цільовою функцією якої є зростання рівня фінансового забезпечення розвитку депресивних територій з метою подолання регіональної дезінтеграції, підвищення рівня життя населення та соціалізації економічних відносин.

Для досягнення вищевказаної стратегічної цілі на рівні депресивних територій доцільно: активізувати фінансово-кредитну підтримку малого підприємництва; забезпечити зростання доходів населення; збільшити оборотні кошти суб'єктів господарювання; удосконалити міжбюджетні відносини; залучати інвестиції в пріоритетні галузі економіки; покращити фінансування розвитку агропромислового комплексу та забезпечити зростання кредитного портфелю банківських установ.

Одним із джерел фінансування розвитку малого підприємництва депресивних територій є банківський кредит, проте через високі темпи інфляції проблемою отримання банківських позик є значні вимоги банків по забезпеченню позик (понад 150%). При цьому для банківських установ існує високий ризик неповернення коштів, а також доходи від надання цих позик є нижчими, ніж доходи від кредитування споживчих та іпотечних потреб фізичних осіб. Для вирішення даних проблем у фінансовій стратегії подолання депресивності територій доцільно на визначений термін передбачити пільгові ставки оподаткування для підприємств малого бізнесу, що отримують банківські позики. Важливе значення має також впровадження в депресивних регіонах практики мікрокредитування підприємницької діяльності суб'єктів господарювання – фізичних та юридичних осіб на основі конкурсного відбору бізнес-планів та спрощення процедури повернення об'єкта лізингу (проведення простіших та прозорих процедур повернення чи викупу майна, що передане в лізинг), що зменшить вартість трансакції для лізингодавця.

Економічною основою досягнення відповідного рівня життя населення в депресивних регіонах є доходи населення, а їх зростання одним із основних завдань фінансової стратегії подолання депресивності територій. Однак, аналіз рівня доходів населення депресивних територій у 2005-2012 рр. показує, що значення цього показника втричі нижчі, ніж середні по країні. Причини такої диференціації населення за рівнем доходів полягають як у галузевій

диференціації в оплаті праці, так і в різниці щодо можливостей отримання інших доходів, в основі якої лежить майнова нерівність внаслідок приватизації, а також відмінний доступ до користування суспільним і державним майном. Саме тому для зростання доходів населення в фінансовій стратегії подолання депресивності територій доцільно передбачити: індексацію доходів населення залежно від рівня інфляції в країні; стимулювання індивідуальної підприємницької діяльності для підвищення особистих доходів населення; розвиток іпотечного кредитування для формування фінансових ресурсів фізичних осіб і домогосподарств.

В умовах економічних обмежень запорукою успішного функціонування підприємств депресивних територій, а, отже, й одним із способів подолання депресивності є збільшення оборотних коштів суб'єктів господарювання, що дає змогу досягти безперервності та планованості процесу виробництва, реалізації продукції та надання послуг. В фінансовій стратегії подолання депресивності територій доцільно передбачити широке впровадження практики комерційного кредитування, метою якого є прискорення процесу реалізації товарів і отримання закладеного в них прибутку. Відсоток за комерційний кредит входить у ціну товару та суму векселя і, як правило, є меншим, ніж відсоток по банківському кредиту.

Протягом 2005-2012 років значною залишається питома вага трансфертів у доходах місцевих бюджетів (понад 70%), що означає практично втрачений взаємозв'язок між обсягом податків, що збираються на території депресивних областей, і видатками відповідних місцевих бюджетів. Як наслідок, місцеві органи влади депресивних регіонів не мають стимулів для розширення власної податкової бази та створення сприятливих умов розвитку територіальних господарських комплексів. Для вдосконалення міжбюджетних відносин на рівні депресивних регіонів доцільно: розширити практику надання трансфертів з державного бюджету під конкретні заходи соціально-економічного розвитку; закріпити за місцевими бюджетами депресивних територій 20% податку на прибуток та 25% ПДВ, що дозволить скоротити обсяг дотацій з державного бюджету на 8%, а також адмініструвати податок на нерухомість із прогресивною ставкою у діапазоні від 1% до 3% ринкової вартості нерухомості для подолання диференціації податкоспроможності.

Залучення інвестицій в пріоритетні галузі економіки шляхом визначення рівня інвестиційних потреб депресивного регіону, пріоритетів інвестування у критичних структуроформуючих галузях економіки забезпечить ефективність можливих витрат у довгостроковому розвитку. Важливе значення для залучення інвестицій в дані регіони має також створення спеціальних економічних зон та територій пріоритетного розвитку. Такі режими є поширеними у світі. Інвестиції залучаються у ті депресивні регіони, де існують структурні деформації, гострі соціальні та економічні проблеми. Діяльність СЕЗ та ТПР засвідчує їх значимість з огляду на покращення економічних показників і інтенсифікацію розвитку депресивних територій. Введення названих режимів має спрямовуватися на збільшення або на зменшення вигоди суб'єктів господарювання, які знаходяться поза дією таких режимів. Зокрема,

це стосується пільгового режиму оподаткування.

Суттєвою перешкодою подоланню депресивності територій є незадовільний фінансовий стан більшості підприємств АПК, що не дозволяє забезпечити процес не тільки розширеного, а в багатьох випадках і простого відтворення за рахунок власних фінансових ресурсів. Водночас позитивній динаміці індексів продукції промисловості депресивних територій у 2005-2012 роках (за винятком Чернівецької області – індекс продукції промисловості скоротився з 116% у 2008 році до 87% у 2012 році) сприяла направленість промисловості на екстенсивний шлях розвитку за рахунок використання вільних виробничих потужностей у посткризовий період. Однак у фінансовій стратегії доцільно передбачити покращення фінансування розвитку агропромислового комплексу шляхом субсидування видатків по сплаті відсотків за кредитами, застосування фінансового лізингу, нефінансових інвестицій, що дозволить підвищити конкурентоспроможність і стійкість промислового та сільськогосподарського виробництва у депресивних регіонах.

Доцільною є також принципово нова модель зростання кредитного портфелю банківських установ, що спрямована на кредитування всіх видів економічної діяльності депресивних територій, які дозволяють підвищити конкурентоспроможність, скоротити імпорт і збільшити експортний потенціал депресивного регіону. Нераціональна кредитна політика комерційних банків стала однією з причин обмеження кредитування виробництва та розгортання інфляційних процесів у депресивних регіонах. Високими залишалися процентні ставки плати за кредит та короткі терміни кредитування. Водночас кредитування окремих підприємств передбачає максимальне залучення вільних коштів фізичних та юридичних осіб з наступним їх вкладенням у кредити для підприємств пріоритетних галузей розвитку економіки депресивного регіону. Споживче кредитування – це розробка програм кредитування на визначений перелік товарів соціальної необхідності.

Таким чином, в умовах глобальної економічної нестабільності розробка фінансової стратегії подолання депресивності територій та її успішна реалізація має достатньо важливе практичне значення. Дана стратегія забезпечуватиме створення конкурентних переваг економіки депресивного регіону та зміцнення позицій суб'єктів господарювання на відповідних ринках товарів і послуг, що в свою чергу сприятиме не лише розвитку, а й фінансовому оздоровленню депресивних територій.

### *Література*

1. Александров І. О. Стратегія сталого розвитку регіону: монографія / [І.О.Александров, О.Ф. Коновалов, О.В. Половян, О.В. Логачова, М.Ю. Тарасова]. – НАН України, Ін-т екон. пром-ті, Донец. нац. ун-т. – Донецьк, 2010. – 203 с.

2. Петренко К. В. Проблеми депресивності та глобальності в українському контексті / К. В. Петренко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2011. – № 9. – С. 192–195

3. Тисунова В. Н. Трансформация украинской экономики и ее



региональные аспекты: монография / В. Н. Тисунова. – МВД Украины, Луган. гос. ун-т внутр. дел, 2007. – 560 с.

4. Чужиков В. І. Регіональні інтеграційні стратегії постсоціалістичних країн Європи: монографія / В. І. Чужиков. – К.: ТОВ «Кадри», 2003. – 297 с.

5. Юрій С. І. Проблеми фінансового забезпечення розвитку депресивних територій в умовах трансформації економічних процесів / С. І. Юрій, І.Й. Круп'як // Регіональні аспекти розвитку і розміщення продуктивних сил України. – 2008. – Випуск 13. – С. 5–11.

**Оксана Кузів**

*Тернопільський національний  
економічний університет*

## **ОСНОВНІ НАПРЯМКИ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ В ГЛОБАЛЬНЕ ЕКОНОМІЧНЕ СЕРЕДОВИЩЕ**

Кінець двадцятого та початок двадцять першого століття у світовій економіці характеризується стрімкими темпами глобалізації економічних процесів. Міжнародний, національний та світовий поділ праці, інтернаціоналізація та інтеграція виробництва і обліку вимагає суттєвої зміни економічної, грошово-кредитної, фінансової та соціальної політики у господарській діяльності кожної країни.

Ринкова економіка України не могла залишатися осторонь світових глобалізаційних економічних процесів, а тому активно інтегрується в економічний міжнародний простір задля ефективного розвитку. Ефективність даного процесу знаходиться у прямій залежності від успішності адаптації української економіки до міжнародних ринкових умов та правил.

Дослідженнями проблем глобалізації присвятили свої праці такі видатні українські вчені-економісти, як А. Чухно та Ю. Пахомов. Ґрунтовним аналізом вирізняються праці О. Білик, Є. Буравльов, С. Ковальчук, Ю. Павленко, І. Солодовникова, К. Акамацу, Р. Акоффа, С. Аптекара, В. Білошапки, В. Гейца, Дж. Гелбрейта, П. Друкера, Д. Лук'яненка, В. Новицького, Ю. Макогона, Ю. Пахомова та ін., проте низка питань цієї важливої проблеми потребує свого подальшого вирішення.

Метою дослідження є вивчення основних напрямків інтеграції України в глобальне економічне середовище.

Необхідно зазначити, що глобалізація і глобальна інтеграція економіки та процесів соціального розвитку стали найважливішою закономірністю історичного періоду переходу від індустріальної до постіндустріальної інтелектуально-інформаційної ери. В найбільш загальному розумінні глобалізація означає значне зменшення ролі національних і національно-регіональних інтересів і зростання ролі всесвітніх (глобальних) економічних,

політичних, соціокультурних, науково-технічних та інших відносин. Проте, пріоритетною формою глобалізації була і залишається економічна глобалізація.

Україна має один із найпотужніших у Європі структурно розгалужений промисловий комплекс; перспективне агропромислове виробництво; третину запасів чорнозему та 27 % орної землі Європи; високий науково-освітній і технологічний рівень кадрового потенціалу суспільства, сучасну мережу вищої школи; посідає 6 місце у світі з експорту сталі, займає 5-6 місце серед світових експортерів зерна. Проте індекс глобальної конкурентоспроможності економіки України (WorldEconomicForum) за 2007-2008 рр. визначає лише 73 позицію в рейтингу 131 країн світу (у 2006-2007 рр. – відповідно 69 місце серед 125 країн).

Глобалізація соціально-економічного розвитку має дві форми виявлення. З одного боку – це форма глобальної інтеграції, яка сприяє зростанню світових продуктивних сил та підвищенню ефективності глобального виробництва. З другого боку, глобалізація світового виробництва та світової економіки – має штучний, силовий, суб'єктивно зацікавлений характер. В основі її розвитку лежить інтерес глобальних транснаціональних корпорацій. Глобалізм є системою зрощення міжнародного капіталу транснаціональних корпорацій з найпотужнішими державами світу. Азіатський глобалізм, як поєднання економічного і політичного тиску з боку Китаю, Індії, Кореї та Японії, вважають більш агресивним і експансивним, ніж американський, він може потіснити країни Заходу та перетворити Південно-Східну Азію на провідну зону світової економіки [4].

Об'єктивним закономірним процесом для України є її інтеграція до функціональних структур глобальної економіки. Україна може ефективно приєднатись до майбутньої інтеграційної глобальної системи навколо Європейського Союзу. В цьому зацікавлені такі країни як Англія, Франція, Німеччина, Італія та інші. Без України політична і економічна система Європи не є глобально конкурентоздатною. Однією з основних причин, що заважає входженню України як рівноправного партнера у світове господарство є низька конкурентна спроможність вітчизняного продукту. Уряд України на шляху до інтеграції за останні роки, на жаль робить значні прорахунки, зокрема, у сфері зовнішньої торгівлі, що є чинником гострої фінансово-економічної та грошово-кредитної кризи в Україні. Існує необхідність вироблення довгострокової національної стратегії щодо інтеграції держави в економічний глобалізаційний простір. Вступ України в СОТ посилив позиції держави на експортних ринках. Стратегічною метою на короткострокову та середньострокову перспективу має бути перехід від експорту сировини до експорту готових товарів. Потребує вдосконалення механізм стимулювання експорту з використанням кредитування. Це суттєвий крок для просування у світове господарство.

Основними сферами міжнародної спеціалізації для нашої держави може бути сільське господарство, гірничо-металургійна промисловість. Тому для розвитку інтеграційних процесів в країні потрібно зайняти певну нішу на світовому ринку. Пошук власного місця на ринку у світовому господарстві потребує знання специфіки його функціонування. За останнє десятиріччя в

Україні створена одна з найкращих у світі систем експорту зерна, яка базується на принципах ринкової економіки та розумної співпраці бізнесу, влади і громадського сектора АПК. Про це свідчить третє місце у світі з експорту зерна, яке виборола Україна у сезоні 2009/10 [3].

В Україні необхідно удосконалити механізм стимулювання експорту шляхом використання кредитування. Пошук Україною нових ринків збуту, нових інвестицій та технологій можна було б спрямувати у бік Азії, Індії та Китаю. Водночас, негативним є, відсутність цілеспрямованої соціально-економічної політики, різнобічні погляди та прорахунки в державному управлінні, що не дозволили протягом більше ніж 20-ти років незалежності провести радикальні економічні реформи та прийняти законодавство, зорієнтоване на інтегрування України Європейської глобальної економічної системи.

### *Література*

1. Білик О.П. Україна в умовах світової глобалізації: проблеми та протиріччя / О. Білик // Вісник Київського університету. Економіка 2002. – №62. – С.55-57.
2. Білорус О. Г. Глобалізація і безпека розвитку. – К., 2001. – 732с.
3. Михайлишин Л. До питань глобалізації української економіки: сутність, стан, проблеми / Л. Михайлишин // Економіка. Серпень 2009. – № 8. – С.168-173
4. Руда О. Проблеми інтеграції України у світове господарство / О. Руда // Галицький економічний вісник. 2010. - № 4 (29). – С.68-71

**Роман Кухарський**  
*Тернопільський національний  
економічний університет*

## **ВАЛЮТНЕ РЕГУЛЮВАННЯ – ВАЖЛИВИЙ ЧИННИК УСУНЕННЯ ПРОЯВІВ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ**

Валютна політика як одна з головних форм регулювання зовнішньоекономічних відносин набуває ключового значення у практичній реалізації державного впливу на перебіг усіх господарських процесів з метою реалізації стратегії економічного розвитку та розбудови в Україні ефективно функціонуючого ринкового механізму. Головним елементом валютної політики виступає валютне регулювання, під яким розуміють діяльність держави та уповноважених нею органів, спрямоване на регламентацію системи міжнародних розрахунків у сфері ЗЕД.

Завдання існуючої системи валютного регулювання фактично сформульовано у Декреті Кабінету Міністрів України «Про валютне

регулювання та валютний контроль». Даним законодавчим актом визначено основні напрями стримання необґрунтованого витоку іноземної валюти з території України, які знайшли своє відображення у багаточисельних законодавчих і нормативних актах Національного банку України. Проте, заходи, визначені на державному рівні, не сприяють стриманню витоку іноземної валюти, що суттєво впливає на регулювання валютного курсу та умови залучення іноземного капіталу. За інформацією спеціалістів НБУ, спостерігаються значні валютні дисбаланси [3].

Таблиця 1

**Показники функціонування валютного і кредитного ринку України  
протягом 2011–2012 рр.**

(млн. дол. США)

№ з/п	Показник	2011 рік	2012 рік
1	Кредити в іноземній валюті (за станом на 01.04.)	43,439	39,867
	Депозити в іноземній валюті (за станом на 01.04.)	23,844	27,056
	Розрив між кредитами і депозитами (за станом на 01.04.)	19,595	12,811
2	Приріст іноземної валюти поза банківською системою	80,000	–
3	Зовнішній борг банківської системи (за станом на 01.04.)	28,481	24,061
	Частка зовнішнього боргу відносно рівня міжнародних резервів (за станом на 01.04.)	36,429	31,128

Відтак, можна стверджувати, що іноземна валюта більшою мірою, ніж національна виконує функції мірила вартості, засобу заощадження громадян, а в тіньовій економіці – також і засобу платежу [3].

Такий стан справ зумовлює необхідність регулювання валютного курсу як чинника підтримання цінової та фінансової стабільності в країні, а також запобігання різким змінам конкурентоспроможності експортних підприємств та коливанню рівня зайнятості. Для досягнення цієї мети, НБУ використовує два важелі впливу: економічні та адміністративні.

Протягом останніх років, основним економічним інструментом валютного регулювання в Україні виступають валютні інтервенції. Здійснюючи валютні інтервенції, Національний банк України намагається збалансувати попит і пропозицію іноземної валюти на міжбанківському валютному ринку України, що, у свою чергу, забезпечує прогнозований та економічно обґрунтований рівень валютного курсу.

Починаючи з кінця 2008 року, на міжбанківському ринку України спостерігається дефіцит іноземної валюти, який був спричинений загостренням світової фінансової кризи та зменшенням зовнішнього споживання, що спричинило зменшення валютних надходжень за експортними операціями резидентів. Для мінімізації девальваційного тиску на гривню НБУ активно проводив валютні інтервенції шляхом продажу іноземної валюти. На початку

IV кварталу 2008 року в Україні спостерігається від'ємне сальдо валютних інтервенцій на рівні 4,0 млрд. доларів США.

Протягом вересня 2009 р. – лютого 2010 р. валютні інтервенції НБУ сприяли зміцненню національної валюти, а це могло послабити позиції експортерів, що призвело б до погіршення поточного рахунку платіжного балансу держави та послаблення пропозиції іноземної валюти на міжбанківському ринку України. Тому з березня 2010 р. НБУ почав активно скуповувати валюту на міжбанківському ринку, стримуючи, з одного боку, подальшу ревальвацію гривні, а з іншого – поповнюючи валютні резерви, обсяг яких суттєво зменшився в умовах фінансової кризи.

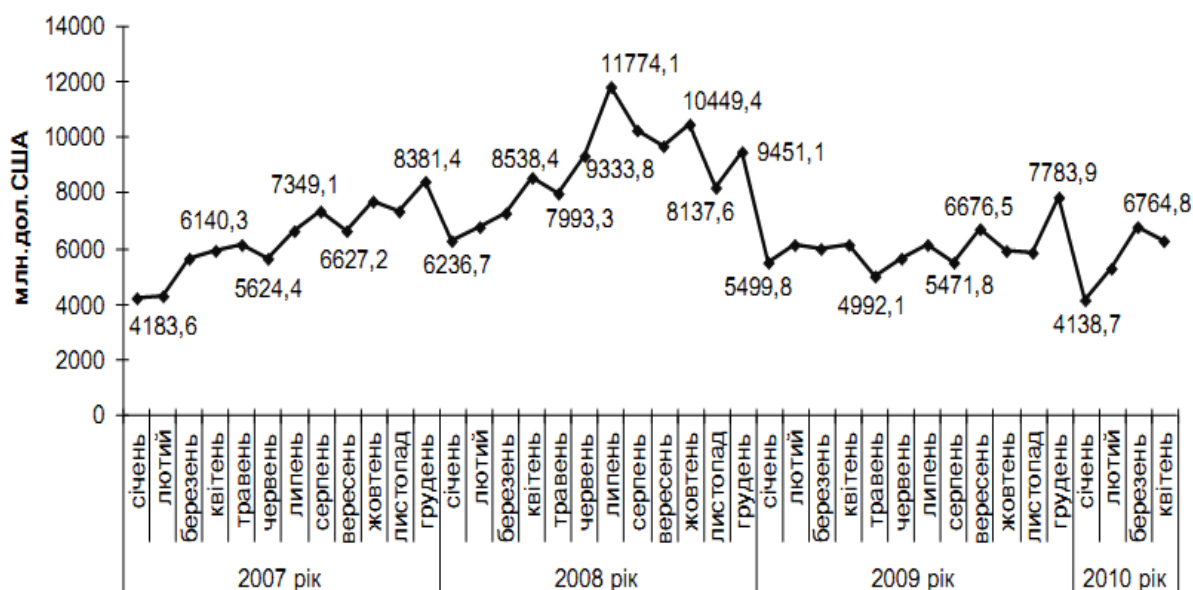
Другою групою інструментів прямого впливу є адміністративні методи, найбільш розповсюдженим з яких є валютні обмеження. У наукових джерелах під поняттям «валютні обмеження» розуміють систему нормативних правил, які регламентують права економічних суб'єктів ринку стосовно обміну національної валюти на іноземну, а також здійснення валютних операцій. В Україні використовуються наступні заходи, пов'язані з обмеженням у використанні іноземної валюти: обов'язковий продаж валютної виручки від експортних операцій; обмеження у здійсненні зовнішньоекономічної діяльності при порушенні норм законодавства з питань валютного регулювання; регламентація переміщення валюти через кордон громадянами; отримання дозвільних документів для прямого інвестування за кордон і отримання кредитів в іноземній валюті від нерезидентів.

Валютні обмеження реалізуються за допомогою встановлення законодавчих або нормативних правил щодо заборони, лімітування й регламентації операцій резидентів і нерезидентів з валютою та валютними цінностями. Такі заходи були використані НБУ протягом 2008-2010рр. для подолання наслідків світової фінансової кризи.

Обмеження у вигляді вимоги щодо обов'язкового продажу частини надходжень в іноземній валюті на користь резидентів України є вимушеним заходом та одночасно гнучким інструментом, що дозволяє оперативно запроваджувати на валютному ринку певні вимоги щодо проведення валютних операцій [2]. Іншим інструментом впливу на валютний ринок є зміна термінів проведення розрахунків за операціями з експорту та імпорту товарів. Зменшення терміну розрахунків зі 180 до 90 календарних днів (як тимчасовий захід), у період нестабільної економічної ситуації викликано необхідністю посилення валютного контролю. Запровадження таких жорстких заходів сприятиме скороченню термінів інвестування (кредитування) економіки інших держав.

Водночас, НБУ було встановлено новий порядок функціонування міжбанківського валютного ринку України, яким введено заборону на здійснення банками арбітражних операцій з іноземною валютою (мають на меті одержання прибутку виключно за рахунок різниці в курсах купівлі-продажу валюти), що сприяло обмеженню безпідставного попиту на іноземну валюту, в тому числі й з боку самих банків. Такі заходи призвели до зменшення обсягів продажу безготівкової іноземної валюти на міжбанківському валютному ринку

(рис.1).



**Рис. 1. Обсяг продажу безготівкової іноземної валюти на міжбанківському валютному ринку України ( за інформацією банків) у доларовому еквіваленті, млн. дол. США [1]**

Починаючи з січня 2009 р. обсяги продажу безготівкової іноземної валюти наблизився до рівня, на якому зазначені операції здійснювалися протягом 2007 року – на початку 2008 р., це сприяло зменшенню відтоку іноземної валюти за межі України.

Для усунення негативних факторів впливу на економічні процеси в Україні було вжито ряд заходів неринкового характеру регулювання. Це може призвести до загального зниження надходжень в Україну валютної виручки, оскільки переважна більшість експортерів намагається утримувати її за кордоном, проводячи у такий спосіб розрахунки за поставлену продукцію. Причиною цього є ризик її реалізації на внутрішньому ринку за зниженим курсом. Результатом таких заходів повинно бути підвищення ефективності використання валютних обмежень для запобігання розвитку негативних тенденцій на валютному ринку України.

### *Література*

1. Валютне регулювання поточних торговельних операцій в Україні / Н.О. Місяць // Вісник Української академії банківської справи. – 2010. – № 2 (29). – С. 9-16.

2. Пояснювальна записка до проекту Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо розширення інструментів впливу на грошово-кредитний ринок» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://w1.e1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproch1?pf3511=44095>.

3. Співак І. Реформування системи валютного регулювання: галопом чи стримано? / І. Співак, А. Даниленко. // Вісник НБУ. – 2011. – серпень. – С.20-23.

## **СУЧАСНІ ТРЕНДИ В УНІВЕРСАЛЬНОМУ РЕГУЛЮВАННІ МІЖНАРОДНИХ ФІНАНСОВИХ ВІДНОСИН**

Посилення процесів глобалізації все більш гостро ставить питання щодо удосконалення форм регулювання міжнародних фінансових відносин. Представляє інтерес також оцінка переваг і виявлення потенційних загроз, які можуть стати наслідком оптимізації механізму регулювання вказаних відносин.

Аналіз показників ключових секторів глобальної економіки за останні півстоліття виявив тенденцію динамічного розвитку сектору фінансових послуг порівняно з іншими секторами світової економіки. За даними Mckinsey Global Institute в 2011 р. обсяг світового фінансового ринку досяг 212 трлн. дол. США [1, с.2]. Про стрімкий розвиток міжнародних фінансових відносин свідчить також збільшення масштабів міжнародної торгівлі похідними фінансовими інструментами. За даними Банку міжнародних розрахунків, вартість деривативів, що перебувають в обігу на світовому фінансовому ринку, оцінюється в 708 трлн. дол. США, що перевищує більш ніж удесятеро обсяг світового ВВП [2, с.12]. Розвиток фінансових інновацій, прагнення учасників фінансових відносин до одержання максимального прибутку уможлиблює постійне продукування нових, складно структурованих фінансових інструментів. При цьому розроблені правила й норми, що визначають їх використання, застарівають дуже швидко.

Досягнення мети підвищення ефективності регуляторних процесів у сфері міжнародних фінансових відносин потребує ґрунтовної розробки теоретичних засад регулювання. Ми дотримуємося думки, що регулювання міжнародних фінансових відносин – це сукупність різноманітних дій та засобів, за допомогою яких державами та міжнародними фінансово-кредитними організаціями як спільно так і окремо здійснюється цілеспрямований владний вплив на відповідні відносини з метою приведення їх поточного стану до такого, який владні структури вважають оптимальним.

З цього визначення випливає, що процес регулювання міжнародних фінансових відносин здійснюється на двох рівнях – національному та міжнародному. Специфікою регуляторних процесів у сфері міжнародних фінансових відносин є значущість саме національної складової. Це пов'язано з тим, що по-перше, певне число питань міжнародного значення врегульоване безпосередньо на національному рівні (висота «адміністративно-фінансових бар'єрів», що перешкоджають проникненню іноземного елемента; правовий статус банків, бірж, національних та іноземних валют, який встановлений в державах; внутрішні правові режими для іноземних суб'єктів). Відповідно, якісне внутрішнє фінансове законодавство може стати джерелом загальновизнаної міжнародної практики щодо транскордонного руху

фінансових ресурсів, оформленої міжнародним договором. По-друге, чимало міжнародно-правових норм з часом імплементуються до національного законодавства. Але оскільки глобалізація веде до неминучої уніфікації основних принципів регулювання національних фінансових і банківських систем, то в сучасних умовах держави все більш активно переходять від односторонніх та двосторонніх засобів регулювання міжнародних фінансових відносин до багатосторонніх, універсальних.

В структурі міжнародного рівня регулювання фінансових відносин можливо виділити два елементи: договірний та інституціональний. Перший передбачає регулювання шляхом укладання державами дво- та багатосторонніх міжнародних угод з певних питань, другий – створення і функціонування міжнародних фінансово-кредитних організацій (міждержавного, міжурядового та недержавного значення, універсального й регіонального характеру).

Виявлення особливостей регулювання міжнародних фінансових відносин на глобальному рівні дає підстави для виділення напрямів удосконалення універсального механізму регулювання відповідних відносин. По-перше, це удосконалення технологій регулювання, по-друге, удосконалення інституціональної структури регулювання.

Удосконалення технологій регулювання має бути націленим на поліпшення взаємодії учасників ринку і обміну інформацією між ними. У зв'язку із цим у фінансовій сфері потрібна розробка і впровадження низки загальновизнаних міжнародних критеріїв та стандартів, спроможних сприяти конвергенції фінансових політик держав. Цю роботу виконують організації, які розробляють і видають міжнародні стандарти: Базельський комітет з банківського нагляду, Рада з міжнародних стандартів фінансової звітності (IASB), Міжнародна організація комісій з цінних паперів (IOSCO), Група розробки фінансових заходів боротьби з відмиванням грошей (FATF).

Міжнародні організації, залежно від характеру регулювального механізму поділяються на два типи – координаційного та субординаційного. Перший тип супроводжується пошуками компромісних рішень з метою узгодження позицій різних держав без будь-якого тиску або примушування. Субординаційний тип міжнародної організації передбачає обов'язковість безпосереднього виконання державами-членами прийнятих нею рішень. Удосконалення інституціональної структури регулювання передбачає ширше застосування субординаційного методу регулювання, порівняно з координаційним.

### *Література*

1. Roxburgh Ch., Lund S., Piotrovski J. Mapping global capital markets 2011. // Updated Research. McKinsey Global Institute. August 2011. URL: [http://www.mckinsey.com/mgi/reports/freepass\\_pdfs/Mapping\\_global\\_capital\\_markets/Capital\\_markets\\_update\\_email.pdf](http://www.mckinsey.com/mgi/reports/freepass_pdfs/Mapping_global_capital_markets/Capital_markets_update_email.pdf).

2. OTC derivatives market activity in the first half of 2011. // Bank for International Settlements, November 2011. URL: [http://www.bis.org/publ/otc\\_hy1111.pdf](http://www.bis.org/publ/otc_hy1111.pdf).

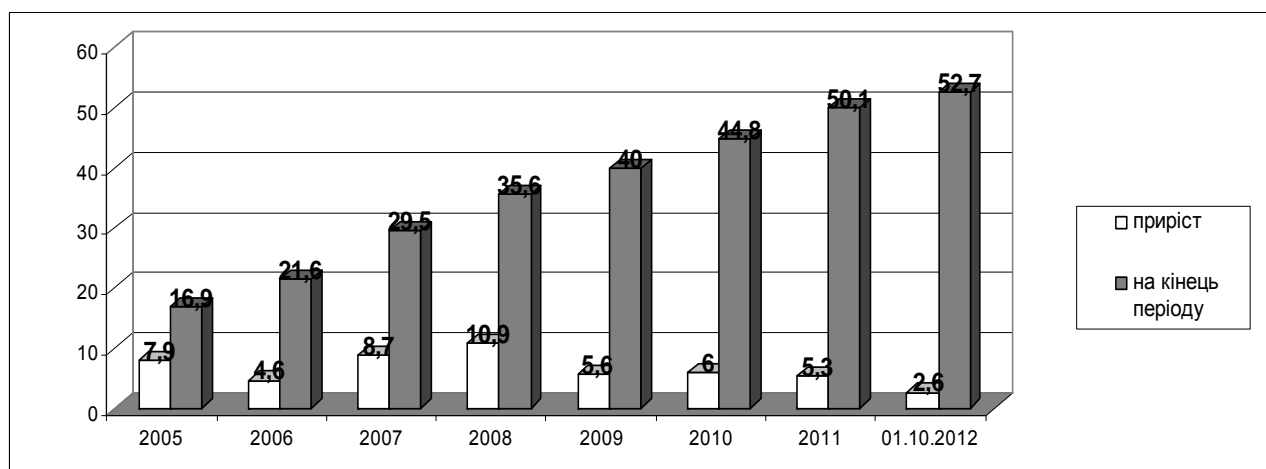


## СТАН ТА ШЛЯХИ ПОКРАЩЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ УКРАЇНИ

Питання залучення прямих іноземних інвестицій в економіку України є досить актуальним за своєю сутністю. Іноземні інвестиції є одним із найважливіших чинників економічного зростання, а їх недостатня кількість, за низької внутрішньої інвестиційної активності, гальмує процес соціально-економічного розвитку.

Недостатній ступінь довіри іноземних інвесторів до України та високий ступінь інвестиційного ризику зумовлюють низький рівень надходжень інвестицій. Серед основних причин – несприятливий інвестиційний клімат (недостатня макроекономічна та політична стабільність; непрозора законодавча база; нерозвиненість інвестиційної інфраструктури).

За даними Державної служби статистики України у січні-вересні 2012 р. в економіку України іноземними інвесторами вкладено 4,3 млрд. дол. США прямих іноземних інвестицій, що становить 91,07 % до відповідного періоду 2011 р. Обсяг залучення прямих іноземних інвестицій за період з 2005 – 01.10.2012 рр. представлено на рис. 1.

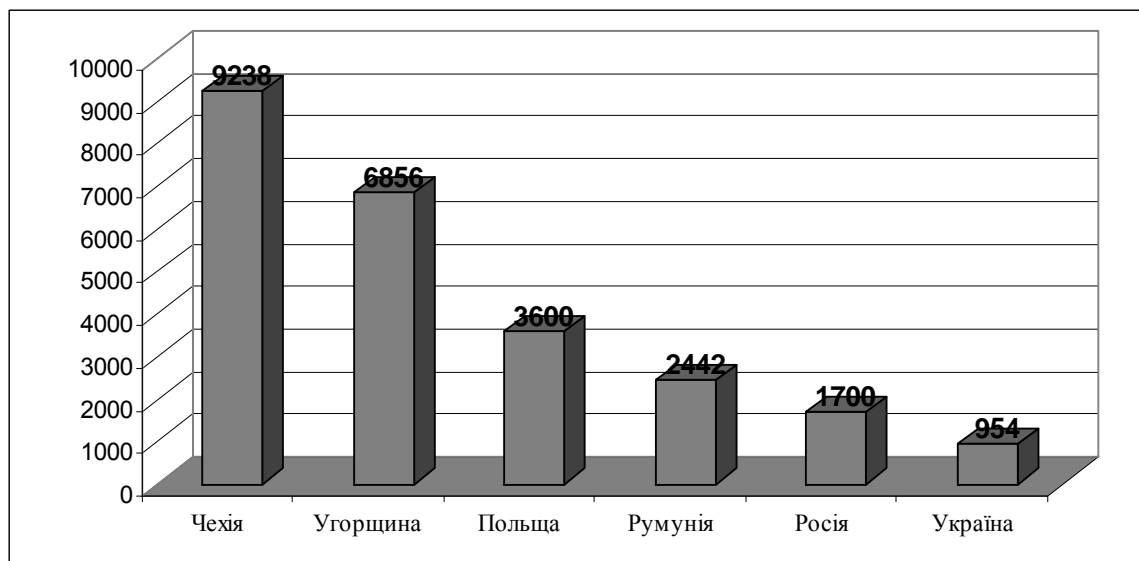


**Рис. 1. Обсяг залучення прямих іноземних інвестицій в економіку України, млрд. дол. США**

*Примітка.* Побудовано за даними Державної служби статистики України

Аналіз динаміки прямих іноземних інвестицій в Україну в порівнянні з іншими країнами Центральної та Східної Європи доводить їх низький рівень (рис. 2). Так, станом на кінець 2010 р. в Україну надійшло 954 євро інвестицій у розрахунку на одну особу, що майже у двічі менше ніж в Росії, у 3,7 рази – ніж в Польщі та у 9,6 рази – ніж в Чехії. Таким чином, Україна і далі залишається сильно недоінвестованою державою. Причини такої ситуації криються як у зовнішніх, так і у внутрішніх факторах. До зовнішніх факторів можна віднести

посткризову кон'юнктуру світового інвестиційного ринку, до внутрішніх – незадовільний стан ділового середовища і нестабільну політичну ситуацію в країні.



**Рис. 2. Прямі іноземні інвестиції в 2010 р., євро на одного жителя [1, с.32]**

Використовуючи всі свої переваги, а саме: природні ресурси, кваліфіковану і дешеву робочу силу, значний науково-технічний потенціал, наявну інфраструктуру, потужну виробничу базу, величезний внутрішній ринок збуту, Україна потенційно може стати однією з провідних країн для залучення інвестицій. Для того, щоб досягти такого результату в Україні важливо здійснити ряд реформ і прийняти законопроекти, які б позитивно вплинули на привабливість держави для іноземних інвесторів.

З метою підвищення привабливості вітчизняної економіки для іноземних інвесторів, в першу чергу, необхідно модернізувати політико-регуляторне середовище в державі і вжити заходів, які б: підвищили якість інститутів державного і муніципального управління; сприяли розвитку інфраструктури; стабілізували макроекономічну ситуацію країни; сприяли розвитку конкуренції і підвищенню ефективності ринку товарів і послуг; активізували роботу фінансового ринку держави.

Для підвищення інвестиційної привабливості України важливе місце слід відвести моделюванню інвестиційного клімату. При цьому принципово досягнути об'єктивності оцінки загальної економічної ситуації в країні, що дасть системне уявлення про мотивацію поведінки іноземного інвестора і відобразить важелі впливу на остаточне рішення щодо перспектив інвестування. Сприятливий інвестиційний клімат є безальтернативною основою підвищення ролі іноземного інвестування у процесах розвитку України та її інтеграції у світову економіку.

### *Література*

1. Мотриченко М. В. Інвестиційна привабливість України: стан та шляхи активізації / М.В. Мотриченко // Фінансовий простір. – 2011. – №4. – С. 31–35.

## **ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ФОРФЕЙТИНГУ В БАНКІВСЬКІЙ ПРАКТИЦІ**

Одним із найважливіших завдань будь-якої великомасштабної промислової компанії чи фінансової установи, або ж об'єднання в сучасних трансформаційних умовах, є вибір найбільш ефективного способу надання комерційних кредитів в конкретних ринкових умовах. Західні компанії в боротьбі за нові ринки широко використовують нетрадиційні фінансові інструменти, що дозволяють надавати покупцям тривалі відстрочки платежу. Одним з таких інструментів, який найбільш часто використовується при фінансуванні зовнішньоторговельних операцій, є форфейтинг.

Форфейтинг (від фр. *forfait* – відмова від прав) – купівля середньострокових векселів, інших боргових і платіжних документів, що виникають з товарних поставок, спеціальним кредитним інститутом (форфейтором) за готівку без права регресу на експортера при наданні останнім достатнього забезпечення. Форфейтинг виник у 60-х роках ХХ ст. у Швейцарії, яка і до сьогодні є лідером у застосуванні даних операцій. Його поява була обумовлена швидким зростанням експорту дорогих товарів з тривалим терміном виробництва, а також посиленням конкуренції на світових ринках та зростанням ролі кредиту в міжнародній торгівлі [1].

На сьогодні одним з основних центрів здійснення форфейтингових угод є Лондон, оскільки експорт багатьох європейських країн вже давно фінансується лондонськими банками. Значна частина форфейтингового бізнесу сконцентрована також у Німеччині. На сьогодні всіма питаннями щодо врегулювання міжнародної форфейтингової діяльності займається Міжнародна Форфейтингова Асоціація (IFA), яка забезпечує організацію та контроль за здійсненням форфейтингових операцій у багатьох країнах світу [2]. Зокрема з 1 січня 2013 року набули чинності Уніфіковані Правила Міжнародної торгової палати щодо форфейтингу (URF ICC), активне опрацювання яких тривало понад три роки. Затверджені на останньому засіданні Банківської Комісії Міжнародної торгової палати, Уніфіковані Правила ICC (Міжнародної торгової палати) щодо форфейтингу регулюватимуть ринок, що оцінюється більш, ніж у 300 млрд. доларів США на рік.

Форфейтинг, як форма міжнародного фінансування постачальників, є життєво важливим фінансовим компонентом для купівлі низки торгових інструментів, включаючи акредитиви, прості та переказні векселі та інвойси. Нові Уніфіковані Правила ICC призначені для використання як на первинному, так і на вторинному ринках, також Уніфіковані правила ICC щодо форфейтингу встановлюють певні елементи, що гарантують стійкість операцій з продажу на ринку. Зокрема, положеннями правил закріплено відповідальність сторін на первинних і вторинних ринках у разі порушень, таких, приміром, як відсутність

у покупця або продавця повноважень для підписання договірної документації та інших [1].

Як правило, форфейтингове фінансування носить середньо- і довгостроковий характер і найчастіше використовується для експортерів товарів (машин, транспортних засобів і обладнання) і послуг капітального (інвестиційного) призначення (будівництво промислових та інфраструктурних об'єктів за кордоном), а також інформаційні технології. Тому мінімальна сума, яка використовується при форфейтингових операціях, коливається від 100 до 200 тис. доларів США. В загальному ж форфейтинг можна використовувати практично в будь-якій галузі на етапі виходу на нові ринки, на яких платіжні ризики є ще невідомими або неприйнятними для експортера.

У час прогресивного розвитку національної економіки українським експортерам надзвичайно складно завоювати вагоме місце на світовому ринку, де постійно існує жорстка конкуренція, виникають і широко впроваджуються нові механізми переміщення потоків капіталу, розробки міжнародних фінансових проектів. У той же час ринки країн, що розвиваються, є значним резервом для розширення українського експорту, але імпортери з цих країн не завжди в змозі здійснити своєчасну, а тим паче – попередню оплату за товари.

Зважаючи на те, що форфейтинг є досить специфічною формою експортного комерційного кредитування не можна оминати також і його негативні характеристики, що значно впливають на масштаби застосування цієї операції, зокрема й на вітчизняному просторі. До них загалом можна віднести: 1) високу вартість: ставка по форфейтуванню значно вища за звичайні ставки за кредитами, оскільки форфейтор бере на себе всі ризики; 2) складність пошуку (для експортера) банку, який міг би діяти в якості форфейтера, а також труднощі із підбором надійного гаранта, який би влаштував форфейтера; 3) зменшення можливості в імпортера одержати банківський кредит при користуванні банківською гарантією і необхідність сплати значної комісії за нею; 4) виникнення (в імпортера) труднощів з оплатою векселя у випадку невиконання експортером будь-яких умов угоди; 5) відсутність у форфейтера права регресу у випадку несплати боргу і несення відповідальності за всі види ризиків і перевірку кредитоспроможності гаранта [4].

На жаль, в Україні ринок форфейтингових послуг майже відсутній, що можна пояснити наступними причинами: відсутність в українських банках достатнього обсягу довгострокових ресурсів; недосконалість вітчизняної нормативної бази, яка регламентує процедуру виконання цієї операції; брак вітчизняного практичного досвіду здійснення операцій форфейтингу тощо.

Однак з урахуванням всього вище сказаного необхідно все ж орієнтуватись на ті переваги та перспективи, які відкриває перед вітчизняними експортерами-виробниками застосування форфейтингового механізму. Наприклад, експортер при використанні форфейтингу має такі переваги: 1) надання форфейтингових послуг на основі фіксованої ставки; 2) фінансування за рахунок форфейтера без права регресу на експортера; 3) можливість одержання готівки одразу після постачання продукції або надання послуг, що сприятливо відображається на загальній ліквідності, знижує обсяг банківських позик, дає можливість

реінвестування засобів; 4) відсутність витрат часу і грошей на керування боргом або на організацію його погашення; 5) відсутність ризиків; 6) простота документації і можливість швидкого оформлення вексельних боргових інструментів.

Водночас для імпортера здійснення таких операцій вигідне з наступних причин: 1) простота і швидкість оформлення документації; 2) можливість одержання кредиту за фіксованою процентною ставкою; 3) можливість скористатися кредитною лінією в банку. Форфейтер, в свою чергу, користується такими перевагами: 1) можливість легко реалізувати куплені активи на вторинному ринку; 2) наявність більш високої прибуткової маржі, ніж під час здійснення операцій кредитування; 3) простота і швидкість оформлення документації [3].

Тому, незважаючи на всі суперечливі моменти, в період дефіциту кредитних ресурсів для українських банків найбільш оптимальним є пропонування послуг саме з форфейтингового фінансування українських підприємств, особливо за допомогою документарних акредитивів. В такому випадку фінансові установи збільшують свої комісійні прибутки, а українські підприємства підвищують свою платоспроможність за рахунок ефективного управління дебіторською заборгованістю.

### *Література*

1. Вся правда о форфейтинговых операциях [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.frft.ru/index.html>.
2. Офіційний сайт Міжнародної Форфейтингової Асоціації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.forfaiters.org>.
3. Салій Н.Ю. Перспективи розвитку форфейтингу на українському фінансовому ринку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.cibs.cz.ua/files/conf/ndr2010.pdf>.
4. Шпаргало Г.Є. Характеристика форфейтингу як форми експортного фінансування [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://archive.nbu.gov.ua/portal/chem\\_biol/nvnltu/21\\_12/287\\_Szp.pdf](http://archive.nbu.gov.ua/portal/chem_biol/nvnltu/21_12/287_Szp.pdf).

**Вікторія Лисак**

*Тернопільський національний  
економічний університет*

## **ОСОБЛИВОСТІ НАЦІОНАЛЬНИХ ТА ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ**

В умовах нової ринкової економіки України в контексті завдань переходу до інноваційної моделі розвитку виключно важливого значення набуває проблема недостатніх обсягів внутрішніх інвестиційних ресурсів та відсутності сприятливих умов для їх нагромадження. Водночас, обсяги і темпи зростання

інвестицій, їх структура та якісні характеристики є визначальними чинниками економічного зростання. Вирішення проблеми недостатності внутрішніх інвестиційних ресурсів передбачає залучення закордонних інвестицій. В Україні ж, незважаючи на деяке поживлення інвестиційного процесу, позитивні тенденції в інвестиційній сфері ще не набули сталого характеру, продовжують діяти чинники, що стримують приплив іноземного капіталу. Тому забезпечення економічного зростання актуалізує проблему формування ефективної взаємодії внутрішніх та іноземних інвестицій у процесі розвитку національної економіки.

Зважаючи на велику кількість оригінальних і змістовних праць як зарубіжних, так і вітчизняних вчених з досліджуваної проблематики, слід відзначити, що в доробку сучасної української економічної думки практично відсутні фундаментальні дослідження, присвячені саме проблемам взаємодії національних та іноземних капіталів в національній економіці України. Можна також зауважити, що ціла низка питань, пов'язаних з реалізацією національного інвестиційного потенціалу економіки України, носить дискусійний характер.

Для України перспективним шляхом поєднання внутрішніх та іноземних інвестицій є кластерна модель, яка передбачає об'єднання окремих галузей економіки і підприємницьких структур шляхом концентрації матеріальних, трудових та фінансових ресурсів окремих підприємств, необхідних для реалізації великих інвестиційних програм, для забезпечення конкурентних позицій на національному та світовому ринках. Важливим є й те, що у кластерах набуває розвитку науково-технічне співробітництво, створення інжинірингових, впроваджувальних, торгівельно-збутових та інших організацій, що сприяє процесу формування конкурентоспроможних виробництв [1].

Ефективним механізмом залучення фінансових ресурсів у реальний сектор економіки є механізм концесій, що характеризується низкою переваг: збереження об'єкту (та контролю над ним) у державній чи комунальній власності на період дії договору; вплив власника на стратегію розвитку об'єкта концесії, формування цін і тарифів тощо. Зараз цей господарський механізм не отримав належного розповсюдження, хоча правові умови для запровадження концесійного механізму створені в рамках законодавства України. Сферами господарської діяльності, де можна застосувати концесії, є будівництво та експлуатація автомобільних доріг, шляхів сполучення, вантажних і пасажирських портів, аеропортів, комунальне господарство, транспортування та розподіл природного газу тощо [3].

Прямі іноземні інвестиції є ефективним засобом підвищення ефективності використання місцевих факторів виробництва та поживлення економічного зростання в регіоні і можуть відігравати роль каталізатора перерозподілу існуючих природних та людських ресурсів із секторів їх неефективного використання в галузі, які потребують додаткової праці, технологій, управлінського досвіду і сприяють розвитку експортного потенціалу [4].

Щодо проблем забезпечення економічної безпеки, то вона є однією ключових якісних характеристик соціально-економічної системи та визначає її

здатність до сталого розвитку, ефективної міжнародної конкуренції, тривалого самозабезпечення ресурсами, а також послідовної реалізації національних геоекономічних господарських інтересів. Серед загроз економічній безпеці України слід відмітити наступні: вивіз за кордон українського капіталу, що набув масового некерованого характеру, джерелом якого часто є перерозподіл державної власності, неповернення виручки за експортовану продукцію, спекулятивні фінансові операції та ухилення від сплати податків; приховування суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності валютної виручки за кордоном, а також експорт вітчизняних товарів за демпінговими цінами; стратегія транснаціонального капіталу, що може проявитися у закріпленні сировинної спеціалізації економіки, деградації науково-виробничого потенціалу, зростанні залежності від розвинених держав [2].

Для забезпечення економічної безпеки країни, насамперед, необхідно розробити програму, яка б включала: нормативно-правову базу, що забезпечить режим регулювання вивозу і ввозу капіталу; комплексну систему валютного контролю міжнародних розрахунків українських резидентів; зважений допуск іноземних інвесторів у стратегічні галузі економіки; вдосконалення системи оподаткування підприємств з іноземним капіталом, зокрема, поширення на нього національного режиму; стимулювання підприємств з іноземним капіталом до створення нових робочих місць, виконання соціальних функцій, здійснення інноваційної діяльності тощо. Необхідним є посилення контролю над використанням іноземних інвестицій, оскільки втрачені кошти можуть бути важливим інвестиційним ресурсом для реформування економіки, її структурної перебудови і виключили б необхідність іноземних кредитів, які надаються на жорстких умовах і посилюють боргову залежність України.

Отже, на сучасному етапі в умовах гострої конкуренції на глобальному ринку вільного капіталу прямі іноземні інвестиції не здатні справити імпульсний ефект на економіку і стати поштовхом до кумулятивного розгортання внутрішніх капіталовкладень, якщо для цього не сформувалися ендогенні чинники, критерієм зрілості яких можна вважати активізацію процесів внутрішнього інвестування, і, з огляду на це, найбільшого ефекту у сфері відтворення виробничого потенціалу буде досягнуто завдяки поєднанню активного використання внутрішніх інвестиційних ресурсів і національних переваг з імпортом іноземного капіталу, що генерує синергічний ефект у вигляді прискореного росту та посилення міжнародної конкурентноздатності національного господарства.

### *Література*

1. Іванова В.М. Взаємозв'язок внутрішнього інвестування інвестиційних проектів в Україні з міжнародними фінансовими організаціями // Актуальні проблеми міжнародних відносин: Зб. наук. праць. Вип. 46. Ч.1. – К.: ІМВ КНУ ім. Т.Шевченка. – 2007. – С. 84–90.

2. Литвиненко В.К. Проблеми оптимізації національного й іноземного інвестування промислових підприємств в Україні // Зб. наук. праць. Вип. 49 / Відп. ред. В.Є.Новицький. – К.: ІСЕМВ НАН України. – 2006. – С. 116–124.

3. Рогова П.М. Економічна безпека України в міжнародній системі взаємодії національних та іноземних інвестиційних відносин // Економіка: проблеми теорії та практики: Зб. наук. праць. Вип. 230: У 3 т. – Т. III. – Дніпропетровськ: ДНУ. – 2007. – С. 812–823.

4. Чебрець І.С. Регіональні взаємозв'язки національного та іноземного інвестування // Управління соціально-економічним розвитком регіонів України і АР Крим: Мат-ли всеукр. наук.-практ. конф. (17 травня 2007 р.). – Сімферополь, 2007. – С. 204–206.

**Мар'яна Ліфанова**  
*Тернопільський національний  
економічний університет*

## **ОСОБЛИВОСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ БОРГОВОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ**

Економічна глобалізація супроводжується інтенсифікацією міжнародних фінансових потоків, підвищенням ролі позичкового капіталу та зростанням обсягів світового зовнішнього боргу, що провокує фінансову нестабільність глобальної економіки та актуалізує проблему забезпечення боргової безпеки держави.

Боргова безпека – це такий рівень внутрішньої та зовнішньої заборгованості з урахуванням вартості її обслуговування й ефективності використання внутрішніх і зовнішніх запозичень та оптимального співвідношення між ними, достатній для вирішення соціально-економічних потреб, що не загрожує втратою суверенітету і руйнуванням вітчизняної фінансової системи [2].

На рівень боргової безпеки впливають: стан нормативно-правової бази, що регламентує управління державним боргом; загальний обсяг, структура боргових зобов'язань; стабільність параметрів монетарної політики та динаміки економічного зростання; стабільність політичного та економічного курсу країни.

Часто боргову безпеку оцінюють за допомогою коефіцієнта, що відображає відношення суми державного боргу до величини ВВП. За різними підходами критичний рівень цього показника становить 50-100 %. Бюджетним кодексом України зафіксована гранична межа на рівні 60% ВВП [1], що відповідає Маастрихтським критеріям конвергенції.

Погоджуючись з висновками фахівців [3], вважаємо, що в Україні орієнтація на граничний рівень боргу, відображений у Бюджетному кодексі, не сприяє відповідальному управлінню державною заборгованістю і несе ризик фінансової дестабілізації. Для гарантування стабільної ситуації у валютно-фінансовій сфері та забезпечення платоспроможності держави у середньостроковій перспективі ліміт державного боргу України варто знизити



до рівня 35% від ВВП.

Щодо показників відношення обсягу сукупних платежів з обслуговування зовнішнього боргу до доходів державного бюджету та до річного експорту товарів і послуг, то в Україні вони містять найбільше фінансового запасу (15,52% і 11,03% відповідно в 2012 р.), але їх необхідно зменшувати щонайменше до 10%.

Загалом негативний вплив на динаміку показників боргової безпеки в Україні чинять: щорічний дефіцит бюджету та платіжного балансу; криза пенсійної системи; непривабливий для інвесторів інвестиційний клімат в країні; високий ступінь залежності України від імпортованих енергоносіїв; неефективний контроль за використанням запозичень.

Позитивний вплив на стан боргової безпеки може спричинити вирішення актуального питання щодо прийняття Закону України «Про державний борг та гарантований державою борг» як комплексного нормативного акта, яким планується врегулювати процес управління державним боргом та гарантованим державою боргом, визначити основні принципи управління ними та особливості ведення обліку і здійснення контролю за їх утворенням, а також операції з активного управління державним боргом [5, с.69]. Окрім згаданого закону важливим є вироблення ефективної стратегії управління державним боргом, яка б сприяла ефективному використанню запозичень та створенню необхідних умов для оптимізації боргового навантаження.

### *Література*

1. Бюджетний Кодекс України від 8 липня 2010 року N 2456-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua).
2. Про основи національної безпеки України. Закон України від 19.06.2003 № 39 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua).
3. Воронюк В. М., Юрій Е. О. Управління державним боргом в Україні: проблеми та напрями вдосконалення [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.rusnauka.com/7\\_NITSB\\_2012/Economics/3\\_103520.doc.htm](http://www.rusnauka.com/7_NITSB_2012/Economics/3_103520.doc.htm).
4. Гальчицький А.С., Варналій З.С., Майстришин В.Я. та ін. Особливості та пріоритети боргової політики України: Аналіт. доп. – К.: НІСД, 2009. – С. 101-107.
5. Дудченко В. Зовнішній державний борг: особливості вимірювання та економічні наслідки / В. Дудченко // Економічний аналіз. – 2010. – Вип. 7. – С. 68–71.
6. Лубкей Н. Аналіз стану боргової безпеки України на сучасному етапі / Н. Лубкей // Економічний аналіз. – 2008. – Вип. 3. – С. 55–61.
7. Похилюк В.В. Держава в транзитивній економіці: регулювання економіки, аналіз та стан економічної безпеки: [монографія] / В. В. Похилюк. – Полтава: РВВ ПУСКУ, 2008 – 403 с.
8. Статистичні матеріали по стану державного боргу України на 31.12.2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/file/link/325766/file/dborg1.pdf>.

## **ВІДНОСНІ ПОКАЗНИКИ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ В УКРАЇНІ**

У сучасній банківській практиці оцінка фінансової стійкості повинна здійснюватись за наступними напрямками: оперативний моніторинг макроекономічної ситуації, а також тенденцій розвитку банківського сектору; оперативний моніторинг діяльності конкретного банку (зміни клієнтської бази, умов залучення грошових коштів та видачі кредитів, оскільки кредит залишається найбільш популярною банківською послугою); аналіз банківської звітності та вивчення динаміки зміни ключових показників діяльності банків (перевірка відповідності нормативам НБУ, побудова діаграм і моделей ліквідності, формування стратегій розвитку банку).

Окрім того, параметри діяльності банків можна досліджувати у відносних показниках, а саме:

1) відносного приросту власного капіталу за 12 місяців (%). Показник вказує на зміни економічної потужності банку у порівнянні з минулим періодом;

2) відносного приросту активів за 12 місяців (%). Показник відображає збільшення масштабів діяльності банку у порівнянні з минулим періодом.

З нашої точки зору, необхідно використовувати комплекс кількісних відносних показників ефективності діяльності банку. Так, зокрема, ключовими показниками, які у світовій практиці отримали назву ROE і ROA, є співвідношення чистого прибутку банку до середньої суми його акціонерного капіталу та співвідношення чистого прибутку банку до середньої суми його активів, відповідно.

Окрім того, показники ліквідності, адекватності капіталу, співвідношення депозитів до кредитів, величина сформованих банком резервів під кредитну заборгованість та процентна маржа дають різнопланову інформацію про функціонування банку на ринку банківських послуг. У таблиці 1 наведено дані аналізу за вищевказаними показниками по вибірці комерційних банків.

Отож, такі узагальнені відносні показники діяльності дають підстави до виявлення більшою мірою надійних та фінансово стійких банків. Втім, з нашої точки зору, події останніх кількох років свідчать про необхідність модифікації системи оцінки фінансової стійкості банківських установ, яка має ґрунтуватися на комплексному підході та враховувати не тільки показники фінансового стану банку, але й якісні характеристики його діяльності. Такими якісними критеріями можуть бути: кількість років функціонування на ринку, власність банку, характер аудиторських висновків тощо. Так, найбільші державні банківські установи Ощадбанк та Укркрексімбанк по усіх критеріях оцінювання (як якісних, так і кількісних) показують належні показники ефективності функціонування, а відтак можуть вважатися фінансово стійкими.

## Показники діяльності банків (відносні) станом на 01.01.2013, % [1]

Банк	ROA	ROE	Ліквідність	Адекватність капіталу	Кредити/Депозити	Резерви/Кредити	Процентна маржа
ПРИВАТБАНК	0,9%	8,4%	22,9%	10,6%	106,9%	22,2%	7,1%
УКРЕКСІМБАНК	0,2%	0,9%	32,4%	20,3%	90,1%	23,2%	8,6%
ОЩАДБАНК	0,7%	3,1%	26,3%	21,1%	129,9%	19,9%	9,6%
РАЙФФАЙЗЕН БАНК АВАЛЬ	0,1%	0,5%	24,6%	13,3%	93,8%	38,0%	15,5%
ПРОМІНВЕСТБАНК	0,5%	4,3%	9,5%	12,8%	210,8%	6,2%	4,5%
UniCredit (УКРСОЦБАНК)	0,0%	0,1%	18,5%	19,7%	129,0%	35,5%	10,2%
ВТБ БАНК	2,8%	23,5%	13,5%	11,8%	194,2%	23,4%	7,9%
ДЕЛЬТА БАНК	0,3%	3,3%	18,3%	10,1%	104,8%	18,0%	3,2%
ПУМБ	1,0%	6,4%	22,0%	14,9%	97,3%	22,2%	8,9%
НАДРА	0,0%	0,0%	10,4%	14,6%	244,4%	20,7%	1,2%

Слід зауважити, що здійснення рейтингування банків на основі відносних показників є спробою виявлення найбільш привабливих партнерів-банків для пересічного споживача кредитних ресурсів, оскільки щонайменше сумнівними є оприлюднені в інформаційних джерелах рейтинги банків із-за оперативності такого рейтингування, та й доволі часто його об'єктивності.

З іншого боку, певний рівень розкриття оперативної інформаційної прозорості банківської системи на даний час надають в основному лише рейтингові агенції, а не головний регулятор України. Для прикладу, в період розгортання кризових явищ міжнародною рейтинговою агенцією Standart & Poor's та Агенцією фінансових ініціатив було оприлюднено результати дослідження інформаційної прозорості 30 найбільших банків України, активи яких становлять 80% банківського сектору за критеріями структури власності, корпоративного управління, фінансової та операційної інформації тощо. За їх дослідженнями середній показник інформативності банківської системи України склав всього 41% при аналогічному показнику 10 найбільших банків світу 78,5% [2, с.384].

Оцінка фінансової стійкості має особливе значення для усіх економічних агентів, оскільки слугує мірилом відповідальності держави за стан фінансового сектору загалом та показником довіри суспільства до банківської системи – зокрема. За таких обставин саме об'єктивність та вірогідність оцінки фінансової стійкості банків є визначальним фактором поступального розвитку банківського сектору економіки. Вочевидь, що подальше дослідження у цьому напрямку повинно враховувати вплив усіх чинників, що обумовлюють фінансову стійкість банків, удосконалення методики оцінювання цього параметру та інформованість суспільства про перебіг економічних процесів у банківському секторі.

*Література*

1. Показники діяльності банків (відносні) станом на 01.01.2013 //

[Електронний ресурс] Режим доступу: <http://bankografo.com/analiz-bankiv/bankivska-statystyka/pokazniki-diyalnosti-bankiv-vidnosni>.

2. Мрочко М. Причини втрати та шляхи відновлення довіри до банківської системи України [Текст] / М. Мрочко, Ю. Тихан // Формування ринкової економіки в Україні. - Вип. 19. – 2009. – С. 379–386.

**Ірина Мацапей**  
*Тернопільський національний  
економічний університет*

## **ДИВЕРСИФІКАЦІЯ ДІЯЛЬНОСТІ ЯК СПОСІБ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТА ЗБЕРЕЖЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

На сьогоднішній день завдання забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках набуває особливої актуальності. Таким чином, для того, щоб розробити правильні заходи, які допоможуть підвищити конкурентоспроможність вітчизняних підприємств, необхідно спочатку створити, виробити, а також реалізувати товари і послуги, які повинні мати якомога привабливіші цінові й не цінові якості, по відношенню до аналогічної продукції конкурентів.

У сучасних умовах, коли кількість фірм, що пропонують свої товари і послуги постійно зростає, забезпечення та збереження належного рівня конкурентоспроможності є головною турботою кожного вітчизняного підприємства, котре прагне зміцнити свої позиції як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

В широкому розумінні під терміном «конкурентоспроможність» розуміють здатність певного об'єкта перемагати в конкурентній боротьбі.

Сьогодні існує багато вітчизняних товаровиробників, які функціонують на ринку та не потребують особливих змін своєї діяльності. Адже вже сам факт їхнього існування на ринку є підтвердженням присутності належного рівня конкурентоспроможності. Проте робота на ринку дещо відрізняється від успішного розвитку та процвітання, тому що нарощення потенціалу, покращання результатів діяльності, збільшення прибутку та зменшення ризику можливе лише у разі наявності переваг над основними конкурентами.

На нашу думку, одним із способів забезпечення і збереження підприємствами конкурентних переваг є диверсифікація його діяльності.

Єдиного визначення цього поняття не існує, адже диверсифікація є такою економічною категорією, якій не можна дати однозначне пояснення. Різні науковці трактують її по-різному. Слово «диверсифікація» походить від латинських слів «diversus» – різний та «facere» – робити. Це одночасний розвиток декількох не взаємопов'язаних технологічних видів виробництва або

обслуговування, розширення асортименту виробництва або послуг.

Отже, зважаючи на усі визначення поняття «диверсифікації», пропонуємо наступне її трактування: диверсифікація – це процес, який передбачає розширення господарської діяльності підприємства, його вихід на нові, не пов'язані з основними видами діяльності галузі/ринки, збільшення номенклатури продукції (послуг) з метою мінімізації ризику, а також виявлення саме того виду діяльності, в якому фірма зможе найбільш ефективно реалізувати свої конкурентні переваги.

Однією з основних переваг диверсифікації є те, що вона дає змогу компанії поєднувати безпосередній тиск зовнішнього середовища та гнучкість у конкурентній боротьбі, а також створює перешкоди для появи нових економічно сильніших конкурентів.

Зрозуміло, що підприємства різних сфер діяльності в умовах жорсткої конкуренції проводять диверсифікацію власної фінансово-господарської діяльності, адже необхідність її проведення полягає в створенні та захисті конкурентних переваг для забезпечення сталого розвитку та процвітання підприємства. Якщо фірма підтримує високу конкурентоспроможність, то це означає, що всі ресурси підприємства використовуються настільки продуктивно, що воно займає стабільне місце на ринку товарів та послуг, а його продукція користується більш стійким попитом, ніж продукція його основних конкурентів.

Саме тому для компанії, що диверсифікується, суттєве практичне значення має поділ потенційних конкурентних переваг за стійкістю до їх копіювання.

Розрізняють наступну класифікацію конкурентних переваг: конкурентні переваги низького рівня, які можуть бути легко досягнуті чи скопійовані конкурентами; конкурентні переваги високого рівня, які є наслідком цілеспрямованої діяльності фірми, як правило, пов'язані зі значними витратами і важко піддаються копіюванню; конкурентні переваги найвищого рівня, до яких відноситься постійна модернізація виробництва і видів діяльності, що супроводжується виснаженням конкурента, якщо він їх і досягає.

Звичайно, якщо керівництво підприємства зацікавлене у формуванні та підтримці конкурентного потенціалу внаслідок диверсифікації, воно повинно приділяти значну увагу другій і третій групі переваг.

Таким чином, диверсифікація діяльності є одним з перспективних напрямів забезпечення конкурентоспроможності підприємства, який дає змогу випереджувати конкурентів та зміцнювати позиції на ринку, а проведення політики диверсифікації, як наряду забезпечення та збереження конкурентних переваг, дасть змогу вітчизняній фірмі значно підвищити ефективність своєї діяльності та, як наслідок, зміцнити свої позиції на ринку.

### *Література*

1. Должанський І.З. Конкурентоспроможність підприємства: навч. посібн. / І.З.Должанський, Т.О.Загорна. – К.: Центр навч. літ-ри, 2010. – 384 с.
2. Портер М. Стратегія конкуренції / Майкл Портер. – К.: Основи, 2011. – 612 с.

## **ТРАНСНАЦІОНАЛЬНІ КОРПОРАЦІЇ ТА ОСОБЛИВОСТІ ЇХ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ**

Домінуючою тенденцією розвитку сучасної світової економіки є глобалізація, однією із ознак якої є транснаціоналізація. Міжнародні (транснаціональні) корпорації (ТНК) останньої чверті ХХ ст. – початку ХХІ ст. є найважливішим елементом розвитку світової економіки і міжнародних економічних відносин. Їх бурхливий розвиток відображає загострення міжнародної конкуренції, поглиблення міжнародного поділу праці [3, с.250].

Останнім часом, ТНК розширюють корпоративну мережу через злиття або поглинання компаній в країні-реципієнті, що призводить до монополізації ринку даної країни й зниження національного виробництва.

Україна ще не відчула, в повній мірі, впливу ТНК на національне виробництво, оскільки масштаби їх діяльності на території держави значно менші порівняно з іншими країнами [6, с.575].

ТНК є невід’ємним атрибутом процесів глобалізації у ХХІ ст., адже вони забезпечують доступ країнам до нових технологій в сфері управління та виробництва, набуваючи все нових організаційних форм. У своєму розвитку вони пройшли кілька етапів:

1) кінець ХХ ст. – початок ХХ ст. – ТНК першого покоління (колоніально-сировинні), основною метою діяльності яких було отримання доступу до сировинних ресурсів (картелі і синдикати);

2) перша світова війна – Друга світова війна – ТНК другого покоління (трести), формування та діяльність яких була викликана потребами забезпечення військових дій військово-технічною продукцією;

3) 60-ті роки ХХ ст. – ТНК третього покоління (техніко-споживчі), створюються для утвердження на нових ринках збуту та завоювання сфер вкладення капіталу, базуються на міждержавній кооперації підприємств, формуються багатонаціональні корпорації (концерни і конгломерати);

4) початок 80-х років ХХ ст. – ТНК четвертого покоління (глобальні), коли відбувається процес злиття і поглинання, що сприяло концентрації капіталу та виробництва;

5) 90-ті роки ХХ ст. – ТНК п’ятого покоління, коли під впливом регіональних інтеграційних процесів формуються транснаціональні стратегічні альянси.

Особливістю сучасного етапу розвитку ТНК є високий рівень капіталізації та широке покриття в просторовому вимірі [2].

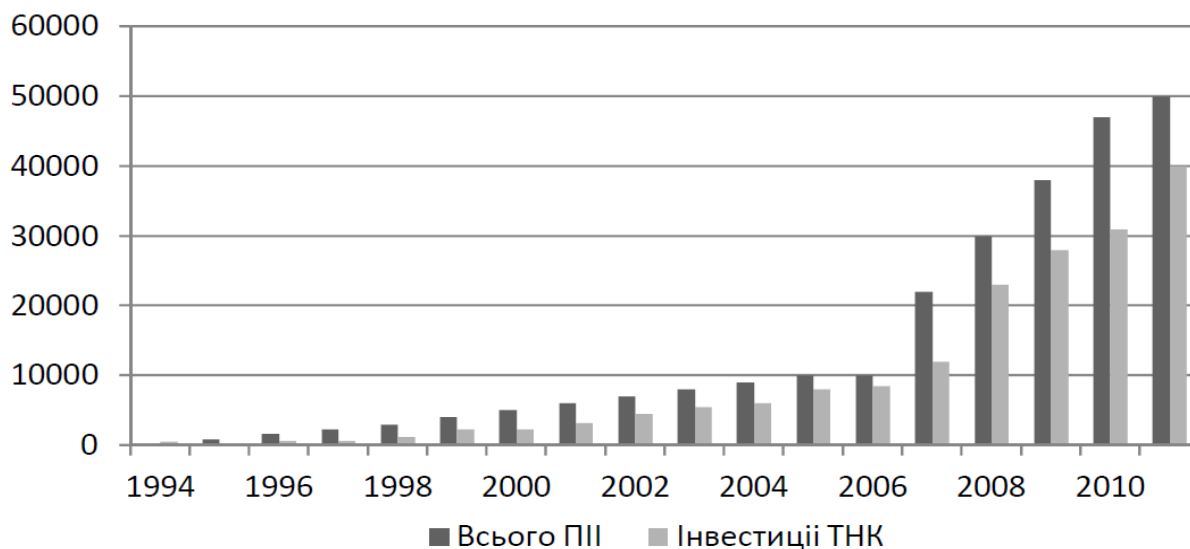
Кількість ТНК у світі зростає швидкими темпами: у 1990 р. їх нараховувалось 36 тис., а їхній оборот складав приблизно 7 млрд. доларів США. У 2011 р. у світі нараховувалось уже більше 80 тис. ТНК, у яких було зайнято більше 79 млн. осіб. За 20 років розвитку кількість ТНК збільшилась

майже на 50%.

Звіти UNCTAD (Конференція ООН з торгівлі та розвитку) свідчать, що приблизно 80% материнських компаній та 33% філій зосереджено на території промислово розвинених країн, таких як США, країни ЄС і Японія. Зокрема, зі 100 найбільших ТНК, 23 розташовані в США, 16 – у Японії, 13 – у Франції й 10 – у Великобританії. У країнах, що розвиваються, частка материнських компаній складає 19,5%, а зарубіжних філій – 50% [7].

Діяльність транснаціональних корпорацій є дуже важливою для економіки будь-якої країни. Україна також не є винятком у цій ситуації, оскільки її політика, котра спрямована на широку інтернаціоналізацію, на пряму залежить від об'єму прямих іноземних інвестицій, а також капіталовкладень ТНК, що надходять у національну економіку [5].

Так, за період 1992-1994 рр. іноземними інвесторами в українську економіку було вкладено лише 483,5 млн. дол. США. З 1995 р. спостерігалось збільшення інвестиційної активності. Так, в 1996 р. об'єм ПІІ в Україну збільшився більше ніж на 30%. Економічна криза 1998 р., що охопила фінансові й фондові ринки світу, позначилась і на притоці іноземних інвестицій в українську економіку. З цієї причини в 1999 р. спостерігався від'ємний приріст ПІІ. Після стабілізації світової економіки, з 2000 р., темпи зростання інвестицій відновилися (див. рис. 1).



**Рис. 1. Динаміка притоку прямих іноземних інвестицій в Україну у 1994 – 2011 рр. (млн. дол. США) [4]**

Так, уже в 2008 р. в українську економіку було вкладено 29542,7 млн. дол. США, а в 2009 р. – на 20,9% більше. Ця тенденція зберігається і в наступні роки. Проте, як видно із графіка, починає збільшуватися питома вага інвестицій ТНК у загальних обсягах [4].

На сьогодні ТНК є одним з основних українських інвесторів, а прямі іноземні інвестиції ТНК – основною формою їх зарубіжної експансії.

В Україні налічується близько 7 000 філій іноземних ТНК, тоді як у світі їх загалом приблизно 810 000. Тобто частка України складає лише 0,8% від

загальної кількості філій ТНК [7].

Найбільшими компаніями-інвесторами, що вклали в Україну значний обсяг інвестицій є: Mittal Steel, Siemens, Volkswagen, Deutsche Telecom, Jabil Circuit and Electronics, Sony, Panasonic, Telenor, TNK-BP, Coca-Cola, Cargill, Carlsberg, Sun Interbrew, Kraft Foods, Nestle, Philip Morris, Reemtsma, Raiffeisen Bank, Erste Bank, HVB, ING Bank, BNP Paribas, EFG Group, McDonalds, Metro Cash & Carry, Billa, Paterson та ін. [4].

Щодо галузевого розподілу діяльності ТНК, то в Україні не залишився жодний сектор економіки, в якому б не позиціонували себе ТНК.

Більшість ТНК, які представлені на українському ринку, спеціалізуються на харчовій промисловості та торгівлі. Саме ці галузі забезпечують швидкий обіг капіталу та невисокі комерційні ризики. Великі ж промислові концерни, як, наприклад, Westinghouse, Exxon Mobil, на українському ринку відсутні. Винятком є лише Mittal Steel. Для ТНК із країн Європейського Союзу та США найбільш привабливими є:

- українська харчова промисловість: у харчовій індустрії світу лідирують швейцарська компанія Nestle, бельгійська ABInBev, американські Kraft foods та Coca-Cola Company, англо-голландська Unilever;

- підприємства торгівлі. На український ринок вже зайшли Wal-Mart Stores, Carrefour SA, McDonalds Corporation;

- фінансовий сектор. Найкрупнішим представником світових ТНК тут є Райффайзен Інтернаціональ Банк-Холдинг АГ;

- фармацевтика. Відомими в Україні є німецькі BASF SE та Bayer AG [7].

Головним завданням діяльності ТНК в Україні стало придбання стратегічних активів. Якщо Volkswagen, Sony, Panasonic, Coca-Cola та ін. виходили с первинними інвестиціями, то більшість ТНК, що діють на території України підписували угоди злиття і поглинання (ЗіП).

За 10 місяців 2012 р. в Україні в різних секторах економіки було здійснено 130 угод злиття і поглинання на загальну суму приблизно у 4,08 млрд. дол. США (найбільша активність – в енергетиці (31% усіх залучених коштів), металургії (24%), на аграрному ринку (16 %) та ринку нафти і газу (12%)) [4].

Таким чином, діяльність ТНК здійснює вплив як на економіку країни, де розташована материнська компанія, так і країн, де вона створює дочірні виробництва. Для материнської компанії переведення виробництва за кордон може призводити до зниження темпів зростання, безробіття. Разом з тим, діяльність ТНК за кордоном укріплює міжнародні економічні позиції країни, сприяє отриманню із-за кордону додаткових доходів. Для приймаючих країн переваги полягають у створенні нових підприємств, залученні додаткової робочої сили, підвищенні її кваліфікації, в той же час, діяльність іноземних компаній часто перешкоджає розвитку національного виробництва. В результаті виникають протиріччя між ТНК і країнами, в яких вони здійснюють діяльність як в силу зазначених причин, так і у зв'язку із їх прагненням ухилятися від оподаткування, маніпулюючи трансфертними цінами [1, с.13].

Напрями та перспективи сталого розвитку національної економічної системи України та транснаціоналізація її господарства повинні визначатись



перспективними і економічно безпечними для держави завданнями: розвитком процесів енергетичної інтеграції; перспективами інтеграції України до світового ринку металургійної продукції та світового ринку послуг.

Ефективна реалізація зазначених напрямів повинна забезпечуватись виконанням наступних умов: залучення іноземних інвестицій в проекти структурної трансформації промисловості; розвиток галузей матеріального виробництва; збільшення обсягів інвестиційних ресурсів в проекти технічного переозброєння виробництва [3, с.256].

### *Література*

1. Азарова Т.В. Стратегії розвитку транснаціональних корпорацій в контексті підвищення міжнародної конкурентоспроможності країн / Т.В. Азарова, В.І. Охота // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/pips/2011\\_1/tom1/004.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/pips/2011_1/tom1/004.pdf).

2. Запухляк В.З. Проблеми та тенденції інвестиційної діяльності ТНК в ХХІ столітті / В.З. Запухляк // Інноваційна економіка. – 2012. – №7. – С. 243 – 245.

3. Македон В.В. Формат взаємодії транснаціональних корпорацій та реального сектора національної економіки України / В.В. Македон // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. 2012. – №1(5). – Том 1. – С. 250 – 258.

4. Молчанова Е. Взаємодія транснаціональних корпорацій з національними економіками на прикладі України / Е. Молчанова // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://library.fes.de/pdf-files/bueros/ukraine/09718.pdf>.

5. Муквич О. І. Діяльність транснаціональних корпорацій в Україні / О. І. Муквич // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.rusnauka.com/22\\_PNR\\_2010/Economics/70170.doc.htm](http://www.rusnauka.com/22_PNR_2010/Economics/70170.doc.htm).

6. Тріщ І.С. Вплив діяльності філій ТНК на конкурентоспроможність економіки України / І.С. Тріщ // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/16598/1/337-575-575.pdf>.

7. Шабаліна Л. Аналіз впливу ТНК на економіку України / Л. Шабаліна, М. Корнейченко // Схід. – 2012. – №3(117) травень-червень. – С. 59 – 63.

**Марія Нестерук**

*Івано-Франківський інститут менеджменту  
Тернопільського національного  
економічного університету*

## **ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РЕЛІГІЙНОГО ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ**

Міжкультурна комунікація як соціально-культурне явище з'явилася тоді, коли люди стали подорожувати. До цього вони не мали можливості усвідомити

наявність «чужих» культур, відмінних від «своїх». Починаючи з ХІХ ст., подорожі стали проводитися з метою дослідження інших культур, а не як раніше – лише з метою завоювання, активізації торгівлі, релігійної пропаганди [1]. Це давало можливість розширювати горизонти пізнання і уявлень про нові форми існування людини.

Одним з найбільш перспективних напрямків культурного туризму, що динамічно розвиваються, є релігійний туризм. Сьогодні оглядати релігійні пам'ятки щорічно вирушають близько 300-350 млн. чоловік у всьому світі, здійснюючи при цьому більше 3 млрд. поїздок [7]. Релігійний туризм як соціально-культурне явище приваблює людей з кількох причин, серед яких – природний інтерес до укладу життя і вірувань інших народів, а також можливість встановлення діалогу з іноземцями.

Зважаючи на порівняно молодий «вік» досліджень в даній галузі, релігійний туризм, як науковий напрям, потребує розробки теоретичної та методичної бази. Особливо важливим розгляд цього питання є з огляду на те, що на території України та Прикарпаття розміщена значна кількість сакральних ресурсів. Сюди відносимо монастирі, замки, церкви. Особливою прихильністю завжди користувалися монастирі та церкви, тому що це – місця не тільки релігійного, духовного, а й, насамперед, освітнього призначення, при яких створювались школи, де відбувався культурно-освітній розвиток людини.

Досліджуючи дану сферу, на нашу думку, слід розділити поняття «релігійний туризм» і «паломництво». Незважаючи на те, що релігійний туризм і паломництво взаємопов'язані низкою формальних ознак, між цими видами діяльності існує принципова різниця. Якщо паломництво є релігійною діяльністю, то релігійний туризм є швидше діяльністю пізнавальною та соціально-культурною. Розмежовуючи ці поняття, слід відштовхуватися, перш за все, від специфіки мотивації. Мета паломництва – поклоніння святиням, мета релігійного туризму – відвідування святинь з пізнавальними цілями, без обов'язкової участі в релігійних церемоніях. У паломництво вирушають люди, як правило, з благословення священнослужителя, коли їм не вистачає церемоніальних дій на місці проживання. Неодмінною складовою паломництва є духовний подвиг, подолання труднощів в ході паломницьких подорожей. Тому для культурної практики паломництва характерний низький рівень комфорту і сервісу.

Однак, існує велика кількість людей, які мають бажання вирушити у релігійні місця з пізнавальною метою: познайомитися з традиційними культурами, історією релігій, місцевими релігійними обрядами, ритуалами, церемоніями, взяти участь в них в якості глядачів, відвідати культові споруди, місця паломництва, познайомитись з унікальними прийомами зведення культових будівель, з шедеврами іконопису, скульптури, мозаїки тощо. Поряд з традиційними формами релігійно-пізнавального туризму слід згадати і такі нові форми, як відвідування тематичних релігійних центрів («Біблійний парк» в США, «Парк Святої Землі» у Бразилії тощо), релігійні круїзи, а також занурення в життя релігійної громади (монастиря, дацану тощо) [2]. Економіка релігійного туризму передбачає запит на хороше обслуговування, високий

рівень сервісу. Заможна людина середніх років – такий збірний образ сучасного релігійного туриста.

Говорячи про релігійні круїзи, можна згадати популярний в останні роки цвинтарний туризм [3], який передбачає відвідання найвідоміших місць поховання рок-легенд – Елвіса Преслі, Джимі Хендрікса, Джима Моррісона та інших. Їх відвідують щороку мільйони людей. На нашу думку, цікавою була б розробка туру чи, принаймні, популяризація відвідувань місць поховання українських героїв різних поколінь. До речі, вони часто поховані в одних і тих самих містах чи навіть на одних і тих самих кладовищах (приміром, Дж. Моррісон і Н. Махно поховані на кладовищі Пер-Лашез, Париж, Франція). В умовах неможливості створення Пантеону героїв в Україні, такий тур Європою з одночасним відвіданням цвинтарів у Роттердамі (Є. Коновалець), Парижі (Н. Махно і С. Петлюра), Мюнхена (С. Бандера) та інших був би цікавим як з туристичною, так і з просвітницькою метою. Більше того, навіть з мешканців Івано-Франківська мало хто знає, що тут поховано одного з керівників Західноукраїнської народної республіки – Лева Бачинського.

У Львові відвідання Личаківського меморіального кладовища є одним з обов'язкових пунктів туристичної програми. Багато видатних українців поховано в Києві на Байковому цвинтарі та інших містах України, тому релігійні тури Україною також можна супроводжувати і відвіданням місць поховань відомих українців. Це дозволить розширити пропозиції туристичних компаній і сприятиме просвітницькій меті.

### *Література*

1. Христов Т.Т. Религиозный туризм: учебн. пособие / Христов Т.Т. – М.: Издательский дом «Академия», 2005. – 288 с.
2. Религиозный туризм как возможная ступенька к паломничеству: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.blagovest-info.ru/index.php?ss=2&s=4&id=36791>.
3. Цвинтарний туризм: найвідоміші місця поховання рок-легенд: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://life.pravda.com.ua/travel/2012/12/1/116674/>.

**Любов Олійник**  
*Тернопільський національний  
економічний університет*

## **ОСОБЛИВОСТІ ЗДІЙСНЕННЯ ТОЛІНГОВИХ ОПЕРАЦІЙ НА УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ**

На сьогоднішній день Україна зі статусом країни з ринковою економікою здобула досить широкі можливості та перспективи, включаючи інтеграційний

розвиток, міжнародний поділ праці, міжнародну кооперацію та інші. Зовнішньоекономічна діяльність вітчизняних підприємств продовжує розвиватися у різних видах. Особливої уваги варто приділити толінгу, який уже широко розповсюджений у світовій практиці.

Дослідження такого явища як толінг здійснювалося вітчизняними та зарубіжними науковцями, зокрема Гончаров Ю.В., Барна М.Ю., Партин Г.О., Фісуненко П.А., Гребельник О.П., Мамутов В. та іншими.

Толінг є основною ланкою в новій моделі ведення бізнесу. Він створює потенціал для оптимізації міжнародного поділу праці, допомагає вирішувати проблеми зайнятості населення, збільшувати обсяги виробництва, податкових надходжень, пропонує нові можливості для інтеграції підприємств малого та середнього бізнесу. Але окрім цього, толінг також впливає на рівень конкурентних переваг підприємств та інші особливості, що можуть мати негативний вплив.

Толінг (англ. tolling) – це послуги з перероблення імпортової сировини, що ввозиться на митну територію держави без оподаткування і передачі прав власності вітчизняному підприємству, яке її переробляє, із подальшим вивезенням готової продукції за межі держави.

Даний вид діяльності регулювався Законом України «Про операції з давальницькою сировиною у зовнішньоекономічних відносинах», але втратив чинність від моменту прийняття нового Митного кодексу України від 13 березня 2012 року. Згідно нового Митного кодексу, основні положення щодо описуються в Главі 23, де зазначено, що переробка на митній території – це митний режим, відповідно до якого іноземні товари піддаються у встановленому законодавством порядку переробці без застосування до них заходів нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, за умови подальшого реекспорту продуктів переробки.

В економічній літературі виділяють два види толінгу: внутрішній та зовнішній. Внутрішній толінг передбачає придбання іноземною фірмою сировини в Україні, а зовнішній – ввезення сировини з-за кордону. За кордоном толінгові операції здійснюються з активною і пасивною переробкою. Активною вважають перероблення наданих ресурсів іноземними партнерами (толінгерами) на підприємствах країни-переробника, а пасивною – за якої перероблення сировини здійснюють підприємства країни-переробника для іноземного замовника.

Мотиви здійснення толінгових операцій з точки зору виконавця:

1) для країни-замовника: прагнення підприємств розвинених країн знизити собівартість продукції за рахунок проведення виробничого процесу в країнах із низькими витратами на заробітну плату; відсутність у країни-замовника технологій або виробничих потужностей для отримання необхідної продукції, що супроводжується нестачами вільно конвертованої валюти для її купівлі за кордоном;

2) для країни-переробника: дефіцит власних сировинних ресурсів при наявності великого потенціалу переробних підприємств; бажання завантажити виробничі потужності, що простоюють; відсутність у переробних підприємств

оборотних коштів, достатніх для придбання необхідної кількості сировини; недоступність кредитів, наявність заборгованостей; соціальний тиск з боку виробничого персоналу переробних підприємств, що не завантажені роботою; реальна загроза згорання або повної зупинки виробництва в деяких галузях промисловості.

Аналізуючи переваги та недоліки толінгу, можна зробити висновок, що на даний період він є не вигідним для українських підприємств. Адже він руйнує господарство країни, що розвивається. Підприємства-переробники використовують потужності робочої сили як при повноцінному виробництві, а відшкодування отримують лише за технологічні операції, що, в свою чергу, зумовлює низьку рентабельність та загрозу неплатоспроможності.

Тому, зважаючи на вищесказане, варто запропонувати перехід підприємств на власне виробництво, що дасть можливість створення конкурентних переваг, зміцнення фінансової стійкості, підвищення рентабельності та здійснення своєрідного позиціонування на ринку.

### *Література*

1. Барна М.Ю. Толінгові операції в Україні переваги та недоліки / М.Ю. Барна, Н.М.Гарбар // Науковий вісник НЛТУ України. – 2012. – Вип. 22.4. – С.165-169.

2. Партин Г.О. Толінг як форма залучення обігового капіталу / Г.О.Партин, О.А.Горбач // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.7. – С.244-248.

3. Фісуненко П.А. Організаційно-економічний механізм застосування толінгових операцій у зовнішньоекономічній діяльності / П.А.Фісуненко, В.В. Розенталь // Економічний простір. – 2010. – №38. – С.258-267.

**Михайло Орнат**

*Тернопільський національний  
економічний університет*

## **ПЕРСПЕКТИВИ ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНОГО КАПІТАЛУ В УКРАЇНУ НА РИНКАХ КИТАЮ ТА РОСІЇ**

Залучення нашої держави до сучасних інтеграційних процесів є важливим фактором оздоровлення її господарської системи. Разом з тим, стабілізація та економічне зростання в Україні неможливі без належного фінансового забезпечення. На сьогодні залучення додаткового обсягу інвестиційного капіталу у вітчизняну економіку залишається актуальним питанням. Метою дослідження є визначення основних факторів та перспектив залучення іноземного капіталу на біржах Китаю та Росії, а також пошук шляхів активізації процесу підготовки українських компаній до виходу на біржу.

В післякризовий період економіка України перебуває в режимі стагнації:

експерти Міжнародного валютного фонду визначили прогнози зростання ВВП для України на рівні 0 % [1], іноземні інвестори все менше інвестують в економіку, рівень безробіття продовжує зростати і у 2013 році [2], не зупинено падіння промислового виробництва в Україні, високі процентні ставки для бізнесу та населення, погіршення ситуації у світовій економіці та надмірне податкове навантаження на бізнес та ін. Все вищевикладене підтверджує складне становище для українських підприємців та економіки загалом.

Пошук інвесторів залишається складним завданням для українських компаній, зокрема, все частіше вони змушені шукати фінансової допомоги на біржах Китаю (Гонконг, Шанхай) та Росії. Національна комісія з цінних паперів і фондового ринку України максимально спростила процедуру виходу українських компаній на іноземні ринки. Регулятор затвердив порядок розміщення та обіг цінних паперів українських емітентів, який передбачає можливість лістингу за кордоном до 75% акцій. Після лібералізації умов розміщення, українські компанії зможуть виходити на зарубіжні біржі напряму, без створення за кордоном компанії спеціального призначення (SPV). Прямий лістинг – найбільш оптимальний варіант: не потрібно нести додаткові адміністративні затрати, створювати SPV, на що йде перерозподіл фінансових ресурсів [4].

Вказана процедура – відкриття нових перспектив та додаткових ринків із залучення коштів для українських компаній. Українські компанії зосереджують свою діяльність де наявний надлишковий капітал. Так, наприклад, активно розвивається економіка азійських країн, тому інвестори готові вкладати кошти в потенційно вигідні у майбутньому компанії. Росія та Китай – це найбільші з таких фінансових островів.

Ціни розміщення для українських компаній – це в майбутньому швидке і дешево залучення вільних коштів у випадку фінансування будь-яких проектів в Україні. Разом з тим, їм для розміщення необхідно виконувати безліч умов і підтверджувати свою платоспроможність, зокрема, починаючи діяльність на біржі, компанія декларує свій потенційний ріст. І якщо протягом кількох років це не підтверджується, то інвестори вилучають кошти із цих компаній [4].

Українські компанії в рамках первинних і вторинних розміщених своїх акцій за останні сім років залучили на Варшавській фондовій біржі (WSE) близько 720 млн. дол. (за поточним курсом). Стратегію залучення українських емітентів вважають вдалою, оскільки зараз на Варшавській біржі котируються акції 12 компаній з України [3]. Проте є випадки, коли із десятка компаній залишається дві-три, а інші не спроможні виконати задекларовані на початку діяльності завдання.

Для ефективного залучення капіталу на закордонних фондових біржах українським компаніям у перспективі необхідно поліпшити комунікацію з ринком, оскільки це впливає на їх оцінку і на перспективи виходу на біржу інших компаній з України [3].

Інтерес до бірж Китаю та Росії не випадковий. У 2012 р. Китай продовжив своє п'ятирічне лідерство на глобальних ринках IPO. Гонконгська біржа, яка стала найактивнішою за підсумками 2010 р., може залишитись світовим

лідером і у найближчому майбутньому [5]. Підготовка української компанії до публічного (IPO) чи приватного (PP) розміщення на Гонконгській та Шанхайській фондовій біржі може займати не один рік. Важливими кроками в процесі підготовки до розміщення є приведення у відповідність з міжнародними стандартами (IFRS чи GAAP) фінансової звітності. Фінансова звітність за українськими стандартами не показує фактичних показників бізнесу і часто використовується для оптимізації виплати податків. На сьогодні, це є однією з основних проблем для України – непрозорість фінансової звітності та значна частина економіки в тіні.

Іншим важливим завданням активізації залучення капіталу на біржах Китаю є зміцнення іміджу українських компаній серед китайських інвесторів. Важливо показати найбільш розвинуті сектори економіки України та синергію від взаємовідносин китайських інвесторів та українських компаній. Політику виходу на Гонконгську фондову біржу через публічне розміщення (IPO) у 2015 р. уже розпочав агрохолдинг Ukrlandfarming. Холдинг завершив 2012 рік з чистим прибутком 542 млн. доларів США, володіє найбільшим земельним банком 532 тис. га та є лідером по виробництву яєць та яєчного порошку. Серед масштабних заходів підготовки ініційовано модернізацію нещодавно придбаного морського порту, що завершує вертикальну інтеграцію агрохолдингу й максимально полегшує поставку українського зерна, кукурудзи і яєць в Китай та інші азіатські країни [6]. Для зміцнення структури капіталу також розглядається залучення одного з фінансових суверенних фондів в якості акціонера Ukrlandfarming. Крім агрохолдингу до розміщення на біржах Китаю та Росії в процесі підготовки ще три українські компанії.

Перспективи залучення іноземного капіталу на фондових ринках Китаю та Росії для розвитку української економіки є значними. Українським компаніям, в умовах посилення світової фінансової нестабільності та спаду, варто зосередитись на підготовці до публічного розміщення на ринках Китаю та Росії. Проте, для ефективного розміщення та активізації залучення іноземного капіталу українським компаніям необхідно дотримуватись наступних рекомендацій: гармонізувати свою фінансову звітність у відповідності до міжнародних стандартів (IFRS) (міжнародні аудиторські компанії: PriceWaterHouse Coopers, Deloitte LLP, Ernst&Young LLP, KPMG) [7]; зробити юридичну структуру бізнесу прозорою та зрозумілою для іноземних інвесторів; зміцнення іміджу українських компаній серед іноземних інвесторів; розроблення чіткої стратегії розвитку бізнесу; впровадження новітніх технологій; налагодження співробітництва з іноземними компаніями.

### *Література*

1. World Economic Outlook (WEO). Hopes, Realities, and Risks. April 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2013/01/index.htm>.
2. Статистичний збірник «Ринок праці України-2012» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dcz.gov.ua/control/publish/whatsnew>
3. Українські компанії за сім років залучили на Варшавській біржі понад

700 млн. дол. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://economics.unian.net/ukr/news/160087-ukrajinski-kompaniji-za-sim-rokiv-zaluchili-na-varshavskiy-birji-ponad-700-mln-dol.html>.

4. Українським компаніям відкрита дорога на біржі РФ і Китаю [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://newsradio.com.ua/2013\\_03\\_13/Ukra-nskim-kompan-jam-v-dkrita-doroga-na-b-rzh-RF-Kitaju/](http://newsradio.com.ua/2013_03_13/Ukra-nskim-kompan-jam-v-dkrita-doroga-na-b-rzh-RF-Kitaju/).

5. Ernst&Young. Global IPO Trends: Year in Review 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.ey.com/http://economics.lb.ua/food/2013/03/29/194631\\_bahmatyuk\\_vivedet\\_agroholding.html](http://www.ey.com/http://economics.lb.ua/food/2013/03/29/194631_bahmatyuk_vivedet_agroholding.html).

6. Украинские компании смогут проводить IPO в Гонконге [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://economics.lb.ua/finances/2013/03/12/192406\\_ukrainskie\\_kompanii\\_smogut.html?utm\\_source=lbua&utm\\_medium=link&utm\\_campaign=theme](http://economics.lb.ua/finances/2013/03/12/192406_ukrainskie_kompanii_smogut.html?utm_source=lbua&utm_medium=link&utm_campaign=theme).

**Галина Парій**  
*Тернопільський національний  
економічний університет*

## **ЕКОНОМІЧНЕ СПІВРОБІТНИЦТВО УКРАЇНИ З РФ**

Актуальність дослідження полягає у тому, що на сьогоднішній час економічну діяльність України без співпраці з Російською Федерацією практично неможливо уявити. Причин цьому декілька: це і географічна близькість, і наявність тривалих коопераційних зв'язків. Сьогодні ми є партнерами по торгівлі, співпраці в сільському господарстві, авіаційній та космічній сферах, в енергетиці.

Прагматичний і стабільний розвиток українсько-російських економічних відносин є важливим чинником, що гарантує стабільний і передбачуваний економічний розвиток, енергетичну безпеку і, значною мірою, політичну стабільність на всьому євразійському просторі. На сьогодні Російська Федерація посідає одне з провідних місць серед основних економічних партнерів України.

Станом на січень 2012 р. між сторонами підписано близько 350 двосторонніх документів на міждержавному, міжурядовому та міжвідомчому рівні. 7 червня 2011 р. у Москві у рамках восьмого засідання комітету з питань економічного співробітництва Росії та України відбулися переговори сторін під головуванням прем'єр-міністрів обох країн. Була висловлена готовність російської сторони до того, щоб Україна активніше підключалася до інтеграційних економічних процесів. «Ми згодні розмовляти, згодні вести діалог і у підсумку знаходити прийнятні рішення. Робота повинна вестися на професійному, корпоративному рівні», – зазначив В. Путін під час спільної прес-конференції у Москві.



За підсумками переговорів прем'єр-міністри підписали програму економічного співробітництва України і Росії до 2020 року.

Російська Федерація є основним торговельним партнером України, хоча в цілому об'єми економічного співробітництва протягом років значно змінювалися.

Для РФ Україна є 5-м за значенням торговельним партнером. Найсуттєвіші експортні поставки, що здійснювались з України до Російської Федерації – 26,1% від загального обсягу експорту. У загальному обсязі імпорту найбільші надходження становлять – 33,3%. Український експорт є більш диверсифікованим, а відносна частка продукції з високим ступенем обробки у ньому більша, ніж в імпорті з Росії.

У сфері торгівлі послугами Росія також виступає основним торговельним партнером України. На її частку припадає до 40% від загального обсягу експорту.

Під впливом світової фінансової кризи та спричиненого нею падіння виробництва в обох країнах, обсяги двосторонньої торгівлі впродовж наступних років можуть впасти. Серед номенклатури товарів найбільшого удару може зазнати продукція чорної металургії, хімічної галузі та деякі сільськогосподарські товари. Водночас впровадження Росією масштабних інфраструктурних проектів для підтримки національної економіки дає певні шанси українській машинобудівній галузі (особливо важкому машинобудуванню) зберегти високі обсяги замовлень на свою продукцію з боку російських партнерів.

Певна тотожність української та російської економік у деяких галузях і схожість номенклатури товарів, що пропонуються країнами на зовнішніх ринках, робить їх природними конкурентами. Через це, зокрема, виникають питання доступу товарів на взаємні ринки.

Ефективність двостороннього договору про створення зони вільної торгівлі, підписаного ще у 1993 р., нівелюється встановленням низки виключень і обмежень на певні категорії товарів, що оформлені відповідними протоколами. Фактично повноцінної зони вільної торгівлі між Україною і Росією сьогодні не існує.

У 2012 р. в економіку України іноземні інвестори з Російської Федерації вклали 3,786 млрд. дол. США. Основні обсяги російських інвестицій в Україні сконцентровано в таких галузях, як енергетика, нафтопереробна промисловість, кольорова і чорна металургія, машинобудування, зв'язок, банківська сфера.

Українсько-російські відносини в своєму становленні подолали шлях від декларативних, стихійно некерованих, яким часто бракувало логіки і відчуття самозбереження, до прагматично-вибіркових і певною мірою стриманих. Штучно роздмухані конфлікти на рівні середньої і нижчої ланок управлінців обох країн, розірвані традиційні зв'язки заважали становленню міждержавних відносин нового зразка, призводили до небажаного породження відчуження, нерозуміння іншої сторони, відторгнення громадськості, особливо молоді, від культурних цінностей іншої країни. Майбутнє українсько-російських відносин – за взаємоповагою державної суверенності, партнерством,

взаєморозумінням і можливими поступками, що врешті-решт сприятиме виходу і України, і Росії на високий економічний рівень розвитку. Це завдання необхідно вирішити обом країнам, використовуючи коефіцієнт корисної дії від взаємовигідного співробітництва.

### *Література*

1. Економічні відносини України та Росії [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://old.niss.gov.ua/Monitor/januar2009/22.htm>.
2. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

**Оксана Пашечко**

*Технічний коледж Національного  
університету водного господарства  
та природокористування, м. Рівне*

## **ОСОБЛИВОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ ЦІЛЕЙ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ ПОЛІТИКИ В КОНТЕКСТІ ГЕОПОЛІТИЧНИХ ТА ЕКОНОМІКО-СОЦІАЛЬНИХ ВЕКТОРІВ РОЗВИТКУ УКРАЇНИ**

Потужний техногенний та антропогенний вплив на довкілля в умовах екстенсивного типу розвитку економіки України призводить до примноження проблем довкілля. Вагомим чинником погіршення екологічної ситуації у регіонах України є неефективний розподіл і споживання енергетичних ресурсів. Оскільки системна ефективна природоохоронна політика в країні фактично відсутня, загострюється необхідність трансформації умов розвитку соціально-економічної сфери та промислового виробництва з орієнтації на поточні та оперативні потреби на виконання стратегічних цілей.

В Україні відсутня системна природоохоронна політика. Відбувається прискорене забруднення довкілля, порушується рівновага в геосистемах.

До геосистем відносяться цілісні утворення, множини взаємопов'язаних елементів, функціонування яких залежить від їх розташування на території та від властивостей навколишнього середовища. Поняття «геосистема» використовується і при розгляді еколого-соціо-економічних єдностей [2].

На сучасному етапі погіршення екологічної ситуації у регіонах України, що спричинене чинниками, пов'язаними з особливостями розподілу і споживання енергетичних ресурсів, справедливо асоціюється передусім із високою енерговитратністю української економіки та низьким рівнем енергетичної та екологічної свідомості членів суспільства.

Дослідження стану промислової політики України в геоeкономічному та виробничо-ринковому вимірі доводять, що важливими ознаками промислової динаміки залишаються несталість темпів, тобто щорічні коливання у значному діапазоні і

міжгалузєва нерівномірність зростання [1, с.7].

Стратегічними цілями енергетичної політики є: стимулювання й підтримка усіх галузей паливно-енергетичного сектору, важливих за своїм соціально-економічним значенням; науково-технічна підтримка енергетики з метою підвищення промислового потенціалу та конкурентоспроможності; стимулювання розвитку транзитного потенціалу національної газотранспортної системи з урахуванням її геополітичного значення та мікроекономічних чинників; підтримка збалансованості енергетичної галузі в цілому.

Реалізація енергетичної політики в державі не є гарантуванням удосконалення процесів результативності державної екологічної політики, оскільки спрямована на досягнення якнайбільшої рентабельності підприємств-споживачів енергетичних ресурсів не за рахунок впровадження екологічних програм та режиму економії, а за рахунок зменшення витрат на такі заходи. Крім того, інструменти реалізації енергетичної стратегії не повинні ігнорувати геополітичні та економіко-соціальні вектори розвитку української держави.

Україна характеризується сприятливим географічним розташуванням та має виключно важливе геополітичне значення як значний транзитер енергетичних ресурсів. Проте спостерігаються суттєві диспропорції у рівні забезпеченості регіонів енергетичними ресурсами. Таке становище зберігається на фоні недостатності важелів та методів державного втручання і контролю виробничих відносин та відносин зі споживачами енергетичних ресурсів, відсутності гарантій необхідного рівня енергетичного забезпечення держави. Крім того, не виконуються умови інноваційної перебудови енергетики.

Вигідне геополітичне положення України є визначальним чинником збалансованості стратегічного потенціалу галузі, який доцільно було б використати при формуванні цільових програм транспортування нафти і газу для створення альтернативних джерел постачання енергоносіїв, що принесло б країні великі прибутки за транспортування.

Розгляд сучасного стану економічних та соціальних перетворень в національному господарстві України в цілому та в енергетичній сфері зокрема доцільно здійснювати через призму екологічних орієнтацій та реалізації екологічних реформ. На сучасному етапі спостерігається дисбаланс між важелями економічної та екологічної політики, який склався у сфері енергетики. Крім цього, увага акцентується на необхідності створення відповідної екологічної програми розвитку держави і соціуму на подальшу перспективу в контексті сучасних соціально-економічних та інформаційних процесів. Енергетична політика України є складним поєднанням внутрішньо- та зовнішньо направлених протилежних за сутністю та значенням заходів, які відбивають геополітичні особливості та напрями розвитку соціально-економічної сфери. Тому відбувається недосконале і неповне сприйняття соціальних, економічних, еколого-енергетичних процесів сучасності, що й визначатиме перспективні особливості розвитку природоохоронної політики.

Подальше вдосконалення національної енергетичної політики можливе лише за умов зменшення енергомісткості ВВП, підвищення ефективності розподілу і споживання енергетичних ресурсів і посилення

конкурентоспроможності національної економіки, оптимізації структури енергетичного балансу держави; енергозбереження; розвитку конкурентних відносин на ринках енергоносіїв, експортного потенціалу енергетики, оптимізації видобутку власних енергетичних ресурсів та диверсифікації зовнішніх джерел їх постачання.

### *Література*

1. Амоша О.І. Промислова політика України: концептуальні орієнтири на середньострокову перспективу / О.І. Амоша, В.П. Вишневецький, Л.О. Збаразська // Економіка України. – 2009. – № 12. – С. 4-13.

2. Гончарук А.Г. До питання про ефективність газорозподільних компаній в Україні / А.Г. Гончарук // Економіка України. – 2008. – № 2. – С. 26-36.

3. Заява про наміри будівництва централізованого сховища відпрацьованого ядерного палива Рівненської, Хмельницької та Південно-Української АЕС ДП НАЕК «Енергоатом» // Урядовий кур'єр. – 2007. – № 18 (31 січня). – С. 13.

**Віталій Письменний**  
*Тернопільський національний  
економічний університет*

## **ДОСВІД ІРЛАНДІЇ В ОПОДАТКУВАННІ ДЕПОЗИТІВ ТА МОЖЛИВОСТІ ЙОГО АДАПТАЦІЇ ДО ВІТЧИЗНЯНОЇ ПРАКТИКИ**

Реформування податкової системи України призвело до значних податкових новацій: скасовано одні податки, впроваджено інші, внесено зміни до механізму справляння існуючих. На прагматичному рівні це повинно було знизити податкове навантаження на платників податків, активізувати підприємницьку активність, сприяти розвитку реального сектора економіки. Однак не всі зміни в податковій сфері мали конструктивний характер й однозначно були сприйняті суспільством, як-от оподаткування процентів на поточних або депозитних (вкладних) банківських рахунках. Адже розширення бази оподаткування податку на доходи фізичних осіб може призвести до небажаних економічних та соціальних наслідків.

Зокрема, встановлення ставки цього платежу в розмірі 5% бази оподаткування щодо доходу, нарахованого як процент на поточний або депозитний (вкладний) банківський рахунок, забезпечить не тільки збільшення доходів бюджету. Необхідно врахувати, що паралельно зросте відтік капіталу з банків, збільшиться обсяг заощаджень домогосподарств, посилиться вплив тіньової економіки на перерозподіл фінансових ресурсів тощо. Для недопущення цих і багатьох інших наслідків потрібно звернути увагу на досвід розвинутих країн світу, в яких аналогічні платежі уже давно затвердилися у

податкових системах. Причому в одних країнах вони можуть включатися до податків на доходи, а в інших – на заощадження.

У податковій системі Ірландії податок на виплату процентів з вкладів вперше був впроваджений в 1986 році. Цей платіж, податковими агентами якого виступають банки, кредитні союзи, поштові відділення Ощадного банку й інші фінансові установи, справляється з процентів, зарахованих на вклади осіб – резидентів цієї країни. При цьому упродовж останніх років ставки податку на виплату процентів з вкладів мали тенденцію до зростання від 20% у 2002 році до 30% в 2012 році, а для вкладів, проценти за якими не можуть бути визначені поки вони не будуть виплачені, – від 23% у 2002 році до 33% в 2012 році [1]. В умовах економічної нестабільності у бюджеті Ірландії на 2013 рік податкові ставки зросли ще на 3 відсоткові пункти [2, с.15].

*Таблиця 1*

**Обсяг довгострокових і короткострокових депозитів в Ірландії за 2005–2012 рр. [3]**

*(млн. євро)*

<b>Види вкладів</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>
Депозити з узгодженим строком погашення до 2 років	63710	78948	91777	107487	–	67855	70167	67357
Депозити зі строком погашення у будь-який термін до 3 місяців	10988	11793	12328	8472	16052	15608	12667	10598

Збільшення податкового навантаження суттєво не вплинуло на зменшення капіталу банків й інших фінансових інституцій Ірландії, а також не призвело до значного відтоку довгострокових і короткострокових депозитів. Навпаки, упродовж 2005–2012 років обсяг депозитів з узгодженим строком погашення до 2 років зріс на 3647 млн. євро, або 5,7%. У той же час обсяг депозитів зі строком погашення у будь-який термін до 3 місяців мав тенденцію як до збільшення від 8472 млн. євро у 2008 році до 16052 млн. євро в 2009 році, так і до зменшення від 12667 млн. євро у 2011 році до 10598 млн. євро в 2012 році. Набагато більший вплив на таку динаміку справила економічна криза, яка сильно вдарила по фінансовому секторі Ірландії.

Разом з тим високі ставки податку на виплату процентів з вкладів не є приводом для ухилення від оподаткування. Через продуману систему податкових пільг цей платіж не чинить велике навантаження на соціально незахищені верстви населення. Відповідно до законодавства Ірландії особи віком понад 65 років й особи з особливими потребами, чий дохід менше неоподаткованого мінімуму (20 тис. євро), звільняються від оподаткування [1]. Адаптуючи до вітчизняної практики механізм справляння податку на виплату процентів з вкладів, можна розширити перелік пільгових категорій громадян з тим, аби зменшити соціальну напруженість в суспільстві (зокрема, до них віднести «чорнобильців» і безробітних).

Як уже зазначалося, з 2015 року Податковим кодексом України передбачено впровадити додаткову ставку податку на доходи фізичних в розмірі 5% бази оподаткування щодо доходу, нарахованого як процент на поточний або депозитний (вкладний) банківський рахунок [4]. Вважаємо, що це не повинно призвести до значного скорочення кількості банківських вкладів та нівелювати інтерес громадян до розміщення вільних коштів на рахунках банків з метою отримання додаткових доходів. Зрештою кошти, які будуть вивільнені з банківської системи, зможуть активно перерозподілятися на користь споживання товарів і послуг, інвестування в економічну діяльність, здійснення капіталовкладень у нове будівництво та інше.

За прикладом податкової системи Ірландії, в нашій державі ставку цього платежу можна збільшити щонайменше до 15%, втім, за умови оподаткування доходів, отриманих у вигляді процентів на банківські вклади в понад встановлений законодавством рівень. Так, у 2012 році середньозважені ставки за депозитами на вимогу становили 7,3%, до 1 року – 18,6%, від 1 до 2 років – 18,6%, більше 2 років – 17,6% [5], натомість реальна дохідність закладами в окремих банках перевищувала 25%. Високі процентні ставки, під які залучаються вклади населення, обумовлюють дороговизну кредитних ресурсів та негативно відбиваються на реальному секторі економіки, де виробляються матеріальні й нематеріальні товари та послуги.

*Таблиця 2*

**Обсяг довгострокових і короткострокових депозитів в Україні за 2005–2012 рр. [6]**

*(млн. грн.)*

Період	Усього	у тому числі за строками:			
		на вимогу	до 1 року	від 1 року до 2 років	більше 2 років
2005	74778	18660	19025	37093	...
2006	108860	25940	22853	60066	...
2007	167239	40123	32504	81901	12711
2008	217860	40578	55878	98626	22777
2009	214098	57265	98157	46638	12038
2010	275093	66164	99966	91938	17025
2011	310390	70921	104440	113824	21206
2012	369264	77153	125560	139490	27062

Таким чином, в оподаткування депозитів закладений великий податковий потенціал, що є визначальним фактором збільшення бюджетних доходів (див. табл. 2). Навіть за попередніми підрахунками встановлення на мінімальному рівні податкової ставки щодо доходу, нарахованого як процент на поточний або депозитний (вкладний) банківський рахунок, дасть змогу мобілізувати до бюджету близько 2,8 млрд. грн. Для цього необхідно переглянути механізм справляння податку на доходи фізичних осіб, запозичивши із зарубіжного досвіду його позитивні надбання. Це сприятиме уникненню помилок, акумульованих упродовж довгого періоду оподаткування депозитів, і побудові сучасної податкової системи європейського зразка.

При цьому пошук параметрів здійснення податкової реформи залежатиме від вибраного критерію ефективності або справедливості. Значно складнішим є визначення її оптимального рівня, коли паралельно треба здійснювати структурні зміни у банківському секторі країни, тоді як стан економіки не відображає сферу суспільних переваг. Це пов'язано з тим, що втрати та вигоди від їх реалізації розподілені на достатньо великому часовому лагу. Разом з тим за одночасного здійснення кількох реформ надзвичайно складно виділити ті переваги або недоліки, які вони можуть принести. Оцінка змін параметрів системи оподаткування, при переході до якої добробут суспільства максимально зростає, є винятково складним завданням.

### *Література*

1. Deposit Interest Retention Tax [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.revenue.ie/en/tax/dirt/index.html>.

2. Taxing Times: Budget 2013 & Current Tax Developments. – KMGP: December, 2012. – 20 p.

3. Banks Balance Sheet Assets and Liabilities [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=mny\\_agg\\_a&lang=en](http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=mny_agg_a&lang=en).

4. Податковий кодекс України: станом на 02.12.2010 р. № 2755-VI / Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.

5. Процентні ставки депозитних корпорацій (крім Національного банку України) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat\\_id=57897](http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=57897).

6. Депозити, залучені депозитними корпораціями (крім Національного банку України) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat\\_id=57897](http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=57897).

**Анастасія Пода**  
*Тернопільський національний  
економічний університет*

## **ВИБІР ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРІОРИТЕТІВ РЕГІОНАЛЬНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА ЗА ПРОСТОРОВИМИ ВЕКТОРАМИ**

Соціально-економічна та громадсько-політична ситуація в світі сьогодні формується в умовах деградації однополярної системи міжнародних відносин. Боротьба глобальних та регіональних лідерів за сфери впливу та енергетичні ресурси, ріст рівня конкуренції, економізація, прагматизація і особливо – політизація зовнішньої політики, виникнення нових викликів та загроз зумовлює нестабільність зовнішньоекономічного середовища. Це підкреслює

актуальність пошуку інноваційних підходів країни в реалізації міжнародного співробітництва та формування системи економічних взаємозв'язків.

Теоретичні доктрини міжнародної економічної інтеграції передбачають можливість маневру з боку окремих країн щодо вибору форм, глибини, механізмів взаємодії їхніх економік у регіональних угрупованнях. Такі теоретичні висновки відповідають сучасним потребам України, економіка якої знаходиться в зоні дії силових ліній двох головних «гравітаційних полів» – Європейського Союзу та Єдиного економічного простору. Усвідомлення цієї геополітичної і гео економічної реальності, її детермінованості сукупністю історичних, економічних, етнічних, психологічних та інших чинників спонукає до пошуку нетрадиційних підходів до інтеграції України.

Хоча на даному етапі розвитку зовнішньоекономічних зв'язків на вибір України безумовно впливатиме ціла низка факторів, вважаємо, що для аналізу необхідно, перш за все, використовувати економічні як такі, що найповніше засвідчують ефективність діяльності. У той же час вважаємо за доцільне враховувати реальний стан участі української економіки в світогосподарських процесах загалом та в регіональних структурах зокрема. Саме він повинен стати відповідним пунктом надання додаткових імпульсів для розвитку співробітництва нашої держави та визначенням стратегічних напрямів і дієвих механізмів міждержавної взаємодії.

Участь країн у міжнародній торгівлі може давати додатковий позитивний ефект, який сприяє економічному зростанню країн. Однак цей ефект може досягатися в тому випадку, якщо країна розвиває зовнішньоторговельні зв'язки на основі так званих порівняльних переваг, в цьому випадку виграє як експортер, так і імпортер продукції. Порівняльні переваги не є статичним показником: одні з них з часом слабшають і можуть бути втрачені, інші - надбаними. Актуальним для кожної країни є аналіз динаміки зміни порівняльних переваг, що дозволяє вибудовувати певну стратегію розвитку зовнішньоекономічних зв'язків країни.

За основу аналізу для визначення можливих векторів співробітництва використано показники виявлених порівняльних переваг. У дослідженні порівняльних переваг України, ЄС та ЄП було використано формулу, запропоновану Д. Грінвеєм і К. Мілнером, засновану на рівності Баласса:

$$RCA = \frac{\frac{X_{ij}}{X_{it}}}{\frac{M_{ij}}{M_{it}}} = (X_{ij} / M_{ij}) / (X_{it} / M_{it}),$$

де  $X$  і  $M$  - експорт та імпорт відповідно,  $i$  - країна,  $j$  - товар (або галузь промисловості),  $t$  - група товарів (або галузей промисловості) [1]. Країна має порівняльну перевагу при  $RCA > 1$ . Якщо  $RCA < 1$ , то вважається, що країна має «виявлену неперевагу» в певній групі товарів або галузей.

Результати дослідження, представлені у таблиці 1, свідчать, що Україна володіє значними порівняльними перевагами у виробництві певних видів продукції (нелетючих рослинних жирів, прокату заліза та нелегованої сталі, продукції металургійної промисловості, залізнодорожного обладнання, дещо



меншими – у виробництві пшениці, насіння масляних культур, радіоактивних речовин та добрив). Водночас, за умов входження України до будь-якого із двох об'єднань, потенціал обох в такому випадку зростає. Україна також отримує потенційні економічні вигоди у випадку приєднання до цих інтеграційних об'єднань вигоди у виробництві чи торгівлі тими видами продукції, які самостійно вона виготовляє з т.зв «неперевагою».

Таблиця 1

**Індекси виявленої порівняльної переваги для країн ЄС, ЄП, України та їх потенційних об'єднань [2]**

	041: пшениця	222: насіння масляних культур	273: камінь, пісок, гравій	525: радіоактивні речовини	421: нелетючі рослинні жири	562: добрива	673: прокат заліза та нелегированої сталі	676: продукція металургійної промисловості	791: залізнодорожне обладнання
ЄС	0,9	0,39	1,51	1,08	0,12	0,65	0,11	1,48	1,43
ЄС та Україна	0,95	0,44	1,59	1,12	0,14	0,72	0,12	1,6	1,82
ЄП	0,95	0,44	1,59	1,12	0,14	0,72	0,12	1,6	1,82
ЄП та Україна	1,01	0,5	1,67	1,15	0,17	0,78	0,14	1,72	2,19
Україна	5,99	5,51	8,53	4,03	22,24	6,51	13,86	12,24	34,58

Перш за все, отримані результати дозволять зробити рекомендації щодо вдосконалення товарної структури зовнішньої торгівлі та стимулювання розвитку галузей спеціалізації окремих країн, в т.ч. і України, що дозволить їй збільшити вигоди від участі в міжнародному поділі праці і міжнародному товарному обміні. Також результати дослідження дозволяють обґрунтовано виокремити стратегічні пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні.

Зважаючи на відсутність реальних важелів активізації інноваційного процесу та існування в ньому «інноваційних прірв», можемо констатувати: апробовані і дієві упродовж тривалого часу засоби побудови конкурентних переваг вичерпують свої можливості, що потребує пошуку нетрадиційних варіантів забезпечення економічного зростання в умовах формування нового світового порядку й регіоналізації європейського економічного простору. Таке бачення можна реалізувати шляхом взаємного виявлення і фіксації зацікавленими країнами позитивних відмінностей окремих країн та їх угруповань. Дискусійним залишається питання використання їх як основи для визначення інтеграційних пріоритетів регіонального співробітництва за просторовими векторами, проте такий емпірично обґрунтований підхід має перспективи для подальшого використання.

**Література**

1. Greenaway, D. and Milner, C. (1993), Trade and Industrial Policy in Developing Countries: A Manual of Policy Analysis, The Macmillan Press, esp. Part

**Антоніна Пода**  
*Тернопільський національний  
економічний університет*

## **ПРОБЛЕМИ ОЛІГАРХІЧНОЇ СТРУКТУРИ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ**

Після оголошення незалежності економіка України являла собою частину єдиного господарського комплексу, зорієнтованого на задоволення економічних, військових та інших потреб усього СРСР. Постало питання перетворення уламків командної мілітаризованої економіки на сучасну національну економіку ринкового типу. Результативність проведених економічних реформ виявилась надзвичайно низькою. Трансформація економіки відбувалась за моделлю державно-монополістичного капіталізму, що домінує в Україні і доповнюється моделями державного соціалізму і народного капіталізму. Якщо розглядати економіку України як ціле, то означені моделі представлені певними частками, які О.Соскін оцінює в пропорції 75:20:5 [4]. Модель державно-монополістичного капіталізму, що базується на державно-монополістичній власності і опирається на розвиток експортоорієнтованої та сировинної моделі економіки привела до створення груп олігархічного спрямування. Левова частка активів олігархів сконцентрована в «важких» і сировинних галузях, які домінували до 1991 року: металургії, хімічній, добувній та енергетичній промисловості. За 21 рік незалежності змінилась структура власності економіки: якщо раніше основним господарем була держава, то сьогодні – олігархи.

За інформацією інвестиційної компанії Dragon Capital, співвідношення активів 100 найбагатших громадян України з ВВП країни становить 38% [2]. Аналогічний показник у Німеччині – 11%, у Франції – 10%, в США – 7%. Такої величезної концентрації капіталу в руках купки людей немає в жодній промислово розвиненій країні світу.

Близько 95% вітчизняної промислової продукції виробляють на підприємствах третього й четвертого технологічних укладів. Водночас частка п'ятого й шостого укладів, які домінують у світі нині й основою яких є електроніка, обчислювальна техніка, програмне забезпечення, телекомунікації, роботобудування, інформаційні послуги, біотехнології, не перевищує 5%. Саме ці галузі створюють найвищу додану вартість на одиницю продукції.

Наслідки незначної дохідності та мінімальної доданої вартості, яку створюють підприємства монополізованої, неконкурентної економіки – низька зарплата, надмалі прибутки та обов'язкові соціальні платежі, брак коштів на

модернізацію і створення нових робочих місць, безробіття, відсутність адекватних доходів бюджетів країни.

Таким чином, структура української економіки з моменту відновлення незалежності не тільки не покращилась, а й погіршилась. Результатом є монополізована, неконкурентна, орієнтована на сировинний експорт економіка.

Проблеми, породжені олігархічною структурою української економіки – монополізм, низька ефективність, неконкурентність – призвели до неефективного експорту; неефективного імпорту; від'ємного сальдо торговельного балансу; загрози девальвації гривні; катастрофічної нестачі ресурсів бюджетів країни і перманентного нарощення державного боргу, загрози дефолту.

Перша проблема – неефективний експорт. Його головні статті є сировинними. За результатами 2011 року вони перевищують дві третини експорту, зокрема: 33% – це чорні метали та вироби з них; 15% – мінеральні продукти; 13% – продукція рослинного походження (насамперед зернові культури) та олія; 9% – продукція хімічної промисловості.

Зауважимо, що експорт чорних металів є виключною компетенцією п'ятох найбагатших олігархів. Україна посідає восьме місце у світі за обсягами виробництва сталі, та на відміну від лідерів світового експорту (Китаю та Японії), які 4-30% виплавленого продукту експортують, Україна вивозить рекордну його частку – 68%.

Друга проблема – неефективний імпорт. Він віддзеркалює той факт, що в Україні не виробляють навіть найнеобхіднішого, і ми мусимо закуповувати все за кордоном. Головна стаття українського імпорту – енергоносії: газ і нафта. У 2011 році газу було закуплено на 14,1 млрд. дол., нафти – на 4,3 млрд. дол., що становило 35% імпорту. Більшу частину цих енергоносіїв використовують для виробництва енергії, що забезпечує неефективний вітчизняний експорт, або ж вона є для цього експорту сировиною. Тому й нарощення експорту завжди приводить до нарощення імпорту – замкнуте коло залежності. Що стосується імпорту з ЄС, то в 2011 року перші чотири позиції посідали: ядерні реактори, котли, машини (3,8 млрд. дол.), електричні машини (2,4 млрд. дол.), автомобілі (2,4 млрд. дол.), залізничні локомотиви (72 млн. дол.).

Третя проблема – від'ємний торговельний баланс, проблемність якого поглиблюється фактом продажу сировини та напівсировини з малою доданою вартістю за низькими цінами, та купівлею імпортних товарів за високими, а то й монопольними цінами на енергоносії. Так, за даними Держкомстату від'ємне сальдо торговельного балансу за 2011 рік становило 14,2 млрд. дол., за 2012 рік воно сягне не менш ніж 15 млрд. дол.

Четверта проблема – державний борг. Наслідком низької ефективності економіки є не тільки низькі зарплати громадян, а й малі надходження до бюджетів країни, до Пенсійного та інших соціальних фондів. Звідси потреба в додаткових ресурсах, їх катастрофічна нестача. Державний борг на кінець 2012 року становить 500 млрд. грн., 101 млрд. грн. становитимуть видатки на його обслуговування і погашення. До того ж за роки незалежності олігархічні клани вивели з України в офшорні зони 167 млрд. дол., зокрема за останні два роки –

53 млрд. дол.

Отже, олігархічна економіка характеризується низьким рівнем доданої вартості, зарплати, надходжень до бюджету; високою енергомісткістю та імпортною залежністю від енергоносіїв; дефіцитом іноземної валюти в країні й постійним ризиком девальвації гривні; державним боргом; відсутністю потреби в якісній освіченій робочій силі. Можна констатувати високий рівень олігархізації економіки, головна проблема якої – помітна більшість підприємств і активів олігархів діють у галузях та виробництвах, які консервують сировинну спрямованість економіки країни, продукують низьку дохідність, спричиняючи бідність і відсталість.

### *Література*

1. Єщенко П.С., Арсеєнко А.Г. Пошук нової парадигми розвитку економіки – категоричний імператив часу / Єщенко П., Арсеєнко А. // Економічна теорія. – 2012. – №4. – С.5-18.
2. Золотая сотня: полный список богатейших людей Украины [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://bogatyirady.blogspot.com/>.
3. Олигархи вывели из страны 170 млрд. дол. // Итоги недели. – 2012. – №30.
4. Соскін О.І. Визначення національної економічної моделі України: порівняльний аналіз можливих альтернатив / Соскін О. // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – №1. – С. 47-56.

**Наталія Поліщук**

*Технічний коледж Національного  
університету водного господарства  
та природокористування, м. Рівне*

## **СТРАТЕГІЧНІ ОРІЄНТИРИ МАРКЕТИНГОВОЇ ПОЛІТИКИ БАНКІВ ТА ПАРАБАНКІВ В УКРАЇНІ**

При ефективній діяльності банківського та небанківського секторів відбувається тенденція щодо зростання національної економіки на ринкових засадах. У сфері послуг фінансово-кредитні установи, звернувшись до маркетингової політики, почали активно використовувати її елементи, а пізніше – і стратегічне планування.

Фінансовий ринок в Україні створює необхідні умови для ефективного та широкомасштабного використання маркетингової політики у сфері банківської та парабанківської діяльності. Залежність планування та інших операцій банку визначає стратегічне планування, що вказує на необхідність врахування залежності між ними під час проектування системи планування в банках.

У сфері фінансового ринку фінансова політика відображається у прийнятті

законодавчо-нормативних актів стосовно діяльності учасників ринку, а також запровадженні системи захисту прав інвесторів та здійсненні контролю за належним дотриманням прав емітентами щодо фінансових активів та за особами, що здійснюють професійну діяльність на фінансовому ринку [3].

Формування парабанків відбувалось хаотично, без потрібного нагляду з боку установ державного сектору і за відсутності законодавчої бази щодо регламентування їх діяльності. Завдяки управлінню системою небанківських посередників зменшується хаотичність процесів регулювання державою та здійснюється подальший їх розвиток у системному напрямі.

Методика збуту послуг банківського сектору відноситься до факторів, які контролюються маркетинговою політикою. Завдяки продуманому використанню банківська установа забезпечує та задовольняє попит на власні продукти. Збутова політика банківської установи спрямована на доставку своїх послуг до потенційного споживача [2].

Вимоги маркетингової політики у банківських установах не мають на меті лише створення якісного продукту, якого потребують клієнти, і відповідним встановленням ціни на нього, а й доведенням його до кінцевих споживачів, яке посідає важливе місце при вирішенні маркетингових завдань у банківському секторі.

У зв'язку з широким впровадженням електронної техніки у банківському секторі та вдосконаленням маркетингової політики почали змінюватися стратегії в галузі доведення до споживача продуктів, які спрямовуються на різні відділення, електронні пункти по обслуговуванню та інші сучасні системи доставки послуг до споживачів. Роль посередників у збутовій політиці банківської сфери має обмеження стосовно банківського продукту. В свою чергу вони відіграють інформаційну роль, оскільки надають клієнтам інформацію про банківську устанovu та послуги, які вона надає, що стимулює їх придбання.

Незважаючи на те, що доведення банківських послуг різноманітне, мета, пов'язана зі зростанням обсягів реалізації продуктів, практично є однаковою для всієї банківської системи. Сутність методів забезпечує простоту та зручність звернення клієнтів до банківської установи за послугами, які вони надають.

Одним із напрямів розвитку систем доведення банківських послуг на ринок стало встановлення терміналів, які забезпечують зв'язок між банківською установою та клієнтом. За допомогою цього комп'ютерного зв'язку клієнт здійснює різноманітні операції, а також одержує від банківської установи різного роду інформацію. Банки в боротьбі за клієнтів надають їм можливість здійснити операції різного роду не виходячи з будинку за допомогою системи банківських послуг вдома (home banking). Система банківських послуг вдома дає можливість, окрім суто банківських послуг, здійснювати посередницькі послуги та послуги зі страхування, а також заставні операції. Для залучення клієнтів система надає їм різного роду повсякденну інформацію стосовно приватних оголошень, новин, заходів розважального характеру тощо.

Серед розмаїття маркетингових стратегій виділяють найбільш поширені, які призводять до успішного досягнення поставлених цілей фінансово-кредитних установ: інноваційні стратегії, що застосовуються переважно установами, які нещодавно з'явилися на ринку; стратегії агресивної експансії на нові ринки – застосовуються фінансово-кредитними установами, що вийшли на ринки послуг, що до цього не давалися клієнтам цих установ; стратегії диверсифікації – застосовуються, в основному, установами, що традиційно спеціалізувались на окремих видах операцій та послуг [1].

Маркетингова політика у банківській та парабанківській діяльності є важливою, оскільки через неї розширюється сфера збуту послуг, які вони надають, залучення клієнтури, що має позитивне значення, адже відбувається тенденція щодо збільшення прибутковості.

### *Література*

1. І.О. Лютий, О.О. Солодка. Банківський маркетинг: підручн. [для студ. вищ. навч. закл.]– К.: Центр учбової літератури, 2010. – 776 с.
2. Романенко Л.Ф. Банківський маркетинг [Текст]: підручник / Л.Ф. Романенко. – К. : ЦНЛ, 2004. – 344 с.
3. Фінанси: підручник. / [С.І. Юрій, В.М. Федосов, Л.М. Алексеєнко та ін.]; за ред. С.І. Юрія, В.М. Федосова. – К.: Знання, 2008. – 611 с.

**Ольга Пробоїв**

**Христина Духович**

*Івано-Франківський інститут менеджменту  
Тернопільського національного  
економічного університету*

## **ІНВЕСТИЦІЙНІ ПРОЕКТИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ В ТУРИСТИЧНІЙ ІНДУСТРІЇ**

Активізація інтеграційних процесів на фоні глобальної фінансової нестабільності сучасного світу зумовили необхідність пошуку передумов і чинників забезпечення довгострокового успіху підприємств для виявлення і запровадження в бізнесову практику нових більш ефективних управлінських інструментів та технологій. Володіючи значним природним потенціалом і унікальними рекреаційними ресурсами, у багатьох країнах пріоритетною галуззю економіки стає сфера туристичної індустрії, так як саме вона забезпечує левову частку надходжень до бюджету. Тому, серед актуальних теоретико-прикладних проблем, які очікують на своє вирішення, – виявлення принципів і механізмів управління проектами й програмами розвитку підприємств туристичної індустрії.

Питання інвестиційного та інноваційного розвитку підприємств

досліджували такі зарубіжні науковці як Ю. Брігхем, В. Бочарова, Л. Гітман, Є. Нагашев, Є. Стоянова, У. Шарп, Ю.Яковець та інші. Вагомий внесок у вирішення питання інвестиційної привабливості та обґрунтування проектів розвитку підприємств зробили вітчизняні вчені-економісти І. Бланк, А. Загорський, Г. Вознюк, Г.Партін, О. Носова, В. Шеремета, В. Павлюченко, В. Шапіро, Л. Валінурова, О. Казакова.

Роль туризму в сучасному світі визначається насамперед тим, що він є часткою соціальної сфери. Практика туристичного та готельно-ресторанного бізнесу показує, що ефективно працюють лише ті підприємства, які здійснюють комплексне стратегічне планування і управління проектами розвитку [1, с.169].

Індустрія туризму – це міжгалузевий господарський комплекс, який спеціалізується на створенні турпродукту, здатного задовольняти специфічні потреби населення в проведенні дозвілля, в подорожі, шляхом виробництва та реалізації товарів і послуг туристичного призначення [2].

Україна має всі об'єктивні передумови для інтенсивного розвитку внутрішнього та іноземного туризму: особливості географічного положення та рельєфу, сприятливий клімат, багатство природного, історико-культурного та туристично-рекреаційного потенціалів [3]. Проте, немає належного інвестування в туристичну сферу, що перешкоджає ефективному розвитку вітчизняної туристичної індустрії.

Інвестиційний проект – це комплекс заходів, що здійснюються інвестором з метою реалізації свого плану нарощування капіталу. Дії інвестора мають бути оптимальними для досягнення поставлених цілей при обмежених часових, фінансових і матеріальних ресурсах [4]. Інвестиційні програми - заходи, визначені на основі національної системи цінностей і завдань інноваційного розвитку економіки, спрямовані на розвиток окремих галузей, секторів економіки, виробництв, регіонів, виконання яких здійснюється з використанням коштів державного та/або місцевих бюджетів чи шляхом надання державних та/або місцевих гарантій. Інвестиційні програми розробляються з метою забезпечення сприятливого інвестиційного клімату, розвитку соціальної й ринкової інфраструктури [5].

З метою удосконалення діючої інфраструктури та підвищення якості наданих санаторно-курортних послуг, запропонованою бізнес-ідеєю є проект розвитку обласного дитячого санаторію «Ясень» ім. митрополита А. Шептицького, який знаходиться в с. Ясень Рожнятівського району Івано-Франківської області. Проект по реконструкції санаторно-курортного комплексу на базі санаторію передбачає: реконструкцію будівлі санаторію; організацію на його базі надання послуг по санаторно-курортному лікуванню, зокрема, запровадження додаткового напрямку лікування – оздоровлення органів опорно-рухового апарату. Лікувальна база включатиме водо-, озокеритолікарню, фізіотерапевтичне відділення, кабінети масажу.

Капітальні вкладення даного інвестиційного проекту розвитку санаторію «Ясень» спрямовані на: реконструкцію палатного фонду та інших приміщень за рахунок проведення капітального ремонту та переоснащення; придбання

меблів та побутової техніки для палат, холів і коридорів, їдальні; оснащення обладнанням нових процедурних кабінетів. Інвестиційні витрати щодо проекту зображено в табл.1.

Таблиця 1

**Інвестиційні витрати і джерела їх надходження**

№	Інвестиційні витрати, грн.		Джерела фінансування, грн.	
	Види витрат	Сума	Кредит	Власні кошти
1	Будівельно-монтажні	1478000	1478000	0
2	Обладнання	423507	423507	0
3	Інші меблі та побутова техніка	1031972	801972	230000
Всього		2933479	2703479	230000

Проаналізуємо кількість відпрацьованих ліжко-днів санаторію до і після впровадження інвестиційного проекту (табл.2).

Таблиця 2

**Кількість ліжко-днів за період з 2010-2013 рр.**

№	Місяць	Кількість ліжко-днів, рік			
		2010	2011	2012	2013
1	Січень	5760	3500	4567	0
2	Лютий	5870	4780	4569	0
3	Березень	5870	5700	5467	0
4	Квітень	5870	6789	5764	0
5	Травень	5870	7120	6346	4200
6	Червень	4870	6120	4678	5500
7	Липень	6870	6789	4567	5879
8	Серпень	5870	5790	6443	7789
9	Вересень	4560	4789	5457	7657
10	Жовтень	6500	4789	3456	7890
11	Листопад	6500	5678	5678	8089
12	Грудень	6500	4578	5678	8569
Всього		70910	64422	62670	55573

Таким чином, з введенням нового напрямку лікування і покращенням побутових умов в санаторії «Ясень», кількість відпрацьованих ліжко-днів зросте.

Проте, на період впровадження проекту з січня 2013 року по травень 2013 кількість відпрацьованих ліжко-днів дорівнюватиме нулю. Середня вартість одного ліжко-дня складає 114,55 грн. Після впровадження інвестиційного проекту вартість одного ліжко-дня складатиме 160,55 грн., що дозволить збільшити прибуток (див. табл.3).

Таблиця 3

**Обсяг прибутку санаторію «Ясень»**

№	Рік	Відпрацьовано ліжко-днів	Обсяг прибутку, грн.
1	2010	70910	8122740
2	2011	64422	7379540
3	2012	62670	7178848
4	2013	55573	8922245



З даних таблиці 3 стає очевидно, що навіть незважаючи на те, що санаторій з січня по квітень не працюватиме, прибуток від запровадження проекту буде високим.

З урахуванням викладеного вище, можна стверджувати, що успішна реалізація проектів розвитку передбачає наявність відповідного методологічного, методико-прикладного та організаційно-культурного забезпечення. Розробка методологічних засад управління проектами розвитку туристичних підприємств передбачає визначення сутності проектів розвитку, використання методичних підходів до оцінки ефективності цих проектів, ретельне їх планування, реалізацію, моніторинг та контроль за виконанням намічених заходів.

### *Література*

1. Сидоренко І.О. Стратегічний потенціал підприємств сфери туризму / І. Сидоренко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2011. – №11. – с. 169.
2. Індустрія туризму – основа розвитку національного ринку туристичних послуг. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ua.textreferat.com/referat-946-.html>.
3. Інвестиції у визначні пам'ятки. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://pulib.if.ua/part/8600>
4. Інвестиційна програма (проект). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.e-reading.org.ua/chapter.php/1002290/30/Byudzhetniy\\_Kodeks\\_Ukraini.html](http://www.e-reading.org.ua/chapter.php/1002290/30/Byudzhetniy_Kodeks_Ukraini.html).
5. Інвестиційний проект. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ua.textreferat.com/referat-4839.html>.

**Михайло Проданчук**

*Буковинський державний фінансово-економічний університет, м. Чернівці*

## **ФУНКЦІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ У ФОРМУВАННІ ІННОВАЦІЙНОЇ БАЗИ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ**

Мета визначає завдання бухгалтерського обліку, які її конкретизують; у свою чергу завдання є похідними від загальної мети, а похідними від завдань бухгалтерського обліку є його функції, які реалізують головну мету суб'єктів господарювання. На думку Я.В. Соколова: «Саме цілі, поставлені перед бухгалтерським обліком, і визначають його функції» [3, с.543-544].

Функції бухгалтерського обліку – вплив на об'єкт і суб'єкт управління, дія його властивостей, які спрямовані на пізнання фактів господарського життя. Роль функціонального підходу бухгалтерського обліку у системі прийняття

рішень є фундаментальною. Пізнання функцій бухгалтерського обліку слід розглядати як передумову розвитку бухгалтерського обліку у формуванні інноваційної бази в умовах глобальних трансформацій.

В результаті дослідження класифікацій функцій, можна сказати, що найчастіше акцентується увага вченими на інформаційній функції, другою за рейтингом є контрольна, а потім аналітична і оцінювальна.

Цікавою є думка Є.Б. Хустової, яка визначає вісім функцій обліку. Крім основних, які перелічені вище, вона доповнює наступними: управлінською, яка забезпечує правдивою, достовірною, своєчасною, зручною і оперативною інформацією про фінансовий стан і діяльність підприємства внутрішніх і зовнішніх користувачів для прийняття управлінських рішень; захисну, яка спрямована на збереження майна власників і встановлення матеріальної відповідальності за його знищення або розкрадання; слідоутворюючу, за допомогою документів відповідним органам дає змогу виявляти правопорушення протягом кількох років після здійснення господарських операцій; зворотного зв'язку, де облік забезпечує формування та передавання фактичної інформації про діяльність господарських суб'єктів. Водночас зазначається, що захисна і слідоутворююча функція обліку є похідними від контрольної функції [1]. Ми не погоджуємося із такою думкою і вважаємо, що облік не здійснює управління, а є лише однією із функцій управлінської системи, а процеси забезпечення інформацією про діяльність підприємства внутрішніх і зовнішніх користувачів для прийняття управлінських рішень реалізує інформаційна функція.

Розглянувши різні підходи вчених щодо класифікацій функцій бухгалтерського обліку, підсумовуємо опрацьований матеріалі подаємо власні висновки. Так, ми пропонуємо класифікувати функції бухгалтерського відповідно до мети системи управління. В результаті дослідження функцій бухгалтерського обліку, пропонуємо додати функцію збереження капіталу та вартісно-орієнтовану функцію.

Функція збереження капіталу – це інструмент за допомогою якого діє власник. Від стародавніх філософів до сучасних учених-економістів у наукових дослідженнях простежується зв'язок капіталу з накопиченням багатства та утворює додану вартість. Капітал є джерелом утворення багатства інвесторів підприємств, добробуту найманих працівників та через фінансову систему країни – усіх членів суспільства [4, с.18].

Отже, капітал – це все, що здатне приносити дохід, який є основною складовою системи управління. Поняття «капітал» характеризує джерело утворення багатства інвесторів підприємств, що впливає на соціально-економічні процеси, які стосуються інтересів і прав людини.

Концепція капіталу і його збереження є однією із найважливіших методологічних основ МСБО. Відповідно до МСБО економічна сутність капіталу розкривається на засадах таких концепцій: фінансової концепції капіталу; фізичної концепції капіталу; концепції збереження капіталу і визначення прибутку [2, с.57-59].

Функція збереження капіталу дасть змогу створювати фінансовий резерв

на підприємстві або своєрідний запас у разі виникнення непередбачених умов чи збитків. Для фінансування таких витрат існує резервний капітал, який включаються у власний. Дана функція дає змогу виявити ступінь участі акціонера в управлінні фірмою. Отже, функція збереження капіталу забезпечує стабільний розвиток, а також повноту розрахунків із учасниками.

Вартісно-орієнтована функція – заснована на створенні ринкової вартості бізнесу, або надання активам якостей найбільш цінних інвестицій. Вона відображає зміну вартості майна підприємства з позиції трансформації його цінності у зовнішньому середовищі та дозволяє краще зрозуміти альтернативні переваги інвестиційних джерел.

Зростання вартості бізнес-одиниці є основою його інвестиційної привабливості, оскільки сьогодні для більшості інвесторів при прийнятті рішення щодо вкладення капіталу, в якості критеріїв, на основі яких здійснюється вибір об'єкта інвестування, пріоритетними є показники оцінки ринкової вартості підприємства поруч із показниками його фінансового стану та результатів діяльності [5].

Ця функція дозволяє виділити ключові критерії вартості компанії, тобто ті самі 20% показників, які, у відповідності з «принципом Парето», визначають 80% вартості компанії, що дасть можливість на їх основі створити якісну управлінську систему. Вона формує основу системного підходу, що допоможе компанії у досягненні її головної мети, покращити якість та швидкість прийняття стратегічних рішень.

Отже, правильне визначення задач бухгалтерського обліку відповідно до мети системи управління має суттєве значення, так як вони повинні бути покладені в основу формування функцій бухгалтерського обліку.

Бухгалтерський облік є багатофункціональною системою, яка покликана забезпечувати збереження майна підприємства, надавати достовірну оцінку результатів господарської діяльності та інформації користувачам для прийняття обґрунтованих управлінських рішень, а також соціальний захист працівників на підприємстві. Пропоновані функції бухгалтерського обліку, дозволять окреслити його місце у системі управління, з'ясувати межі бухгалтерського обліку та відокремити його від інших наук. Виконуючи свої функції він одночасно виступає найважливішою функцією управління, що сприяє повній реалізації усіх функцій загальної системи управління економікою країни.

Облік як функція управління господарськими процесами забезпечує зворотній зв'язок між об'єктами бухгалтерського обліку та органами управління ними. Адже, жодна з функцій управлінської системи не може бути виконана без інформаційно-аналітичної бази даних, яку здатна формувати система бухгалтерського обліку через взаємодію своїх функцій.

Формування системи бухгалтерського обліку в умовах управління повинне гармонійно поєднувати наукові розробки і практичне їх застосування. Саме такий взаємозв'язок забезпечить належний розвиток бухгалтерського обліку як науки. Таким чином, наведене вище ще раз підкреслює повноцінність функціонування системи бухгалтерського обліку, яка має власну функцію, і виконує певні завдання для досягнення мети системи управління в умовах

глобальних трансформацій.

### *Література*

1. Ждан В.І. Теорія бухгалтерського обліку[навч. посіб.]. / В.І. Ждан, Є.Б. Хустова, І.В. Колос. – К.: Центр навч. літератури, 2006. – 384 с.
2. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку 2000 : пер. з англ. В. Антощук [та ін.] ; ред. пер. з англ. С. Ф. Голова. – К. : Федер. проф. бухгалтерів і аудиторів України, 1998. – 1270 с.
3. Соколов Я.В. Бухгалтерский учет: от истоков до наших дней: учебное пособие для вузов / Я.В. Соколов. – М.: Аудит, 1996. – 638 с.
4. Ярощук О. В. Аналіз формування капіталу підприємства: автореф. дис. канд. екон. наук : 08.06.04 / О. В. Ярощук; Тернопіл. акад. нар. госп-ва. – Тернопіль, 2004. – 206 с.
5. Rappaport A. Ten Ways to Create Shareholder Value / Rappaport A. // Harvard Business Review. – 2006. – No. 9. – p. 68-76.

**Олександр Пруський**

**Людмила Валіцька**

*Тернопільський національний  
економічний університет*

## **УДОСКОНАЛЕННЯ МОНЕТАРНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЯК НЕОБХІДНА УМОВА ЗАПОБІГАННЯ КРИЗОВИМ ЯВИЩАМ В ЕКОНОМІЦІ**

В умовах нестабільності світових фінансових ринків і національних фінансових систем істотно зростає роль грошово-кредитної політики, яку проводять центральні банки. Це зумовлено різким скороченням тривалості фінансового циклу, високою волатильністю ринків, що зокрема потребує високого рівня оперативності й узгодженості дій усіх суб'єктів фінансового ринку при оцінці ситуації та ухваленні рішень. Проте, як показала практика, традиційні підходи не завжди відповідають потребам посткризового розвитку світової економіки і потребують певної модернізації або коригування на основі переходу до нового монетарного режиму. Завдання полягає не просто в розробці додаткових заходів чи використанні нових інструментів монетарної політики з метою протидії кризі, а в обґрунтуванні монетарного режиму, спроможного попередити виникнення системних фінансових криз і, в разі потреби, нейтралізувати їх негативні наслідки.

Світова фінансова криза 2007–2009 рр., на думку більшості вчених і практиків, дала підстави для таких висновків:

1. Джерелом кризи став банківський сектор, який через недосконале регулювання діяльності накопичив значний обсяг індивідуальних ризиків і виявився майже некерованою ланкою фінансових систем.

2. Методологія та інструменти прогнозування системних ризиків і криз виявилися недостатньо розробленими. Регуляторні системи багатьох країн не враховували реальних проблем розвитку фінансового сектору, а самі регулятори не змогли передбачати кризові явища й оперативно реагувати на виникнення паніки в банківському середовищі та фінансові шоки.

3. Наслідки кризи усувалися на основі використання як інструментів монетарної політики, що проводиться центральними банками, так і за допомогою активних дій урядів із використанням значних бюджетних коштів. Проте практика показала, що цей метод для багатьох країн виявився недостатньо ефективним, зокрема в соціально-економічному аспекті, що призвело до соціально-економічних криз і посилення соціальної напруженості.

4. Економічна модель, заснована на випереджаючому розвитку фінансового сектору порівняно з реальним, вкотре загострила суперечність між реальною вартістю і динамікою розвитку її грошових та фінансових форм, що сприяло посиленню інфляційних процесів і макроекономічної нестабільності.

Отже, з метою удосконалення монетарного регулювання, на наш погляд, в першу чергу необхідно забезпечити необхідну кількість і якість інформації про розвиток як національної, так і світової економіки, а також ефективний нагляд за функціонуванням фінансової системи в цілому.

Варто погодитися з думкою багатьох вчених-економістів, що традиційні методи контролю і нагляду, у тому числі і закріплені в нормативних документах, не завжди дають задовільний результат, оскільки фіксують те, що вже відбулося. Тому на сьогодні доцільним є запровадження макропруденційного аналізу та нагляду, які спрямовані на ранню діагностику кризових явищ в економіці.

Для вдосконалення системи індикаторів, яка дозволяє найбільш повно характеризувати стан зазначених сфер, необхідне поєднання системи кількісних індикаторів з якісними, що відбивають інституційні обставини, зокрема, роль інформації, очікування інвесторів, що пояснюють поведінку валютно-фінансових ринків. Вирішення цього завдання потребує вдосконалення методології розрахунків показників, що надають оцінки стану як банківського, так і корпоративного сектору, агрегованих мікропруденційних показників, розвитку базових і нормативних індикаторів, використання стрес-тестування.

Відтак, основними напрямками розвитку пруденційного підходу в монетарній політиці України мають стати вдосконалення системи макропруденційних показників і методології макропруденційного аналізу, вдосконалення пруденційних норм банківського регулювання із врахуванням особливостей слабо диверсифікованої економіки, зокрема розгляд можливостей лімітування позик у проблемні сектори економіки, встановлення показників концентрації кредитів; посилення орієнтації валютно-курсової політики на упередження і раннє реагування на дисбаланси у валютній сфері у спосіб кращого врахування валютних ризиків у методології визначення нормативу адекватності капіталу, врахування взаємозалежності різних категорій ризику та розробки комплексу базових і додаткових заходів й інструментів елімінування валютних ризиків у процесі управлінні іншими категоріями ризиків.

Важливим при макропруденційному нагляді є контроль і нагляд за

діяльністю системоутворюючих банків, адже вони мають свої особливості. Їх позиції на міжбанківському ринку такі, що невиконання зобов'язань призводить до істотного погіршення фінансового становища багатьох контрагентів. Основними їх контрагентами виступають інші банки, які також є центрами перерозподілу ліквідності, що значно збільшує ризик системної кризи.

Підвищення пруденційних вимог до ключових показників фінансової стійкості великих банків покликані обмежити їх прагнення до зайвого збільшення розміру (активів) і накопичення ризиків. Введення кількісних обмежень доцільно пов'язати з якісним посиленням нагляду за такими банками, пред'явленням до них більш високих вимог до розкриття інформації.

Криза також виявила недосконалість використовуваних методів управління ліквідністю банківської системи. Багато центральних банків змушені були розширити перелік цінних паперів (зокрема, включили до нього корпоративні облигації), які використовували як заставу при отриманні кредитів рефінансування. Крім того, до останнього часу вважалося, що кредити рефінансування повинні бути переважно короткостроковими. Проте, оскільки в умовах кризи багато банків не могло своєчасно повернути надані їм кредити, а також у зв'язку з тим, що в окремих випадках політики та громадськість вимагали забезпечення кредитування окремих галузей національної економіки, практика змусила центральні банки надавати рефінансування на триваліші терміни, використовуючи так звані стабілізаційні кредити.

Що ж стосується України, то в плані удосконалення механізму рефінансування необхідно забезпечити його прозорість та жорсткий нагляд за цільовим використанням кредитних коштів, одержаних від НБУ.

Основними напрямками розробки та реалізації нового монетарного механізму, спроможного забезпечити ефективне вирішення проблем цінової та фінансової стабільності, повинні стати:

1. Вироблення та реалізація чіткої довгострокової економічної політики, орієнтованої на інноваційний розвиток національної економіки. Розробка довгострокової економічної політики держави дасть змогу центральному банку більш точно прогнозувати розвиток економіки, обирати для цього цілі монетарної політики та відповідні інструменти їх досягнення.

2. Усвідомлення необхідності вироблення та реалізації єдиної фінансової політики держави, складовою частиною якої має бути і монетарна політика центрального банку. При цьому, не применшуючи ролі та рівня незалежності центрального банку в процесах підготовки й реалізації монетарної політики, функції вироблення єдиної фінансової політики мають бути покладені на певний орган державного управління, наприклад, на міністерство економіки чи міністерство фінансів.

3. Розробка принципів і механізмів координації грошово-кредитної, бюджетно-податкової та боргової політики держави з чітким узгодженням відповідальності окремих органів державної влади, термінів і умов проведення заходів. В Україні в напрямку забезпечення координації монетарної та фіскальної політики необхідно вжити наступних заходів:

- 1) узгодженість термінів обміну інформацією при розробленні основних

прогнозних і програмних документів уряду та НБУ;

2) прописати у меморандумі між НБУ та Урядом цілі єдиної фінансово-економічної політики України, визначити цільові макроекономічні показники та окреслити напрямки діяльності монетарної та фіскальної влади, а також інструментарій досягнення цілей;

3) забезпечення бюджетної дисципліни з метою зниження дефіциту бюджету, а відтак зменшення його фінансування НБУ та комерційними банками;

4) активізація співпраці Уряду та НБУ в напрямку розвитку фондового ринку з метою підвищення дієвості такого інструменту як операції на відкритому ринку, а також з метою розширення джерел фінансування дефіциту бюджету;

5) активізація співпраці Уряду та НБУ в напрямку надання державних гарантій за кредитами комерційних банків реальному сектору економіки.

4. Розширення інструментарію грошово-кредитної політики, розробка та застосування нового монетарного режиму, що враховує основні напрями розвитку як грошово-кредитної, так і фінансової політики держави.

5. Удосконалення монетарної політики вимагає активнішого використання механізмів курсоутворення. З одного боку, це передбачає реальне запровадження більшої гнучкості обмінного курсу гривні, що має на меті не лише збільшення дієвості інших монетарних інструментів та механізмів (насамперед – відсоткових ставок), а й запобігання створенню передумов для повторного накопичення тих ризиків, які призвели до фінансової кризи 2008–2009 років. З другого боку, навіть в умовах більшої гнучкості динаміка обмінного курсу гривні має залишатися керованою і не генерувати додаткові ризики або шоки для економіки та фінансово-кредитної сфери.

6. Удосконалення інституційних засад розвитку та інструментарію регулювання фінансового сектору на основі координації діяльності і посилення політичної, операційної та фінансової незалежності регуляторів і органів, що відповідають за формування державної фінансової політики.

Таким чином, з метою підвищення ефективності монетарного регулювання та монетарної політики необхідно забезпечити якісний макропроденційний аналіз та нагляд, узгодженість дій монетарної та фіскальної влади, а також забезпечити гнучкість використання інструментів монетарної політики.

**Лілія Рарок**

*Подільський державний аграрно-технічний університет, м. Кам'янець-Подільський*

## **ОБҐРУНТУВАННЯ ШЛЯХІВ ЗНИЖЕННЯ БЕЗРОБІТТЯ ТА ПІДВИЩЕННЯ ЗАЙНЯТОСТІ НАСЕЛЕННЯ НА СЕЛІ**

Безробіття визначається як соціально-економічна ситуація, за якої частина активних працездатних громадян не може знайти роботу, яку вони здатні

виконувати. У процесі реформування аграрного сектору багато колективних господарств розпалися, а нові на їхньому місці не сформувалися. Внаслідок цього значна частина робочої сили залишилася незадіяною у виробництві. Зростання рівня безробіття спричинило зниження рівня життя, позначилося на дітях, молоді, людях похилого віку. Ухвалені Верховною Радою України та Урядом за останні роки закони, низка концепцій, програм та додаткових заходів щодо реформування аграрного виробництва, розвитку соціальної сфери села, посилення боротьби з безробіттям повною мірою не виконуються і не мають відчутного впливу на сферу зайнятості в країні. Саме тому за останні три роки рівень безробіття зріс як у сільській місцевості, так і в Україні загалом.

Традиційно вирішення проблеми зайнятості на селі здійснюється через такі заходи подолання безробіття, як працевлаштування державною службою зайнятості, перепідготовка безробітних, залучення до суспільних робіт, розвиток трудомістких галузей у сільському господарстві. Більшість із них вже показали свою неспроможність у вирішенні цієї проблеми.

У зв'язку з цим для зменшення безробіття сільського населення необхідно: розширити сферу прикладання аграрної праці шляхом збереження діючих і створення нових робочих місць у всіх суб'єктах діяльності незалежно від їх форм власності на землю та майно і організаційно-правових форм господарювання; здійснювати кооперацію, спеціалізацію та інтенсифікацію сільськогосподарського виробництва на інноваційній основі з урахуванням зональної спеціалізації шляхом відновлення трудомістких і водночас економічно вигідних та соціально необхідних галузей рослинництва (буряківництва, овочівництва, садівництва, хмелярства, тютюнництва) й тваринництва (вівчарства, бджолярства) та інших нетрадиційних виробництв цієї галузі; створити належні умови праці в сільському господарстві для ефективного використання трудового потенціалу села та залучення молоді до аграрної сфери.

Одним із перших кроків, спрямованих на подолання безробіття та підвищення рівня зайнятості і життя сільського населення – повинно бути вдосконалення нормативно-правової бази, що забезпечило б розвиток сільського господарства та збільшило рівень зайнятості в сільській місцевості.

Завжди виробництво сільськогосподарської продукції було основою зайнятості сільського населення. Тобто через те, що в Україні недостатньо розвинене сільське господарство, втрачається чимала кількість робочих місць. На нашу думку, для розвитку сільського господарства необхідно вдосконалити систему збуту виготовленої продукції, чого можна досягти завдяки втручанням держави, шляхом захисту національного виробника та надання пільг щодо оподаткування продукції. Ці заходи допомогли б, по-перше, розвинути ринок збуту, а по-друге, збільшити кількість робочих місць для сільського населення.

Також, подоланням безробіття на селі повинно, очевидно, опікуватись Міністерством аграрної політики. Адже підвищення рівня зайнятості сільського населення – це передусім подолання спаду і відновлення виробництва в АПК. Світовий досвід вдосконалення державного управління підтверджує, що саме інформаційно-аналітичне забезпечення слід розглядати як важливе завдання



підвищення ефективності діяльності на всіх рівнях – державному, галузевому і регіональному. Запровадження висококомп'ютеризованої системи моніторингу ринку праці дало б можливість більш ефективно управляти зайнятістю населення, ґрунтовно опрацьовувати рекомендації щодо регулювання усіх процесів, що відбуваються на ринку.

Основні напрями і методи державного управління зайнятістю населення свідчать про необхідність поступової трансформації курсу економічного розвитку України на соціальні орієнтири. А це означає, що економіка має функціонувати для людини, а не навпаки, що захист соціального середовища повинен стати пріоритетом для державної політики зайнятості.

Нагромаджений досвід формування ринку праці на селі, а також осмислення теоретичних моделей, які вже реалізовані в країнах із розвинутою ринковою економікою, свідчить, що доцільнішою для умов України є модель регулювання, яка адекватна соціально-ринковій організації, оскільки саме вона поєднує принцип ринкової свободи господарювання (тобто збереження власної мотивації до праці та механізму саморегуляції виробництва) із принципом соціального вирівнювання (тобто забезпечення рівних стартових умов, життєвих шансів для кожного). Але із властивим українській економіці великим державним сектором і активним втручанням у ринкові процеси при недосконалості правової бази, податкового законодавства, значного «тіньового» сектора, для ефективного вирішення існуючих на сьогодні проблем зайнятості населення необхідно реформувати всі сфери економічного, політичного і соціального життя суспільства.

### *Література*

1. Белоусова О.С. Актуальні проблеми безробіття в Україні в умовах фінансово-економічної кризи / О.С. Белоусова, А.В. Заїкіна, Г.Ю. Козлова // Вісник ВІЕМ: зб. наук. праць. – 2011. – № 2.
2. Купець О.В. Безробіття в умовах реформування економік України / О.В. Купець // Наукові записки. – Сер.: Економічні науки. – 2000. – Т. 18.
3. Саблук П.Т. Від постановки до вирішення / П.Т. Саблук // Вибрані твори з питань аграрної економіки – К. : ННЦ ІАЕ. – 2009. – 450 с.
4. Информационные системы в государственном управлении / С.Г. Туронок // Проблемный анализ и государственно-управленческое проектирование. – 2009. – Вып. 3. – 93 с.

## **КЛАСТЕРНА КООПЕРАЦІЯ – НАЙБІЛЬШ ПЕРСПЕКТИВНИЙ НАПРЯМОК В РОЗВИТКУ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ**

Питання подолання кризових явищ в економіці України потребує вжиття дієвих заходів активної регіональної політики щодо розвитку підприємництва та створення конкурентоспроможних структур організації роботи малого бізнесу.

На сьогоднішній день однією з найефективніших форм організації інноваційних процесів, форм регіонального розвитку, за якої на ринку конкурують вже не окремі підприємства, а цілі комплекси, що скорочують свої витрати завдяки спільній технологічній кооперації компаній, є кластерні об'єднання, які формують економічний простір для розширення сфери вільної торгівлі.

Однією з проблем впровадження кластерних технологій у малий інноваційний бізнес є обмеженість фінансових ресурсів, проте використання кластерних технологій малими підприємствами дасть змогу сформувати ємкий та швидко розвиваючий ринок з інноваційним напрямом. За таких умов навіть у самої невеликої фірми з'являється можливість нарощувати об'єми виробництва, не ризикуючи при цьому одному прогнатовхуватися на перспективні ринки.

Перехід на ринкові відносини сприяє широкому розвитку кооперації в аграрному виробництві. В такий спосіб відбувається інтеграція в одній особі власника й робітника без порушення виробничого потенціалу сільськогосподарського підприємства, зі збереженням територіальної та організаційної цілісності господарства і його інфраструктури. На наше переконання, найбільш влучним визначенням кооперації є формулювання М.Й. Маліка, який визначає кооперацію як засіб «організації підприємницької діяльності, форми ведення і організації виробництва». За українським законодавством, під сільськогосподарською кооперацією розуміють систему «сільськогосподарських кооперативів, об'єднань, створених з метою задоволення економічних потреб членів кооперативу».

Зарубіжний та вітчизняний досвід свідчать, що на певному етапі розвитку сільськогосподарського виробництва кооперація малих форм аграрного господарювання та кластерний аналіз став активно використовуватися при формуванні і здійсненні національної промислової політики. На підтвердження цього слід вказати, що рівень об'єднання сільськогосподарських підприємств кооперативними зв'язками у Франції й Німеччині сягає 80%. Повністю кластеризована кооперація у фінській і скандинавській промисловості. Дещо менше розвинута в США, Великобританії, Італії, де на її частку припадає лише 25-30% ферм. Найбільш плідно працюють переробно-збутові кооперативи. У США через збутові кооперативи проходить приблизно 80% молока, у Данії до

93% молока, олії та свинини, 66% яловичини, 61% продукції птахівництва. В Австралії у власності кооперативів знаходиться до 90% сільськогосподарської продукції, тоді як в Японії цей показник набуває значення понад 90%, у Швеції й Данії – 80-85%, у Норвегії – більше, ніж 80%, у Фінляндії – 70-80%, у Нідерландах – 50-60%, у Німеччині – до 40%, у Франції – до 35%. Частка кооперації у постачанні господарствам промислових засобів виробництва в перелічених країнах знаходиться в діапазоні від 40 до 70%, а у кредитуванні — від 26 до 80%

Кластери, як підтверджує світовий досвід функціонування таких структур, більш ефективно та раціонально використовують наявний капітал, допомагають підприємствам, що входять у кластер, економніше витратити ресурси та контролюють цілеспрямованість і стратегічність використання залучених інвестицій, прискорюють спеціалізацію, підвищують якість продукції та зростання обсягів виробництва, поділяють ринок на сегменти, збільшують асортимент продукції і створюють нові фірми, прискорюють впровадження нових технологічних процесів, мінімізують зайві виробничі потужності та оптимально розподіляють прибутки і витрати між членами кластера.

В Україні досвід створення і розвитку кластерів також існує, хоча називати його особливо вдалим, мабуть, поки що не варто. Кластерні технології застосували спочатку на Хмельниччині, а трохи згодом на Івано-Франківщині. На Хмельниччині така модель впроваджується досить успішно, вже діють чотири кластери. Це будівельний та швейний у Хмельницькому, туристичний, та харчовий кластер в Кам'янці-Подільському. Наприклад, швейний кластер об'єднує не лише швейні підприємства, а й середні навчальні заклади відповідного напрямку і, навіть, університет. Успішно діє кластер сільського туризму «Оберіг». Зараз він об'єднує 6 тисяч працівників. Це перший подібний кластер сільського туризму в Україні.

Утворення кластерної кооперації на селі – найбільш перспективний напрямок в розвитку малих підприємств. Розрізняють виробничі кооперативи, котрі «здійснюють господарську діяльність на засадах підприємництва з метою отримання доходу», та обслуговуючі кооперативи, котрі «спрямовують свою діяльність на обслуговування сільськогосподарського та іншого виробництва учасників кооперації» і поділяються за видами діяльності на переробні, заготівельно-збутові, постачальницькі й сервісні. Нині в Україні для підвищення її розвитку та виходу із кризи економісти все частіше розглядають питання щодо утворення кластерів.

Ми пропонуємо розглянути кластерний підхід для розвитку кооперативного сектору економіки. Відмінності кластерів від мереж – відкрите членство, соціальні цінності, довіра між учасниками, взаємодія кооперації і конкуренції, комплексне виконання задач схожих із принципами кооперації, що доповнює доцільність об'єднання кооперативних підприємств в кластери.

Кластерний підхід до організації господарської діяльності кооперативного сектору економіки дозволить об'єднати зусилля споживчої, кредитної та сільськогосподарської кооперації для вирішення задач по підвищенню життєвого рівня сільського населення, відродження сільськогосподарського

виробництва, соціального устрою села.

Основними проблемами створення кластерів в Україні, на наш погляд, є недостатність знань та погана поінформованість органів влади у сфері застосування кластерного підходу, відсутність фінансової та організаційної підтримки кластерів в державі, низький рівень науково-дослідних робіт даного питання та відсутність кадрового забезпечення з урахуванням специфіки управління кластерних організацій тощо.

Ми вважаємо, що при співпраці та підтримці органів місцевої та державної влади, створення кооперативного кластеру на регіональному рівні допоможе вирішити багато проблем не лише економічного, а й соціального характеру, зміцнюючи стійкість та економічну незалежність регіонів, що так необхідно в умовах ринкових перетворень та глобалізації. Кооперативні кластери сприятимуть збільшенню ролі кооперативного сектора економіки в житті суспільства, підвищенню інноваційної діяльності, збільшенню продуктивності і рентабельності малих підприємств в сільській місцевості, що одночасно підвищить реальні доходи, рівень обслуговування та життя сільського населення і суспільства у країні в цілому.

### *Література*

1. Закон України «Про сільськогосподарську кооперацію» // Відомості Верховної Ради України. – 1997. – № 39. – Ст. 261 (зі змінами)., С. 1-2.
2. Кузьміна А. Кластерні об'єднання на Поділлі / А. Кузьміна // «Діловий вісник» № 11(114). – 2003. – С. 21.
3. Малік М.Й. Кооперація як мотив до виробничої діяльності / М. Малік // Економіка АПК. 1996 – № 2. – С. 31–39.
4. Соколенко С.І. Виробничі системи глобалізації: Мережі. Альянси. Партнерства. Кластери: Укр. контекст / С. Соколенко. – К.: Логос, 2002. – 645 с.

**Алла Рожко**

*Тернопільський національний  
економічний університет*

## **ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА СКЛАДОВА МІЖНАРОДНОГО ПАРТНЕРСТВА УКРАЇНИ ТА ФРН У СФЕРІ ЕНЕРГОЕФЕКТИВНОСТІ**

Пріоритетом міжнародної економічної діяльності України є інноваційно-інвестиційне партнерство з розвинутими країнами світу у різних сферах економіки. Найвищий інтерес з боку країн-партнерів притаманний тим сферам національного господарства, які динамічно розвиваються та мають достатню кількість інструментів державної підтримки (з метою нівелювання ризиків та прозорості «правил гри»), що робить їх більш привабливими для іноземних інвесторів. Федеративна республіка Німеччини є стратегічним партнером

України з огляду на міжнародні угоди, укладені сторонами впродовж 1999-2011 років. Більше того, ФРН є країною-лідером (насамперед, у ЄС) у сфері енергоефективності та розробки відновлюваних енерготехнологій. Інвестиційна активність цієї сфери в Німеччині є безпечнішою [1]. Таким чином, розвиток двостороннього партнерства на основі активізації інноваційно-інвестиційних процесів між нашими державами розглядається нами як нагальна потреба.

За повідомленням Голови Української Спілки промисловців та підприємців (УСПП) А.Кінаха, Україна зараз знаходиться в пошуку взаємовигідних форматів співпраці з Митним союзом. Зазначається, що частка країн Митного союзу у зовнішньоторговельному обороті України складає 40%, а це близько 70 млрд. доларів. Очевидно, що це не просто вагомі показники у зовнішньоторговельній діяльності наших держав, але, насамперед, – робочі місця, зайнятість населення, розвиток виробничої кооперації у найрізноманітніших сферах національної економіки [2].

Позитивним фактом для оцінки перспектив інноваційно-інвестиційного партнерства є затвердження Постанови КМУ від 02.02.2011 р. «Про затвердження Програми розвитку інвестиційної та інноваційної діяльності в Україні», згідно якої впродовж другого етапу реалізації Програми (2013-2015 рр.) визначено завдання залучити інвестиції з метою модернізації та реконструкції енергетичного обладнання, впровадження енергоефективних та енергозберігаючих технологій [3].

Стверджуючи, що на даний час в Україні не визначено інституційних засад формування національної інноваційної системи, не створено сприятливих умов для збільшення кількості підприємств, що впроваджують інновації, офіційні особи констатують, зокрема, зменшення їх питомої ваги у 2009 році до 12,8%, а частки реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової продукції - до 4,8% [4]. Крім цього, за даними офіційних джерел, обсяг імпорту високотехнологічної продукції перевищує обсяг її власного виробництва, темпи приросту основних фондів уповільнилися, зокрема у 2009 році до 2,6% порівняно з 5 відсотками у 2005-2008 роках.

Зазначимо, що за даними Всесвітнього економічного форуму, Україна за технологічною конкурентоспроможністю серед 139 країн світу посідає 83 місце, а за інноваційною спроможністю – 63 місце.

### *Література*

1. Investieren in Erneuerbare Energien (Informationsbroschüre des Bundesministeriums für Umwelt, Naturschutz und Reaktorsicherheit). – Berlin, 2012. – 11 S.

2. А.Кінах: Наше спільне завдання – максимально сприяти зміцненню інноваційно-інвестиційного партнерства, налагодженню нових бізнес-контактів і започаткуванню коопераційних проектів // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://partyofregions.ua/news/blog/5154573bb7bacc842f0001ea>.

3. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження програми розвитку інвестиційної та інноваційної діяльності в Україні» від 02.02.2011 р. №389 (Офіційний веб-портал Верховної Ради України) / [Електронний

ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/389-2011-п>.

4. М. Азаров: Інновації – головна рушійна сила економічного зростання України / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=244649089&cat\\_id=244276429](http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=244649089&cat_id=244276429).

**Олександр Рудяк**  
*Тернопільський національний  
економічний університет*

## **ЕКОНОМІКО-ПОЛІТИЧНІ ЕФЕКТИ ВСТУПУ УКРАЇНИ В ЄС**

В наші дні на економічній арені чітко прослідковується тенденція до інтеграції. Формуються масштабні союзи та альянси, які займають передові позиції у світі. За таких умов кожна країна прагне примкнути до сильніших та найбільш ефективних співтовариств. Одним із таких економічних гігантів є Європейський Союз, який протягом ХХ століття пройшов 3 визначні етапи свого становлення

- 1) 1958-1968 рр. – етап створення митного союзу;
- 2) 1987-1992 рр. – етап завершення формування спільного ринку;
- 3) 1993-1999 рр. – етап створення економічного та валютного союзу.

Європейський союз декларує політику відкритості до вступу кожної з європейських країн, що яскраво проявляється у його фактичному розширенні:

1973 р. – ввійшли: Данія, Ірландія, Великобританія;

1981 р. – приєдналася Греція;

1986 р. – прийняті: Іспанія і Португалія;

1995 р. – вступили: Австрія, Швеція, Фінляндія;

2004 р. – інтегрувалися: Естонія, Кіпр, Латвія, Литва, Мальта, Польща, Словаччина, Словенія, Угорщина і Чехія.

2007 р. – останнє розширення приєднанням Румунії та Болгарії.

З моменту проголошення України як незалежної держави і до сьогоднішнього дня формувалася зовнішньополітична орієнтація в напрямку інтеграції до європейського співтовариства. Яскравим прикладом цього стала стратегічна програма поетапної інтеграції України в Європейський Союз, яка була сформульована у 2002 році президентом України у щорічному зверненні до парламенту «Про внутрішній та зовнішній стан України» під назвою «Європейський вибір». Основними етапами двостороннього співробітництва було визначено:

– в 2003-2004 рр. підписання угоди з ЄС про асоційоване членство та проведення переговорів про зону вільної торгівлі;

– в 2004-2007 рр. Україна повинна була виконати всі необхідні процедури для набрання чинності угоди про асоційоване членство;

– в 2005-2007 рр. передбачалося створення Митного Союзу з ЄС;

– в 2007-2011 рр. передбачалося виконання умов для вступу в ЄС.

Фактичні реалії не дозволили реалізувати ці плани у вказаній хронології. Причому зупинилась Україна вже на першому етапі. На жаль, 10 років переговорів не дали результатів, і на сьогодні, першочерговим завданням України на міжнародній арені все ще залишається підписання угоди про асоційоване членство з ЄС, яке постійно відкладається.

Щодо потенційного членства України в ЄС, важливим є усвідомлення необхідності виконання норм і вимог ЄС до країн-претендентів. Опираючись на Маастрихтський договір 1992р. кожна європейська держава має право звернутись із заявою про прийняття в члени Союзу. Для цього їй потрібно виконати вимоги за трьома критеріями, закріпленими Європейською Радою у червні 1993 р. на засіданні в Копенгагені: політичним: стабільність умов, які гарантують демократію, верховенство права, дотримання прав людини та захист прав меншин; економічним: дійова ринкова економіка; критерієм членства: зобов'язання, що випливають із факту вступу до ЄС, а саме визнання його політичних, економічних та монетарних цілей.

Угода про ЄС, крім того, визначає 5 критеріїв конвергенції (зближення), які стосуються цінової стабільності, дефіциту бюджету, державного боргу, стабільності національної валюти та відсоткових ставок.

Україна на даний момент не відповідає поставленим вимогам, виконання яких вимагає від країни мобілізації всіх сил і потенційних можливостей. У той же час, це може послужити потужним стимулом всебічного розвитку країни, виявленого у багатьох аспектах. Адже саме європейський вибір дає шанс провести модернізацію економіки, залучити іноземні інвестиції та новітні технології, підвищити конкурентоспроможність найпередовіших галузей власного виробництва. У політичному аспекті це має сприяти демократизації та гуманізації суспільства, інститутів влади. Соціальні аспекти такої інтеграції повинні наблизити рівень життя та добробут українців до високих європейських стандартів.

Окрім формальних соціально-економічних і неформальних факторів, що визначають можливість вступу до ЄС, існує й негласний взаємозв'язок між євроінтеграційними намірами країн та їх членством в НАТО. Так, більшість країн, що інтегрувалися в ЄС, попередньо ставали учасниками Північно-Атлантичного Альянсу.

Оцінюючи такий сценарій, варто зазначити, що в українському суспільстві, а, особливо, в політичному середовищі, немає однастайності у питанні вступу України в НАТО, що, в свою чергу, ускладнює потенційне членство України в Європейському Союзі.

Виходячи з вище наведеного, можна зробити декілька висновків. Європейський вибір України є формально найпріоритетнішим напрямком зовнішньої політики країни, що закріплено на законодавчому рівні. Проте на цьому шляху існує ряд перешкод, які можна диференціювати наступним чином: не існує однозначної підтримки ідеї євроінтеграції в українському суспільстві; на сьогоднішній день, Україна не виконує весь комплекс вимог поставлених перед країнами-кандидатами на членство; навіть у разі гіпотетичного вступу

України в ЄС, існує небезпека неподолання короткострокового перехідного періоду та негативних ефектів консолідації економіки України з економіками країн членів ЄС; принциповим питанням, що потребує загальнонаціонального узгодження, що визначатиме і подальші євро інтеграційні перспективи, є формалізація відносин України з НАТО.

*Таблиця 1*

**Терміни набуття членства в ЄС та НАТО окремими країнами**

<b>Країна</b>	<b>НАТО, рік вступу</b>	<b>ЄС, рік вступу</b>
Кіпр	–	2004
Польща	1999	2004
Угорщина	1999	2004
Чехія	1999	2004
Латвія	2004	2004
Литва	2004	2004
Естонія	2004	2004
Словенія	2004	2004
Словаччина	2004	2004
Мальта	–	2004
Румунія	2004	2007
Болгарія	2004	2007

Тим не менше, євроінтеграція залишається найперспективнішим напрямком розвитку країни, як у економічному, так і у політичному та соціальному аспектах. З цього випливає необхідність наповнення проєвропейської політики України реальними кроками, що сприятимуть досягненню Україною повноправного членства в Європейському Союзі.

***Література***

1. Інтеграція України в ЄС: переваги, недоліки – [Електронний ресурс]. – Доступний з: [http://confer-dsum.ucoz.ua/\\_fr/0/9724803.pdf](http://confer-dsum.ucoz.ua/_fr/0/9724803.pdf).
2. Осадча Н.В. Характеристика процесу інтеграції України до Європейського Союзу (ЄС) / Н.В. Осадча // Економічний вісник Донбасу. – 2011. – №3 (25). – С. 71-81.

**Тетяна Ружніцька**  
*Тернопільський національний  
 економічний університет*

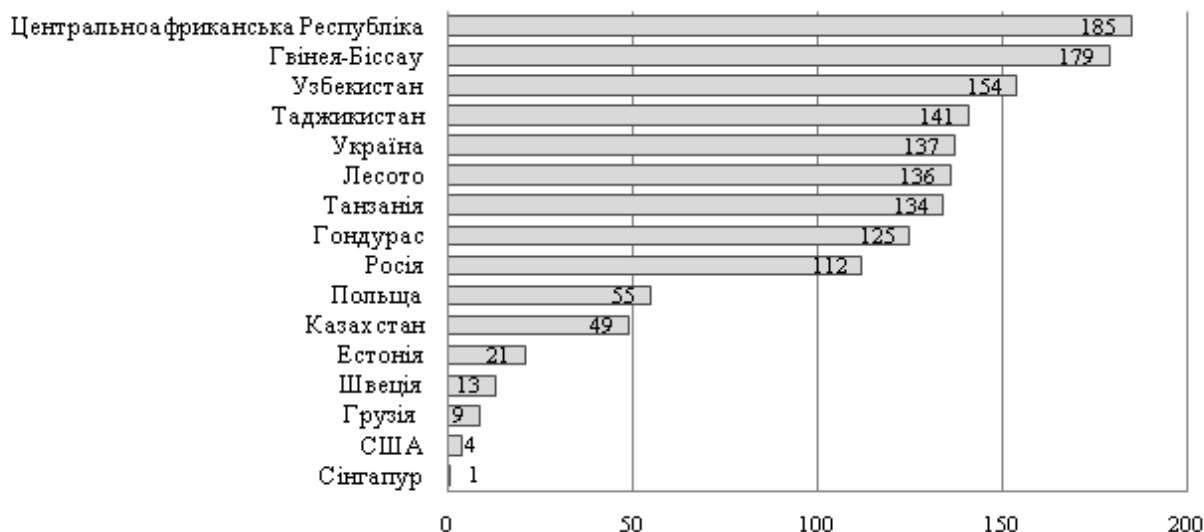
**ОЦІНКА БІЗНЕС-КЛІМАТУ УКРАЇНИ ЗА РЕЙТИНГОМ «DOING BUSINESS»**

Формування сприятливого бізнес-клімату є однією з ключових задач при реалізації економічної політики в Україні; адже залучення іноземних партнерів



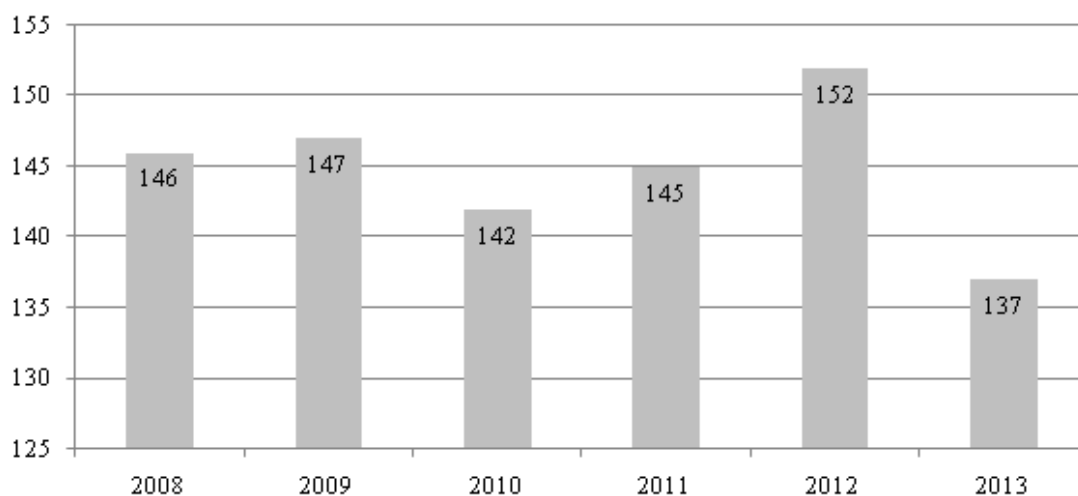
до реалізації капітальних проектів в державі, приплив закордонних інвестицій, здатні інтенсифікувати процес соціально-економічного розвитку.

Одним з ключових індикаторів стану бізнес-клімату в тій чи іншій країні вважається рейтинг легкості ведення бізнесу – «DoingBusiness», який складається щорічно експертами Міжнародної фінансової корпорації Світового Банку.



**Рис. 1 Місце України в рейтингу «Doing Business-2013»[3]**

У відповідності з даними видання Doing Business-2013 Україна займає 137 позицію зі 185 країн (див. рис. 1). У 2008 р. Україна зайняла 146 позицію, 2009 р. – 147, 2010 р. – 142, 2011 р.– 145, 2012р. – 152. Таким чином, варто відмітити покращення позиції нашої країни порівняно з 2012 р. відразу на 15 пунктів. Разом з тим такий прогрес можна вважати відносним, адже сусідами по рейтингу залишаються країни з низьким рівнем соціально-економічного розвитку: Лесото, Танзанія, Таджикистан.



**Рис. 2. Україна в рейтингу «DoingBusiness» у 2008-2013 рр. [3]**

Аналізуючи структурні субіндекси позиції України в рейтингу 2013 р., варто відзначити деякі зміни, що відбулись порівняно з попереднім періодом.

Так, за процедурою реєстрації бізнесу відзначаємо зростання на 66 позицій – з 116 до 50 місця; по отриманню дозволів на будівництво – падіння на 1 позицію – з 182 на 183 місце; по реєстрації власності – ріст на 19 позицій – з 168 до 149 позиції; по кредитуванню – без змін – 23 позиція; по захисту інвесторів – падіння на 3 позиції – з 114 до 117; по оподаткуванню – зростання на 18 позицій – з 183 до 165; щодо забезпечення виконання контрактів – зростання на 2 позиції – з 44 до 42; по процедурі банкрутства – зростання на 1 позицію – з 158 до 157 позиції.

Отже, не дивлячись на покращення Україною своєї позиції в рейтингу «Doing Business-2013», все ще залишається багато перешкод на шляху ефективного ведення бізнесу державі. Зокрема, в Україні для реєстрації власності потрібно пройти 10 процедур та потратити 117 днів, натомість, як приклад, в Грузії передбачена лише одна процедура, яка займає два дні. Щоб почати будівництво в Україні відповідно до норм законів потрібно пройти 20 процедур та потратити більше року, в Грузії – 9 процедур і 74 дні.

Можна констатувати факт наявності в Україні значної кількості невирішених проблем в середовищі державного регулювання, існування формальних і не формальних політико-правових і економічних устоїв і правил, що визначають складність ведення бізнесу в країні, формують негативний імідж вітчизняного бізнес-середовища на міжнародній арені.

З метою покращення позиції України в міжнародних рейтингах конкурентоспроможності та привабливості для іноземних інвесторів у найближчій перспективі зусилля влади варто спрямовувати на удосконалення системи реєстрації прав власності, реформування сфери надання адмінпослуг, переходу до європейської практики вирішення спірних питань між контролюючими органами та підприємцями. Без вирішення зазначених проблем на сьогодні неможливо говорити про сприятливі умови для залучення іноземних інвестицій в країну.

### *Література*

1. Украинский бизнес-климат: рейтинг лучше, инвестиций меньше // Минфин.-14 марта 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://minfin.com.ua/articles/>.

2. Комітет економічних реформ 2 квітня обговорить проблеми формування бізнес-клімату в Україні // Інформаційне агентство УНІАН. – 27.03.2013. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://economics.unian.net/ukr/news/>.

3. Совместная публикация всемирного банка и международной финансовой корпорации // Ведение бизнеса – 2013. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://russian.doingbusiness.org/>.

4. Реалізація реформ в Україні спрямована на створення сприятливого бізнес-клімату // Постійне представництво України при Раді Європи / Новини з України, Глава держави. – 14.03.2013. [Електронний ресурс]. –Режим доступу: <http://coe.mfa.gov.ua/ua>.

## **ДОЛАРИЗАЦІЯ ЯК ПРІОРИТЕТНА СФЕРА ВПЛИВУ ГРОШОВО-КРЕДИТНОЇ ТА ВАЛЮТНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ**

Однією із ключових подій ХХІ століття є світова фінансова криза, яка охопила своїм впливом усі аспекти економічного життя більшості країн, в тому числі й України. В умовах розгортання світової фінансово-економічної кризи, в Україні особливо загострились проблеми у монетарній сфері. Монетарна дестабілізація, проявами якої були високий рівень інфляції, суттєва девальвація гривні, неповернення депозитних вкладень та загроза банкрутства багатьох комерційних банків, призвела до поглиблення проблеми доларизації вітчизняної економіки, сутність якої полягає у витісненні національної грошової одиниці стабільною іноземною валютою.

У доларизованій економіці України, де одночасно іноземна і національна валюта виконують функції грошей, деформується дія каналів механізму монетарної трансмісії [1, с.23]. Тому, зниження рівня доларизації вітчизняної економіки є одним із напрямів грошово-кредитної та валютної політики, що й обумовлює актуальність теми дослідження.

Доларовий обіг відіграє велику політичну й економічну роль, має тенденції до зростання, що підриває національні інтереси України, сприяє незаконному відпливу капіталу за кордон, підриває довіру і штучно знецінює структуру обігу національної грошової одиниці.

До факторів, що зумовлюють проблему доларизації вітчизняної економіки, в першу чергу належать: інфляційні очікування суб'єктів економіки та високий рівень фактичної інфляції; державні позики у іноземній валюті; нерозвинутість фінансового ринку, передусім ринку державних цінних паперів, а також його інструментів; недосконалість законодавчо-нормативної та методичної бази.

Причинами зростання рівня доларизації у трансформаційних економіках були значна відкритість економіки, високий рівень інфляції та суттєва девальвація національних грошових одиниць. Це призвело до того, що більшість фінансових установ та їх клієнтів почала укладати угоди та здійснювати розрахунки за ними в іноземній валюті.

На нинішньому етапі в економіці України триває процес зростання доларизації, що ускладнює проведення ефективної грошово-кредитної політики у зв'язку з тим, що доларизація: впливає на темпи інфляції, оскільки іноземна валюта бере участь у процесі обігу, ціноутворення та нагромадження; істотно змінює функцію попиту на гроші внаслідок деформації каналів грошової пропозиції; створює паралельний грошовий обіг в іноземній валюті й посилює недовіру до національної валюти; обмежує можливості інвестиційного процесу, переносючи доходи населення і суб'єктів господарювання у сферу валютних операцій; штучно знецінює і деформує структуру обігу національних грошей, створюючи потенційно відкладений попит на національну валюту, що є

фактором, який спричиняє інфляцію.

Для зменшення рівня доларизації вітчизняної економіки, потрібно створити економічні підстави, які б визначали доцільність відмови від використання іноземної валюти і сприяли б підвищенню привабливості національної грошової одиниці. А саме: чітке визначення курсу монетарної політики НБУ на подолання інфляції й гарантування стабільності національних грошей; зниження і забезпечення низьких темпів інфляції як монетарної передумови підвищення довіри до національної валюти; поступове переведення гривні в режим повної конвертованості, тобто вільного обміну на іноземні валюти; посилення контролю за надходженнями податків до державного бюджету та встановлення диференційованого податку на купівлю валюти, як джерело бюджетних надходжень, а не як серйозний бар'єр для доларизації економіки; ліквідація законодавчих та економічних засад функціонування сектору тіньової економіки, що обслуговується переважно іноземною валютою; заборона здійснення розрахунків у валюті між резидентами і нерезидентами на внутрішньому ринку; розвиток ринку державних цінних паперів, номінованих у національній валюті, як альтернативного напрямку інвестування коштів на противагу готівковій валюті та валютним депозитам.

Враховуючи вищеподане, з метою зниження рівня доларизації економіки України, державна політика повинна бути спрямована на забезпечення: цінової та курсової стабільності; прогнозованості динаміки обмінного курсу національної валюти; зростання дохідності активів, виражених у національній валюті; зниження рівня зовнішньої заборгованості й дефіциту державного бюджету; використання інструментів хеджування валютних ризиків; впровадження в обіг цінних паперів з плаваючою відсотковою ставкою.

### *Література*

1. Нестеренко В. Грошово-готівковий обіг / В. Нестеренко, І. Галич // Вісник НБУ. – 2013. – №4. – С. 22-31.
2. Монетарний огляд за II квартал 2012 року // НБУ Генеральний департамент грошово-кредитної політики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=119381>.

**Володимир Свірський**  
*Тернопільський національний  
економічний університет*

## **РЕСТРУКТУРИЗАЦІЯ МОДЕЛЕЙ ФІНАНСОВОГО СЕКТОРУ В СВІТОВІЙ ПРАКТИЦІ**

У сучасній фінансовій науці теоретичні обґрунтування оптимальної структури фінансового сектора в контексті його впливу на економіку базуються

на положеннях про те, що така структура впливає на обсяги та структуру капіталу, сприяючи акумуляції вільних заощаджень та ефективніше трансформуючи їх в інвестиційні ресурси. За словами Р. Голдсмита, який одним із перших вивчав згадану проблематику дослідження, «...ефект, який фінансова структура і розвиток має на економічне зростання» є однією із найважливіших проблем у сфері фінансів [1, с.390]. Історично у світі сформувалися дві основні моделі функціонування фінансового сектора – банківсько-орієнтована (bank-based) і ринкова чи фондовоорієнтована (market-based). Традиційно у фінансовій теорії, прототипом першої моделі є фінансові сектори Японії та Німеччини, а другої – Великої Британії та США.

Незважаючи на існування великої кількості досліджень [2-6], нині у фінансовій літературі відсутній консенсус з приводу оптимальної структури фінансового сектора. Обидві моделі мають як своїх adeptів, так і противників. Акцентуючи на перевагах однієї з моделей – банківської чи ринкової – дослідники зазначають недоліки іншої.

Загалом, можна виділити такі основні тенденції щодо формування моделі фінансового сектора у до кризовий період. Фінансовий сектор є більш ринковоорієнтованим у країнах із високими доходами, надійними гарантіями для інвесторів, високими стандартами до обліку та звітності, низьким рівнем корупції. Натомість, у країнах із високим рівнем інфляції, слабким захистом прав інвесторів, незначними обмеженнями щодо банківської інвестиційної діяльності фінансовий сектор є більш банкоорієнтованим.

У фінансовій літературі існують два протилежні підходи до оцінки такої реструктуризації. Перший підхід полягає у тому, що відбувається фінансова конвергенція та ринкова модель функціонування фінансового сектора стає домінуючою [7, с.21-32]. Натомість adeptи другого підходу не такі категоричні. Визнаючи тенденцію до деякого зближення фінансових структур, вони вказують на зберігання відмінностей у структурі фінансових секторів різних країн [8]. З'ясуємо детальніше причини існування таких розбіжностей, розглянувши особливості реструктуризаційних процесів обох моделей фінансового сектора в докризовий період.

Зрушення у банківсько-орієнтованому фінансовому секторі обумовлені, насамперед, високою періодичністю настання банківських криз, що виникали протягом останніх 30 років в розвинутих економіках [9, с.33]. Уповільнення економічного зростання у країнах із домінуванням банків у 1990-х рр. (Японія, Німеччина) та одночасний бурхливий розвиток фондового ринку у США, який сприяв міжсекторальному перетоку фінансових ресурсів та їх ефективнішій алокації, свідчили на користь альтернативної моделі фінансового сектора. Необхідність розвитку фондового ринку у європейських фінансових системах була зумовлена демографічним фактором. Через старіння населення Європи, виникла об'єктивна необхідність проведення пенсійної реформи, що спонукало до розвитку таких небанківських фінансових інституцій, як НПФ та страхових компаній. Їх ефективне функціонування вимагало наявності розвинутих та ліквідних фондових ринків. Перманентні злиття і поглинання у фінансовому та реальному секторах ЄС також сприяли реструктуризації їх банківсько-

орієнтованих фінансових систем, позаяк такі угоди переважно супроводжувались емісією цінних паперів для їх рефінансування.

Важливу роль у реструктуризації фінансових секторів країн Європи відіграла фінансова інтеграція в рамках співтовариства. Лібералізація руху капіталу та фінансових послуг, інституційна уніфікація та гармонізація фондового ринку заклали передумови розвитку ліквідних ринків цінних паперів, сприяли підвищенню попиту на їх послуги. Законодавчі зміни 90-х рр. ХХ ст. у Німеччині, Франції та Іспанії (приватизація державних підприємств та дерегулювання фінансової сфери тощо) розширили можливості доступу на фондові ринки, що призвело до зростання обсягів капіталізації та обороту. Єдиною розвиненою країною з превалюванням «банківської» моделі фінансового сектора, в якій не відбулося суттєвої реструктуризації залишається Японія. Підтвердженням цього є показник капіталізації фондового ринку, який впродовж 1999-2009 рр. у цій країні практично не змінився, в той час як у ЄС у докризовий період він демонстрував сталу тенденцію до зростання [10].

У фінансових секторах, орієнтованих на фондовий ринок, також відбуваються реструктуризаційні процеси. Такі процеси проходять здебільшого у напрямі скасування обмежень на діяльність банків для підвищення їх конкурентоспроможності. У ринково орієнтованому фінансовому секторі банки зазнають жорсткішої конкуренції з боку небанківських фінансових інституцій, які є добре розвинуті та виконують чимало традиційних банківських операцій (розрахунково-касове обслуговування клієнтів, короткотермінове кредитування тощо). Зниження конкурентоспроможності банківської діяльності пов'язано із втратою ними джерел фінансових ресурсів, адже депозити домогосподарств перемістилися до небанківських фінансових посередників. Через звуження кредитної активності банків та розвитку ринку цінних паперів суб'єкти господарювання реального сектора економіки дедалі частіше використовували акції, облігації та комерційні папери замість кредиту для короткострокового фінансування. Розвиток взаємних фондів грошового ринку (США) дав можливість брокерам здійснювати традиційні банківські послуги, а сплата відсотків по залишках дозволила їм стати прямими конкурентами банків. Така жорстка конкуренція з боку небанківських фінансових інституцій обумовила перегляд стратегії банківської діяльності та запровадження ними інновацій. Серед них сек'юритизація активів та розширення діапазону діяльності. Зокрема, завдяки створенню банківських холдингів банки отримали можливість виходу на ринок цінних паперів, тому що банківський холдинг має можливість контролювати різноманітні небанківські фінансові інституції (лізингові, трастові, факторингові компанії, ІСІ тощо). Таким чином банки фактично отримали можливість здійснювати інвестиційну діяльність.

Загалом, реструктуризація моделей функціонування фінансового сектора розвинених країн в до кризовий період не впливала на загальний стан фінансового розвитку. Сукупні кошти, акумульовані банківськими та небанківськими фінансовими посередниками майже в усіх без винятку розвинутих країн світу до 2009 р. невпинно зростали. Разом з тим, незалежно від темпів розвитку та моделі фінансового сектора спостерігалися тенденції

консолідації, дезінтермедіації, інституціоналізації заощаджень та зближення протилежних моделей функціонування фінансового сектора. Однак світова фінансова криза спричинила кардинальні зміни у фінансових секторах як розвинутих країн, так і країн, що розвиваються. Стало цілком очевидно, що у посткризовий період виникає нагальна необхідність у пошуку нової моделі функціонування фінансового сектора, адекватної реаліям економічного життя.

### *Література*

1. Goldsmith R. Financial structure and development / R. Goldsmith. – New Haven. : Yale University Press, 1969.
2. Allen F. Comparing Financial Systems / F. Allen, D. Gale. – Cambridge : MIT Press, 2000.
3. Blei S. Output Cycles under Two Alternative Financial Systems / S. Blei // Federal Reserve Bank of St. Louis Supervisory Policy Analysis Working Paper. – 2007. – № 2007–04. – 50 p.
4. Demirgüç–Kunt A. Finance and Economic Development: Policy. Choices for Developing Countries / A. Demirgüç–Kunt // WB Policy Research Working Paper. – 2006. – № 3955. – 55 p.
5. Levine R. Finance and Growth: Theory and Evidence / R. Levine // NBER Working Paper. – 2004. – № 10766. – 118 p.
6. Tadesse S. Financial Architecture and Economic Performance: International Evidence / S. Tadesse // Journal of Financial Intermediation. – 2002. – № 11. – P. 429–454.
7. Столбов М.И. Финансовый рынок и экономический рост: контуры проблемы / М.И. Столбов. – М. : Научная книга. – 2008. – 208 с.
8. Schmidt R. The Convergence of Financial Systems in Europe / R. Schmidt. – 2001. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.finance.uni-frankfurt.de//wp/425.pdf>.
9. Ковзанадзе И. Системные банковские кризисы в условиях финансовой глобализации [Текст] / И. Ковзанадзе. – Тбилиси : [б.и.], 2003. – 311 с.
10. Сніжко О. В. Фінансовий розвиток трансформаційних економік: структурно–функціональний аналіз : [монографія] / О. В. Сніжко. – К. : Київський університет, 2009. – 815 с.

**Марія Середня**

*Тернопільський національний  
економічний університет*

## **ОРГАНІЗАЦІЯ КОНТРОЛЮ ЗА СПРАВЛЯННЯМ МИТНИХ ПЛАТЕЖІВ**

Митний кодекс України не містить визначеної категорії, як «митні платежі». Натомість дане поняття розкривається в Податковому кодексі України,

відповідно з яким митні платежі – це податки, які згідно з цим Кодексом чи митного законодавства справляються під час переміщення чи у зв'язку з переміщенням товарів через митний кордон України та контроль за справлянням яких покладено на митні органи.

Згідно з Бюджетним кодексом України, митні платежі відносяться до складу доходів бюджетної системи, тобто митні платежі розглядаються тут саме як податкові надходження. Митні платежі відіграють значну роль для державної скарбниці. Всі ці функції митних платежів роблять їх важливими для державного, економічного та соціального розвитку держави та суспільства загалом, а отже контроль за їх справлянням є важливим етапом для повноти та своєчасності справляння митних платежів.

Система митних платежів в Україні побудована в основному на непрямих податках, які включені до переліку загальнодержавних податків і зборів. Окремим її елементом є митні збори як плата за послуги митних органів. Поряд із цим, вони виконують фіскальну функцію, оскільки представляють собою доходи Державного бюджету, а обсяг їх надходження залежить від правильності розрахунку основи нарахування.

Сучасна наука й практика доводять, що справляння митних платежів залежить від ефективності процесу їх адміністрування, загальні принципи якого закладені у чинному законодавстві України та в основному відповідають тим, що діють у багатьох країнах. В практичній діяльності контролюючі органи накопичили значний досвід у сфері адміністрування податків.

Належне місце в дослідженні процесу адміністрування митних платежів займають наукові праці провідних вчених і практиків, зокрема, І. Бережнюка, А. Войцешука, О. Гребельника, П. Гончарова, Ю. Іванова, М. Каленського, П. Пашка, Т. Проценка та інших.

Митні платежі відіграють значну роль в системі держави, її економічного та соціального розвитку. На сучасному етапі доходи від зовнішньоекономічної діяльності посідають важливе місце у формуванні Державного бюджету України. Формування дохідної частини бюджету відіграє значну роль в економічній системі будь-якої держави світу і Україна не є винятком в цьому. Стабільність надходження коштів визначається високим рівнем гарантій того, що заплановані в Законі про Державний бюджет України на поточний рік доходи будуть отримані в повному обсязі, інакше вся фінансова діяльність держави стає невизначеною.

Взявши обсяг надходження коштів до Державного бюджету України від Державної митної служби за 2009 – 2011 рр., ми спостерігаємо тенденцію чіткого щорічного зростання цих обсягів. Згідно з даними з сайту Державної митної служби України, за півроку 2012 року вона перерахувала до Державного бюджету 60,9 млрд. грн., що майже на 1 млрд. більше від планового показника і на 12,3 млрд. грн., або на 25,5%, більше, ніж за аналогічний період 2011 року. З метою спрощення умов ведення бізнесу Держмитслужба постійно прискорює процедури митного контролю та оформлення. Питома вага фактичних надходжень митних платежів у загальній сумі доходів Державного бюджету України упродовж 2008-2011 рр. коливалась від 25,2% до 31%. Тобто,



параметри даного показника є досить значними та відносно стабільними.

Одним із основних етапів процесу адміністрування митних платежів є правильне визначення митної вартості, яка слугує базою обчислення митних платежів (митні збори, мито, податок на додану вартість) на момент переміщення товарів через митний кордон України. Поряд із заниженням митної вартості товарів, в Україні на стан надходження митних платежів впливає правильність визначення країни походження, та ідентифікація коду при переміщенні товарів та інших предметів через митний кордон. Введення чітких норм і правил визначення митної вартості товарів дозволить організувати ефективну систему контролю за їхнім дотриманням, що завдяки правильному визначенню бази оподаткування товарів забезпечить повноту надходжень митних платежів.

Для забезпечення справляння митних платежів в повному обсязі необхідне вдосконалення чинного митного законодавства, а саме посилення контролю за процедурою нарахування та сплати митних платежів, додержання митного законодавства суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та громадянами, і, в разі вчинення правопорушення, – понесення відповідальності. Слід розробити більш спрощену та нову систему митних процедур та удосконалити порядок оформлення й декларування товарів, що перемішуються через митний кордон України. Всі ці дії будуть сприяти підвищенню ефективності надходження митних платежів.

**Юліана Сич**  
*Тернопільський національний  
економічний університет*

## **ОЦІНКА ФІНАНСОВОГО СТАНУ СУБ'ЄКТА ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ (НА ПРИКЛАДІ ТОВ «СЕ БОРДНЕТЦЕ – УКРАЇНА»)**

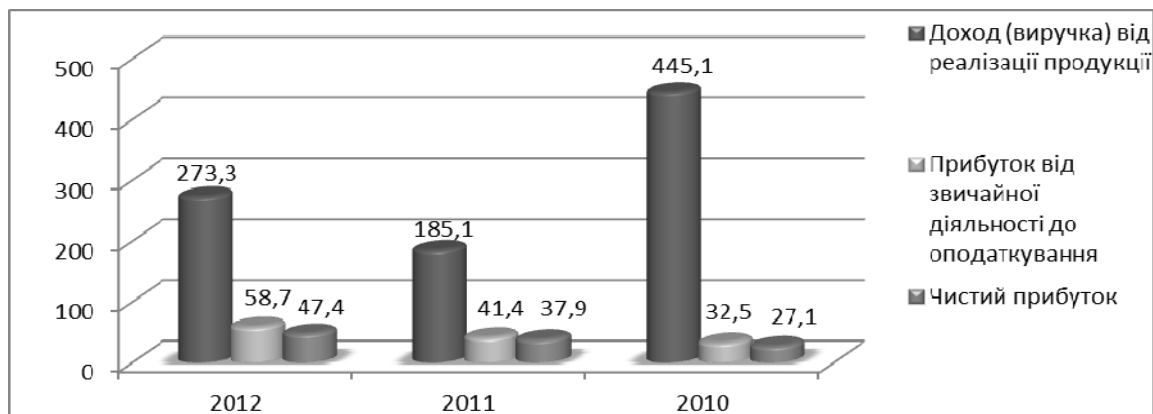
Аналіз фінансового стану – необхідна умова управління будь-яким підприємством, результати якого дають змогу визначити економічний потенціал, шляхи підвищення ефективності функціонування та перспективи розвитку суб'єкта господарювання.

Фінансовий стан підприємства – міра його забезпеченості фінансовими ресурсами і ступінь раціональності їх розміщення з метою здійснення ефективної господарської діяльності та своєчасного проведення грошових розрахунків за своїми зобов'язаннями, що особливо важливо для підприємств-учасників зовнішньоекономічної діяльності [1].

За іншим визначенням фінансовий стан підприємства – це комплексне поняття, яке є результатом взаємодії всіх елементів системи його фінансових відносин, визначається сукупністю виробничо-господарських факторів і

характеризується системою показників, що відображають наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів. Неefективність використання фінансових ресурсів призводить до низької платоспроможності підприємства і, як наслідок, до можливих перебоїв у постачанні, виробництві та реалізації продукції, недосягнення рівня очікуваного прибутку, зниження рентабельності підприємства [2].

Здійснивши аналіз фінансових результатів діяльності товариства з обмеженою відповідальністю «СЕ Борднетце – Україна» впродовж 2010 – 2012 рр. (підприємства зі 100%-м німецьким капіталом, що розміщене в Тернопільському районі Тернопільської області, та спеціалізується на виробництві єдиного виду продукції – суцільних кабельних мереж для легкових автомобілів марки «Volkswagen»), можна зробити висновок про прибутковість його діяльності. Динаміку результатів діяльності товариства відображено на рисунку 1.



**Рис. 1. Результати діяльності ТОВ «СЕ Борднетце – Україна», млн. грн.**

Для комплексної оцінки фінансового стану підприємства розраховано показники, які детально та всебічно характеризують його господарське становище: ліквідність, фінансову стійкість, рентабельність (табл. 1.)

*Таблиця 1*

**Показники оцінки фінансового стану  
ТОВ «СЕ Борднетце – Україна» у 2010 – 2012 рр.**

Показник	Норма	Значення показника		
		2012	2011	2010
Коефіцієнт загальної (поточної) ліквідності	>1	7,5	6,3	2,6
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	>0	0,02	0,8	0,2
Коефіцієнт швидкої ліквідності	>0,7	7,0	5,8	2,5
Коефіцієнт фінансової незалежності	>0,5	0,14	0,38	0,29
Коефіцієнт оборотності оборотних засобів	збільш.	1,5	0,7	1,2
Чиста прибутковість, %	-	17,4	20,5	4,4
ROA (прибутковість активів), %	-	17,7	10,9	4,5
ROE (прибутковість капіталу), %	-	78,3	31,1	12,4

Аналіз показників фінансового стану підприємства у 2010-2012 рр. засвідчив їх стабільність та, подекуди, позитивну динаміку. Так, динаміка

показників ліквідності засвідчує достатність оборотних засобів для покриття зобов'язань навіть за умови їх одночасного пред'явлення усіма контрагентами.

Значення коефіцієнта фінансової незалежності ТОВ «СЕ Борднетце – Україна» впродовж аналізованого періоду знаходилось нижче нормативного рівня, що засвідчує залежність підприємства від зовнішніх джерел фінансування та неможливість виконання зовнішніх зобов'язань за рахунок власних активів. Попри таку залежність, діяльність підприємства характеризується ефективністю та прибутковістю. Так, оцінюючи рентабельність ТОВ «СЕ Борднетце – Україна», можна відзначити, що 1 грн. оборотних засобів забезпечує 1,5 грн. чистого доходу, а з 1 грн. продажу підприємство отримує 17,4% чистого прибутку (0,17 грн.).

Враховуючи позитивні значення показників оцінки фінансового стану підприємства, фінансові плани ТОВ «СЕ Борднетце – Україна» передбачають збільшення обсягів виробництва та продажу в 2013 р. на 7% у порівнянні з 2012 р. і на 30% у 2014 – 2016 рр., збільшення у 2013 р. прибутку до оподаткування втричі, а в 2014 – 2016 рр. – у чотири рази в порівнянні з 2012 р.

Таким чином, оцінка фінансового стану підприємства є невід'ємною частиною економічного аналізу його діяльності, важливим елементом управління. Проведення своєчасного та якісного аналізу на основі системи показників є основоположним для прийняття ефективних управлінських рішень, спрямованих на обрання оптимальних напрямів поточної та стратегічної діяльності, підвищення рівня конкурентоспроможності та прибутковості підприємства.

### *Література*

1. Городня Т. Аналіз фінансового стану та вдосконалення контролю за фінансовими показниками підприємства / Т. Городня, С. Кобзева // Науковий вісник НЛТУ. – 2010. – № 20.1. – С.183–186.
2. Обущак Т. Сутність фінансового стану підприємства / Т. Обущак // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 9. – С. 92–98.
3. Фінанси підприємств: Підручник / Керівник авт. кол. і наук. ред. проф. А. Поддер'югін. 3-тє вид., перероб. та доп. – К.: КНЕУ, 2000. – 460 с.

**Вікторія Сокуренко**  
*Тернопільський національний  
економічний університет*

## **СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РИНКУ ДЕРЖАВНИХ ОБЛІГАЦІЙ УКРАЇНИ**

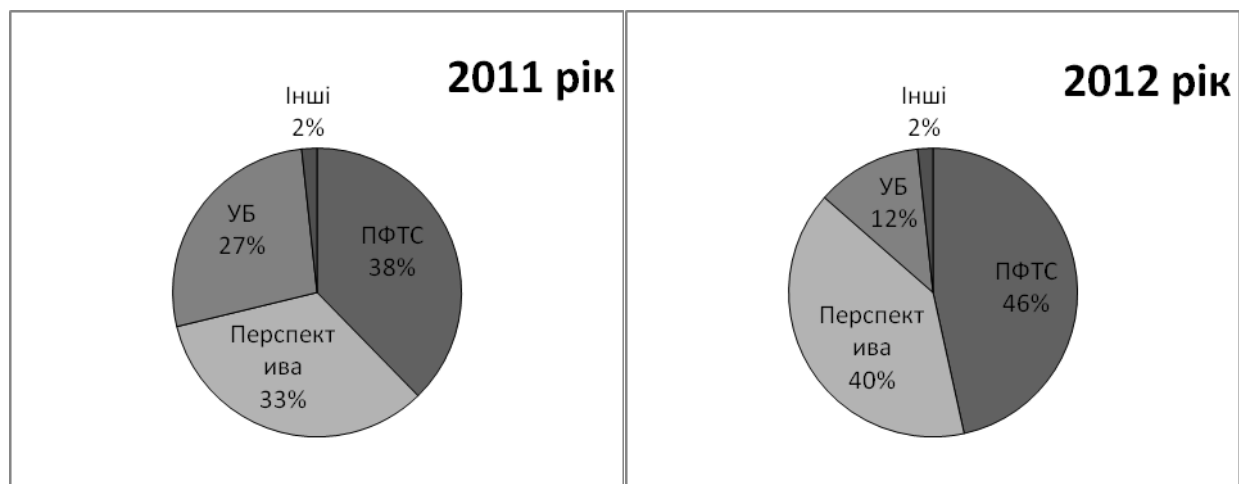
У сучасних умовах ринок облігацій відіграє одну з ключових ролей у формуванні бюджетної політики держави, проведенні грошово-кредитної

політики центральними банками з метою регулювання грошової маси та підтримки ліквідності банківської системи. Облігації виступають головним інструментом запозичень, дозволяючи залучати значні фінансові ресурси на прийнятних умовах. За умови ефективного та прозорого використання, вони можуть стати дієвим інструментом, здатним позитивно впливати на інвестиційні процеси в Україні [4].

Ринок державних облігацій, як вагома частина ринку державних запозичень, виконує важливі макроекономічні функції. По суті, цей ринок визначає кредитні ставки та дохідність інших фінансових інструментів. Залучені кошти поживляють економічний кругообіг, при цьому регулюється рівень державних доходів і витрат, сплачуються борги, фінансуються різноманітні прибуткові і соціальні програми, підтримується ліквідність фінансових інститутів [3].

Дії уряду та НБУ створюють усі передумови для розширення внутрішнього ринку державних запозичень. Використання додаткових та розширення можливостей діючих інструментів для активізації залучення коштів до Держбюджету з внутрішнього ринку зумовлює збільшення частки операцій з державними облігаціями на ринку цінних паперів.

За підсумками 9 місяців 2012 року обсяг операцій з облігаціями (облігації підприємств, державні облігації України, облігації місцевих позик), порівняно з 2011 роком збільшився з 51,36% до 75,88%, в першу чергу, за рахунок збільшення частки операцій з державними облігаціями з 42,03% до 65,38% [1].



**Рис.1. Місце облігацій на організованому ринку за обсягами виконаних договорів [5]**

На ринку державних облігацій безумовними лідерами за обсягом здійснених операцій за підсумками 9 місяців 2012 року, як і у 2011 році, були ФБ ПФТС та ФБ Перспектива. При цьому у 2012 році відбулось суттєве розширення частки операцій з державними облігаціями на ФБ Перспектива – з 22,53% до 39,01% [5].

За даними НБУ у 2012 році Міністерством фінансів України було розміщено облігацій внутрішніх державних позик на суму 32 951,22 млн. грн.,

2 240,58 млн. дол. США та 316,56 млн. євро [1].

Враховуючи сучасний стан економіки, на період до 2015 року зусилля держави мають бути спрямовані на вирішення наступних основних завдань подальшого розвитку ринку облігацій України: збільшення капіталізації та ліквідності фондового ринку, удосконалення ринкової інфраструктури та засад саморегулювання, забезпечення їх надійного і ефективного функціонування, покращення механізмів захисту прав інвесторів, удосконалення умов і правил державного регулювання та нагляду на фондовому ринку [2].

Головною метою функціонування ринку облігацій України має стати розвиток цілісного, високоліквідного, ефективного і справедливого ринку, який регулюватиметься державою та буде інтегрованим у світові фондові ринки. Одним із пріоритетних напрямів діяльності є створення умов для сприятливого правового клімату на ринку облігацій України, необхідного для залучення коштів вітчизняних та іноземних інвесторів в економіку України, захист прав і законних інтересів інвесторів та учасників ринку, запобігання правопорушень.

### *Література*

1. Аналітичний огляд ринку облігацій України за 2012 рік // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [turik.com.ua/.../bonds\\_2012\\_review.pdf](http://turik.com.ua/.../bonds_2012_review.pdf)

2. Гладюва О. В. Сучасний стан фондового ринку України / О. Гладюва // Економічні науки: Інвестиційна діяльність та фондові ринки. – 2010. – № 1. – С. 14

3. Кучер Г. Розвиток ринку внутрішніх державних боргових зобов'язань України / Г. Кучер // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2011. – № 2. – С. 47-58.

4. Лановий В. Якісне оновлення державних фондових інструментів – передумова подолання проблеми ліквідності ринку облігацій / В. Лановий, О. Дубихвіст // Вісник НБУ. – 2012. – № 1. – С. 3.

5. Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nssmc.gov.ua>.

**Сергій Сорока**

*Тернопільський національний  
економічний університет*

## **СТРАТЕГІЇ МІЖНАРОДНОГО РОЗВИТКУ КОМПАНІЇ**

Стратегічні рішення, що плануються в корпораціях на тривалий період визначають перспективу їх процвітання і добробуту працівників. Стратегічні рішення націлені на майбутнє, мають багатофункціональний характер і комплексне застосування для більшості сфер діяльності корпорацій, охоплюють споживчі проблеми, конкурентне оточення, організаційну структуру, підрозділи

корпорацій, розподіл чи перерозподіл відповідальності і ресурсів.

Зовнішнє середовище функціонування підприємств змінюється досить швидко. Тому, для того, щоб підприємство ефективно працювало, необхідно постійно здійснювати контроль його стратегічного розвитку.

Зважаючи, що міжнародна стратегія фірми є узагальненим описом скоординованих дій щодо визначення основного напрямку діяльності міжнародної організації, її місця в міжнародному поділі праці та шляхів реалізації всього комплексу її міжнародних цілей доцільно охарактеризувати необхідність стратегічного планування в міжнародних компаніях в умовах сучасної фінансової нестабільності та невпевненості, а саме: посилення суспільного характеру виробництва в міжнародному менеджменті; наявність багаточисельних структурних підрозділів у фірмах; тісних зв'язків між фірмами – постачальниками сировини, які включені в єдиний технічний процес; швидке освоєння і впровадження новинок НТП; посилення позицій в конкурентній боротьбі.[1, с.187]

Організація може розробляти міжнародний варіант стратегічного розвитку залежно від наявних причин та чинників. Відомий американський теоретик менеджменту П. Копер виділив чинники, які визначають, рівень привабливості варіанту розвитку бізнесу та згрупував їх у дві групи: чинники виштовхування (породжуються у результаті низьких цін на продукцію на місцевому ринку або обмежень з боку уряду (антимонопольне законодавство); чинники втягування (виникають при існуванні за кордоном кращих умов для розвитку бізнесу, наприклад, пільгове оподаткування, дешевизна робочої сили та інше) [2].

Вибір міжнародної стратегії ведення бізнесу також пов'язаний із високими ризиками. До типових ризиків міжнародних стратегій варто віднести: ризики пов'язані з вибором типу та різноманітності продуктів (послуг), що пропонуються на зовнішніх ринках та визначення їхньої привабливості для покупців; ризики, що виникають в результаті зміни курсів валют; ризики, пов'язані з точністю прогнозування витрат та доходів (неточне прогнозування може призвести до значних витрат); управлінські ризики (виникають в результаті впливу різних культур і стосуються особливостей управління в різних країнах); податкові ризики; політичні ризики (проблеми, що виникають в результаті політичної нестабільності).

Стратегічне планування в міжнародній компанії здійснюється на трьох рівнях управління – вищому, середньому та нижньому. Відповідно до цього, виділяють три рівні стратегій: корпоративна стратегія, стратегія структурних підрозділів та функціональна стратегія. Ці стратегії істотно відрізняються одна від одної. Так, корпоративна стратегія включає: розподіл ресурсів між господарськими підрозділами на основі портфельного аналізу; рішення про диверсифікацію виробництва з метою зниження господарського ризику й одержання ефекту синергії; зміну структури корпорації; рішення про злиття, придбання, входження у ФПП або інші інтеграційні структури; єдину стратегічну орієнтацію підрозділів [3, с.73].

На корпоративному рівні приймаються рішення щодо стратегії розвитку (зростання, стабільності, скорочення або поєднання цих варіантів), стратегії

здійснення закордонних операцій (стратегія створення нових підрозділів, ліцензування, франчайзингу, експорту, офшорного виробництва), стратегії глобальної діяльності (глобальна, міжнародна, транснаціональна).

Корпоративна стратегія складається з ділових і функціональних стратегій. Іноді додатково виділяють ще один рівень стратегічних рішень – рівень операційних стратегій, але вважається, що це занадто дрібний поділ.

Стратегії рівня структурних підрозділів залежать від корпоративної стратегії і спрямовані на одержання перемоги у конкурентній боротьбі за ринки збуту, а функціональні стратегії розробляються відповідно до найважливіших функцій міжнародної корпорації.

Для досягнення успіху стратегії повинні бути погоджені і тісно взаємодіяти одна з одною. Кожний рівень утворює стратегічне середовище для наступного рівня, тобто на стратегічний план нижнього рівня накладаються обмеження стратегій більш високих рівнів ієрархії.

Процес формування ієрархії стратегій може бути різним. Розрізняють стратегічне планування: «зверху–вниз», (вищі менеджери ініціюють процес формування стратегії й уповноважують стратегічні одиниці бізнесу і функціональні підрозділи формулювати власні стратегії як засоби реалізації корпоративної стратегії); «знизу-наверх» (процес формування стратегії стимулюється пропозиціями господарських і функціональних підрозділів).

Для обох підходів найбільш важливим є те, наскільки результативною є взаємодія рівнів управління. Розробка стратегії включає численні переговори між рівнями управлінської ієрархії, спрямовані на те, щоб різні цілі, стратегії, програми, бюджети і процедури були погоджені і підкріплювали один одного.

Вибір конкретної стратегії діяльності в МНК значною мірою залежить від її стратегічної орієнтації. Розрізняють наступні види стратегічних орієнтацій міжнародних компаній: етноцентризм (цінності та інтереси материнської компанії є головними в стратегічних рішеннях), поліцентризм (стратегічні рішення змінюються від країни до країни, в яких діє компанія), регіоцентризм (поєднання власних інтересів фірми з інтересами своїх регіональних відділень), геоцентризм (інтегрування рішень компанії в єдину глобальну систему).

Загалом, рівень і якість стратегічного планування в міжнародних компаніях залежить від: компетентності керівництва фірми на всіх рівнях управління, кваліфікації спеціалістів, які працюють в функціональних підрозділах, наявності інформаційної бази.

Процес глобалізації, що відбувається у сучасному світі, дає могутній імпульс розвитку інтеграційної господарської діяльності на рівні суб'єктів господарювання, а зростаючий рівень міжнародної конкуренції змушує суб'єкти господарювання шукати шляхи об'єднання потенціалів в боротьбі за виживання і ринкове співробітництво. Міжнародний бізнес стикається з рядом труднощів: відмінностями в культурі, можливими проблемами з курсами і переводом валют, особливостями оподаткування і ціноутворення, пристосуванням продуктів до вимог іноземних споживачів, труднощами вибору оптимальної структури організації для ведення міжнародного бізнесу, високим політичним ризиком.

### *Література*

1. Юхименко П.І. Міжнародний менеджмент / П.І. Юхименко, Л.П. Гацька, М.В. Півторак та ін.: навч. посіб. – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 488 с.
2. Сокирник І.В. Стратегічне планування розвитку сучасного підприємства / І.В. Сокирник // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2012. – № 2, Т.3. – С. 217-221.
3. Сирош Н.В. Перспективы повышения эффективности корпоративного сектора экономики и корпоративного управления / Н.В. Сирош // О приватизации: Гос. информ. бюл. – 2000. – № 2. – С. 73–75.

**Марія Сус**

*Тернопільський національний  
економічний університет*

### **МОДЕЛІ ТРАНСФОРМАЦІЇ ГЕОЕКОНОМІЧНОГО ПРОСТОРУ**

Новітнім етапом інтеграційних процесів є глобалізація, яка стала характерним явищем для кінця ХХ ст., тісно пов'язаним з інформаційною революцією. Саме сучасні засоби зв'язку дали можливість реалізувати єдність економічного, політичного, культурного життя народів. Аналіз глобалізації як феномену історії показує, що це явище має два аспекти – об'єктивний (як аспект суспільного життя) і суб'єктивний (як спосіб цілеспрямованого впливу на суспільне життя). Тому для того, щоб зрозуміти суть процесів, які відбуваються у світі, необхідно розрізнити поняття «глобалізація» та «глобалізм». За своєю суттю глобалізація є вищим етапом природного і об'єктивного процесу інтеграції у світі. Глобалізація відкриває перед людством величезні можливості в розширенні обміну товарами, послугами, інформацією, технологіями та капіталом, сприяє взаємодії у гуманітарній сфері, веде до збагачення культур. Під впливом глобалізації істотно змінюється характер виробництва і праці, рівень знань, соціальний та професійний склад суспільства, умови побуту, стиль життя більшості людей планети.

Натомість політику пристосування процесу глобалізації під інтереси певних сил, насамперед, під інтереси країн «золотого мільярду», ідейно-політичне обґрунтування нового світового порядку слід називати глобалізмом. Глобалізм – це, передусім, суб'єктивний фактор, а саме – політика пануючих у світі країн, суть якої зводиться до встановлення нового світового порядку – формування однополярного світу через злиття національних економік, а в перспективі – суспільних систем, у єдину світову економічну і соціально-політичну систему, знищення національних держав.

На думку дослідників, сучасну геополітичну карту світу можна умовно виразити перехрестям векторів «Захід-Схід» і «Північ-Південь». Ці поняття слід трактувати з культурно-політичної, а не з географічної точки зору. Однак,



упродовж еволюції вони часто набували нового змісту: якщо в I тис. до н.е. з поняттям «Захід» асоціювалися території Риму та Греції, а зі «Сходом» – Персія та підкорені нею народи, то пізніше «Заходом» стає германо-романський світ, а згодом – Європа. У наш час центр «Заходу» – США. Натомість, єдності у розумінні поняття «Схід» немає – сюди відносять Японію, Індію, Китай; а частина дослідників – ще й Малу, Передню, Середню Азію. Деякі дослідники до «Сходу» відносять і Росію [1, с.10]. У якості класичної моделі «Сходу» найчастіше використовують Індію та Китай з їх особливим східним стилем мислення. У наш час «Сходом» прийнято називати регіон, який включає країни індустріальної хвилі, що намагаються поєднати досягнення науково-технічного прогресу з традиційною культурою та протистоять вестернізації у соціокультурній сфері.

Як зазначається у наукових джерелах [1], реаліями сьогодення є відмова від усталеної класифікації країн на: країни «Першого світу» – промислово розвинені країни з ринковою економікою; країни «Другого світу» – соціалістичні країни з державною плановою економікою; країни Третього світу – слаборозвинені країни. Натомість дедалі частіше використовується наступний геополітичний поділ світу: «Захід» – високорозвинений регіон, якому притаманні високі технології; «Схід» – регіон, який розвиває класичну індустрію та «Новий Схід» – другий промисловий простір планети (Японія, анклав «тихоокеанських тигрів», Китай); «Північ» – країни, які переважно спеціалізуються на випуску інноваційної та інтелектуально-місткої продукції та «Нова Північ» – феномен, пов'язаний з диктатом ТНК, які контролюють основну частину світового виробництва найважливіших галузей; «Південь» – країни, які спеціалізуються на доіндустріальному (сировинному та сільськогосподарському виробництві) та «Глибокий Південь», який спеціалізується на формально заборонених сировинних виробництвах (наркотики, екологічно брудні технології видобутку корисних копалин і т.д.).

Під впливом процесів глобалізації спостерігається зміна вектору розвитку «Захід – Схід» на вектор «Північ – Південь». До трьох основних центрів вектору «Північ» (США, Європейський Союз, Японія) неминуче приєднуються нові центри, насамперед Китай, економіка якого розвивається досить швидкими темпами. На таку ж економічну модель розвитку стали нові індустріальні країни (Південна Корея, Тайвань, Гонконг, Сінгапур тощо), які за рівнем економічного зростання не поступаються країнам Заходу і разом з ними входять до країн «Півночі». На шляху до цієї моделі знаходиться Індія, Індонезія, Таїланд, Малайзія, ряд інших країн Сходу і Латинської Америки.

На роль альтернативного центру починає претендувати Третій світ, який теж не однорідний. Ті країни, які впроваджують високі технології та добилися значних темпів економічного зростання, утворюють вектор «Новий Схід», інші – переходять у регіон Півдня, специфікою якого є видобуток сировинних ресурсів і, які через невідповідність цін на світовому ринку зазнають жорстокої неоколоніальної експлуатації. Найскладніша ситуація в країнах «Глибокого Півдня», де процвітає тіньова, кримінальна економіка.

Таким чином, під дією глобалізаційних процесів у світі змінюється

конфігурація соціально-політичних векторів: відходить у минуле вектор протистояння «Захід-Схід», а людство повертається до традиційного соціокультурного розуміння понять «Захід-Схід». Цей вектор розвитку поєднується з новою економоцентричною віссю – «Північ-Південь» або «Центр-Периферія». Протистояння по осі «Північ-Південь» особливо актуальне в наш час, адже цим кордоном відділяються розвинені країни від менш розвинутих. За таких умов важливо, щоб політика глобалізму не стала моделлю глобалізації, оскільки це б мало негативні наслідки для багатьох країн і народів, а саме: поглиблення прірви між багатими і бідними; між «золотим мільярдом» та населенням країн, що розвиваються; загроза масових міграцій з півдня на північ; посилення міжетнічної та міжконфесійної ворожнечі; міжнародний тероризм; війни за контроль над світовими ресурсами; загроза культурній ідентичності народів; поширення масової культури.

### *Література*

1. Ороховська Л.А. Світова спільнота в контексті глобалізаційних процесів: філософсько-історичний та соціокультурний аспекти / Людмила Ороховська. – Автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. філософ. наук за спец. 09.00.03. – Київ, 2008. – 15 с.
2. Глобализация, рост и бедность. Построение всеобщей мировой экономики. – М., 2004. – 143 с. – С.43.
3. Ороховська Л.А. Глобалізація як вищий етап інтеграції // Вісник національного авіаційного університету. Філософія. Культурологія: Зб. наук. праць. – № 1 (3). – К.: НАУ, 2006.– С. 92-98.

**Юлія Теслюк**

*Тернопільський національний  
економічний університет*

## **СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ ЗЕРНОВИМИ КУЛЬТУРАМИ ЯК ПРІОРИТЕТНОГО НАПРЯМУ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ**

Зернове виробництво займає провідне місце у системі агропромислового комплексу України. Від рівня та ефективності його розвитку залежить добробут населення, гарантування національної продовольчої безпеки, експортні можливості країни тощо. Тому державне регулювання на ринку зернових культур має стратегічно важливе значення для вітчизняної економіки як з точки зору внутрішнього споживання, так і в експортних цілях.

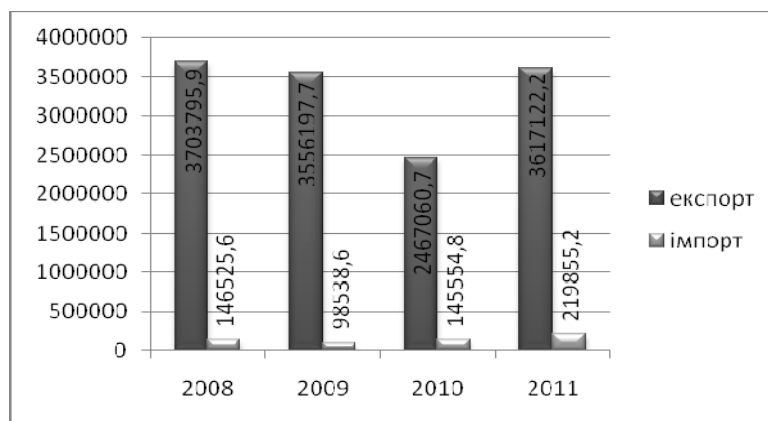
Проблематика розвитку міжнародної торгівлі зерновими культурами в Україні перебуває у центрі уваги вітчизняних дослідників. Проте низка проблем розвитку міжнародної торгівлі України зерновими культурами все ще

потребує розв'язання як у теоретичній, так і практичній площині, що й обумовлює актуальність даного дослідження.

Слід зазначити, що на сьогодні, згідно із чинним законодавством, держава визнає пріоритетність ринку зерна, сприяє його розвитку та стабільному функціонуванню. Так, основними засадами державної політики по регулюванню ринку зерна є: надання пріоритетної бюджетної, кредитної та інвестиційної підтримки суб'єктам здійснення режиму заставних закупівель зерна та суб'єктам державної аграрної інтервенції; забезпечення внутрішніх потреб держави у продовольчому, насінневому, фуражному, технічному зерні та заходів щодо нарощування його експорту; встановлення розміру суми бюджетної позики, розрахованої виходячи з розміру встановленої мінімальної закупівельної ціни; гарантування сільськогосподарським товаровиробникам права вільного вибору використання зерна та ціни його реалізації; недопущення обмежень у пересуванні зерна та продуктів його переробки; контроль якості зерна та його зберігання; розвиток мережі обслуговуючих зерновий ринок кооперативних формувань; впровадження сучасних ресурсозберігаючих технологій у виробництві, зберіганні та переробці зерна; лізингове обслуговування ринку зерна [1].

Аналіз динаміки показників зовнішньої торгівлі України зерновими культурами дозволив простежити такі основні тенденції у цій сфері:

1) обсяги експорту зернових культур впродовж 2008-2011 рр. суттєво перевищували обсяги їх імпорту (рис. 1), що є закономірним, зважаючи на стратегічну важливість виробництва зернових культур для нашої країни;



**Рис. 1.1. Динаміка експорту та імпорту зернових культур в Україні у 2008-2011 рр.**

*Примітка.* Складено за даними Державної служби статистики України.

2) якщо експорт зернових культур у 2008-2010 рр. мав тенденцію до зниження (у 2009 р. цей показник становив 3556197,7 тис. дол. США, що на 4% менше рівня 2008 р.; у 2010 р. – 2467060,7 тис. дол. США, що на 31% менше рівня 2009 р.), то у 2011 р. вже мав позитивну динаміку (3617122,2 тис. дол. США, що на 47% більше рівня 2010 р.);

3) імпорт зернових культур поступово зростає. Якщо у 2009 р. він зменшився на 33%, в порівнянні із рівнем 2008 року, то вже у 2010-2011 рр.

спостерігалось його зростання: у 2010 р. імпорт склав 145554,8 тис. дол. США, що на 47% більше рівня 2009 р.; у 2011 р. цей показник склав 219855,2 тис. дол. США, що на 51 % більше, ніж у 2010 р.;

4) Україна має добре розвинуті зовнішньоторговельні зв'язки з експорту і, частково, імпорту зернових культур із країнами СНД, ЄС, Азії та Африки.

Потенціал України як потужного експортера сільськогосподарської продукції, в цілому, значний. Окрім забезпечення населення достатньою кількістю високоякісної зернової продукції, національна економіка здатна взяти участь в розв'язанні продовольчих проблем світової економіки. Так, зокрема, активна позиція України на зерновому ринку у 2008–2011 рр. засвідчила, що країна може виступати повноцінним партнером у світовому розподілі праці по забезпеченню населення планети продовольством.

Водночас для досягнення стабільно високих результатів у цій сфері потрібно створити сприятливе середовище для діяльності і функціонування вітчизняних виробників зернових культур, зокрема в частині оподаткування, сертифікації, ціноутворення тощо.

Тому перспективними на сьогодні залишаються такі напрями розвитку сфери виробництва продукції товарної групи «Зернові культури»: удосконалення державного регулювання зовнішньоторговельних операцій; посилення виробництва зерна сорго в Україні та його експорту; розвиток біржової торгівлі на ринку зернових культур.

### *Література*

1. Про зерно та ринок зерна в Україні : Закон України № 37-IV від 04.07.2002 р. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/37-15>.

**Наталія Ткачук**  
*Тернопільський національний  
економічний університет*

## **КОНСОЛІДАЦІЯ БАНКІВСЬКОГО КАПІТАЛУ ЯК РЕЗУЛЬТАТ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ У ГЕОЕКОНОМІЧНОМУ ПРОСТОРІ**

Початок ХХІ століття характеризується посиленням територіальної та інституційної інтеграції фінансових ринків, зближенням національних господарств і банківських систем держав. Розвиток інтеграційних процесів відбувається у двох основних напрямках – ззовні і назовні. Напрямок розвитку у країну ззовні полягає в тому, що процес інтеграції направлено на чимале використання іноземного капіталу, послуг, товарів, а також новітніх інформаційних систем та технологій всередині окремої держави. Другий напрям розвитку інтеграційних процесів визначає пріоритетне спрямування

економічних суб'єктів країни на світовий ринок. Наслідком цього стає інтеграція ринків, тобто об'єднання економік різних країн у глобальну економіку, їх переплетення у світовому масштабі.

На сучасному етапі розвитку інтеграційні процеси у сфері фінансових відносин значно пришвидшилися, що підтверджує значне збільшення кількості та розмірів здійснених угод. Внаслідок інтеграції пріоритетне значення для розвитку фінансового ринку починають відігравати не внутрішні фактори, а зовнішні. Тобто економіка та банківська система жодної країни не здатні протистояти інтеграційним процесам, і таким чином, не спроможні розробляти та втілювати в життя будь-які плани розвитку фінансової системи країни без врахування інтересів суб'єктів світової економічної системи.

Глобалізація та інформатизація економічного простору визначили одну з головних тенденцій сучасної організації банківської діяльності – консолідація капіталу. Перспективи інтеграційних процесів нашої держави тісно пов'язані із суттєвими змінами в економіці країни, фінансовим підґрунтям яких є економічна безпека банківського сектору. Зауважимо, що банківський сектор на сьогодні є одним із найбільш висококонцентрованим у сучасній світовій економіці: 80% капіталу і активів світової банківської системи належить 12 великим банкам. Збільшення розмірів банківських установ на основі злиття і поглинання, а також їх консолідація з іншими фінансово-кредитними інститутами має за мету зміцнення конкурентних позицій на національному рівні та завоювання нових сфер впливу на міжнародному ринку. Як стверджують західні економісти, для утримання лідерства в міжнародному банківському бізнесі банк повинен мати капітал більше як 30 млрд. дол. США, а його активи повинні більше, як 300 млрд. дол. США [1].

Такі тенденції зумовлюються, в першу чергу, метою отримання переваг від об'єднання у формі або прискореного зростання, або зниження витрат. Основною причиною злиття банків залишається їхнє бажання збільшити частку на ринку, наростити капітал і посилити конкурентоспроможність на ринку. Не менш важливими мотивами відзначених процесів є підвищення ефективності діяльності банку, що може виявлятися в зростанні капіталізації, диверсифікації та регулюванні ризиків, економії витрат та ін.

Стратегічний напрямок розвитку національної банківської системи у контексті глобалізації фінансовий ринків – це послідовна інтеграція в світовий фінансовий простір, основною запорукою якої має бути збільшення банківського капіталу та підвищення рівня капіталізації вітчизняних банківських установ. Вхідження України до Європейської спільноти неминуче супроводжуватиметься виявом в нашій державі загальносвітових тенденцій до концентрації банківського капіталу. Як відомо, банківський сектор розвинутих країн в останні роки характеризується процесами збільшення, зростанням кількості банків, які стають учасниками процесів злиття і поглинання.

Необхідність концентрації та нарощення власного капіталу у вітчизняному банківському секторі є очевидним з огляду й на те, що у світовій банківській практиці нарощення капіталів банків у такий спосіб стало доволі дієвим інструментом стимулювання зростання прибутковості та скорочення витрат

банківського бізнесу. Підвищення рівня концентрації власного капіталу банків нашої держави визначено також Національним банком України як один з перспективних напрямків розвитку банківського сектору, що допоможе подолати негативну тенденцію до неадекватного збільшення капіталу банків порівняно з випереджальними темпами зростання їхніх активів, а також прискорить вирішення суперечності між потребами реального сектору економіки у фінансовій підтримці банків і реальними можливостями банківської системи щодо їхнього задоволення.

Одним із способів досягнення високих темпів зростання банку багато менеджерів вбачають у здійсненні агресивної стратегії в галузі злиття та поглинань (M&A – Merger and Acquisition). Як відомо, злиття та поглинання є дієвими способами реструктуризації та оптимізації банківського середовища. Більшість сучасних, великих, активно діючих банківських установ виникли в результаті тривалого процесу злиття. Консолідація банківського капіталу у формі злиття та поглинання продовжується й сьогодні.

Глобальні тенденції до консолідації банківського капіталу в закордонній практиці зумовлені дією таких факторів: зростанням технічних інновацій у банківському бізнесі, розширенням спектра пропонованих банківських послуг і продуктів, дерегулюванням фінансового сектору економіки, розвитком прямого фінансування та поступовим витісненням посередницької діяльності банків. Крім цього, для країн, що перебувають на стадії становлення та розвитку, важливою передумовою консолідаційних процесів є доступ міжнародних кредитних установ до банківського сектору.

Сучасний етап розвитку світової економіки характеризується потужною концентрацією та консолідацією капіталу шляхом злиття і поглинання кредитних установ, корпорацій, створення стратегічних альянсів. Нами вбачається за доречне використовувати термін «консолідація» в тому випадку, коли банки є приблизно однаковими за обсягами активів чи капіталу, а термін «злиття» краще застосовувати у випадках консолідації банківських установ, що суттєво відрізняються за розмірами активів чи капіталу. Термін «поглинання» більш доцільно використовувати для характеристики ворожого злиття (конфліктного здобуття контролю одного банку над іншим). Тому вважаємо, що злиття та поглинання – це є форми консолідації у банківському секторі.

Враховуючи сучасний етап розвитку світової економіки та стан економіки України ключовими питаннями реформування вітчизняної банківської системи сьогодні мають бути спрощення процедур злиття і поглинання банків і створення сприятливих умов для консолідації банківських установ. Особливо актуальними є питання злиття і поглинання, оцінки та диверсифікації капіталу банків за умов неповної інформації про їх реальних власників і акціонерів. Подальші наукові пошуки будуть спрямовані на дослідження основних концепцій інтеграційних процесів у банківському секторі.

### *Література*

1. Никонова И. Стратегия и стоимость коммерческого банка / И. Никонова, Р. Шамгунов. – 2-е изд. – М.: «Альпина Бизнес Букс», 2005. – 304с.

## **ЕКОНОМІЧНА ДИПЛОМАТІЯ ЯК СКЛАДОВА ЕФЕКТИВНОСТІ МІЖНАРОДНИХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ**

Складовою ринкової економіки відкритого типу, яка поступово впроваджується в Україні, є тісна взаємодія з світовим господарством. При цьому одним із пріоритетів зовнішньої політики України у сфері міжнародних економічних відносин повинно стати сприяння розвитку національної економіки, важливою передумовою якого в глобалізованому середовищі розглядається повноцінна інтеграція країни до системи світогосподарських зв'язків, до активної участі в міжнародних організаціях галузевого, територіального та наднаціонального спрямування. В числі останньої є Європейський Союз. Зазначений процес поряд з іншими діями потребує найактивнішої дипломатичної підтримки.

Така підтримка, відповідно до сучасної світової практики, покликана зробити максимальними вигоди від інтеграції української економіки до світової, звівши одночасно до мінімуму пов'язані з цим ризики. Входячи в ці процеси, економічна дипломатія стає важливим самостійним інструментом як просування інтересів нашої держави на всіх напрямках її зовнішньоекономічної діяльності, так і забезпечення економічної безпеки України, отримуючи одночасно статус складової не тільки зовнішньої, але і внутрішньої економічної політики країни та їх ефективності.

В нинішніх умовах до сфери економічної дипломатії та просування і відстоювання економічних інтересів України в ЄС, крім МЗС, активно долучаються спеціалізовані галузеві міністерства і відомства, регіональні територіальні формування і структури, органи виконавчої влади регіонального рівня. Відповідно виникає необхідність ефективної координації зазначеної діяльності. Однак кінцевим споживачем продукту економічної дипломатії виступають насамперед суб'єкти підприємницької діяльності, які задіяні в експортно-імпортних операціях, міжнародному інвестиційному співробітництві та в системі міжнародної кооперації. Практика свідчить, що в глобалізованому суспільстві в умовах високорозвиненої інтеграції не завжди співпадають інтереси окремих компаній, транснаціональних корпорацій та національно-територіальних формувань. Тому виникає нове завдання забезпечення балансу інтересів підприємницького сектору та держави у сегменті зовнішньоекономічної діяльності в умовах активної інтеграції.

В цьому контексті економічну дипломатію слід розглядати як систему організаційно-правових інструментів та дій у зовнішньоекономічній сфері, націлених на підтвердження економічних інтересів країни на міжнародному рівні та підвищення ефективності інтеграційних процесів країни. Зазначені дії та інструменти повинні спиратись на національні інтереси та скоординовану взаємодію державних і недержавних структур, метою яких є забезпечення

стабільного розвитку країни та створення засад для її економічної безпеки і належної конкурентоздатності в глобалізованому середовищі.

Необхідно відзначити, що сучасне сприйняття економічної дипломатії в значній мірі формується в контексті глобалізації, тобто під впливом міжнародних бізнесових зв'язків, актуального розподілу праці і міжкраїнної спеціалізації, сформованих кооперованих взаємозалежностей, фінансових потоків, руху інвестиційних кредитних ресурсів. На цій основі перед економічною дипломатією формуються головні завдання – оперативно, адекватно і ефективно реагувати на зміну ситуації, виникнення нових обставин та появу викликів сучасності. Разом з тим в контексті участі країни у міжнародних інтеграційних процесах твердо повинні дотримуватись наступні принципи економічної дипломатії: відстоювання національних економічних інтересів; відповідність законодавству України та міжнародним правовим нормам; економічна доцільність і обґрунтованість; економічна ефективність.

Відстоювання національних економічних інтересів Україна здійснюється як в процесі реалізації зовнішньоекономічної діяльності суб'єктами підприємницької діяльності, міністерствами і відомствами, іншими державними, функціональними та галузевими інститутами України за кордоном, так і під час діяльності закордонних представництв, урядових організацій, підприємств, галузевих об'єднань, організацій, банківських та фінансових установ, компаній, корпорацій тощо на території України. При цьому можуть і повинні використовуватись всі необхідні форми та методи роботи, які прямо чи опосередковано відносяться до інструментарію дипломатії взагалі і економічної дипломатії зокрема.

Принцип відповідності законодавству України та міжнародним правовим нормам забезпечує правові гарантії учасникам міжнародного економічного співробітництва на всіх рівнях: мікро-, локальному-, міжрегіональному та макрорівні. Мікрорівень передбачає дипломатичний супровід і підтримку конкретних суб'єктів підприємницької і зовнішньоекономічної діяльності у комплексному вирішенні питань взаємовигідного співробітництва із закордонними партнерами. Локальний рівень може охоплювати відстоювання інтересів у співпраці з закордонними партнерами окремих населених пунктів, районів, територіально поєднаних груп підприємств тощо. Особливостями проявів дипломатичного супроводу на міжрегіональному рівні (у взаємовідносинах адміністративно-територіальних формувань України з аналогічними структурами за її кордоном) є насамперед оформлення відповідного волевиявлення сторін у створенні та забезпеченні відповідних рамкових умов для безпосередніх суб'єктів міжнародного співробітництва і партнерства. Макрорівень передбачає опрацювання питань вироблення та відстоювання загальнонаціональних позицій (мається на увазі – загальнодержавних у стосунках з іншими країнами, їх представниками чи міжнародними організаціями) при вирішенні проблем, які стосуються інтеграції економіки країни в цілому у систему світогосподарських зв'язків. Особлива увага при цьому зосереджується на взаємодії економічних систем. Однак для всіх названих рівнів обов'язковим є відповідність дій прийнятим в



міжнародному співтоваристві «правилам гри», які юридично регламентують і регулюють зазначену діяльність.

Принцип економічної доцільності і обґрунтованості в економічній дипломатії передбачає вироблення механізмів, моделей, рішень, пропозицій та рекомендацій, без яких реалізація тих чи інших проектів, програм, напрямів діяльності та співпраці не може бути частково або повністю реалізованою.

Особливу вагомість в економічній дипломатії має дотримання принципу економічної ефективності, яка розглядається як одна із найважливіших складових у стратегії інтеграції української економіки до світового господарства та її інтеграційного курсу. Акцентуємо увагу на ефективності як одного з принципів економічної дипломатії, оскільки сьогодні можна зустрітись з окремими висловлюваннями, що критерій «ефективності» відійшов у минуле і в умовах ринкової економіки для нього не залишилось місця. В зв'язку з цим варто привернути увагу до того, що, для прикладу, в одній з найбільш потужних економік в складі ЄС – у Федеративній Республіці Німеччина існує ціла система критеріїв визначення ефективності зовнішньоекономічної діяльності. І не тільки існує, але і активно використовується та служить потужним підґрунтям того, що ФРН, починаючи з 2003 року, постійно посідає перші місця в світовому експорті. серед країн-експортерів. Досягається це за рахунок багатьох чинників, одним з яких є ефективна економічна дипломатія країни.

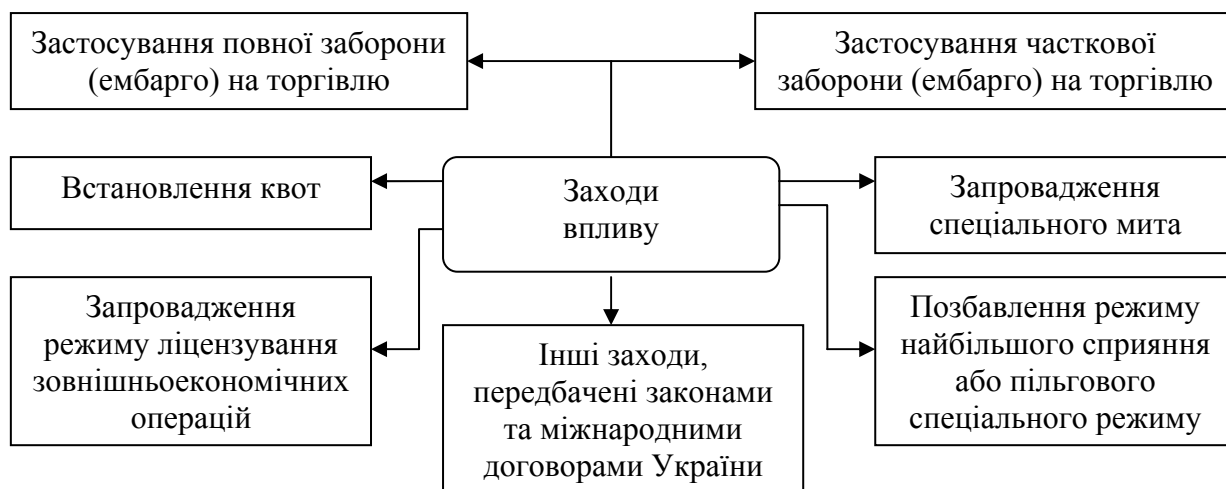
**Олександр Фрадинський**  
*Державний науково-дослідний  
інститут митної справи, м. Хмельницький*

## **ВІТЧИЗНЯНА ПРАКТИКА ВРЕГУЛЮВАННЯ ТОРГІВЕЛЬНИХ КОНФЛІКТІВ**

Торговий конфлікт – це суперечка у зовнішньоекономічних відносинах держав або міждержавних утворень (союзів, блоків, угруповань), які ставлять за мету або завоювання зарубіжних ринків збуту, або ж захист власного товаровиробництва. Фактично, це метод реалізації протекціоністської політики у сфері зовнішньоекономічної діяльності, який, у сучасних умовах поступово перетворюється на засіб політичного тиску. Основні передумови торгівельних конфліктів лежать у наступних площинах: забезпечення загальної та економічної безпеки держави; створення та збереження робочих місць у державі, що веде до зменшення соціальної напруги в суспільстві; боротьба за ринки збуту товарів та за ресурси, в першу чергу, природні; відсутність у світовій економіці, механізму перерозподілу податкових платежів на користь бідних країн та регіонів; в ХХ столітті вони стали засобом досягнення певних геополітичних цілей.

У сучасному глобалізованому світі найбільше торгівельних суперечок виникає через застосування антидемпінгових та захисних бар'єрів; неправомірного застосування державних субсидій та компенсаційних заходів, через порушення прав інтелектуальної власності; оподаткування імпорту.

23 лютого 2012 року Верховною Радою України було прийнято Закон України «Про внесення змін до деяких законів України щодо захисту вітчизняних товаровиробників у відповідь на дискримінаційні та/або недружні дії інших держав, митних союзів або економічних угруповань», яким внесла зміни до Законів України «Про зовнішньоекономічну діяльність», «Про Єдиний митний тариф» та врегулювала застосування зовнішньоекономічних заходів впливу і розмежувала повноваження серед органів державної влади у цій сфері. Змінами до статті 29 Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» передбачено, що у разі якщо інші держави, митні союзи або економічні угруповання обмежують реалізацію законних прав та інтересів суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності України, у відповідь на такі дії можуть застосовуватися адекватні заходи. У тому випадку, якщо такі дії завдають шкоди або створюють загрозу її заподіяння державі та/або суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності, зазначені заходи можуть передбачати її відшкодування. Заходи, що можуть застосовуватись у відповідь на дискримінаційні або недружні дії, наведено на рисунку 1.



**Рис. 1. Заходи впливу, передбачені вітчизняним законодавством, як протидія на дискримінаційні або недружні дії зі сторони інших держав, митних союзів або угруповань**

Документ передбачає надання Кабінету Міністрів права на застосування режиму ліцензування, а Верховній Раді - право на введення повного або часткового ембарго, а також на припинення режимів найбільшого сприяння або спеціального пільгового режиму.

З метою встановлення фактів дискримінаційних та/або недружніх дій Міністерство економічного розвитку і торгівлі України проводить відповідне розслідування, матеріали якого розглядаються Міжвідомчою комісією з міжнародної торгівлі для прийняття рішення щодо наявності або відсутності

фактів дискримінаційних дій. У разі прийняття позитивного рішення щодо наявності фактів дискримінації рішення про застосування заходів у відповідь приймаються органами державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності відповідно до їх компетенції. За рекомендацією Міжвідомчої комісії з міжнародної торгівлі на підставі матеріалів розслідування, які свідчать про наявність фактів дискримінації дій, Україна звертається до відповідних державних або компетентних органів інших держав або митних союзів чи економічних угруповань з пропозицією щодо розгляду та врегулювання спірної ситуації. У разі одержання позитивної відповіді від зазначених органів Міністерство економічного розвитку і торгівлі України формує робочу групу для проведення відповідних переговорів та підготовки в разі потреби відповідних міжнародних договорів міжвідомчого або міжурядового характеру.

Таким чином, узагальнюючи вищенаведене, слід визнати, що торгівельні конфлікти є продовженням державної політики протекціонізму та будуть активно використовуватись країнами у подальшому, враховуючи депресивний стан світової економіки та очікування нової хвилі фінансової кризи.

### *Література*

1. Закон України «Про внесення змін до деяких законів України щодо захисту вітчизняних товаровиробників у відповідь на дискримінаційні та/або недружні дії інших держав, митних союзів або економічних угруповань» від 23.02.2012 р. № 4436-VI. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/4436-17>.

**Марта Ярош**  
*Львівська державна  
фінансова академія*

## **НЕОБХІДНІСТЬ РЕФОРМУВАННЯ ПДВ В УКРАЇНІ В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЇ ДО ЄС**

На сучасному етапі податок на додану вартість домінує серед непрямих податків і справляє значний вплив на фінансово-господарську діяльність суб'єктів господарювання та на їх фінансовий стан, а отже й на ефективність функціонування національної економіки в цілому. Крім того, на сьогодні в Україні спостерігається стала тенденція до зниження ефективності справляння податку на додану вартість, а це в свою чергу є ще одним доказом необхідності детального перегляду основ справляння ПДВ в Україні.

Вирішення проблем побудови ефективного механізму адміністрування ПДВ – це, в першу чергу, аналіз і творче осмислення як існуючої законодавчої бази, так і накопичений світовий і вітчизняний досвід у цій сфері. Дослідженнями питань удосконалення механізму справляння даного податку займаються такі економісти:

В. Кміть, Т. Семенко, О. Сотніченко, Ф. Ярошенко та інші.

Податок на додану вартість є основним податком у державах-членах Європейського Союзу, його застосування є однією з умов вступу ЄС нових членів. Цей податок заслуговує на особливу увагу і в Україні, оскільки він є одним із найбільших бюджетоутворюючих податків. Надходження від його сплати у 2012 році становили 182946,2 млн. гривень. Порівняно з 2011 роком надходження податку зросли на 13602,2 млн. грн., або на 8,0% [1].

Враховуючи вищенаведені показники, можна було б сказати, що цей вид податку є одним із найбільш ефективних. Проте, органами державної податкової служби під час перевірок встановлюються факти численних порушень у формуванні платниками податкового кредиту з податку на додану вартість за рахунок штучного його формування через використання схем фіктивного ПДВ. Підприємства, що здійснюють псевдо експортні операції, необґрунтовано заявляють суми бюджетного відшкодування за операціями, здійсненими на території України, проводять операції з нетиповим експортом або з непрофільними видами діяльності суб'єктів господарювання, мінімізують податкові зобов'язання шляхом використання так званих «транзитних» підприємств тощо.

В основу розділу V «Податок на додану вартість» Податкового кодексу України покладено діючий порядок оподаткування податком на додану вартість з урахуванням вимог Директиви Ради 2006/112/ЄС від 28 листопада 2006 року про спільну систему податку на додану вартість.

У Кодексі передбачено такі основні напрямки реформування податку на додану вартість: електронна звітність; автоматизація процесів адміністрування ПДВ; поступове зниження ставки ПДВ до 17%; запровадження механізму відшкодування ПДВ в автоматичному режимі сумлінним платникам, а також тим, хто інвестує кошти в розвиток економіки України та створює додаткові робочі місця; реєстрації податкових накладних платниками податку-продавцями у Єдиному реєстрі податкових накладних; обмеження терміну дії податкових накладних, які дають право на зарахування сплаченого ПДВ до податкового кредиту та ін.

Податок на додану вартість відіграє суттєву роль також через те, що завдяки цьому податку реалізується основна мета інтеграції країн – забезпечення вільного переміщення товарів, послуг, праці й капіталу. У ЄС прийнято такі схеми адміністрування ПДВ, які дають змогу здійснювати точне нарахування і відшкодування цього податку на товари й послуги експортного призначення. Адаптація форм та механізму оподаткування до вимог життя відбувається частково методом проб і помилок, а частково – на основі наукового обґрунтування напрямків удосконалення податкової системи для забезпечення, насамперед, необхідних надходжень до бюджету. Податок на додану вартість і податок на прибуток займають провідне місце у бюджеті (бо становлять разом у середньому понад 40% надходжень).

У ЄС встановлена орієнтовно стандартна ставка ПДВ на рівні не нижчому за 15%. Додатково у різних країнах застосовуються підвищені і знижені ставки ПДВ. Однак наявність варіативних ставок суттєво підвищує адміністративні

витрати щодо стягнення цього податку, і тому в зарубіжних країнах є прагнення уніфікувати кількість податкових ставок.

Отже, основними напрямками реформування податку на додану вартість повинні бути стабільність податкового законодавства; спрощення процедури реєстрації платника ПДВ; запровадження диференційованих ставок; спрощення механізму справляння податку на додану вартість; посилення контролю за здійсненням відшкодування ПДВ з бюджету; обмеження переліку пільг.

Підсумовуючи сказане, можна зробити висновок про те, що прийняття Податкового кодексу – вагомий крок у реформуванні податкової системи України, підвищенні прозорості структури держаних фінансів в цілому, проте існує низка питань, що потребує з'ясування. Зокрема, йдеться про процедуру бюджетного відшкодування ПДВ та шляхи її адаптації до умов цього Кодексу.

Реформування системи застосування податку на додану вартість, окрім вирішення низки фінансових проблем бюджету, має стати вагомим інструментом підвищення національної конкурентоспроможності України в контексті інтеграції до ЄС.

### *Література*

1. Інформація про стан виконання Зведеного та Державного бюджетів України за січень-грудень 2012 року / Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/control/uk>.

2. Мішина Т. ПДВ повертає справедливість / Т. Мішина // Вісник податкової служби України. – 2013. – № 11. – С.62.

3. Паянок Т. Критерії ефективності внесення змін у податкове законодавство (на прикладі ПДВ) / Т. Паянок // Науковий вісник національного університету ДПС України (економіка, право). – 2012. – № 2(49) – С.91–98.

4. Семенко Т. М. Податок на додану вартість у контексті адаптації законодавства України до законодавства ЄС / Т. М. Семенко // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 10(24). – С.221–224.

5. Сотніченко О. А. Необхідність реформування ПДВ у контексті Податкового кодексу України / О. А. Сотніченко // Науковий вісник національного університету ДПС України (економіка, право). – 2012. – № 1(56). – С.113–120.