

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Тернопільський державний технічний університет
імені Івана Пулюя
Приватний вищий навчальний заклад
“Інститут економіки і підприємництва”

ГАЛИЦЬКИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ
ВІСНИК

Науковий журнал

Друкується за рішенням Вченої ради
приватного вищого навчального закладу
“Інститут економіки і підприємництва”
(протокол № 5 від 15 січня 2008 р.)

Затверджено Президією
ВАК України як фахове
(наукове) видання (Бюлетень
ВАК України. – 2004. - № 8)

№ 1 (16), 2008

Заснований у січні 2004 року

З М І С Т

Актуальні питання економічної теорії

- Ольга Іваноньків.* Фінансово-кредитний механізм інноваційного розвитку економіки: зарубіжний і вітчизняний досвід 3
- Олена Данилишин.* Теоретичні та практичні аспекти виникнення та розвитку стратегічних альянсів 9
- Наталія Кравчук.* Засоби праці в економічних теоріях 14

Проблеми мікро- та макроекономіки України

- Богдана Оксентюк.* Стратегія розвитку міжнародних корпорацій 24
- Аксинья Цугунян.* Тенденції фінансового потоку воспроизводства человеческого капитала и интеллектуальных ценностей в региональной экономике Украины (на примере АР Крым) 29
- Марія Зяйлик, Іван Брошак.* Світ інновацій в Україні 39
- Юлія Прохорова.* Антикризовий моніторинг як один із основних методів антикризового фінансового управління підприємством 42
- Юрій Богач.* Окремі підходи до формування структури державного сектору економіки України: організаційно-правовий аспект 48
- Олег Колодізев, Костянтин Нуржний.* Теоретичні аспекти управління економічною стійкістю підприємства 53
- Оксана Ляхта.* Товар в аспекті маркетингової характеристики 60
- Валерій Гринчуцький, Олеся Гаврилець.* Методологія формування та розробки стратегічних положень та орієнтирів подолання підприємством бар'єрів вступу на ринок 66
- Світлана Саченко, Надія Хорунжак.* Проблеми розвитку зовнішньоекономічної діяльності в Україні та шляхи їх вирішення 71
- Тетяна Фролова.* Основні теоретичні концепції, моделі та принципи інвестиційного менеджменту 77
- Наталія Навольська, Оксана Оливко.* Методологічні аспекти оцінювання рівня конкурентоспроможності підприємств 83
- Людмила Макаричева.* Тематичне планування творчої діяльності виробничників: досвід і проблеми трансформування в ринковій економіці 92
- Людмила Чемерис.* Ринок фінансових лізингових послуг в Україні 98
- Ріта Лебедєва.* Організаційно-фінансові відносини при

етапом в розробці концепції вступу є визначення вихідних параметрів, що характеризують підприємство на старті та визначають орієнтир у подальшому формуванні стратегії подолання бар'єрів цільового ринку. Так, реалізація такої стратегії потребує попереднього вивчення стадій розвитку ринку, до якого планується вступ, їх тривалості, рівня конкуренції на кожній із зазначених фаз та статистики входу (виходу) суб'єктів господарювання на даному ринку. Актуальним на даному етапі дослідження, і таким, що містить високий науковий та практичний інтерес, залишається розробка інструментів по ідентифікації ринку до якого заплановано вступ. Визначення та встановлення меж ринку дозволило б, тим самим, окреслити форму та зміст бар'єрів, описати ринок з позиції доступності його для потенційних конкурентів, а отже сформулювати оптимальну конкурентну стратегію з метою подолання таких бар'єрів.

Використана література

1. Наливайко А. П. Теорія стратегії підприємства. Сучасний стан та напрями розвитку: Монографія. – К.: КНЕУ, 2001. – 227 с.
2. Портер М. Стратегія конгруенції / Пер. з англ. А. Олійник, Р. Сільський. – К.: Основи, 1998. – 390 с.
3. Про затвердження Методики визначення монопольного домінуючого) становища суб'єктів господарювання на ринку. Розпорядження Антимонопольного комітету України N 49-р від 5.03.2002р.
4. Эльсниц, Д. Время вступления на рынок и успех предприятия. // Проблемы теории и практики управления. – 2001– № 2.
5. Чирков В. Г. Обгрунтування входження в ринок. // Конкуренція. – 2004. – № 6(15).
6. Проблемы, успехи и трудности переходной экономики (опыт России и Беларуси) / Под ред. М. А. Портного. – М.: МОНФ, 2000.
7. Розанова Н. М. Экономические основы конкурентной политики // Экономический вестник Ростовского государственного университета. Том 1. — 2003. – № 4. – С. 141-149.

УДК 339.5. 012.23

Світлана САЧЕНКО,
Надія ХОРУНЖАК

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

Резюме. Досліджено основні економічні й облікові проблеми гальмування розвитку зовнішньоекономічної діяльності в Україні та визначено можливі шляхи їх вирішення.

The summary. The basic economic and registration problems of braking of development of foreign economic activity are explored in Ukraine and the possible ways of their decision are definite.

Ключові слова: зовнішньоекономічна діяльність, нормативно-правова база, ефективність, облік, стимулювання.

Вступ. Перехід України до ринкової економіки, а особливо її прагнення до вступу в Світову організацію торгівлі (СОТ), зумовив розширення сукупності господарських зв'язків, у тому числі і у сфері зовнішньоекономічної діяльності.

Зовнішньоекономічна діяльність - це діяльність суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, побудована на взаємовідносинах між ними, що має місце як на території України, так і за її межами.

Із зовнішньоекономічною діяльністю пов'язані ряд специфічних категорій, притаманних лише їй. Визначення цих категорій виступає основою ефективного функціонування підприємств, які займаються такою діяльністю. Слід зауважити, що в досліджуваній галузі існує надзвичайно багато проблем як методологічного, так і методичного плану. Окрім того, історичні аспекти розвитку зовнішньоекономічної діяльності та зміна законодавчої бази не завжди мали позитивний вплив на стан зовнішніх зв'язків вітчизняних суб'єктів господарювання з зарубіжними партнерами.

Постановка проблеми. Проте здійснення зовнішньоекономічної діяльності має свої негативні моменти та ряд недоліків, зокрема:

- недосконалість нормативно-правової бази в Україні, яка регулює здійснення зовнішньоекономічної діяльності;

- проблеми в галузі вибору надійного контрагента в галузі ЗЕД, організації укладання зовнішньоекономічних угод (договорів) та застосуванні базових умов поставок при здійсненні експортних операцій;

- недостатність розвитку досконалих інструментів монетарної політики та системи кредитування ЗЕД;

- виникнення розбіжностей при погашенні дебіторської або кредиторської заборгованості та їх відображення в податковому й бухгалтерському обліку (проблема виникнення та відображення курсових різниць), недосконалість (а, можливо, і відсутність) вітчизняних механізмів стимулювання погашення дебіторської заборгованості, що призводить до проблем в обліку (принцип нарахування);

- проблеми у проведенні економічного (фінансового) аналізу (необхідність врахування вимог контрагентів щодо змісту та оцінки статей звітності) тощо.

Заради справедливості доцільно зазначити, що на рівні державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності прийнято ряд нормативно-правових актів, багато вчених та практиків присвячують даній темі власні дослідження.

Серед вітчизняних дослідників найбільш широко розглядали вищевказані проблеми зовнішньоекономічної діяльності Бутинець Ф.Ф., Голов С.Ф., Дашкова Л.П., Кузьмінський Ю.А., Козак В.Г., Костюченко В.М., Лук'яненко Л.І., Лучко М.Р., Остап'юк М.Я, Павлюк І.М., Покровський В.В., Синицький Б.І., Сопко В.В., Титаренко М.М., Назарбасва І.М. та інші. Однак багато проблем залишились невирішеними до сьогодні.

Враховуючи це, проблеми дослідження можливостей удосконалення обліку, а також інших механізмів активізації здійснення зовнішньоекономічної діяльності в умовах глобалізації міжнародної економіки є достатньо актуальними.

Основний зміст. Однією з найсуттєвіших умов успішного та прибуткового здійснення зовнішньоекономічної діяльності, як цілком справедливо стверджує О. Степаненко [7, с. 320] є вибір надійного партнера. Від цього, на нашу думку, залежить і стан фінансової дисципліни, і кінцеві результати зовнішньоекономічної діяльності, і взагалі ставлення інших країн до України в цілому, тобто її імідж на міжнародному рівні. Власне найбільш вдалим з цього приводу, як свідчать проведені нами дослідження економічної літератури є рекомендації О. Степаненко [7, с. 321] щодо принципів ефективної роботи по вибору контрагента.

Перший принцип - необхідно оцінити ступінь солідності потенційного партнера, а саме, проаналізувати показники діяльності підприємства, масштаб операцій, плато- та кредитоспроможність, довіру банків. Також, для оцінки солідності можна використовувати ряд інших показників - кількість працівників підприємства, кількість підрозділів (філій) та розміри виробничих площ, ступінь диверсифікації підприємства (сфера діяльності та номенклатура продукції, яка випускається), частка продукції, яка нас цікавить, в об'ємі виробництва. Другий принцип - ділова репутація підприємства, вона визначається своєчасністю виконання зобов'язань, наявністю досвіду у відповідній сфері діяльності, вмінням враховувати пропозиції і побажання контрагента та вирішувати всі складні ситуації шляхом переговорів. Ділова репутація прямо не пов'язана з показниками солідності й в основному визначається досвідом, яке має підприємство, що веде комерційну діяльність на протязі тривалого проміжку часу. Третій принцип - врахування досвіду минулих угод. При наявності інших рівних умов підприємцям доцільно віддавати перевагу тим підприємствам, які добре зарекомендували себе в минулому. Четвертий принцип - положення потенційного партнера на ринку, тобто, чи є він посередником, чи самостійним виробником (споживачем) продукції.

На наш погляд, такий підхід дозволить зробити правильний вибір партнера, однак, оцінка та розрахунки тих чи інших показників, що характеризують підприємство, слід здійснювати також з врахуванням ефективності праці облікових працівників, економії їх робочого часу тощо. Тому перший принцип вимагає деяких уточнень. Оцінка плато- та кредитоспроможності - це громіздкий процес, адже існує близько 100 різноманітних показників, окрім того, порогові межі багатьох з них є специфічними для багатьох країн. Наприклад, для Японії вважається прийнятними, коли, частка власного капіталу фірми складає лише 20 відсотків, однак для України таке явище вважається зовсім неприйнятними (негативними). У зв'язку з такою специфікою фахівцям слід враховувати національні особливості інших країн, а не України при оцінці фінансового стану. Окрім того, кожне

вітчизняне підприємство повинно обрати власні показники для характеристики платоспроможності та кредитоспроможності. Також значно спростить процедуру здійснення оцінки потенційного партнера розробка автоматизованого способу проведення розрахунку показників.

Щодо другого принципу, то проблема полягає у тому, що часто вітчизняні підприємства не мають реальних можливостей в отриманні належної інформації для оцінки ділової репутації потенційного партнера. Одним із виходів є створення на загальнодержавному рівні інформаційної бази (з використанням закладок та посилань на періодичні видання, а також порушення умов співпраці з вітчизняними партнерами і Україні) про ті іноземні підприємства (нерезиденти), які вже працюють на українському ринку товарів і послуг.

Проблемність застосування третього принципу полягає у варіантності відсутності такого досвіду для вітчизняного партнера, можливо такий досвід взагалі відсутній. Названа нами вище пропозиція по другому принципу одночасно дозволить вирішити і цю проблему.

Після вибору партнера та попередньої домовленості необхідним є укладання зовнішньоекономічного контракту (договору), для цього і призначені міжнародні правила "ІНКОТЕРМС". Важливим при складанні договорів є визначення тієї базисної умови поставки товару яка б задовольняла обидві сторони і була б найбільш вигідною. Для того щоб визначити найбільш вигідну базову умову поставки товару за міжнародними правилами "ІНКОТЕРМС—2000" необхідно коротко розглянути дані умови. Оскільки інформація є достатньо громіздкою, тому доцільно було б її скоротити. В такому випадку дані базових умов буде згруповано в таблиці 1.

Таблиця 1

Порівняння основних відмінних особливостей правил "ІНКОТЕРМС"

Базова умова поставки	"ІНКОТЕРМС-1990"	"ІНКОТЕРМС-2000"
EXW (франко-завод, місце зазначене)	Зобов'язання виконані, якщо продавець надасть товар на своєму підприємстві. Покупець несе ризик з моменту перевезення товару з підприємства продавця до місця призначення.	
FCA (франко-перевізник, м. з.)	Зобов'язання виконані, якщо продавець поставив товар (очищений від мита) у зазначене місце	
FAS (франко вздовж борта судна, порт зазначений)	зобов'язання по очищенні товару від мита на експорт покладається на покупця	зобов'язання по очищенні товару від мита на експорт покладається на продавця
CFR (вартість і фрахт, п. з.)	Зобов'язання виконані, якщо продавець сплатить витрати і фрахт товару	
CIF (вартість, страхування і фрахт, п. з.)	Зобов'язання виконані, якщо продавець сплатить витрати, фрахт товару та морське страхування товару	
CPT (перевезення оплачене до)	Продавець оплачує вартість фрахту за перевезення товару до погодженого місця	
CIP (перевезення і страхування оплачені до)	Продавець оплачує вартість фрахту за перевезення товару до погодженого місця, а також забезпечує страхування товару до зазначеного місця	
DAF (поставка до кордону)	Зобов'язання виконані в момент перетину товару, очищеного від мита, кордону	
DEQ (перевезення у погоджений пункт призначення декількома перевізниками)	Зобов'язання по очищенні товару від мита на експорт покладається на продавця	перехід ризику відбувається в момент передачі товару першому перевізнику.

В сучасних умовах, як свідчать проведені дослідження, найчастіше застосовують базисну умову поставки групи Е "EXW" Згідно цієї умови зобов'язання щодо

виконання контракту резидентом-експортером мінімальні. Саме за цієї умови не повинно виникати ніяких проблем з представниками податкових органів, тому, якщо підприємство претендує зменшити свої витрати на експорт то воно повинне заключати угоди на умовах EXW. Також достатньо аргументованою є пропозиція О. Степаненко [7, с. 324], яку ми повністю підтримуємо, щодо доцільності передбачення в умовах контракту такої форми розрахунку як документальний акредитив, або документальне інкасо (з гарантією), оскільки це дасть мати додаткові гарантії за рахунок участі в угоді третьої сторони – банку.

Одне з основних завдань бухгалтерського обліку зовнішньоекономічної діяльності на думку Ф.Ф. Бутинця [2, с. 9] - забезпечення керівництва підприємства й інших зацікавлених осіб достатньою інформацією, необхідною для прийняття виважених управлінських рішень, а також створити систему внутрішнього контролю з метою посилення ефективності діяльності підприємств і запобігання крадіжок та інших зловживань. У цьому випадку надзвичайно важливо врахувати такі специфічні економічні категорії, які притаманні зовнішньоекономічній діяльності як "перша чи друга подія".

Вказані категорії безпосередньо пов'язані з датою оплати чи датою відвантаження продукції (товарів). Датою відвантаження (навантаження на борт відправки або прийняття до перевезення) вважається дата визначення транспортного документу. У випадку видачі декількох транспортних документів (від різних дат або портів відвантаження) датою відвантаження визнається дата останнього транспортного документу [3, с.511].

Використання в даному випадку принципу нарахування у вітчизняній практиці, на наш погляд, вимагає забезпечення адекватного підходу до розробки ефективної політики погашення дебіторської заборгованості. В багатьох зарубіжних країнах вироблено дієві важелі стимулювання своєчасності погашення дебіторської заборгованості, однак, на жаль, в Україні вони практично відсутні.

На Заході, наприклад, дебіторська заборгованість широко застосовується як результат існування гнучкої системи скидок. Останні поділяються на торгові скидки та скидки за оплату в зазначений термін [5, с.62-63].

Торгові скидки - це процентні скидки від базової ціни. Фірми торгують за каталогами і мають загальний список цін. Щоби під час сезонного розпродажу не міняти ціни товарів, постійним клієнтам надають торгові скидки як процент від основної ціни. При цьому рахунок виставляють на чисту суму, тобто базова ціна - скидка. Тоді дебіторську заборгованість визначають як чисту суму.

Скидка за оплату в зазначений термін залежить від терміну оплати. Ці скидки пропонуються з метою отримання оплати до встановленого терміну. Наприклад, продавець дозволяє провести оплату протягом 30 днів, а при оплаті протягом 10 днів йому надається скидка 2%.

Використовуються також інші способи, які є ефективними важелями погашення дебіторської заборгованості.

Наприклад, компанія може мати потребу в грошах до того, як буде оплачено заборгованість за рахунками. В цьому випадку вона може передати свою дебіторську заборгованість третій особі і таким чином ліквідувати її за певну плату. Існує два способи такої передачі [5, с.65-66]:

- передача дебіторської заборгованості за рахунками під заставу;
- продаж дебіторської заборгованості за рахунками.

При передачі дебіторської заборгованості її власник позичає гроші в кредиторів, виписавши вексель. При цьому він передає під заставу дебіторську заборгованість як забезпечення. Якщо він не може оплатити вексель у зазначений термін, то кредиторам переходить право власності на дебіторську заборгованість.

При продажу дебіторської заборгованості компанія може продати право на отримання дебіторської заборгованості факторинговій фірмі. Ця фірма бере за послуги один процент і більше від суми придбаної дебіторської заборгованості; таким чином можна позбутися величини сумнівних боргів.

Позитивний вплив на поліпшення зовнішньої торгівлі, безумовно, має справити вступ України до СОТ (Світової Організації Торгівлі). Однак, поки що ще не досліджено переваги,

які наша країна отримує від цього заходу. Хоча ними можуть бути і лібералізація імпорتنих обмежень сільськогосподарської продукції, стабілізація митних тарифів та ін.

На наш погляд, активну позицію в питаннях законодавчого регулювання та забезпечення відповідних пріоритетів повинен зайняти Уряд. У його компетенції є прийняття програми стимулювання експорту. Вона, на наше глибоке переконання має містити наступні підходи:

- впровадження загальнодержавних заходів із просування товарів і продукції вітчизняного виробництва на ринках зарубіжних країн (реклама, маркетинг);
- держбюджетне гарантування забезпечення експортних контрактів (пошук і дослідження (в тому числі наукові) закордонних ринків збуту, страхування валютних ризиків тощо);
- ефективна система з фінансування розширення експорту й страхування кредитів у цій сфері.

Справедливості ради слід сказати, що сучасна вітчизняна система банківського кредитування не є достатньо ефективною, а тому доцільно розвивати державні програми кредитування.

Сучасні умови вимагають також формування в Україні нового механізму та системи страхування експортних кредитів, яка має включати і дозвіл страхувати експортні контракти від ризику неторговельного характеру (тобто неторговельного ризику), якщо контракт укладений на умовах кредиту до одного року. Це дозволяє збільшити масштаб страхування короткотермінових контрактів на "складних" для вітчизняних експортерів східних ринках. Для малих і середніх підприємств необхідно передбачити спрощену систему страхування експортних угод, вартість яких не перевищує встановленої суми (наприклад, 50 тис. євро).

Необхідно також розробляти нові фінансові та страхові інструменти, які б полегшували підприємцям доступ до зовнішніх етапів фінансування, тим самим збільшуючи рівень фінансової ліквідності.

Перспективним напрямом стимулювання розвитку зовнішньоекономічної діяльності може стати й система субсидій експортних кредитів. В цьому випадку необхідно прийняти відповідний закон.

В Польщі, наприклад, така система передбачає доплату при затвердженні відсотків по кредитах на основі ставки, яка змінюється і є актуальною в даний момент на ринку. Верхня межа доплат - 0,2% з корекцією на банківську маржу. Проте, як показало анкетування, лише 29% експортерів були знайомі з методом доплат [4, с. 9].

Досить позитивним, на наш погляд, є польський досвід в галузі експорту, який передбачає введення нової методики встановлення відсотків за експортними кредитами на основі ставки CIRR.

Це запровадження, як стверджує Л.Колінець, має за мету збільшити польський експорт шляхом створення для експортерів рівних умов конкуренції на міжнародних ринках, які мають експортери з інших країн. Відсоткова ставка буде постійною протягом усього періоду надання кредиту для інвестиційних товарів (як для постачальника, так і для покупця польських товарів). Якщо ця ставка буде вищою за ринкову, то різниця банку, який надав кредит, повинна бути відшкодована з бюджету, а якщо нижчою, то складе доходи бюджету [4, с. 9].

Запроваджено у Польщі й Програму доплат до нарахування процентів на експортні кредити з постійними процентними ставками (Програма DOKE). Гарантоване державним казначейством експортне страхування дає можливість спробувати одержати банківський кредит на фінансування експорту з терміном погашення у 2 і більше роки з постійною процентною ставкою. Завдяки такому фінансуванню експортер може запропонувати своєму контрагенту умови платежу, які відповідають його потребам, без ризику зміни процентної ставки. Завдяки Програмі DOKE польські підприємства можуть запропонувати своїм торговим партнерам конкурентоспроможне фінансування у порівнянні із закордонними постачальниками. Кредити, які фінансують експорт, охоплені доплатами в рамках програми DOKE, можуть бути надані банком безпосередньо закордонному кредитоодержувачу (кредит для покупця) або польському експортерові на рефінансування наданого ним кредиту постачальника. Фінансування кредитами з терміном погашення протягом 2 і більше років зі страхуванням KUKE і доплатами, які надаються Банком Народного Господарства, призначено для фірм, що спеціалізуються на

експорті інвестиційних товарів або здійсненні поставок і послуг, пов'язаних із будівництвом комплексних об'єктів [4, с. 9].

Окрім вищезазначених заходів, Україна повинна забезпечити наступні умови, котрі дозволять, на нашу думку, значно розширити обсяги та ефективність зовнішньоекономічної діяльності:

- розробити прозору систему та методику аналізу результатів від здійснення зовнішньоекономічної діяльності, що є важливим для іноземних інвесторів (на жаль, вітчизняна система звітності відрізняється від звітності інших зарубіжних країн, а тому необхідні відповідні перетворення та перерахунки: переклад звітності без зміни валюти і принципів обліку; переклад з перерахунком валюти; переклад з повним чи частковим перерахунком окремих статей, відповідно до принципів обліку, зрозумілих іноземному партнеру тощо);

- підвищення якості та конкурентноздатності вітчизняних товарів (в тому числі за рахунок удосконалення технологій);

- формування єдиних підходів до оцінки якості продукції, товарів, робіт і послуг, які б відповідали запитам міжнародного ринку.

Висновки. Відсутність достатнього захисту внутрішнього ринку України є абсолютно недопустимою в умовах, коли західні країни проводять політику обмеження доступу українських товарів на власні ринки.

У цих умовах важливого значення набуває проблема пошуку моделі інтеграції України у світові економічні зв'язки.

Дуже важливим моментом для розвитку ЗЕД є вдосконалення законодавства, а саме розробка спеціальної державної програми по розвитку українського експорту та підтримку українських підприємств-експортерів.

Окрім цього, з метою забезпечення ефективності функціонування підприємств, які займаються ЗЕД слід:

- прикладанні зовнішньоекономічних угод використати узагальнені авторські рекомендації, щодо принципів оцінки вибору потенційних партнерів;

- з метою подолання проблем принципу нарахування у вітчизняній практиці розробити рекомендації щодо удосконалення політики погашення дебіторської заборгованості з використанням зарубіжного досвіду;

- застосувати пільгове оподаткування прибутку для тих підприємств, які збільшують обсяги експорту товарів (робіт, послуг), оскільки це призведе до збільшення обсягу експортних операцій;

- створити єдиний орган експортно-імпортного контролю при управлінні ЗЕД (зовнішньоекономічними зв'язками та торгівлею).

Законодавча неврегульованість з питань експорту ускладнює процес застосування правил "ІНКОТЕРМС-2000", запроваджених Указом Президента України. Базова умова "EXW", яка є найбільш вигідною для українського експортера, не застосовується. Тому в Закон України "Про податок на додану вартість" необхідно внести зміни щодо визначення моменту експорту товарів, тобто налагодити механізм документального оформлення підтвердження експорту. Елементом цього механізму може бути наявність у підприємця-експортера крім примірника експортного контракту, також дублікату вивізної вантажно-митної декларації.

Це, насамперед, вплине на зниження витрат по експорту і відповідно націлюватиме на збільшення обсягу експортних операцій загалом по Україні.

Здійснення запропонованих заходів суттєво допоможе розвитку ЗЕД та зміцненню економіки України.

Ефективними також будуть також:

- впровадження загальнодержавних заходів із просування товарів і продукції вітчизняного виробництва на ринках зарубіжних країн (реклама, маркетинг);

- держбюджетне гарантування забезпечення експортних контрактів (пошук і дослідження (в тому числі наукові) закордонних ринків збуту, страхування валютних ризиків тощо);

- ефективна система з фінансування розширення експорту й страхування кредитів у цій сфері.

Визначені нами рекомендації та висновки в цілому сприятимуть подальшому розвитку зовнішньоекономічної діяльності та ефективному просуванню вітчизняних товарів, робіт і послуг на міжнародний ринок.

Використана література

1. Закон України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" від 16 липня 1999 р. №996-ХІV.
2. Бутинець Ф.Ф. Облік і аналіз зовнішньоекономічної діяльності. Житомир: ПП "Рута". -2001.- 544 с.
3. Козюк В. Закономірності розвитку системи інструментів монетарної політики в трансформаційних економіках // Галицький економічний вісник, 2004, № 1. – Тернопіль: ТДТУ ім. І. Пулюя, - с. 5-14.
4. Колінець Л. Стимулювання зовнішньоекономічної діяльності в Польщі // Галицький економічний вісник, 2005, № 1. – Тернопіль: ТДТУ ім. І. Пулюя, - С. 6-11.
5. Лучко М.Р., Бенько І.Д. Бухгалтерський облік у зарубіжних країнах: Навчальний посібник. –Тернопіль: Економічна думка, 2004. – 236 с.
6. Сопко В.В. Бухгалтерський облік. Навчальний посібник. Третє видання. К.: КНАУ, 2002. – 578с.
7. Степаненко О. Зовнішньоекономічна діяльність: вибір контрагента та організація укладання угоди // Періодичне видання "Українська наука: минуле, сучасне, майбутнє". Вип. 7. – Тернопіль: ТАНГ, ІЕП. 2003. – С. 320-325.
8. Шингур І., Косенко Т. ЗЕД у торгівлі // Д-т/к-т. – 2000. - №44. – С.18.

УДК 658.152

Тетяна ФРОЛОВА

ОСНОВНІ ТЕОРЕТИЧНІ КОНЦЕПЦІЇ, МОДЕЛІ ТА ПРИНЦИПИ ІНВЕСТИЦІЙНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

Резюме. Відображено основні теоретичні концепції, моделі та принципи інвестиційного менеджменту, які складають його сучасну парадигму.

The summary. Basic theoretical conceptions, models and principles of investment management, which make his modern paradigm, are represented.

Ключові слова. Інвестиції, інвестиційний менеджмент, інвестиційний процес, вартість капіталу, теперішня вартість грошей, майбутня вартість грошей, портфель інвестицій, ефективність, управління.

Вступ. Інвестиційний менеджмент являє собою цілком самостійну область економічної науки та фінансової практики. Як інвестиційний маркетинг й інвестиційний консалтинг, інвестиційний менеджмент визначає досягнення довгострокових цілей за допомогою раціонального, продуктивного й ефективного налагодження процесу інвестування. Проте основною складовою цього процесу є управління ним [3].

Інвестиційний менеджмент являє собою процес управління інвестиційною діяльністю як у масштабах держави і його територій, так і у рамках окремих господарських суб'єктів, метою якого є найбільш ефективне використання наявних і привабливих інвестиційних ресурсів [6, с. 10].

Дослідженню проблем інвестиційного менеджменту присвячено багато праць зарубіжних і вітчизняних вчених-економістів та практиків: Г. Марковіца, Ф.Модильяні, М.Міллера, Г.Бірмана, С.Шмідта, Л.Дж. Гітмана, М.Д.Джонка, Ф.Фабозці, У.Шарпа, М.А. Лімітовського, Т.В.Майорової, О.В.Мертенса, І.О. Бланка, А.А.Пересади та багато інших. Проте окремі теоретичні та методологічні питання вивчення інвестиційного процесу досліджено недостатньо та потребують подальшого узагальнення та обґрунтування.

Постановка завдання. Узагальнити існуючі теоретичні концепції, моделі та принципи інвестиційного менеджменту й уточнити сутність інвестиційного менеджменту.

Результати. Інвестиційний менеджмент як наука управління у своїй основі містить фундаментальні положення загального менеджменту. В практиці сучасної України поняття «інвестиційний менеджмент» має порівняно коротку історію й багато складових цього напрямку бізнесу (і науки), пов'язаного з інвестиціями, ще перебувають у стадії осмислення й розробки.

Сучасна парадигма інвестиційного менеджменту базується на теоретичних висновках багатьох наукових дисциплін і відображає найтісніший зв'язок механізмів управління