



***МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА:
ІНТЕГРАЦІЯ НАУКИ
ТА ПРАКТИКИ***

Збірник наукових праць
Випуск 6



Кафедра міжнародної
економіки НТУУ «КПІ»

Київ – 2016

УДК 339.9
ББК 65.5-55+65.9 (4 УКР)-55
М58

Міжнародна економіка: інтеграція науки та практики: Збірник наук. праць: НТУУ «КПІ», 2016 р. - 173 с.

Затверджено на засіданні кафедри міжнародної економіки НТУУ «КПІ». Протокол №7 від 21.12.2016 р.

Спецвипуск здійснено у рамках засідання Круглого столу на тему: «Чи стане Україна аграрною наддержавою?» від 16 листопада 2016 р. та присвячено 25-річчю факультету менеджменту та маркетингу КПІ ім. Ігоря Сікорського

Редакційна колегія:

Гавриш О. А., д.т.н., професор (відповідальний редактор)
Охріменко О. О., д.е.н., професор (заступник відповідального редактора)
Войтко С. В., д.е.н., професор
Герасимчук В. Г., д.е.н., професор
Скоробогатова Н. Є., к.е.н., доцент
Черненко Н. О., к.е.н., доцент
Охріменко А. О., технічний редактор

Збірник наукових праць «Міжнародна економіка: інтеграція науки та практики» охоплює широке коло питань, присвячених актуальним проблемам функціонування багаторівневого механізму, що охоплює сукупність національних економік з властивими їм характеристиками.

Сборник научных трудов «Международная экономика: интеграция науки и практики» охватывает широкий круг вопросов, посвященных актуальным проблемам функционирования многоуровневого механизма, который охватывает совокупность национальных экономик со свойственными им характеристиками.

Collection of scientific papers «International Economy: Integration of Science and Practice» covers the wide range of questions, devoted to current issues of multilevel mechanism functioning that includes the aggregate of national economies with their proper characteristics.

© НТУУ «КПІ», 2016
© Автори матеріалів

**ВИПУСК ПРИСВЯЧЕНО
25-ТИ РІЧЧЮ СТВОРЕННЯ
ФАКУЛЬТЕТУ МЕНЕДЖМЕНТУ ТА
МАРКЕТИНГУ
НАЦІОНАЛЬНОГО ТЕХНІЧНОГО
УНІВЕРСИТЕТУ УКРАЇНИ
«КИЇВСЬКИЙ ПОЛІТЕХНІЧНИЙ
ІНСТИТУТ ІМЕНІ ІГОРЯ
СІКОРСЬКОГО»**

ЗМІСТ

Анікін І. Д. ОСОБЛИВОСТІ СТАНОВЛЕННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ	8
БАЛДЕ С. ТЕОРЕТИКО-ПРИКЛАДНІ ОСНОВИ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИЙ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА	14
БІЛОВОЛ А. О. СТРАХОВИЙ РИНОК УКРАЇНИ В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ	20
БУРЛАК В.В. ПРОЛЕМИ СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ ЕЛЕКТРОННОЇ КОМЕРЦІЇ В УКРАЇНІ	27
ГАЄВСЬКА Л.М., МАРЧЕНКО О.І. ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ВИКОРИСТАННЯ ПОДАТКІВ ЯК СТИМУЛІВ ДО ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	33
ГЕДЗЮК А.В., КОБЛЯНСЬКА Г.Ю. ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ПСБО 8 «НЕМАТЕРІАЛЬНІ АКТИВИ» І МСБО 38 «НЕМАТЕРІАЛЬНІ АКТИВИ»	39
GERASYMCHUK V. FREE TRADE ZONE: BENEFITS AND THREATS	45
ГРОМА Я.В. ВИКОРИСТАННЯ ЄВРОПЕЙСЬКОГО ДОСВІДУ ДЛЯ РОЗВИТКУ КРЕАТИВНОЇ ЕКОНОМІКИ В УКРАЇНІ	51
ГРОМАДСЬКА А. В. БАНКІВСЬКЕ КРЕДИТУВАННЯ: ІСТОРІЯ РОЗВИТКУ ТА СУЧАСНИЙ СТАН	57
ДИАЛО И.Б. УПРАВЛЕНИЕ ВАЛЮТНЫМИ РИСКАМИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	62
ЖЕМБА А.Й. ЧИННИКИ ПЕРЕХОДУ КРАЇН ДО ПОСТІНДУСТРІАЛЬНОЇ МОДЕЛІ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ	68
ЗІНЧУК С.Ю. ЗОВНІШНІЙ БОРГ УКРАЇНИ: СТАН, УПРАВЛІННЯ ТА ВПЛИВ НА ЕКОНОМІКУ	74
КАРНАЖУК Л.С. СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТРУДОВОЇ МІГРАЦІЇ В УКРАЇНІ	80
КОВАЛЬЧУК Г. Р., БОРОНЮК Л. В.ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ВЕКТОР ІНТЕГРАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ	87
КОРОТУН Є. ОГЛЯД НАСЛІДКІВ ЗМІН ТЕХНІЧОГО ТА МИТНОГО РЕГУЛЮВАННЯ УГОДИ ПРО АСОЦІАЦІЮ УКРАЇНА – ЄС У СФЕРІ ТОРГІВЛІ БУДІВЕЛЬНИМИ МАТЕРІАЛАМИ	93
КОРЧАК А.О. ОЦІНКА ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ АВІАЦІЙНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ	98

Krutsyak M. REGULATION OF THE WORLD LIBERALIZATION EXPERIENCE OF ELECTRICITY MARKETS	105
ЛАБУНЕЦЬ В.О., ЛАБУНЕЦЬ О.О. ІНВЕСТИЦІЙНИЙ КЛІМАТ УКРАЇНИ	112
ЛИС А.С., МАНАЄНКО І.М. ЕКСПОРТНИЙ ПОТЕНЦІАЛ УКРАЇНИ У ГАЛУЗІ ЧОРНОЇ МЕТАЛУРГІЇ	118
ЛИТВИНЕНКО В.В. ЕНЕРГЕТИЧНИЙ КЛАСТЕР ЯК ЕФЕКТИВНИЙ УПРАВЛІНСЬКИЙ ПІДХІД НА ШЛЯХУ ДО ЕНЕРГЕТИЧНОЇ НЕЗАЛЕЖНОСТІ УКРАЇНИ.	125
МАНАЄНКО І.М., ПОДВОРНА Г.А. ЕКСПОРТНА ОРІЄНТАЦІЯ АПК УКРАЇНИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ	132
НЕТРЕБА І.О. ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ І СИСТЕМИ ЯК ЧИННИК РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ТА ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА МІКРО- ТА МАКРОЕКОНОМІЧНОМУ РІВНЯХ	138
ПАЧЕВСЬКА В.І. ОСОБЛИВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ФОНДОВИХ БІРЖ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ	144
PETRASHKO P.G., PETRASHKO O.P. UNCONDITIONAL PARAMETRIC VALUE-AT-RISK MODEL: RESULTS & ASSESSMENT	150
ФРОЛОВА А.А. ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ УХИЛЕННЯ ВІД ПОДАТКІВ	156
ЧЕБАН М.В. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ЩОДО ДЕФІНІЦІЇ «ІНВЕСТИЦІЙНИЙ КЛІМАТ» ТА МЕТОДИ ЙОГО ОЦІНЮВАННЯ	161
ЧОРНОБРОВА О.В. ЗОВНІШНЯ ТОРГІВЛЯ ТОВАРАМИ УКРАЇНИ: МОЖЛИВІ ШЛЯХИ РОЗВИТКУ	167
НЕЧИТАЙЛО С.Д. ІНБАУНД МАРКЕТИНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЛІДОГЕНЕРАЦІЇ	174

Вступне слово

З метою поглиблення економічної складової інженерної підготовки, а також враховуючи потреби народного господарства у кваліфікованих управлінських кадрах, у НТУУ «КПІ» у 1992 р. засновано факультет менеджменту та маркетингу. У 2017 р. ми святкуватимемо 25-річчя факультету і зустрічаємо цю знаменну подію високими здобутками у навчанні та науці:

- Студенти факультету приймають активну участь у реалізації міжнародного проекту “Ukraine Replication, Awareness and Innovation based on EGNSS” у рамках програми Горизонт 2020
- Підписано договір про співпрацю між Національним технічним університетом України "Київський політехнічний інститут" та Товариством з обмеженою відповідальністю «Самсунг Електронікс Україна Компані»
- На факультеті діє 23 наукових гуртки, до роботи яких залучено 277 студенти
- Студентами факультету разом із викладачами приймають активну участь у наукових дослідженнях. Тільки протягом 2016 року було опубліковано понад 600 робіт.

Ще одним підтвердженням дослідницької активності студентської молоді слугує добірка наукових праць «Міжнародна економіка: інтеграція науки та практики», яку Ви тримаєте в руках. Молодь не знає перепон. Нові ідеї вихором кружляють у стінах НТУУ «КПІ». Можливо вже завтра перспективні сценарії реструктуризації національної економіки та удосконалених сценаріїв міжнародної конкурентоспроможності стануть поворотною точкою у розвитку країни.

Щорічно у стінах університету при сприянні «Клубу інтелектуальних подій» проводяться зустрічі з професіоналами, науковцями, бізнесменами. Цьогорічне засідання круглого столу присвячене проблематиці розвитку аграрно-промислового комплексу України. Тема «Чи стане Україна аграрною наддержавою?» залучила до дискусії науковців, бізнесменів, фінансистів, представників владних структур, які обмінялися думками стосовно цілого кола питань:

- пріоритети і ключові напрямки розвитку АПК України в умовах Євроінтеграції;
- раціональні організаційні та фінансові механізми вирішення проблемних питань;
- створення сучасного конкурентоздатного агропромислового комплексу;
- пільгові податкові режими для сільгоспвиробників і перспективи їх реформування;
- шляхи прискорення лібералізації ринків продукції АПК;

- диверсифікація діяльності переробних підприємств, вільний рух ресурсів і товарів, формування ринкової інфраструктури, посилення екологічного спрямування сільськогосподарського виробництва;
- інвестування та інвестиційний клімат в АПК.

За участі НТУУ «КПІ ім. Ігоря Сікорського», Наукового парку «Київська політехніка» та холдингу Human Transparency Innovations (HTI) розпочато створення так званої «аграрної долини». Дана форма співробітництва передбачає спільну роботу над вирішенням питань у високотехнологічних сферах аграрного бізнесу, зокрема: високоточне позиціонування для сільськогосподарського виробництва; моніторинг стану полів у реальному часі; біоінженерія та робота з технікою у сільському господарстві; ультразвукові технології; оцінювання якості продуктів сільськогосподарського виробництва тощо.

Студенти факультету завжди у тренді подій. Спектр наукових досліджень торкається багатьох сфер національної економіки. Якісна економічна освіта, що здійснюється на основі міждисциплінарного підходу, надає знання з основ технічного та технологічного розвитку, забезпечуючи, тим самим, конкурентні позиції для випускників на ринку праці.

Гавриш Олег Анатолійович
Декан факультету менеджменту та маркетингу,
доктор технічних наук, професор.

УДК 330.342.146:338(477)

Анікін І. Д., cherry2610@ukr.net

Науковий керівник Цвігун Т. В.

канд. економ. наук, ст. викладач

Хмельницький національний університет

ОСОБЛИВОСТІ СТАНОВЛЕННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

В статті виділені основні проблеми та головні чинники формування ринкової економіки в Україні. Проаналізовано особливості переходу України на ринковий шлях економічного розвитку.

The article highlights the main issues and key factors of market economy formation in Ukraine. The features of Ukraine's transition to a market way of economic development have been analyzed.

Ключові слова: ринок, ринкова економіка, розвиток, ринкові інституції, самостійність, ціни.

Постановка проблеми. За останні десятиліття понад 80 країн світу здійснили фундаментальні реформи з метою створення ринкової системи. Усі вони визнали основоположний факт економічного життя – для досягнення процвітання та підвищення життєвого рівня неможливо обминути створення ринкової системи, тісно взаємопов'язаної з усією світовою економікою.

Відомо, що всі країни, що йдуть ринковим шляхом розвитку мають різні ринкові моделі. Важливо визначити, на які з них може орієнтуватися Україна, на якому етапі розвитку ринкових відносин знаходиться наша держава, які подальші перспективи ринкових перетворень.

Аналіз останніх досліджень. Зазначені проблеми знайшли своє відображення у працях таких вітчизняних та зарубіжних науковців-економістів як С. Подолинського, О. Білимовича, Є. Слуцького, К. Воблого, В. Желєзнова, В. Базилевич, Л. Яснопольського, Р. Орженцького, Р. Барр, К. Макконнелл, Р. Піндайк та ін.

Метою дослідження є з'ясування особливостей процесу становлення ринкових відносин в Україні.

Проводячи дослідження проблеми становлення ринкових відносин в Україні були використані наступні **методи**: діалектичний в поєднанні з логічним, методи дедукції та індукції, узагальнення і т.д.

Результати досліджень. Тривалий час Україна не мала високорозвинених товарно-грошових відносин. Становлення їх розпочалося після скасування кріпацтва у 1861 році і відбувалося на фоні феодальних пережитків. Втручання держави в економіку було значним. Після 1917 року, впродовж майже 70 років, в нашій країні було створено суспільство з низькою ефективністю виробництва, низьким рівнем життя людей, загальним одержавленням, негнучкою економікою,

підпорядкуванням особистих і колективних інтересів відомчим, для якого характерна відсутність демократичних інститутів. Україна йшла шляхом, який ігнорував ринок, вважаючи його нерозвинутим, що має віджити у всьому світі. Таким чином, економіка України була командно-адміністративного типу, де домінував тотальний технологічний монополізм, монополізм власності та централізовано-директивного прийняття рішень. Така монополія не є ринковою, не передбачає конкуренції, ринкових відносин, робить господарюючим суб'єктом систему державних установ, а підприємства виконують лише виробничі функції.

Наприкінці XX ст. ринкова модель економіки остаточно утвердилась у всьому світі. У 1970-1980-х роках більшість розвинених країн світу лібералізували ринки, що призвело до їх вибухового зростання. Вважалося, що втручання держави в економіку повинне бути мінімальним.

Ринкова економіка засновувалась на принципах вільного підприємництва, різноманіття форм власності на засоби виробництва, ринкового ціноутворення, договірних відносин між господарюючими суб'єктами, обмеженого втручання держави в господарську діяльність.

Країнами з розвинутою економікою вважаються такі держави, для яких характерна наявність ринкових відносин в економіці, високий рівень прав і цивільних свобод у суспільному і політичному житті, це: США, Японія, Німеччина, Великобританія, Франція, Італія, Канада і т.д. Наприкінці 90-х рр. XX ст. на них припадало 55% світового ВВП, 71% світової торгівлі і велика частина міжнародного руху капіталу [1, с.46].

До групи країн з перехідною економікою відносять держави, що з 80-90-х рр. XX ст. здійснюють перехід від адміністративно-командної (соціалістичної) економіки до ринкової. Це Польща, Угорщина, Чехія, Словаччина, Словенія, Хорватія, Литва, Латвія, Естонія тощо. Інші держави, такі як Болгарія, Румунія, Україна, Албанія, Македонія, знаходяться в стадії трансформації всієї економічної системи, і їм ще доведеться вирішувати багато складних проблем перехідного періоду.

В Україні відбувається перехід від командно-адміністративної до ринкової системи: "йдеться про якісно новий особливий трансформаційний період, протягом якого елементи однієї системи чи то цілком, чи то в більшості відмирають, в інші, прогресивніші, часто не зароджуються або народжуються зі значним запізненням, що може призвести до деградації замість розвитку [2, с.16]".

Характерною рисою перехідної економіки є нестабільність, оскільки в її основі лежить суперечність між старими і новими формами господарювання, що зумовлює якісні зміни в економічному і соціальному житті суспільства. У зв'язку з цим слід передбачити альтернативні шляхи її розвитку. Серед багатьох варіантів потрібно обрати найоптимальніший для нашої країни. Критеріями цього вибору є як загальні тенденції розвитку світової цивілізації, так і врахування наявних ресурсів, національних особливостей, історичних та етнонаціональних традицій, географічного та геополітичного положення.

Країни, що переходять від командно-адміністративної економіки до ринкової обирали різні шляхи: створення в надрах старої командно-адміністративної системи нових соціально орієнтованих ринкових відносин (Китай, В'єтнам, Монголія і т.д.), поступовий, еволюційний початок переходу до ринкових відносин через різні експерименти та перетворення, які розпочалися в надрах командно-адміністративної системи (Угорщина тощо), “шокової терапії”, що полягав у застосуванні методів короткострокового струсу суспільства (Польща тощо).

“Шокова терапія” приваблює тим, що мета досягається швидко. Сутність її полягає в тому, що на основну масу товарів та послуг відразу вводять вільні ціни. Зростання їх обмежується здійсненням гранично жорсткої фінансово-кредитної політики. Також максимально скорочується державний сектор. Соціальна підтримка населення встановлюється на мінімальному рівні [3]. Саме тому було обрано саме цей шлях.

Розглянемо особливості переходу нашої країни на ринковий тип економічного розвитку.

Економіка країни була великомасштабною, з незавершеним циклом виробництва, в якій домінували важка промисловість, воєнно-промислове виробництво і видобувні галузі. Це зумовило нестачу товарів народного споживання, з одного боку, і технічну та технологічну відсталість - з іншого. Країна відчуває велику потребу в нафті та газі, які вона змушена купувати, а це спричиняє проблеми з торговельним балансом, перекоси у цінах на внутрішньому ринку.

Економічна самостійність господарюючих суб'єктів як визначальна ринкова інституція в Україні була відсутня. Саме її наявність гарантує незалежність суб'єктів ринкової економіки, їхню економічну відповідальність, без чого не може існувати ринок. Адже раніше більшість підприємств України належали державі, управлялись її органами, що зумовлювало високий ступінь монополізму.

Формування інституцій багатосуб'єктних власників відбувається через роздержавлення власності, її трансформацію у різні форми — колективну, приватну. Це сприяє розвитку різних форм господарювання та створенню конкурентного середовища.

Невіддільною інституцією ринку є вільні ціни, за допомогою яких в умовах конкурентного середовища здійснюється еквівалентний обмін, а отже, реалізуються інтереси продавця і покупця, відтворюється рівновага в економіці. Проте це класичне положення економічної теорії діє лише за наявності інших ринкових умов: демонополізації сфер розподілу, обміну і виробництва, наявності форм господарювання, різних за масштабами, які управляються не з єдиного центру, а економічно та юридично самостійними товаровиробниками [4]. В Україні усіх цих передумов поки що немає.

Лібералізація цін за високого рівня монополізму обов'язково призводить до їх зростання і не створює стимулів для виробництва. Недоцільно виробляти додаткову продукцію, якщо прибуток в умовах

монополії залежить від зменшення її кількості. Отже, те, що є правильним теоретично і діє за умов, які відтворюють ринкове середовище у будь-якій країні, не може бути правильним для економіки, де не створені відповідні ринкові інституції.

Для того щоб суб'єкти національного ринку могли реалізувати право власності на засоби виробництва і продукцію, крім економічних потрібні ще й правові передумови. Зараз в Україні триває процес розроблення і прийняття юридичних законів, які б сприяли формуванню ринкового середовища. Проте цей процес відбувається досить повільно: часто у прийняття законів вносяться істотні зміни, відсутня узгодженість між законодавчими актами, невідпрацьовано механізм реалізації цих законів.

Створення достатньої кількості підприємств в Україні, які б сформували конкурентне середовище, може відбуватися двома шляхами: реформуванням існуючих підприємств і створенням нових. Перший шлях передбачає демонополізацію, роздержавлення і приватизацію, залучення вітчизняних та іноземних інвестицій для структурної перебудови підприємств, диверсифікацію. Другий – сприяння розвитку малого й середнього бізнесу, залучення вітчизняних та іноземних інвестицій для створення нових підприємств і реструктуризації старих.

Ураховуючи те, що Україна має могутній індустріальний і науково-технічний потенціал, підготовлені кадри, недоцільно обирати модель ринкової економіки, в якій переважає дрібна приватна власність, а економіка регулюється тільки ринковими законами. Цей шлях був би не прогресом, а регресом.

Досвід перехідного періоду України, як і багатьох постсоціалістичних країн, свідчить, що шлях до ринку в режимі “шокової терапії” не тільки не ефективний, а й призводить до надзвичайно великих втрат у всіх сферах життя. Для застосування “шокової терапії” в Україні не було відповідних передумов: психологічної готовності населення, належної підтримки ним владних структур, соціально-економічної бази тощо.

В Україні кількаразово спробували провести шокową так звану лібералізацію цін без створення відповідного ринкового середовища. Це призвело до розвалу системи державного управління, розриву господарських зв'язків як усередині країни, так і в країнах близького зарубіжжя, глибокої платіжної кризи, інфляції, розбалансованості фінансово-кредитних відносин, різкого падіння як виробництва, так і споживання, зубожіння основної маси населення.

Орієнтиром для України при переході до ринкової економіки мають бути сучасні розвинені країни, для яких характерна економіка, що ґрунтується на різних формах власності за домінування корпоративної власності, з притаманними їй високим соціальним захистом населення і соціальною орієнтацією економічного розвитку.

Україна має будувати таку модель ринкової економіки, яка найбільше відповідатиме особливостям її розвитку, структурі економіки, географічному положенню, менталітету народу.

Для України найприйнятнішою є модель соціально орієнтованого ринку, який підпорядковуватиме діяльність своїх функціональних структур задоволенню матеріальних і духовних потреб людини. Така стратегія має ґрунтуватися на чітко визначених пріоритетах економічного розвитку, які сприятимуть досягненню зазначених цілей.

На нашу думку, засади ринкової економіки в Україні мають вводитися прискорено, проте не “шоковим шляхом”. Поступовість, поетапність і державне регулювання цін на найважливіші товари, з одного боку, і прибутків — з другого поєднує поелементний, еволюційно-радикальний шлях.

Головним чинником створення ринку має бути послідовна діяльність держави щодо формування необхідних інституцій ринку. Для цього необхідно:

- 1) розробити цільові програми розвитку пріоритетних напрямів економіки і надати для цих цілей кредити;
- 2) зменшити податки;
- 3) стимулювати розвиток виробництва, а не посередницької діяльності;
- 4) створити сприятливі умови для залучення в країну приватного іноземного капіталу, передусім у формі прямих інвестицій у виробничу сферу, галузі, де виробляються споживчі товари.

Також держава має регулювати випуск національної грошової одиниці, здійснювати контрольовану емісію, забезпечувати взаємодію національного ринку з міжнародним. Результати економічних перетворень, здійснювані на таких засадах, будуть детермінованими, незворотними, прискореними і, що особливо важливо, досягнуті в умовах соціальної злагоди.

На початку своєї незалежності Україна поставила перед собою перспективну мету – входження до Європейського Союзу, досягти якої можливо лише за умови дотримання організаційного, політичного та економічного критеріїв. Сутність економічного критерію полягає у формуванні дієвої ринкової економіки [5, с.458]. Тому наша країна хоч і повільно, але все ж таки намагається досягти поставленої мети.

Висновки. Отже, проблема нашої економіки, в першу чергу, полягає не в тому, щоб швидко перейти від планових до ринкових засад, а в переході від економіки, що базується на екстенсивному способі розвитку шляхом інтенсифікації виробництва, до економіки, основу якої складають найновіші технології, високий рівень науки в поєднанні з високим загальноосвітнім рівнем. Саме на цій основі ми повинні побудувати новий господарський механізм.

Відтворюючи ринкові інституції, не можна забувати, що ринок будують люди, від їхніх свідомості, бажання, розуміння залежить дуже багато. Якщо суспільна свідомість не буде настроєна на ринкову хвилю, ринок не формуватиметься. Цей процес може затягтись, а то й піти у якомусь іншому напрямі.

Література

1. Дахно І.І. Міжнародна економіка: навч. посіб. / І. І. Дахно. – 2-ге вид., випр. і допов. – К.: МАУП, 2006. — 248 с.
2. Україна і світове господарство: взаємодія на межі тисячоліть / [А.С. Філіпенко, В.С.Будкін, А.С. Гальчинський та ін.]. – К.: Либідь, 2002. – 470с.
3. Ринкова економіка: проблеми, моделі, методи [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://referatwork.ru/new/source/76822text-76822.html>
4. Ринкова економіка в Україні: сучасний стан та тенденції розвитку [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://osvita.ua/vnz/reports/economtheory/21594/>
5. Світова економіка: підручник / [А. С. Філіпенко, В. С. Будкін, О. І. Рогач та ін.]. – К.: Либідь, 2007. – 640 с.

УДК 330.332

Балде Субиту, n-a-v-1@ukr.net
Научный руководитель Никитина А.В.

к. эконом. наук

Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет

ТЕОРЕТИКО-ПРИКЛАДНЫЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИЙ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА

Аннотация. В статье рассмотрены основные методические подходы к определению эффективности инвестиций, а также предложен алгоритм осуществления оценки эффективности инвестиционного проекта в условиях глобализации мирового хозяйства.

Annotation. In the article the basic methodological approaches to determine the investments effectiveness are disclosed, in the conditions of globalization of the world economy the algorithm for evaluating the effectiveness of the investment project implementation was offered.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционный проект, оценка, эффективность.

Введение. Одним из основных путей выхода Украины из кризиса является повышение эффективности инвестиций в национальную экономику. В то же время, по оценкам экспертов, инвесторы подвергаются очень высокому риску при финансировании украинских проектов, что обуславливает возрастание их требований к качеству разрабатываемых национальных инвестиционных проектов.

Одной из серьезнейших проблем экономики Украины является устарелость и низкая эффективность производственно-технической базы производства, а также потеря конкурентоспособности продукции. На протяжении нескольких десятилетий практически не изменилась отраслевая структура производственных капитальных вложений: больше половины инвестиций направлялось в промышленность; около трети – в сельское хозяйство; пятая часть – в транспорт, связь, строительство (вместе взятые). Деформированы не только отраслевая, но и воспроизводственная структуры инвестиций. Прогрессирует старение производственных фондов. Перелом такой тенденции зависит от радикального обновления основного капитала и формирования производства, отвечающего условиям экономического развития начала XXI века. Необходим опережающий рост капитальных вложений в новые технологии, в модернизацию основных фондов в производственной и непроизводственной сфере с учетом длительности инвестиционного цикла, что подтверждает приоритетность именно прямых инвестиций (вложения в уставный капитал хозяйствующего субъекта с целью извлечения дохода и получения прав на участие в управлении данным хозяйствующим субъектом).

Таким образом, в Украине сложилась ситуация, при которой, с одной стороны, существует острая необходимость в прямом инвестировании материально-технической базы предприятий, а с другой – острый дефицит отечественных источников финансирования. В таком случае источником инвестирования могут выступать и выступают зарубежные компании и финансовые институты. Но, если риск, которому подвержен национальный инвестор, высокий, то риск иностранного инвестора усугубляется еще и несовершенством законодательной базы, и политической нестабильностью в стране. Все это свидетельствует о необходимости более пристального внимания к вопросам, касающимся оценки эффективности планируемых прямых инвестиций в украинскую экономику.

Постановка задачи. Целью статьи является анализ существующих теоретико-прикладных основ оценки эффективности реализации инвестиционного проекта в условиях неопределенности и нестабильных условий хозяйствования. Для достижения поставленной цели в работе поставлены и последовательно разрешены такие проблемные вопросы:

- проведен комплексный анализ существующих теоретико-прикладных основ оценки эффективности реализации инвестиционного проекта;

- предложен усовершенствованный алгоритм осуществления оценки эффективности инвестиционного проекта.

Методология исследования. Для проведения исследования были использованы такие научные методы как анализ и синтез, метод абстрагирования и обобщения.

Результаты. Необходимой предпосылкой поддержания на постоянном уровне и расширения производственного потенциала предприятия является инвестиционная деятельность предприятия и потому присуща всем без исключения субъектам. Инвестиционная деятельность осуществляется в форме реализации инвестиционных проектов.

Инвестиционные проекты, включая предложения по разработке новой продукции, должны подвергаться постоянному и детальному анализу с точки зрения конечных результатов. Известно, что капитал, вложенный в технико-экономические проекты вместе с частью полученной от их реализации прибыли, реинвестируется в активы с целью получения дохода и прибыли в будущем [1]. Поэтому в самом начале анализа инвестиционного проекта необходимо проводить оценку эффективности вложения инвестиций.

Оценка эффективности инвестиций представляет собой наиболее ответственный этап в процессе принятия инвестиционных решений [2]. От того, насколько объективно и всесторонне проведена эта оценка, зависят сроки возврата вложенного капитала и темпы развития компании (фирмы). Это объективность и всесторонность оценки эффективности инвестиционных проектов в значительной мере

определяется использованием современных методов проведения такой оценки.

В настоящее время на практике чаще всего используются две методики оценки эффективности инвестиционных проектов[2]:

- традиционная методика, показатели которой рассчитываются на основании первичных (недисконтированных) денежных потоков. Данная методика использовалась в основном в условиях командно-административной системы;
- дисконтная методика, все показатели которой рассчитываются на основании денежных потоков, приведенных к настоящему времени путем дисконтирования.

Первая из приведенных выше методик не отвечает реальным финансовым показателям реализации инвестиционного проекта, так как она не учитывает изменение стоимости денег во времени (согласно этой методике денежные потоки, разные по времени поступления (использования), могут свободно приравниваться между собой), характера распределения денежных потоков во времени, доходов от возможного реинвестирования капитала, фактора инфляции при приравнивании денежных потоков.

Дисконтная методика оценки экономической эффективности инвестиционных проектов базируется на таких принципах, которые представлены на рис. 1[3].

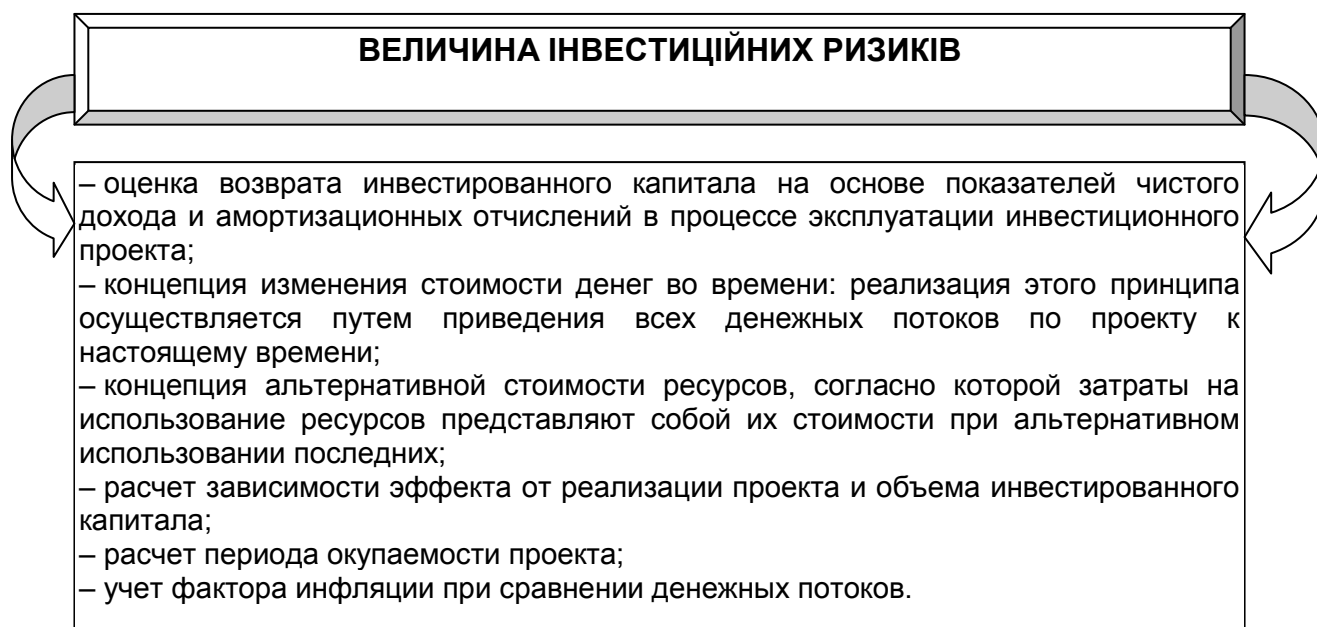


Рис. 1. Основные принципы, на которые основывается дисконтная методика оценки экономической эффективности инвестиционных проектов (предложено автором на основании [2-5])

Предлагаемый подход к оценке эффективности инвестиционных проектов предусматривает такой алгоритм, представленный на рис. 2.



Рисунок 1 – Алгоритм оценки эффективности инвестиционных проектов (предложено автором на основании [6])

Согласно предлагаемой схемы, вначале оценивается масштабность проекта. Критерием такой оценки выступает соотношение между суммой запрашиваемых инвестиций и собственным капиталом. Иными словами, инвестор, прежде чем приступить к оценке конкретного проекта, относит его к одной из групп. Наиболее оптимальным является наличие трех групп проектов: «малые», «средние», «крупные».

На практике к малым проектам относят проекты стоимостью до 10 млн. американских долларов, к средним – от 10 до 50 млн. дол. США, к крупным – от 50 до 100 млн. дол. США [5].

После отнесения проекта к одной из групп формируется информационный массив, необходимый для оценки его эффективности. На основании исходных данных информационного массива проводится анализ инвестиционного проекта по принципу: для оценки малых проектов достаточно осуществление предварительного анализа; средние проекты предполагают проведение предварительного и основного анализа; а крупный проект оценивается с помощью предварительного, основного и заключительного анализа.

В настоящее время выделяют ряд показателей, наиболее часто используемых для оценки эффективности инвестиционных проектов (табл. 1). Кроме того, это показатели, отнесенные к трем группам по критерию масштабности проекта.

Таблица 1 – Ранжирование показателей оценки эффективности инвестиционных проектов по значимости

Малый проект	Средний проект	Крупный проект
Количественные показатели		
- Чистый приведенный доход - Срок окупаемости	- Доходность вложенного капитала - Чистый приведенный доход - Внутренняя норма доходности - Срок окупаемости - Рентабельность инвестиций - Точка безубыточности - Критерий Бруно - Эффективность издержек - Бюджетный эффект - Средневзвешенная ожидаемого дохода	- Доходность вложенного капитала - Чистый приведенный доход - Внутренняя норма доходности - Срок окупаемости - Рентабельность инвестиций - Точка безубыточности - Эффективность издержек - Ставка дохода от проекта - Показатели риска - Рейтинг проекта - Интегральный эффект - Бюджетный эффект - Средневзвешенная ожидаемого дохода
Качественные критерии		
- Коммерческие критерии - Критерии	- Коммерческие критерии - Институциональные критерии	- Коммерческие критерии - Институциональные критерии - Экологические критерии

Продолжение таблицы 1		
научно-технической перспективности	- Экологические критерии	- Экономические критерии
- Экологические критерии	- Экономические критерии	- Социальные критерии
	- Социальные критерии	- Риски
		- Неопределенность
		- Эквивалент уверенности
		- Результат анкетного опроса экспертов
		- Пост-аудит

Эти показатели являются необходимыми и достаточными для оценки эффективности проекта конкретного масштаба. Кроме того, они проранжированы по значимости: на первом месте в списке находится наиболее важный показатель, чем последующий.

Выводы. Таким образом, в ходе исследования проведен анализ существующих теоретико-прикладных основ оценки эффективности реализации инвестиционного проекта в условиях неопределенности и нестабильных условий хозяйствования, а также предложен алгоритм действий, который позволит провести оценку экономической эффективности инвестиций с минимальными затратами времени и ресурсов в будущем, поскольку охватывает многоэтапную и детальную процедуру отбора инвестиционных проектов по критерию масштабности.

Литература:

1. Экономический справочник руководителя предприятия / [сост. : С. В. Рыжиков, В. Г. Золотогоров, В. С. Рыжиков]. – Ростов н/Д : Изд-во «Феникс», 2000. – 320 с.
2. Растяпін А.В. Методика оцінки економічної ефективності інвестиційних проектів/ А.В. Растяпін // Фінанси України, 2004. – №2. – С. 111-118.
3. Беренс В. Руководство по оценке эффективности инвестиций / В. Беренс, П. Хавранек: [пер. с англ. перераб. и дополн. изд.]. – М. : АОЗТ «Интерэксперт», «ИНФРА-М», 2005. – 528 с.
4. Игошин Н. В. Инвестиции. Организация управления и финансирование / Н. В. Игошин. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – 542 с.
5. Ильин Н. И. Управление проектами / Н. И. Ильин, И. Г. Лукманова и др. – СПб. : «Два-Три», 2006. – 610 с.
6. Глазунов М. В. Финансовый анализ и оценка рисков реальных инвестиций. / М. В. Глазунов. – М. : ИНФРА-М, 2004. – 465 с.

УДК 336.63+368.032

Біловол А. О., artem.bilovol@gmail.com

Науковий керівник Охріменко О.О.

доктор економ.наук, професор

Національний технічний університет України «КПІ ім. І. Сікорського»

СТРАХОВИЙ РИНОК УКРАЇНИ В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

Анотація

В даній статті розглянуто стан страхового ринку України в умовах фінансової нестабільності, його результати та тенденції, а також основні проблеми функціонування та перспективи.

Annotation

The article considers the condition of the insurance market in Ukraine in terms of financial instability, its results, trends, the main problems of and prospects.

Ключові слова. *Страхування, страховий ринок, криза, фінансові показники, економічний стан.*

Вступ. Нині Україна перебуває в умовах фінансової нестабільності, що негативно відзначається на всіх галузях народного господарства. Також суттєво постраждав страховий ринок, ефективна діяльність якого є одним з гарантів стабільної роботи економіки. Тому важливо оцінити сучасний стан сфери страхування в країні, визначити його основні проблеми і передбачити можливий його розвиток у майбутньому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дана тема стала дуже популярною після 2008 р., тобто після початку періоду фінансової нестабільності. Гаманкова О. О. та Хлівний В. К. розглядали дану тему з глобальної точки зору. Багато дослідників займалися супутніми темами: О. С. Журавка, О. С. Шумікін та Є. Г. Ткаченко розглядали вплив іноземного капіталу на розвиток страхового ринку України, де приділили багато уваги стану національному страхового ринку; І. Ю. Рудь та І. В. Копитіна визначали перспективи розвитку страхового ринку України, але при цьому зупинилися лише на дворічному періоді; у 2013 р. І. В. Попова розглянула очікувані зміни законодавства щодо вдосконалення фінансового контролю страховиків і зробила ряд цікавих висновків, які суттєво втратили свою актуальність в умовах сучасних реформ.

Постановка задачі. Метою статті є дослідження стану страхового ринку України, визначення його основних проблем та перспектив.

Методологія. Статистичний аналіз, порівняння, дедукції.

Результати дослідження. Страхування — особлива важлива ланка в сфері послуг сучасного світового господарства, що забезпечує економічну рівновагу. Воно виконує ряд важливих для стабільного функціонування економічної системи функцій: перерозподіл ризиків, попередження збитків, накопичення фінансових ресурсів та контроль фінансового стану суб'єктів економіки. Тому не дивно, що ефективний і розгалужений страховий ринок є характерною рисою економічно розвинених держав, особливо країн «Великої сімки». Для України, що нині знаходиться в стані економічної та фінансової нестабільності, питання розвитку страхової сфери є одним із ключових для відновлення економічної могутності держави.

Українська економіка суттєво постраждала відглобальної фінансової кризи в 2008 р. та політичної кризи 2013-2014 рр. Криза 2008 р. була спричинена суто фінансовими проблемами, тому не мала такої руйнівної сили для національної економіки, як обставини 2013-2014 р. [1], що мають цілий комплекс причин. Обидві ситуації призвели до суттєвих падінь в українській економіці (рис.1). Як видно з гістограми у 2009 р. ВВП України впав на третину, а в 2014-2015 рр. рівно вдвічі.



Рис. 1. ВВП України в 2006-2016 рр., млрд. дол. [1]

Такий стан економіки не могло позначитися на розвитку страхової сфери держави. Між такими важливими параметрами економічного розвитку, як ВВП на душу населення та рівень інфляції, і темпами розвитку галузі страхування встановлена чітка кореляція [2], тому сьогодні можна спостерігати різкий спад активності на ринку страхування.

Розглянемо основні показники економічної діяльності в галузі страхування (табл.1) [3]. Майже всі пункти даної таблиці свідчать про розвиток страхової системи паралельно розвитку української економіки: стрімкий розвиток у 2005-2007 рр., пік 2008 року, швидке зменшення активності у 2009 р., повільний ріст у 2010-2013рр. і стрімке падіння за останні 2 роки. Оскільки фінансова дестабілізація почалася вкінці 2008 р., то доцільно аналізувати сучасні параметри відносно цього року.

Основні показники сфери страхування в 2005-2015 рр. [3]

	Кількість страхових компаній	з них: компанії зі страхування життя	Кількість укладених договорів страхування, млн. штук	Активи по балансу, млн. грн.	Сформовані страхові резерви, млн. грн.	Валові страхові премії, млн. грн.	Валові страхові виплати, млн. грн.
2005	398	45	336,8	20 920,1	5 045,8	12 853,5	1 894,2
2006	411	55	554,6	23 994,6	6 014,1	13 830,0	2 599,6
2007	446	65	599,8	32 213,0	8 423,3	18 008,2	4 213,0
2008	469	72	676	41 930,5	10 904,1	24 008,6	7 050,7
2009	450	72	575,0	41 970,1	10 141,3	20 442,1	6 737,2
2010	456	67	619,1	45 234,6	11 371,8	23 081,7	6 104,6
2011	442	64	618,0	48 122,7	11 179,3	22 693,5	4 864,0
2012	414	62	178,2	56 224,7	12 578,0	21 508,2	5 151,0
2013	407	62	185,2	66 387,5	14 435,7	28 661,9	4 651,8
2014	382	57	134,7	70 261,2	15 828,0	26 767,3	5 065,4
2015	361	49	202,4	60 729,1	18 376,3	29 736,0	8 100,5

З 2008 року кількість страхових компаній (СК) в Україні зменшилася на 108 (23%), що свідчить про різке ускладнення діяльності СК в Україні протягом останнього десятиліття. При цьому в 2005-2008 роках відбувалось швидке зростання кількості підприємств цієї сфері, що збігається із становищем в інших галузях.

Якщо розглядати лише компанії страхування життя, то ситуація трохи гірша: кількість СК зменшилась на 23 (32 %). Причина такого падіння криється в особливостях страхування життя: більшість договорів укладається на тривалий період, більше 10 років, що в умовах фінансової нестабільності є дуже негативним фактором для можливих клієнтів.

Кількість укладених договорів страхування має кращу динаміку. Але в даному випадку потрібно врахувати законодавчі зміни: вкінці 2011 р. була проведена реформа ОСАГО [4], що значно зменшило загальну кількість договорів страхування. Враховуючи даний факт, маємо повільно зростаючу динаміку кількості договорів страхування за виключенням короточасного падіння в 2014 р.

Усі фінансові показники рухаються приблизно однаково і показують повільне, але стабільне зростання. Але дані показники є номінальними, тобто суттєво викривленими інфляцією. Наприклад, на графіку об'ємів валових страхових премій (рис. 2) не можна не відзначити піки 2008 та 2013 років та тенденцію до зростання ринку, тобто в цілому позитивна

динаміка. Але при урахуванні інфляції [5] позитивна динаміка перетворюється в застій і сильне падіння, тобто абсолютно інший стан ринку. Аналогічна ситуація і з іншими фінансовими показниками.



Рис. 2. Об'єм валових страхових премій у 2005-2015 рр. (млн. грн.)

Серед всіх показників реальним зростанням відзначилася лише кількість договорів, що свідчить про спробу діючих СК перекрити падіння доходів кількістю заключених договорів.

З усього вищесказаного вище можна зробити проміжний висновок, що сьогодні ринок страхування в Україні перебуває в занепаді і має ряд проблем, які не дають можливості відновити минулі об'єми надання послуг.

Серед них можна виділити такі:

- зменшення кількості підприємств [6]. Велика частину доходів СК складає страхування майна підприємств, тому внаслідок зменшення економічної активності підприємства несуть збитки, банкрутують або закриваються та розривають страхові договори, що веде до збитків для самих СК;
- падіння доходів населення. Страхування є галуззю в сфері послуг, яка першою страждає від кризових явищ: населенню простіше відмовитися від певних послуг, ніж від продуктів харчування та інших матеріальних благ. Особливо чутливе до падіння доходів населення страхування життя;
- недовіра до фінансової системи України [7]. Відсутність довіри до фінансової системи держави означає відсутність впевненості населення у сенсі їх вкладів, тобто зменшення кількості премій у СК;
- падіння іміджу українського страхування. Кризові явища в Україні та збитковість українських СК призводить до паніки серед

іноземних інвесторів — найбільші українські СК перепродаються з метою уникнення великих збитків [8];

- недосконалість законодавства. Українське законодавство у сфері страхування зараз є недосконалим і суттєво відстає від європейських норм, без реформ неможливим буде ефективне функціонування СК в умовах кризи;

- великий процент тіньової економіки. На липень 2016 р. її рівень складав 38 % від ВВП [9], тобто більше третини. Тіньова економіка не потребує страхування, оскільки для співпраці зі страховими компанії потрібна повна законність підприємства та додаткові витрати, що суперечить максимізації прибутку будь-якими шляхами — головній ідеї незаконного ведення справи.

Всі ці проблеми в першу чергу витікають з економічної нестабільності країни та проблем законодавства і їх вирішення потребує поліпшення ситуації всередині країни. Тому перспективи розвитку сфери страхування потрібно оцінювати відповідно до прогнозів економічного розвитку.

У 2015 році аналітичні агентства передбачали у 2016-2018 рр. ріст ВВП України в 2-3 % щорічно [10], тобто досить непогані темпи росту. Але по оновленим даним [11] у 2014 р. ріст ВВП має скласти приблизно 1,1 %, тобто значно менше очікуваного. Тому майбутнє української економіки, а з ним і майбутнє страхового ринку, є досить туманним і можна сподіватися лише на повільне зростання.

Щодо змін у законодавстві, то тут ситуація краще завдяки швидко прогресуючим реформам [12]. Якщо вони виконають поставлені перед ними цілі, то значно підвищиться прозорість юридичної системи та знизиться частка економіки в тіні, що призведе до позитивних змін в страхуванні. У випадку провалу єдиним позитивним ефектом буде підвищення іміджу українського страхування завдяки факту проведення реформ.

Також треба врахувати відсутність довіри до національних СК як вітчизняних споживачів, так і іноземних інвесторів. Імідж у страхуванні грає велику роль, тому враховуючи це та наведені вище фактори найімовірнішим варіантом буде застій українського страхування у майбутньому.

Оскільки забезпечення фінансової стабільності є дуже складним в сучасних реаліях України, то найкращим способом пожвавити страховий ринок є проведення цілеспрямованих реформ у галузі та популяризація страхування серед населення. Враховуючи сильну взаємозалежність між станом страхового ринку та фінансовою стабільністю в країні, активізація страхової сфери значно покращить рівень останньої та зменшення ризику ведення економічної діяльності в Україні.

Висновки. Страховий ринок України в умовах фінансової нестабільності переживає сильну деградацію і спад. Починаючи з свого

піку у 2008 р. майже безперервно страхова сфера показує погіршення фінансових показників, закриття компаній та загальний застій у галузі.

Головною причиною такої ситуації є власне фінансова нестабільність, що проявляється для страхового ринку у скороченні кількості та збіднінні клієнтів, проявленій в таких умовах недосконалості українського законодавства та вже як наслідок недовірі до всіх ланок фінансової системи.

Оскільки поліпшення ситуації з фінансовою нестабільністю у короткостроковий період не передбачається, а реформи ще не проявили себе, то основною перспективою для українського страхування є стагнація. Щоб активізувати страховий ринок потрібно провести цілеспрямовані реформи та пропаганду послуг ринку серед населення.

Слід зазначити, що страховий ринок потребує подальшого дослідження для точнішого виявлення перешкод його розвитку, особливо у законодавстві, і створення ефективного плану їх подолання.

Література:

1. Ukraine GDP [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.tradingeconomics.com/ukraine/gdp>
2. Дослідження ринку страхування життя в Україні з використанням кореляційно-регресійного аналізу [Електронний ресурс] / І. Саврас, Р. Юринець. // Ефективність державного управління — 2014 — Вип. 41 — С. 303 — Режим доступу: http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/efdu_2014_41_37.pdf.
3. Інформація про стан і розвиток страхового ринку України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://nfp.gov.ua/content/informaciya-pro-stan-i-rozvitok.html>
4. Автостраховка на новый лад [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.prostopravo.com.ua/avto/stati/avtostrahovka_na_novyuy_lad
5. Индексинфляции (Украина) [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://index.minfin.com.ua/index/infl/>
6. Сучасний стан підприємницької активності в Україні [Електронний ресурс] / Н. Г. Георгіаді // Ефективна економіка — 2016 — № 3 — Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4818>
7. Соціально-економічні наслідки фінансової кризи та девальвації гривні [Електронний ресурс] / О. М. Балакірева, Дмитрук Д. А. // Український соціум — 2016 — № 3(58) — С. 102 — Режим доступу: <http://www.ukr-socium.org.ua/Arhiv/Stati/US-3-2016/100-109.pdf>

8. Украинский страховой рынок: итоги 2015 и перспективы 2016 [Електронний ресурс]. — Режим доступу:
<http://brit-mark.com/ru/press-centre/brit-mark-media/2015/ukrainskiy-strahovoy-rynok-itogi-2015-i-perspektivi-2016>
9. Загальні тенденції тіньової економіки в Україні у I півріччі 2016 року [Електронний ресурс]. — Режим доступу:
<http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&id=e384c5a7-6533-4ab6-b56f-50e5243eb15a&tag=TendentsiiTinovoiEkonomiki>
10. Quarterly Report: A quiet recovery [Електронний ресурс]. — Режим доступу:
<https://www.icu.ua/download/1621/ICUQtlyReport-20160524.pdf>
11. В Україні різко ускорився ріст ВВП – НБУ [Електронний ресурс]. — Режим доступу:
<http://www.segodnya.ua/economics/enews/v-ukraine-rezko-uskorilsya-rost-vvp-nbu-737828.html>
12. Моніторинг прогресу реформ: звіт за 2015 рік [Електронний ресурс]. — Режим доступу:
http://reforms.in.ua/sites/default/files/upload/broshura_a4_ukr.pdf

УДК: 338.001.36

Бурлак В.В., vika_burlak@mail.ru
Науковий керівник Скоробогатова Н.Є.
к.е.н., доц.

Національний технічний університет України «КПІ ім.Сікорського»

ПРОЛЕМИ СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ ЕЛЕКТРОННОЇ КОМЕРЦІЇ В УКРАЇНІ

В статті представлено основні результати дослідження особливостей розвитку електронної комерції в Україні, запропоновано класифікацію проблем стратегічного розвитку електронної комерції.

Ключові слова: електронна комерція, Інтернет, Інтернет-користувачі, мережа, Інтернет-магазин.

The article presents key findings of the features of e-commerce in Ukraine, proposed classification of issues of strategic development of electronic commerce.

Key words: e-commerce, Internet, Internet-users, network, Internet-shop.

Вступ. Сучасні реалії української економіки в контексті глобального економічного розвитку демонструють необхідність модернізації старих і пошуку нових форм ділової активності для стимулювання економічного зростання. Однією з галузей економіки, яка стрімко розвивається під стимулюючим впливом новітніх розробок в області ІТ, є електронна комерція. Онлайн-торгівля є одним з найбільш динамічних ринків і входить в невелике число тих сегментів економіки, які продовжують рости і розвиватися, незважаючи на кризу, скачки валюти та інші проблеми, з якими країна зіткнулася в останні роки.

На електронну комерцію в контексті ведення бізнесу починають звертати увагу навіть досить консервативні підприємці. Адже для багатьох вона до цих пір є практично неосвоєним джерелом залучення клієнтів, з великими перспективами зростання.

Виявлення проблем стратегічного розвитку електронної комерції дозволить підвищити конкурентоспроможність вітчизняних компаній на міжнародних ринках, що є досить актуальним в умовах євроінтеграційних процесів.

Питанням дослідження електронної комерції займалися чимало українських і закордонних вчених, серед яких Т.М. Тардаскіна, О.А. Кобелев, Г.В. Негода, В.С. Рудницький, І. Шарп, Е. Мелз та ін. Проте дослідники основну увагу приділяють вивченню суті електронної комерції,

а питанню проблемам стратегічного розвитку електронної комерції приділено недостатню увагу.

Постановка завдання: метою статті є аналіз сучасних тенденцій і проблем сфери електронної комерції в Україні з обґрунтуванням необхідності їх вирішення для підвищення її конкурентоздатності.

Методологія: під час написання статті було використано монографічний метод для детального вивчення наукових праць, які стали основними джерелами інформації, методи збору статичних даних і аналізу отриманих результатів.

Основні результати дослідження

За оцінкою УАДМ, загальний обсяг ринку e-commerce за підсумками 2015 року становив \$ 1,1 млрд (продажу тільки нових товарів B2C). Ринок електронної комерції виріс в гривнях на 32%, в доларах – впав на 31% в порівнянні з 2014 роком (\$ 1,6 млрд)(рис.1)[1].

Український ринок e-commerce перебуває лише на етапі становлення, тому має ряд проблем розвитку, які вимагають невідкладного вирішення, оскільки впливають на стратегічний розвиток даної галузі:

1. Низький рівень проникнення Інтернету, а відтак низька частка осіб, які здійснюють онлайн купівлю-продаж. Частка Інтернет-проникнення у 2015 р. становить 51% (рис.1), а частка Інтернет-покупців – 11%. Натомість, у Німеччині Інтернет-проникнення становить 77%, у Великобританії – 82% [3].

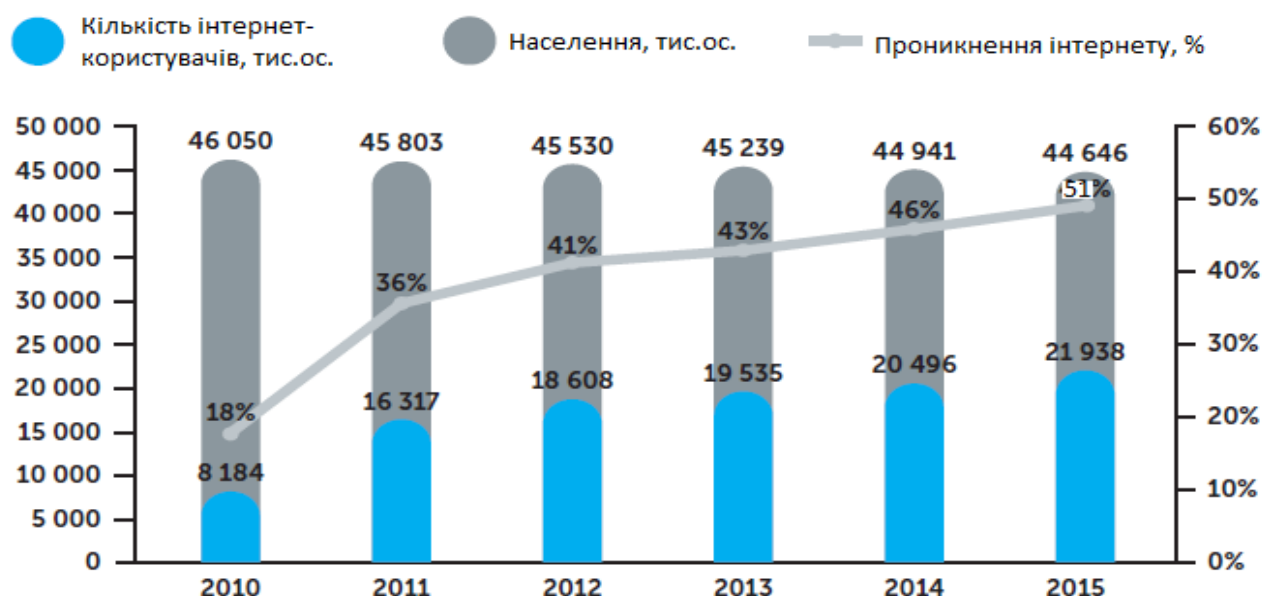


Рис.1. Рівень Інтернет-проникнення[2]

Більше половини користувачів користуються Інтернетом з домашнього комп'ютера. Частка тих, хто використовує мобільні пристрої, продовжує зростати, і зараз вже наблизилася до показника 44% (рис.2) [4].

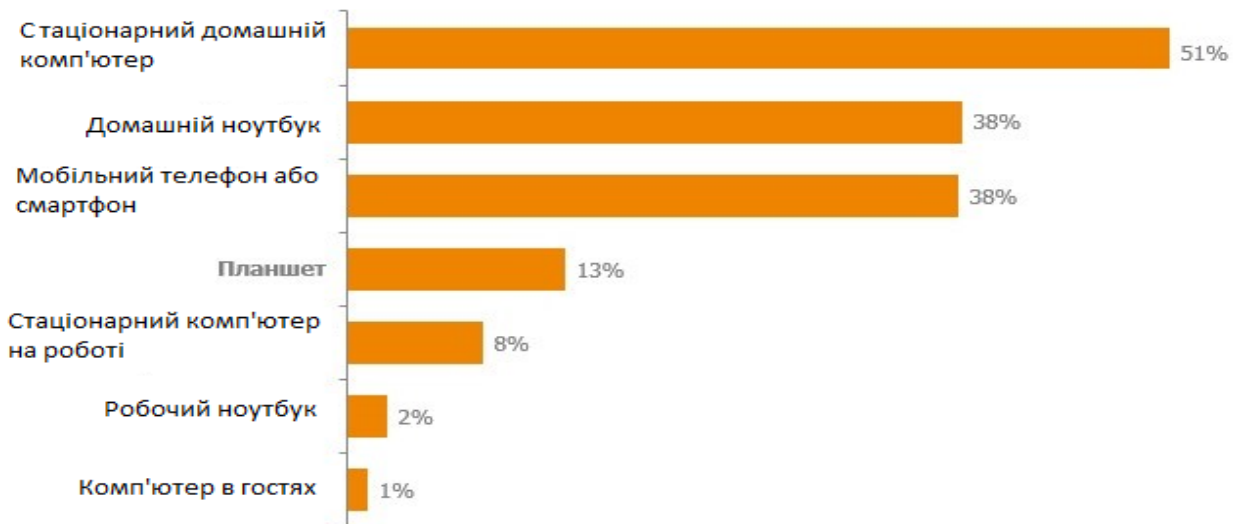


Рис.2. Розподіл користувачів за способом використання Інтернету [4]

2. Низький рівень використання при оплаті транзакцій банківських карток, платіжних систем та електронних грошей. За даними дослідницької компанії iVOX Ukraine 90% українських Інтернет-користувачів розраховуються картами за товари і послуги через термінали в точках офлайн-продажів, 74% оплачують покупки онлайн, 58% користуються картами для грошових переказів. Найпопулярніша послуга, яка оплачується картою через Інтернет – поповнення рахунку мобільного зв'язку, Інтернет-доступу і телебачення (83%). Для онлайн-шопінгу банківськими картами користуються 70% респондентів. 47% оплачують через Інтернет комунальні послуги, 42% купують залізничні або авіаквитки.

3. Недосконала інфраструктура електронної торгівлі. Елементи інфраструктури ринку електронної торгівлі вимагають удосконалення, бо впливають на внутрішнє функціонування ринку України та взаємодію з іноземними партнерами і громадянами: поштові сервіси; платіжні системи; системи зберігання; інструменти взаємодії: електронні документи, цифрові підписи; інструменти електронної ідентифікації [5]. А також удосконалення потребує логістика та транспортування товарів та послуг через кордон.

4. Жорстка нормативна політика НБУ щодо випуску електронних грошей та непривабливе нормативно-правове середовище для залучення міжнародних платіжних систем. Розвиток системи електронних грошей передусім стримується законодавчими обмеженнями. Емісія та використання електронних грошей регулюється статтею 15 Закону України «Про платіжні системи та переказ коштів в Україні» та Положенням про електронні гроші в Україні, затверджене постановою Правління Національного банку України від 4 листопада 2010 року № 481. Ключові положення яких визначають, що: емісію електронних грошей можуть здійснювати виключно банки; сума грошей, яка може одночасно зберігатися на електронному пристрої, який не може поповнюватися, не повинна перевищувати 2 тис. грн та на пристрої, який може поповнюватися, не повинна перевищувати 8 тис. грн; суб'єкти

господарювання мають право використовувати електронні гроші лише для здійснення оплати товарів в сумі до 35 000 гривень протягом календарного року [6].

5. Низька платіжна спроможність населення, що не сприяє збільшенню користувачів мережі. За даними дослідження компанії GfK у 2015 р. у більшості досліджуваних країн відбулося економічне зростання, знизився рівень безробіття. Ці процеси знайшли відображення у номінальних показниках купівельної спроможності, які підвищились в ЄС на 3,7% порівняно з попереднім роком. Це означає, що кожний середньостатистичний житель ЄС витратив за рік 15 948 євро на споживання, оренду, заощадження і пенсійне страхування. В Україні купівельна спроможність знизилася на 3% (в національній валюті). Середня купівельна спроможність українців в 2015 році становила 979 євро, що стало найнижчим показником серед досліджуваних країн [7].

6. Проблема з якістю обслуговування. УАДМ провела оцінку якості обслуговування інформаційних ліній Інтернет-магазинів, оцінюючи телефонних консультантів і прийшла до висновків, що більше 50% Інтернет-магазинів підвищили рівень телефонного сервісу (рис.4). При цьому середній показник у галузі за 2013 р. – 72%, за 2014 р. – 70%. В загальному в сфері Інтернет-торгівлі рівень якості телефонного обслуговування споживачів знизився [8].

7. Юзабіліті Інтернет-магазину. Під терміном «юзабіліті» розуміють оцінку зручності та простоти використання певного інтерфейсу з боку користувача [9]. Таким чином, якщо в Інтернет-магазині він важкий у використанні або розуміння взаємодії з ним неочевидно для користувача, потенційні клієнти будуть залишати його, не здійснюючи покупки, а компанія, в свою чергу, недоотримувати прибуток. Так можна прийти до простого, але вірного висновку:

Краща якість юзабіліті = Більше продажів

В даний час багато сайтів в сфері e-commerce нездатні утримати користувачів просто тому, що незручні. Якщо навігація і структура сайту є складною і заплутаною – користувач іде. Якщо інформація викладена в нечитабельному вигляді – він іде. Якщо опис і фото товару є недостатніми – він знову покидає сайт.

8. Кількість вибору доставки і оплати. Необхідність опрацювання даного питання повністю вкладається в логіку вдосконалення обслуговування покупців і забезпечення їх лояльності. Доставка повинна бути швидкою вже просто тому, що ніхто не любить чекати посилку. Якщо людина робить замовлення певного товару – наприклад, для того, щоб зробити комусь подарунок – навіть один день затримки буде для неї критичним.

Крім роботи над швидкістю доставки, потрібно пропонувати покупцеві вибір: пошта, транспортна служба, кур'єр до дому, протягом 24 годин або на обрану дату.

Також покупцеві потрібно надавати вибір щодо оплати товару: готівка при отриманні, банківський переказ, через термінали оплати, за квитанцією в банку.

9. Мобільна комерція. Смартфони і планшети плавно перетворилися в основні пристрої для навігації по Інтернету для істотного сегмента користувачів. Відповідно, швидкими темпами зростає і частка покупок, зроблених за допомогою таких пристроїв. Тому власнику бізнесу необхідно комплексно підходити до цього питання – починаючи з адаптації сайту під мобільні телефони і продовжуючи роботу в таких напрямках, як мобільна реклама та розробка програми під Інтернет-магазин.

10. Робота зі спільнотою. Більше 70% покупців вивчають відгуки інших людей перед тим, як замовляти товар в Інтернет-магазині. Причому роблять це не тільки на сайті продавця, а й на інших майданчиках, щоб отримати найбільш повну інформацію про продукт. 74% користувачів відмовляються від покупки, ознайомившись з негативним думкою, а 41%, навпаки, – роблять імпульсивні покупки після прочитання захоплених відгуків[10]. Крауд-маркетинг, формування аудиторії, стимулювання лояльності та інші форми роботи з спільнотою стають необхідністю для побудови успішного бізнесу в електронній комерції.

Усі наведені вище проблеми можна класифікувати наступним чином (рис.3):

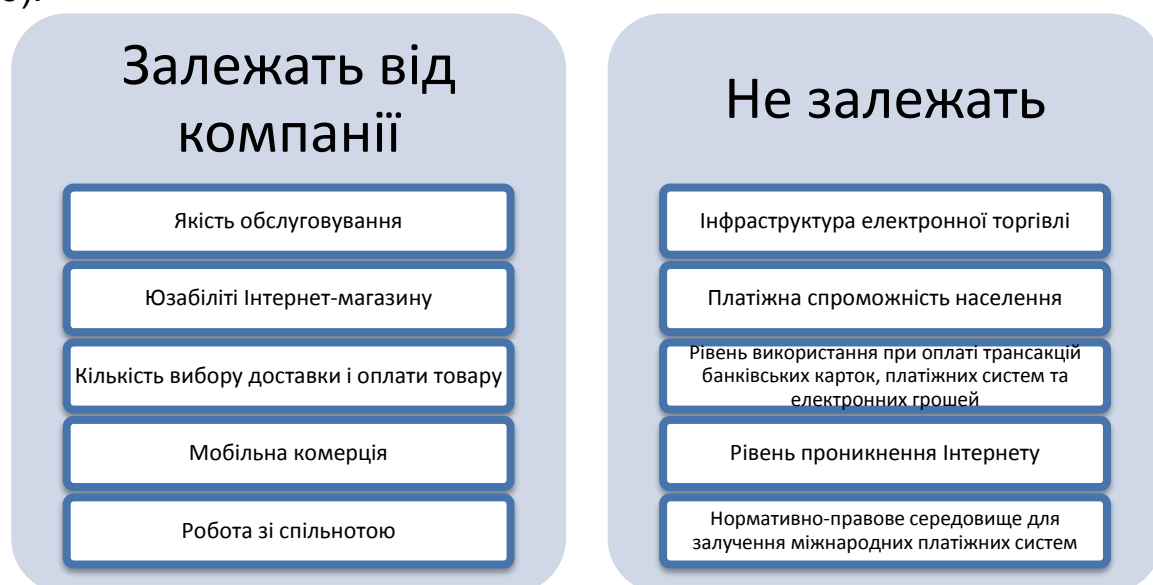


Рис.3. Класифікація проблем стратегічного розвитку електронної комерції в Україні (розроблено автором)

Висновки: Доведено, що електронна комерція в Україні знаходиться в стадії зародження. Але її розвиток проходить динамічно і з великою швидкістю.

У той же час є ряд стримуючих факторів, які в подальшому можуть стати серйозною перешкодою для розвитку даного виду бізнесу. Аналіз даних факторів і подолання перешкод розвитку електронного бізнесу, безумовно, потрібний, щоб сформулювати середовище в майбутньому, яке

буде сприятливе для впровадження і розвитку електронної комерції як актуального і перспективного напрямку бізнесу в Україні.

Подальшого дослідження потребує вивчення проблем розвитку електронної комерції за кордоном та можливостей перенесення досвіду їх вирішення в Україні.

Література:

1. Объем рынок e-commerce Украины вырос в гривне на 32% в 2015 году України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://retail-community.com.ua/news/tehnologii/4471-obyem-ryinok-e-commerce-ukrainyi-vyiros-v-grivne-na-32-v-2015-godu>
2. Дубенська О. Е-commerce в Україні: розвиток попри кризу / О. Дубенська // Економічна правда – 2015. - №17 – с.11
3. Патраманська Л. Ю. Дослідження сучасних тенденцій розвитку світового ринку електронної комерції / Л.Ю. Патраманська // Технологический аудит и резервы производства — 2014. – № 5/3(19). – с.68.
4. Електронная коммерция в Украине 2016: цифры и факты [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://webexpert.com.ua/ecommerce-in-ukraine-2016>
5. Зеленська М. Електронна комерція України: перспективи для суспільства та бізнесу. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://eb.dep145.org.ua/sites/default/files/Zelenska_eCommerce.pdf
6. Черномор В. О. Сучасний стан та перспективи розвитку платіжних систем в сфері електронної комерції / В. О. Черномор // Фінансовий простір – 2015. – № 1 (17). – с.286.
7. Губаренко М. Прес-реліз Європейський ринок роздрібної торгівлі в 2016р.: повільне, але неухильне зростання / М.Губаренко // ГФК Юкрейн – 2016. - №8 – с.1
8. Исследование качества телефонного сервиса [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://uadm.com.ua/webversion.pdf>
9. Федоричак В. Юзабилити интернет-магазина: актуальность и влияние на продажи / В.Федоричак // Iemarbet – 2015. - №7 – с.21
10. Федоричак В. Тренды электронной коммерции в 2016 — 2017 годах / В.Федоричак // Iemarbet – 2015. - №7 – с.25

УДК: 336

Гаєвська Л.М., mio-25@mail.ru

к.е.н., доцент

Університет державної фіскальної служби України

Марченко О.І.

к.е.н., доцент

Університет державної фіскальної служби України

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ВИКОРИСТАННЯ ПОДАТКІВ ЯК СТИМУЛІВ ДО ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Стаття присвячена дослідженню актуальних теоретичних і практичних проблем податкового стимулювання інноваційної діяльності підприємства. Вивчено зарубіжний досвід стосовно напрямів посилення податкового стимулювання інноваційної діяльності; запропоновано використовувати інвестиційний податковий кредит за допомогою комбінованої схеми: у перший рік застосовується об'ємний податковий кредит, у наступні роки – прирістний; уточнено розмір ставки прирістного інвестиційного податкового кредиту за допомогою регресійного аналізу.

The article with the actual theoretical and practical problems of tax incentives innovation enterprise. Study international experience on the direction of increasing the tax stimulation of innovation activities and proposed use of investment tax credits using the combined scheme: in the first year used volumetric tax credit, in subsequent years - pryristnyy; pryristnoho specified rate of investment tax credits using regression analysis.

Ключові слова: податкове стимулювання, інновація, інноваційна діяльність, інвестиційний податковий кредит.

Вступ. Українська економіка перебуває на етапі, коли неможливо в подальшому використовувати засоби праці, які були створені ще в соціалістичній Україні та створювати морально застарілу продукції. Для ефективного функціонування підприємств та економіки загалом необхідні інновації. Стимулювання інноваційної діяльності через податки потребує значних дій зі сторони держави. Для успішного здійснення інноваційної діяльності необхідна належна фінансова база, яку в ринкових умовах слід формувати не лише за рахунок методів прямого фінансування, але й за рахунок використання опосередкованих важелів, таких як податки. В Україні податкове стимулювання інноваційної діяльності упродовж усіх років незалежності було недостатньо ефективним, а тому не приносило очікуваних результатів.

Проблемам фінансового забезпечення інноваційної діяльності та її оподаткуванню присвячена значна кількість праць учених як: Ю. Бажал

[7], В. Геєць, Ю. Іванов [1], М. Крупка, А. Кузнєцова, С. Онишко, В. Опарін, В. Семиноженко, А. Соколовська [4], Л. Федулова [2] та ін. Ними зроблено значний внесок у розвиток такого важливого напрямку наукових досліджень як встановлення і реалізація взаємозв'язку інновацій та фінансів і його значення для інноваційно-інвестиційної модернізації економіки; різним аспектам підтримки інноваційної діяльності фінансовими інструментами державного регулювання, визначальне місце серед яких посідають податкові.

Постановка задачі. Метою дослідження визначено поглиблення теоретичних засад та обґрунтування практичних рекомендацій, спрямованих на підвищення ефективності використання податків як стимулів до інноваційної діяльності з урахуванням зарубіжного досвіду.

Методологія. Основним методом дослідження є системний, застосування якого зумовило дослідження податкового стимулювання інноваційної діяльності як цілісної системи. Аналіз податкового стимулювання інноваційної діяльності здійснювався за допомогою статистичних методів – аналізу, порівняння, відносних величин, групування, рядів динаміки, табличного та графічного методів тощо. Обґрунтування напрямів удосконалення податкового стимулювання інноваційної діяльності здійснювалося за допомогою економіко-математичного моделювання.

Результати дослідження. Однією з причин низької інноваційної активності, як справедливо вважають провідні українські вчені [1, 2, 3, 4, 5], виступає високе податкове навантаження і недостатнє використання податкових стимулів до інвестицій в інноваційну діяльність підприємств. Як свідчить зарубіжний досвід, навіть проводячи політику скорочення податкових пільг, більшість технологічно розвинених держав світу залишили пільги, направлені на стимулювання інноваційної діяльності. Податкові стимули в реалізації інноваційної політики держави за кордоном направлені з одного боку, на стимулювання інноваційних процесів, а з іншого, на створення сприятливих економічних умов і соціально-політичного клімату для науково-технічного розвитку. Серед них традиційно виділяються податкове і амортизаційне стимулювання новаторської активності, податкове стимулювання розвитку інноваційно-орієнтованого малого підприємництва. У рамках здійснення податкової складової інноваційної політики найважливішу роль відіграють податкові пільги, велика частина яких у провідних країнах світу орієнтована на сприяння реалізації досягнень науково-технічного прогресу. У зарубіжній практиці накопичений достатньо великий досвід їх застосування. При цьому концепція відповідного податкового стимулювання все більше пов'язується з активізацією приватної ініціативи і підприємництва через загальноекономічні, ринкові регулятори [6, с. 238].

У країнах західної Європи та США податкові пільги на капітальні вкладення найчастіше надаються у вигляді „інвестиційного податкового кредиту”. Як правило, ця пільга дається компаніям, що направляють

інвестиції на впровадження нової техніки, устаткування, технологій. Інвестиційна податкова знижка віднімається (кредитується) із суми нарахованого податку на прибуток компанії. При цьому дана знижка надається лише після введення нової техніки в експлуатацію. Право на отримання податкової знижки настає для компанії автоматично: його не треба доводити і обґрунтовувати, оскільки воно прямо закріплене законодавством. Розмір знижки встановлюється у відсотках від вартості впроваджуваної техніки і складає: 5,3 % у Японії (для електронної техніки і устаткування), 50 % у Великобританії (для 1-го року експлуатації нової техніки, технології, матеріалів), 10–15 % в Канаді (залежно від освоєності території місце розташування компанії – освоєні або неосвоєні райони країни) і 100 % в Ірландії. У США дана пільга відносно інвестицій застосовується лише для енергетичного устаткування [7, с. 19].

Практично всі податкові пільги інноваційно-інвестиційного характеру спрямовані на зменшення обсягу оподатковуваного прибутку від інноваційної діяльності або зменшення ставки податку на прибуток за допомогою застосування методу прирістної регресії, як пропонується, зокрема, М. Котовою. Вона пропонує з метою стимулювання інноваційної діяльності застосовувати механізм розщеплення прибутку – коли частина прибутку, яка спрямовується на споживання, оподатковується за однією ставкою, а та, яка спрямовується на інноваційну діяльність – за зниженою з урахуванням приросту прибутку (табл. 1) [8, с. 4–5].

Таблиця 1

Розрахункова ставка податку на прибуток в залежності від приросту прибутку

F – щорічний приріст прибутку	1,1	1,2	1,3	1,4	1,5	1,6	1,7	1,8	1,9	2,0
K _i – ставка податку, коефіцієнт	0,3	0,25	0,23	0,21	0,2	0,19	0,18	0,17	0,16	0,15

На наш погляд, така схема податкового стимулювання інноваційної діяльності є складною для використання підприємствами і викличе труднощі при адмініструванні податку на прибуток. Отже, кращим варіантом буде надання можливості застосовувати інноваційно-інвестиційний кредит всім підприємствам, незалежно від профілю діяльності та форми власності.

Світовий досвід свідчить про можливість використання різної бази для нарахування інвестиційного податкового кредиту та різних ставок [1].

Базою для нарахування інвестиційного кредиту більшість країн використовує інвестиції у дослідження і розробки. Варто зазначити, що у багатьох країнах (наприклад, Іспанії) для нарахування інвестиційного податкового кредиту можуть бути використані декілька баз, однак при цьому обмежується загальна сума інвестиційного податкового кредиту, що надається. З огляду на те, що в Україні загалом, найгірша ситуація склалася у галузі промислових інновацій, то базою для нарахування інвестиційного податкового кредиту пропонуємо визначити річну суму

інвестицій на фінансування досліджень та інноваційних розробок промислового характеру. Скористатися інвестиційним податковим кредитом можна тільки за підсумками року, у якому було здійснено фінансування інноваційної діяльності, розмір інвестиційного податкового кредиту не може перевищувати суму оподаткованого кредиту, залишок невикористаного податкового кредиту на наступний рік не переноситься.

Що стосується ставки для нарахування інвестиційного кредиту, то розмір її диференційований від 5 до 100 % для об'ємного податкового кредиту, від 5 до 50 % для прирістного податкового кредиту [9, 1]. Сама ставка здебільшого визначалася емпіричним шляхом.

Обираючи ставку для нарахування об'ємного податкового кредиту у перший рік здійснення інвестиції в інноваційну діяльність, ми використовували емпіричний досвід технологічно розвинених країн та керувалися міркуваннями щодо можливої мінімізації втрат доходів бюджету від запровадження такої пільги (табл. 2).

Таблиця 2

Ставки для нарахування простого інвестиційного податкового кредиту*

Ставка	Умова застосування
100%	При здійсненні інвестиції у дослідження і розробки 6-го технологічного укладу
65%	При здійсненні інвестиції у дослідження і розробки 5-го технологічного укладу
25%	При здійсненні інвестиції у дослідження і розробки 4-го технологічного укладу

*Примітка: авторська розробка

Здійснюючи аналіз чутливості податкового навантаження з податку на прибуток і обсягів фінансування інновацій, було з'ясовано, що при зменшенні податкового навантаження з податку на прибуток на 100 % обсяги фінансування можуть зростати до 50 %, при зменшенні податкового навантаження на 65 % – до 30 %, при зменшенні на 25 % – до 15 %.

Для уточнення розміру ставки прирістного інвестиційного податкового кредиту було проведено регресійний аналіз побудованої моделі (табл. 3.).

Таблиця 3.

Регресійний та дисперсійний аналіз залежності обсягів реалізації інноваційної продукції від суми наданих податкових пільг з податку на прибуток*

Регресійний аналіз				
Множинний R			0,684881722	
R-квадрат			0,469062973	
Нормований R-квадрат			1,4	
Стандартна похибка			13,97127216	
Дисперсійний аналіз				
	df	SS	MS	F
Регресія	7	45995,46022	6570,780032	23,56367711
Залишок	5	9759822,289	1951964,458	
Всього	12	9805817,75		

*Примітка: розраховано авторами

На основі даних регресійного і дисперсійного аналізу було розраховано оптимальну мінімальну ставку прирістного інвестиційного податкового кредиту як математичне сподівання досліджуваної моделі, яке склало 14,28416. оскільки похибка складає 13,97127216, то аналітична модель довірчого інтервалу ставки прирістного інвестиційного податкового кредиту становить:

$$14,28 - 13,97 \leq k \leq 14,28 + 13,97$$

Таким чином, оптимальна ставка прирістного інвестиційного податкового кредиту буде знаходитись в межах від 0,31 % до 25,25 %.

Ставки надання прирістного інвестиційного податкового кредиту також мають бути диференційовані у залежності від технологічного укладу, фінансування якого здійснюється.

Хочемо підкреслити, що фінансування інноваційної діяльності, яка кваліфікується як фінансування третього технологічного укладу, під пільгове оподаткування прибутку не підпадає. Максимальні пільги для фінансування інновацій шостого технологічного укладу пояснюються необхідністю здійснення інноваційного прориву Україною з паралельним розвитком 4-го і 5-го технологічних укладів.

Складність ухвалення рішення по реалізації запропонованих податкових новацій пов'язана з основними макроекономічними ризиками, такими як зниження доходів бюджету, можливість одноразового збільшення інфляції, а також можливість підвищення конкурентоспроможності імпоротної продукції. Разом із тим, наявність високого стимулюючого потенціалу запропонованих заходів обумовлює можливість зниження цих ризиків.

Проблема підвищення ефективності податкового стимулювання може бути вирішена за допомогою запропонованих заходів щодо запровадження такої пільги як інвестиційний податковий кредит при одночасному підвищенні якості контролю не тільки у сфері оподаткування, але й у галузі монетарного контролю та митного адміністрування.

Висновки. Результати аналізу вказали на суттєву проблему – небажання як вітчизняних так і зарубіжних інвесторів вкладати кошти в інноваційну сферу. На сьогоднішній день багато науковців акцентують увагу на державній складовій підтримки інновацій як у формі преференцій так і за допомогою прямого фінансування. Фактично пропонується активна участь держави у венчурних проектах, тобто у ризиковому фінансуванні. Однак пряма участь держави є виправданою тільки для початкових етапах фінансування інновацій. Тому головний вектор податкового стимулювання інноваційної діяльності має бути направлений на залучення венчурного інвестора у сферу фінансування інновацій.

Кращим варіантом буде надання можливості застосовувати інноваційно-інвестиційний кредит всім підприємствам, незалежно від профілю діяльності та форми власності. З метою податкового стимулювання інноваційної діяльності в Україні пропонуємо

використовувати комбіновану схему: у перший рік застосування здійснення інвестиції на розвиток інноваційної діяльності застосовується об'ємний податковий кредит, у наступні роки – прирістний. Обов'язковою умовою застосування податкового кредиту є фінансування інноваційних розробок, які належать до 4, 5 або 6-го технологічних укладів.

Література:

1. Іванов Ю. Б. Оподаткування та інноваційна діяльність підприємств / Ю. Б. Іванов // Інновації : проблеми науки і практики 2006 : монографія. – Х. : ВД „Інжек”, 2006. – С. 253–293.
2. Федулова Л.І. Концептуальні засади формування інноваційної системи підприємств / Л. І. Федулова // Актуальні проблеми економіки. - 2014. - № 10. - С. 195-205.
3. Серебрянський Д.М. До питання запровадження інвестиційної податкової знижки в Україні / Д.М. Серебрянський, Г.С. Мельничук // Фінанси України. – 2012. – № 3. – С. 45–59.
4. Система податкових пільг в Україні в контексті європейського досвіду / А. М. Соколовська, Т. І. Єфименко, І. О. Луніна [та ін.]. – К. : НДФІ, 2006. – 320 с.
5. Коротун В. І. Практика використання податкових пільг в Україні / В. І. Коротун // Вісник ЖДТУ. – 2012. – № 1 (59). – Серія: Економічні науки. – С. 267 – 270.
6. Степаненко Д. М. Методы реализации государственной инновационной политики в зарубежной практике / Д. М. Степаненко // Вестник ДГТУ. – 2005. – Т. 5. – № 2(24). – С. 238–245.
7. Бажал Ю. М. Економічна теорія технологічних змін / Ю. М. Бажал. – К. : Заповіт, 1996. – 238 с.
8. Котова М. В. Податок на прибуток як фактор активізації інвестиційної діяльності промисловості України / М. В. Котова // Труды Одесского политехнического университета. – 2004. – № 1(21). – С. 1–5.
- Іванов Ю. Б. Налоговоестимулирование научной и образовательной деятельности: реалии и перспективы / Ю. Б. Иванов, В. С. Пономаренко // Налогообложение: проблемы науки и практики – 2007: монография. – Х. : ИД „ИНЖЕК”, 2007. – 336 с.

УДК 338.585

Гедзюк А.В.,

4 курс, спеціальність «Облік та аудит»

Коблянська Г.Ю.

к.е.н., асист.кафедри обліку та аудиту

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ПСБО 8 «НЕМАТЕРІАЛЬНІ АКТИВИ» І МСБО 38 «НЕМАТЕРІАЛЬНІ АКТИВИ»

Дана стаття описує основні аспекти відображення в обліку нематеріальних активів відповідно до міжнародних стандартів фінансової звітності, порівняння МСБО 38 «Нематеріальні активи» та П(С)БО 8 «Нематеріальні активи» з метою знаходження спільних і відмінних рис цих документів.

Ключові слова: нематеріальні активи, глобалізація, первісна оцінка, справедлива вартість, програмне забезпечення, амортизація, первісна вартість.

This article describes main aspects of representation in tangible assets in accounting, according to NAS 8 «IntangibleAssets» and IAS 38 «IntangibleAssets» and the comparison between this documents.

Keywords: intangible assets, globalization, the initial estimate, fair value, software, depreciation, initial value.

Постановка проблеми. Сучасний світ найкраще характеризують такі терміни, як глобалізація, інтеграція, надзвичайно стрімкий технологічний процес та конкуренція. Саме останній фактор є рушієм прогресу, адже кожна країна прагне бути першою у всіх сферах суспільного життя, взірцем процвітаючої економічної та соціальної політики. Країни - лідери, досягнувши прогресу у певній сфері, діляться своїм досвідом з іншими країнами, цим самим, даючи світу розвиватись. Щоб бути лідером, необхідно оточити себе лідерами, йти в одну ногу з ними, впроваджувати їх досвід, та поступово розвивати його. Саме з цього починається інтеграція та глобалізація. На даному етапі розвитку економічної політики нашої країни, для нас є надзвичайно актуальним перейняти увесь досвід країн - лідерів, уніфікувати законодавчі положення із загальноприйнятими міжнародними, для того, щоб стати на крок ближче до успіху, стати конкурентоздатнішим на світовій арені, прогресувати у зовнішньоекономічних торгівельних зв'язках для подальшого залучення інвестиційних ресурсів.

Фінансові ресурси сучасних підприємств генеруються великою мірою шляхом застосування ними ліцензій, патентів, авторських прав, переліку клієнтів, прав на іпотечне обслуговування, квот на імпорт, франшиз, взаємовідносин з постачальниками та маркетингових прав, іншими

словами – нематеріальними активами. У зв'язку з цим якісне управління нематеріальними активами має велике наукове і практичне значення для максимізації прибутків національних підприємств. Саме тому положення, які регламентують засади формування інформації про нематеріальні активи та їх розкриття потребують ретельного вивчення і порівняння. Більшість положень ПСБО і МСФЗ не суперечать одне одному, проте ряд протиріч все ще існує.

Методологічні засади формування інформації про нематеріальні активи та її розкриття визначаються національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку – П(С)БО 8 «Нематеріальні активи» і міжнародними стандартами бухгалтерського обліку – МСБО 38 «Нематеріальні активи». Проблеми даної категорії досліджуються у працях вчених економістів: Голов С. Ф., Гура Н. О., Голубнича Г. П., Жук В. М., Засадний Б. А., Камінська Т.К., Костюченко В. М., Мельник Т.Г.,Талайло О. О., Швець В.Г.

Метою даної роботи є відображення обліку нематеріальних активів відповідно до міжнародних стандартів, порівняння МСБО 38 «Нематеріальні активи» та П(С)БО 8 «Нематеріальні активи» з метою знаходження спільних і відмінних рис цих документів.

Виклад основного матеріалу. Облік нематеріальних активів регламентується МСБО 38 «Нематеріальні активи» [4] та національним П(С)БО 8 «Нематеріальні активи» [6]. У них майже співпадає:

- ✓ визначення нематеріальних активів;
- ✓ оцінка нематеріальних активів при надходженні: при придбанні (створенні) нематеріальні активи зараховуються на баланс підприємства за первісною вартістю, яка складається з ціни (вартості) придбання (крім отриманих торговельних знижок), мита, непрямих податків, що не підлягають відшкодуванню та інших витрат, безпосередньо пов'язаних з його придбанням та доведенням до стану, у якому він придбаний до використання за призначенням;
- ✓ методи нарахування амортизації та строки корисного використання нематеріальних активів, а також наявність та рух нематеріальних активів у звітному році.

Поняття «нематеріальні активи» трактується так: немонетарні активи, які не мають фізичної субстанції та можуть бути ідентифіковані [4]. Нематеріальні активи визнаються за двох умов: якщо існує імовірність одержання економічних вигод, пов'язаних з його використанням та його вартість може бути достовірно визначена [6].

В той самий час деякі положення, які визначені в національних П(С)БО 8, не розкриваються в міжнародних стандартах, зокрема: оцінка нематеріальних активів при внесенні до статутного капіталу, оцінка нематеріальних активів, створених підприємством.

Також, у певних положеннях національних та міжнародних стандартів існують певні невідповідності, які наведено у таблиці.

Порівняльна характеристика П(С)БО та М(С)БО з обліку нематеріальних активів

Ознака	П(С)БО 8 «Нематеріальні активи»	МСБО 38 «Нематеріальні активи»
Оцінка нематеріальних активів при обміні	Згідно із п.12 - первісна вартість нематеріального активу, який придбаний в результаті обміну на подібний об'єкт, дорівнює залишковій вартості переданого нематеріального активу.	Собівартість нового активу дорівнює балансовій вартості відданого (в обмін) активу.
Первісна оцінка нематеріальних активів	Згідно із п.13 – первісна вартість НМА є їх справедлива вартість на дату отримання з урахуванням витрат, передбачених п. 11 П(С)БО 8	Підприємство може обрати первісне визнання як нематеріальних активів, так і гранту за справедливою вартістю
Переоцінка нематеріальних активів	Згідно із п. 19 – переоцінка може проводитись за справедливою вартістю на дату балансу тих нематеріальних активів, щодо яких існує активний ринок. У разі переоцінки окремого об'єкта нематеріального активу слід переоцінювати всі інші активи групи, до якої належить цей НМА	1-ий підхід (п. 81) – після первісного визнання НМА слід відобразити за його собівартістю; 2-ий підхід (п. 82) – після первісного визнання НМА слід відобразити за переоціненою сумою, яка є його справедливою вартістю на дату переоцінки.
Нарахування амортизації	Згідно із п.25 –амортизаційні нарахування здійснюються протягом строку корисного використання НМА, який встановлюється підприємство при визнанні цього об'єкта активом (при зарахуванні на баланс)	Згідно із п.97 – амортизацію слід нарахувувати, починаючи із дати, коли цей актив є наявним для використання

Джерело: розроблено автором на основі [4,6].

Мета МСБО 38 «Нематеріальні активи» полягає у визначенні облікового підходу до нематеріальних активів, які конкретно не розглядаються в інших стандартах.

Існує досить великий перелік об'єктів, які можуть бути визнані в якості нематеріальних активів, і він є дуже різноманітним, але певні категорії об'єктів викликають значний інтерес практикуючих бухгалтерів. Наприклад, операційна система Microsoft Windows, по суті вона є функціональною частиною комп'ютера, а як нам відомо – комп'ютер належить до категорії основних засобів, тому операційну систему можна назвати нематеріальними активами, що містяться в фізичній субстанції [2]. При цьому матеріальний елемент такого активу, що об'єднує нематеріальні і матеріальні елементи, є суттєвішим.

Саме тому операційні системи Microsoft Windows та інші аналогічні системи, які управляються комп'ютером і не функціонують без цього конкретного програмного забезпечення, класифікують відповідно до п. 4 МСБО 38 як складові основних засобів і обліковуються відповідно до вимог МСБО 16 "Основні засоби" [5]:

- ✓ операційна система Microsoft Windows та інші аналогічні системи включаються до собівартості системних блоків комп'ютерів;
- ✓ комп'ютерне програмне забезпечення для обладнання та верстатів включається до собівартості або обліковується як компонент такого обладнання та верстатів.

Сьогодні великого значення набувають інтернет-ресурси, тому надзвичайно актуальним питанням для власників даних інтернет-ресурсів є правильність обліку витрат на створення веб-сторінок. Для цього необхідно керуватись Тлумаченням ПКТ 32 «Нематеріальні активи: витрати на сторінку в Інтернеті» (далі – ПКТ 32), застосування якого є обов'язковим для підприємств, які складають звітність відповідно до МСФЗ.

Відповідно до ПКТ 32, власну веб-сторінку суб'єкта господарювання, яка є результатом розробки і призначена для внутрішнього чи зовнішнього доступу, можна назвати внутрішньо генерованим нематеріальним активом, на який поширюються вимоги МСБО 38.

Витрати на створення веб-сторінки згідно до ПКТ 32 розподіляються на такі етапи [8]:

- ✓ етап планування;
- ✓ етап розробки прикладних програм та інфраструктури;
- ✓ етап розробки графічного дизайну;
- ✓ етап розробки контенту (наповнення сайту);
- ✓ операційний етап.

Перший етап – планування – включає в себе розробку техніко-економічного обґрунтування, визначення специфікацій програмного забезпечення та обладнання, вибір компаній-розробників. Він подібний до етапу дослідження, а тому всі видатки, понесені на цьому етапі, визнаються витратами звітного періоду.

У п.8 Тлумачення ПКТ 32 визначається, що підприємство має можливість продемонструвати, як його веб-сторінка генеруватиме можливі майбутні економічні вигоди тільки тому випадку, коли така веб-сторінка може генерувати доходи, включаючи прямі доходи від надання можливості розміщувати замовлення.

За умови, коли веб-сторінка розроблена лише для підвищення ділової репутації підприємства, рекламування продуктів та послуг власного виробництва або нарощування попиту на них, то підприємство не зможе продемонструвати, як воно генеруватиме можливі майбутні економічні вигоди, а, тому, всі витрати на розробку такої веб-сторінки мають визнаватись витратами звітного періоду.

Можна капіталізувати лише витрати на створення:

- ✓ веб-сторінок інтернет-магазинів;
- ✓ веб-сторінок, на яких розміщується платна реклама третіх осіб.

Наведемо приклад первісної оцінки нематеріальних активів, створених підприємством:

Підприємство почало розробку нової технології у квітні 2015 року і закінчило в серпні 2016 року. Витрати, пов'язані з розробкою включають:

Витрати на розробку	2015,грн.	2016, грн.	Разом,грн.
Заробітна плата та інші виплати персоналу, зайнятому у розробці	504000	520000	1064000
Витрати на матеріали і послуги	196000	168000	364000
Амортизація ОЗ	11000	11000	22000
Навчання персоналу використовувати нову технологію	8400	11200	19600
Розподілені накладні витрати	280000	350000	630000
Разом	999400	1060200	2059600

Необхідно визначити вартість нової технології, якщо розробка задовольняє критерії визнання нематеріальним активом з 31 грудня 2015 року.

Розв'язок:

Вартість розробки = 520000+168000+11000=699000 (грн.)

Також наведемо приклад обчислення амортизації нематеріального активу:

Підприємство придбало патент на виробництво 150000 од. продукції протягом 4 років. Планом передбачені такі обсяги продажу продукції: 1рік=75000од., 2 рік=50000од., 3рік= 25000од. Вартість патенту = 600000грн. Визначте суму щорічної амортизації патенту.

Ставка амортизації $= \frac{600000}{150000} = 4 \text{ грн/од.}$

Сума амортизації:

1рік = 4*75000=300000 грн.

2рік = 4*50000=200000грн.

3 рік = 4* 25000=100000грн.

Висновки. Отже, у ході проведеного дослідження можемо зробити такі висновки:

- ✓ міжнародні стандарти мають, як позитивні, так і негативні риси. Їх перевагами перед національними виступають: чітка економічна логіка; узагальнення сприятливої світової практики в області бухгалтерського обліку; простота сприймання для користувачів фінансової інформації. Проте, недоліками можемо вважати: узагальнений характер стандартів, які передбачають велике різноманіття у методах обліку; відсутність детальних інтерпретацій і прикладів співставлення стандартів з конкретними ситуаціями. Економіка України дуже відрізняється від значної кількості європейських країн, саме тому були впроваджені саме національні

стандарти, які великою мірою базуються на міжнародних, але вони враховують специфіку саме нашої країни;

- ✓ існують категорії нематеріальних активів, при обліку яких виникає багато запитань, наприклад – як правильно обліковувати операційну систему комп'ютера, а також як обліковувати витрати на створення веб-сторінок. Згідно п. 4 МСБО 38, операційні системи визначають як складові основних засобів і обліковуються відповідно до вимог МСБО 16 "Основні засоби. Відповідно до ПКТ 32, власну веб-сторінку можна назвати внутрішньо генерованим нематеріальним активом, тому усі витрати понесені у ході етапів її створення обліковують згідно до МСБО 38.

Список використаних джерел

1. Закон України про бухгалтерський облік і фінансову звітність [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/996-14>
2. **Податковий кодекс України** [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
3. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затв. наказом Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.
4. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 38 «Нематеріальні активи» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_050
5. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 16 «Основні засоби» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_014
6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0750-99>
7. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку Методичні рекомендації щодо заповнення форм фінансової звітності, затверджені наказом Міністерства фінансів України від 28.03.2013 р. № 433 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?code=v0433201-13>
8. ТЛУМАЧЕННЯ ПКТ 32 Нематеріальні активи: витрати на сторінку в Інтернеті [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_030
9. Коблянська О.І. Фінансовий облік: Навч. посіб., 2-ге вид., випр. – К.: "Знання-Прес", 2007. – 473.

Столярчук Н. Ідентифікація об'єктів прав інтелектуальної власності в процесі інноваційної діяльності/ Н.Столярчук // Економічний форум. – 2015. – С. 54.

УДК 339.542.2

Vasyl H. Gerasymchuk, gerasimchuk@kpi.ua
Doctor of Economic Science, Professor habil.
National Technical University of Ukraine
"Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute"

ЗОНА СВОБОДНОЙ ТОРГОВЛИ: ВЫГОДЫ И УГРОЗЫ

FREE TRADE ZONE: BENEFITS AND THREATS

В статье показана необходимость и перспективность развития экономических отношений с другими странами посредством создания зон свободной торговли (ЗСТ). Проанализированы выгоды и угрозы функционирования ЗСТ Украина–ЕС. Рассмотрены направления повышения эффективности внешней торговли на основе перехода к инновационно-инвестиционному направлению развития экономики. Предложены меры по совершенствованию правового, организационного и финансового обеспечения стратегии развития экспортного потенциала Украины.

Ключевые слова: *выгоды, глобализация, зона свободной торговли, Евро*

пейский Союз, интеграция, соглашение, угрозы

In the article a necessity and perspective of development of economic relations are shown with other countries by means of creation of free trade zones (FTZ). Benefits and threats of functioning of FTZ are analyzed Ukraine–EU. Directions of increase of efficiency of foreign trade are considered on the basis of passing to innovative-investment direction of development of economy. Measures are offered on perfection of the legal, organizational and financial providing of strategy of development of export potential of Ukraine.

Keywords: *benefits, globalization, free trade zone, European Union, integration, agreement, threats*

Introduction. To revolution of dignity (November 2013 – February 2014) Ukraine in foreign economic activity gave preference to the countries of customs union (CU). Soon the vector of external economic politics sharply changed the direction toward EU. On the nature FTZ in theory supposes a benefit to both parties signing a corresponding agreement. P.R. Krugman and M. Obsfeld underline that "... countries conclude favorable trade agreements, according to that size of the duty, set by them on the commodities of each other, less than rates of levying of import from other countries. The simplest case is such at that two (or anymore) countries are abolished in the relation of each other by all duties, but save custom barriers in trading with other world. Such agreements have the different names: customs union, common market or free trade zone" [1, c. 241].

From data of WTO (June 2016), each of 164 her members of WTO has at least one agreement about FTZ. In all within the framework of WTO 635 agreements are signed about favorable trade, from them 423 inured. 90% all agreements touch directly FTZ. 10% agreements behave to the sphere of customs unions. After signing of agreement about FTZ one side gets more benefits, naturally, due to other side.

About advantages and threats at creation of FTZ the question is in researches and live performances of many scientists, public administrators, politicians. We will name the names of the known researchers works of that on the examined range of problems deserve more intent, in our view, attention. It – V.M. Heets, A.I. Danylenko and T.A. Ostashko [2], V.V. Kopijka and A.I. Shnyrkov [3] et al.

Rising of task. A research aim is realization of passing ahead analysis of the expected benefits and possible risks, related to creation and functioning of FTZ of Ukraine with countries-partners. To the achievement of a mark aim the study of already showing up achievements and losses is sent as a result of operating agreement about FTZ Ukraine-EU, signed agreement about FTZ Ukraine-Canada, and the expected advantages and defects from suggestions about creation of FTZ with Ukraine from the side of Turkey, Israel, China, other countries or group of countries.

Methodology. Theoretical and methodological basis of research is made by approach of the systems to the dynamic analysis of the processes related to creation and subsequent functioning of free trade zone between countries. During realization of research it was served concrete methods: method of historical comparison, statistical and comparative analysis, SWOT-analysis. Legislative and normative acts, scientific works of foreign and home scientists, internet-resource come forward the informative base of research.

Research results. Economic potential of Ukraine. Participating of country in the international division of labor it is necessary to examine from positions of benefits that she can get in the nearest and remote prospect. These benefits must be reflected, firstly, on strengthening of economic potential of the state in wide sense of this concept, secondly, on the increase of welfare of population, thus, all his layers. Having strong enough starting possibilities after disintegration of the USSR, socialistic camp, Ukraine them took advantage of far by the not best character. Ukraine with developed by an aircraft construction, shipbuilding, machine-tool construction, production of launch vehicles and other hi-tech industries of industry step by step transforms from industrially-agrarian in the agrarian-industrial state. Ukraine is rolled to the group of countries of raw material periphery. During 1992-2014 the stake of industry in GDP of Ukraine grew short from 50% to 20%. In 2015 this index was 16% [4]. GDP of Ukraine in relation to 1990 is at the level of 65%. At the same level together with Ukraine there are Moldova and Georgia. Other countries from 29 post socialistic countries substantially unstuck from outsiders.

The main retentive factors of economic development it is been: avoiding of authorities realization of structural reforms, subzero efficiency of state administration, corruption, not high competitiveness of products of home commodity producers (except for grain-growing, vegetable oil, black metals). The companies, related to energy, production of tobacco wares and infrastructure, come forward in country basic taxpayers. The economy of country is extraordinarily sensible to different external influences. These and other factors do not allow to Ukraine to declare about itself in the world market as about a reliable and influential participant.

Ukraine-Customs Union. Tacking to Customs Union (CU) was accompanied Ukraine by next advantages: by access to the relatively cheap power mediums; by expansion of market; by development of industry taking into account the debugged productive connections; by the increase of working seating capacity; stabilizing of financial position, national currency; by independence from external creditors; by influence of humanitarian factor (language, religion, traditions).

Among possible risks from tacking to CU: certain loss of sovereignty; restriction of democratic freedoms; conflict within the framework of observance of rules WTO; toughening of norms is in foreign trade; inhibition of rates of modernization of national economy because of the use of relatively cheap power resources; growth of home policy conflicts (in a country are 246 parties, 86 religious confessions); freezing of relationships with EU. Exactly the last point became turning in the political, economic and military orientation of Ukraine – from Customs Union to EU.

Ukraine-EU. Negotiations between Ukraine and EU in relation to the conclusion of a new increase treaty on replacement of Agreement about partnership and collaboration began in March in 2007 On Summit Ukraine – it was arranged EU (September 2008) of side about development of Agreement about an association. On August, 9 2013 a project Agreements was promulgated on the portal of government of Ukraine. Signing of Agreement took place in two stages. On March, 21 in 2014 political part of Agreement were signed in time, and on June, 27 in 2014 is his economic part. On September, 16 2014 Verkhovna Rada of Ukraine and European Parliament synchronously ratified Agreement about an association between Ukraine and EU.

In this Agreement the special place (312 reasons from general 486 reasons) is taken to the deep and all-embracing free trade zone. FTZ began the official functioning with 01.01.2016 Agreement is envisage a gradual decline, and then and complete abolition of customs duties on commodities, acting to the markets of Ukraine and EU. From the side of EU of FTZ de facto began to operate from November 2014.

Customs duties were anointed for many types of products from Ukraine. It touched about 80% products of agrarian sector of economy and 90% manufactured goods traditionally highly sought at the market of EU taking into account the set quotas on these commodities. On other commodities of the

Ukrainian export customstariffss were monastic from 7, 6 to 0, 5%. In the process of preparation of Agreement and during his realization in the advanced studies, and also in mass Medias spoke out and different opinions continue to speak out in relation to efficiency of functioning of FTZ Ukraine-EU. We will be stopped for generalization of pluses and minuses of FTZ, her optimistic and pessimistic estimation [5].

So, reasons of optimists. An entering prospect is into EU. About the exact date of such event nobody talks. Reference-point: 20 and more than years. At the same time, the signed and realized Agreement (political part) allows in the near time to decide a question about the visa-free mode. Expansion of FTZ assists to the privileges for the market of services. Possibility is opened also for moving of labor force, at least, for certain categories (for example, for specialists in the field of IT-technologies).

Possibility of going into more capacious market, than market of CU. On the calculations of government, participating in FTZ will allow to Ukraine annually to increase the volumes of export in countries EU on 2-3%, that will result in the height of GDP on 0,7-0,9%. Those home producers that is specialized on supplying with raw material commodities and ready-to-cook foods must appear in winning. Abolition of customs duties will allow increasing production volumes, accordingly, arrived.

In winning – a consumer. As EU took off customs duties on most commodities, their cost at the Ukrainian market will go down on 10-15%. The assortment of the imported products will broaden, including milk and meat to the products, foremost, from Poland, other countries of Eastern Europe.

Placing on territory of Ukraine of productions of the European companies. The acceleration of economic reforms, fight against a corruption, perfection of taxation, must assist bringing in of the European firms to the Ukrainian market for the production of certain types of products and stuff wares. A certain stimulus for foreign investors is relatively cheap (on the remuneration of labor) labor force with the high enough level of qualification. The Ukrainian side gets additional workplaces, addition to the budget, high organization of labor and production, more perfect technologies, new going near a management and stimulation of personnel.

Crediting of economy. Reformation of national economy in accordance with the European standards opens more wide possibilities for her crediting, receivables of investments from the side of the European and international financial structures.

Fears from rapprochement with EU (looks of pessimists). Threats to the home producers of industrial products. High expenses of energy and materials at making of many types of products, out-of-date technologies of production cannot provide their competitiveness at the European market. Such productions become unprofitable, including under influence of the analogical imported commodities of more high quality and more subzero cost of consumption. There are the real threats of closing of such productions. It will result in reduction of workplaces, decline of profits, social problems.

Complications of introduction of the European standards. If customs duties on many types of the Ukrainian commodities are taken to the minimum, then the European standards become a serious, sometimes almost insuperable obstacle in the nearest prospect on access of home products to the market of EU. Especially it touches sanitary and ecological standards. Passing to the European standards is envisaged realization of audit on all life cycle of commodity from lot land to packing of products.

National commodity producers will be under an obligation to sign acceding to the corresponding European structures by services for realization of audit with bringing in of foreign specialists. Perfection of technology, replacement of equipment, preparation and retraining of skilled composition, will be required. And that is all are expenses, thus considerable, time. On the primary stage, passing to the European standards of quality can become an unjustified step from the point of view of turning to the operative account from their introduction.

Height of unemployment, outflow of skilled labor force. Tacking of Ukraine to WTO, FTZ opens possibilities for internal market saturation the imported products, forcing out of the market of uncompetitive home producer. Except positive results this process can result also in the height of unemployment with all effluent from here social consequences.

Inflation. Going into the European market is accompanied by rising in price of home products at the internal market. Exporters are frequently advantageous to trade at the foreign market, what cares of internal. A perceptible break takes place between price-lists on counters and purchasing power of Ukrainians. Inflation becomes inevitable in this situation.

Devaluation of national currency. Decline of receivables of currency from the export of home products that carries mainly raw material character, characterized by the low level of value-added affects worsening of foreign trade balance of country. International financial structures (for example, IMF) do not hurry in the selection of credits to Ukraine. These and other factors do not assist strengthening of national currency. For 20 of her existence the course of dollar went down almost in 15 times.

Insufficient efforts of the Ukrainian side on advancement of image of national producer. It is known that an advertisement comes forward the engine of progress. Subzero activity of Ukrainian business in participating in exhibitions, salons, fairs, other measures on public relations does not assist the wide informing of foreign consumer of attractiveness of market of Ukraine, products of home commodity producer. It is necessary to activate work at the foreign market of trade missions. Beginning such activity is necessary on priority market (EU, USA, China, Turkey, Israel, other countries). Must the important document sent to the substantial improvement of foreign economic activity become developed in Ministry of economic development and trade (MEDT) Strategy of export politics?

Conclusions. A FTZ comes forward the variety of international economic and scientific and technical cooperation. Her creation and

functioning carry in itself both obvious benefits and certain threats. Benefits are related to possibilities of expansion of sale of commodities and services. Advantages at the market a side, education, science, gets, foremost, and economy of that more developed. FTZ Ukraine-EU opens certain prospects for strengthening of economic potential of country. On active and successful voice in the international division of labor a country can apply only with the developed economy. By key principles during realization of national economic politics, including in export direction, a competence and responsibility must become at all levels of management.

Reference:

1. Paul R. Krugman, Maurice Obstfeld. International Economics. Theory and policy. – M.: EF MSU, JNITI, 1997. – 799 p.
2. Implementation of Agreement about an association between Ukraine and EU: recommendations on the basis of experience of countries of Eastern Europe : scientific lecture / V.M. Heets, A.I. Danylenko, T.A. Ostashko. – K.: IE NANUU, 2015. – 104 p.
3. Kopyyka V., Shnyrkov O. External Determinants of the EU-Ukraine Deep and Comprehensive Free Trade Area // Social and Human Sciences. Polish-Ukrainian scientific journal. – 2014. – № 1. – P. 42-46.
4. Vadzhra A. Frightful results of five Ukrainian five-year. <http://rian.com.ua/me/20160708/1012860767.html>. 11:3908.07.2016
5. Jakymenko A. Prospects of functioning of free trade zone between Ukraine and EU in the estimations of MASS-MEDIA // Ukraine: events, facts, comments. – 2016. – № 1. – P. 4–11.

УДК 339.97+330.341.42

Грома Я.В., gromayv@ukr.net
Науковий керівник Охріменко О.О.
доктор економ.наук, професор

Національний технічний університет України «КПІ ім. І. Сікорського»

ВИКОРИСТАННЯ ЄВРОПЕЙСЬКОГО ДОСВІДУ ДЛЯ РОЗВИТКУ КРЕАТИВНОЇ ЕКОНОМІКИ В УКРАЇНІ

Анотація. У статті досліджено особливості розвитку креативної економіки в Європі, основні напрями діяльності в креативному секторі, а також вибір найбільш прийнятних позицій для активізації його розвитку в Україні.

Annotation. The article analyzes the features of the creative economy in Europe, the main activities in the creative sector and selection of the most suitable areas of its development in Ukraine.

Ключові слова: креативна економіка, людський капітал, креативний сектор.

Вступ. В глобалізованому світі велике значення має креативний сектор економіки, який тісно пов'язаний з інноваціями. Це такий сектор, де головним є людські знання, креативні ідеї, забезпечується реалізація творчих вмінь кожного суб'єкта економіки. Завдяки цьому виникає механізм оновлення економіки, наповнення постійними ідеями, що потім створюють необхідні товари та послуги. Для розвинених країн креативна економіка є елементом сталого розвитку, для України та інших пострадянських країн повинна сприйматись більше як рушій трансформації суспільства. Тому важливим є аналіз розвитку креативного сектору в інших країнах та вибір найбільш прийнятних позицій для України.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Вахович І.М., Чуль О.М., Олександренко І.В., Шапошников К.С. досліджували важливість розвитку креативної економіки в регіонах. Вахович І.М., Чуль О.М. висвітлили такий аспект регіональної креативної економіки як транскордонне співробітництво. Лук'яненко Д.Г., Галахова Т.О. дослідили креативізацію глобальної економіки та бізнес-управління.

Постановка задачі. Метою статті є аналіз стану креативного сектору у країнах Європи, а також визначення умов та факторів розвитку креативного сектору економіки України відповідно до особливостей соціально-економічного та культурного розвитку.

Методологія. Статистичний аналіз, порівняння, аналіз звітів компаній.

Результати дослідження. За визначенням Департаменту культури, медіа та спорту Великобританії креативні індустрії – це індустрії, що походять з індивідуальної творчості, навичок і талантів та мають потенціал до формування добробуту і створення робочих місць через генерування та використання інтелектуальної власності.

За версією компанії EY(Ernst&Young), креативний сектор об'єднує арт-ринок, музеї, дизайн, ремесла і сувенірний ринок. Загалом це становить 1, 231 млн зайнятих осіб та 127 млрд євро сукупного прибутку щороку (на 2014 рік).[4]

В одному з останніх звітів компанії експерти приділили окрему увагу впливу креативного сектора на статистику продажів смартфонів. Виявилося, що непрямий вплив культурного і креативного контенту (музика, фільми, ігри, мобільні додатки) на продаж смартфонів оцінюється у 22,7 млрд євро, планшетів – 9,4 млрд євро. [4]

Рівень розвитку креативних індустрій можна визначити за допомогою глобального індексу креативності. Він оцінює країни за трьома показниками: технології, кадровий потенціал і толерантність (3T:Technology, Talent, Tolerance). Під час складання рейтингу враховують інвестиції в наукові дослідження й розробки, кількість дослідників і патентів на душу населення, рівень і характер освіти, дані соціологічних опитувань.

У 2015 році найкреативнішою стала Австралія, за нею США і Нова Зеландія. Лідерами серед європейських країн стали Данія, Фінляндія та Швеція (6,7 та 8 місце відповідно). Україна в цьому переліку посіла 45-те місце зі 139 (табл.1).

Таблиця 1

Топ-20 країн за глобальним індексом креативності [7]

Місце	Країна	Технології	Кадровий потенціал	Толерантність	Глобальний індекс креативності
1	Австралія	7	1	4	0,970
2	США	4	3	11	0,950
3	Нова Зеландія	7	8	3	0,949
4	Канада	13	14	1	0,920
5	Данія	10	6	13	0,917
6	Фінляндія	5	3	20	0,917
7	Швеція	11	8	10	0,915
8	Ісландія	26	2	2	0,913
9	Сінгапур	7	5	23	0,896
10	Нідерланди	20	11	6	0,889
11	Норвегія	18	12	9	0,883
12	Велика Британія	15	20	5	0,881
13	Ірландія	23	21	7	0,845
14	Німеччина	7	28	18	0,837
15	Швейцарія	19	22	17	0,822
16	Франція	16	26	16	0,822
17	Словенія	17	8	35	0,822
18	Бельгія	28	18	14	0,817
19	Іспанія	31	19	12	0,811
20	Австрія	12	26	32	0,788
...					
45	Україна	43	24	105	0,518

За даними ЕУ, загалом в ЄС у креативному секторі працює понад 7 мільйонів осіб.[4] Євростат представляє статистику зайнятих у креативних індустріях окремо по країнах (рис.1)

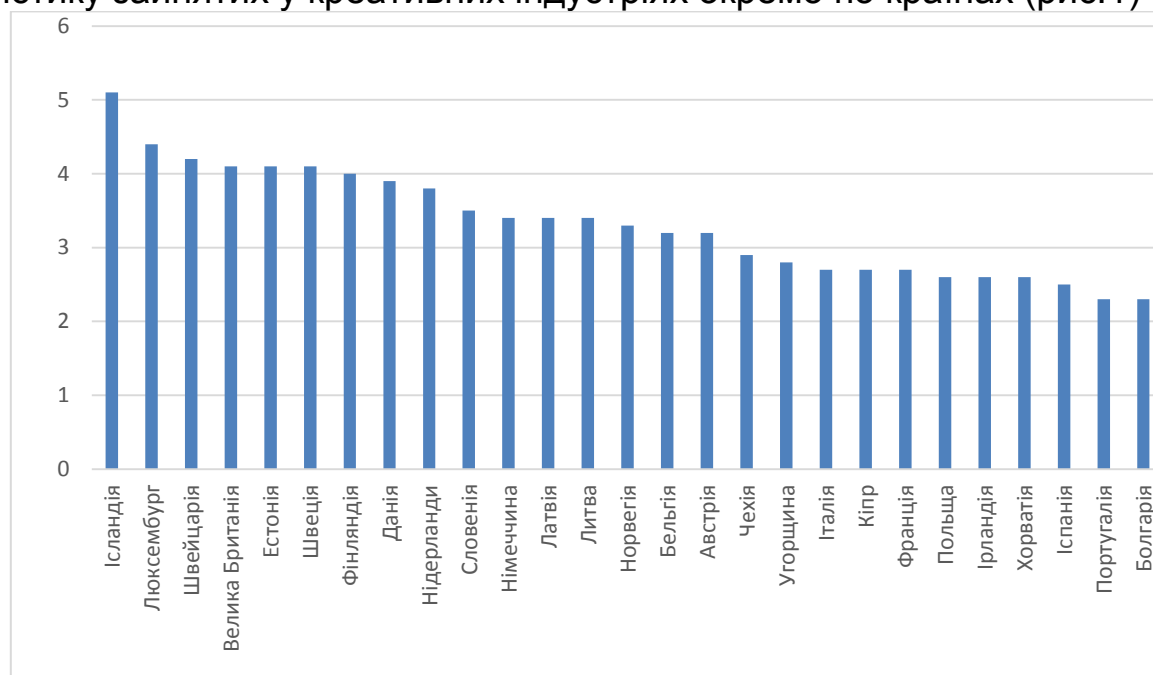


Рис.1. Частка зайнятих у креативному секторі в ЄС, 2015 рік [5],[6]

Зразковим прикладом розвитку креативного сектора впродовж майже двадцяти років залишається Великобританія. На сьогодні креативні індустрії у Великобританії — це 77 млрд фунтів та 1,7 мільйона робочих місць. Тут вперше провели вивчення потенціалу креативного сектора — так званий "мепінг" або картографування — та сформували урядову програму розвитку, що включила створення агенцій підтримки, надання приміщень на пільгових умовах, ґранти і доступні кредити, поширення на творче підприємництво інституту бізнес-ангелів (приватних інвесторів, які вкладають власні кошти у незвичайні і перспективні проекти на етапі створення компанії в обмін на частку в її капіталі). Нова програма "Create UK — стратегія розвитку сектора до 2020 року" ставить ще більші цілі. Зокрема, експорт творчих продуктів і послуг планується збільшити до 31 млрд фунтів зі 15,5 млрд фунтів у 2015 року, а частку сектора за показником кількості іноземних інвестицій, збільшити з 10 % до 15 %.

Більш ефективним для України буде використання досвіду пострадянських країн, у яких більш схожі соціально-економічні умови, наприклад Польщі та Естонії.

Креативна сфера Польщі, за даними національного бюро статистики це понад 145 тисяч організацій і підприємців. Більшість — понад 25 тисяч — зосереджена у Варшаві.

Промисловий дизайн був доданий до оперативної програми інноваційної економіки на 2007-2013 роки (Operational Programme Innovative Economy 2007-2013).

Упродовж останніх років у Польщі відбувається активізація та відродження музеїв. Загалом це відбувається завдяки фінансуванню зі структурних фондів ЄС та діяльності відповідних місцевих ініціативних груп.

Яскравий приклад таких громадських ініціатив - центр науки "Коперник" у Варшаві. Спочатку були «наукові пікніки», згодом створений окремий проект. Сьогодні це простора будівля оригінальної архітектури на березі Вісли, оснащена чотирма сотнями інтерактивних модулів, де відвідувачі самі проводять наукові експерименти.

Також популярні напрями креативного сектору: бізнес-освіта та заохочення стартапів для залучення талановитої молоді та розвитку людського капіталу. Найкраще це вдається у великих містах.

Щодо Естонії, то у 2009 році було ухвалено програму "Креативна Естонія", пріоритети якої полягають у розвитку підприємництва і створення нових робочих місць у креативному секторі, освоєння нових технологій та інтернаціоналізацію. Естонських підприємців до конкуренції на глобальних ринках готують креативні інкубатори у Таллінні (спеціалізується на дизайні, моді та ремеслах) та Тарту (спеціалізується на медіапроектах).

За словами керівниці талліннського інкубатора Єви Лемет, менторські програми допомагають креативним стартапам подолати "долину смерті", тобто період у розвитку стартапів, коли бізнес-процеси вже запущено і вони активно споживають ресурси, а віддачі ще немає), зберегти кошти та знаходити нових партнерів.

В Україні діє Програма ЄС-Східного партнерства "Культура і креативність".

Програма розрахована на три роки – з 2015 по 2018. Бюджет становить 4,2 мільйони євро. За результатами проведення тендеру Європейським Союзом для реалізації Програми було обрано консорціум під керівництвом Британської Ради у партнерстві з Фондом Сорос-Молдова, Національним центром культури в Польщі і Гете-Інститутом.

Програмою передбачено: сприяння реформам у сфері культурної політики, нарощування потенціалу культурного та креативного секторів, сприяння співпраці між громадськими та приватними гравцями, між урядом і громадою, надання інформації та можливостей для міжнародного співробітництва, підвищення обізнаності громади про роль культури, обмін знаннями та передовою практикою. [1]

Джерелом розвитку креативного сектору може стати джентрифікація – реконструкція та оновлення будівель або районів міста, їх подальше перетворення на інноваційний простір. Наприклад, у вересні 2015 року у Львові оголосили про намір створити «Креативний квартал» – новий багатофункціональний простір для підприємців. Цей проект є частиною стратегії розвитку міста, яка має перетворити Львів на SmartCity - сучасне місто, комфортне для інновацій. Проект "Креативний квартал" орієнтований на співпрацю з американськими інноваційними компаніями,

як-от Cisco, Intel, Facebook. Це буде великий інноваційний культурний хаб, який поєднає приблизно двадцять різноманітних проектів: стартап-бокси, коворкінги, антикафе, креативний ресторан, центр розвитку дітей, хакер-спейси, творчі майстерні, еко-парк, центр урбаністики тощо.

У Києві прикладом креативного простору є Національний культурно-мистецький та музейний комплекс «Мистецький Арсенал». Місія Мистецького Арсеналу – створення потужного культурного осередку всеукраїнського та міжнародного значення, спрямованого на репрезентацію та актуалізацію української спадщини, формування культурного міждисциплінарного центру співпраці з іншими музеями, сучасного Музею історії Українського мистецтва, сприяння розвитку творчих ініціатив, введення українського мистецтва до світового контексту.

Прикладом сучасного робочого простору для представників креативного бізнесу у Києві є арт-завод «Платформа», де проходять ІТ-індустрій, дизайну, освіти та мистецтва.

Тут регулярно організовують конференції, воркшопи, презентації, кінопокази. Активно розвивають фестивальний рух, у 2015 році було проведено більше 40 фестивалів.

Серед проблем креативної економіки в Україні можна виділити різницю її розвитку у великих містах та в регіонах. У Європі можна спостерігати значну роль місцевих громад та муніципалітетів, які визначають свої витрати на креативний сектор як інвестиції у майбутнє, створення нових робочих місць.

Також відсутня класифікація креативного сектору та, відповідно, узагальнених статистичних даних щодо зайнятості населення у цій галузі та її частки у ВВП.

Важливим є і креативне бізнес-управління. Саме впровадження процесного підходу вирізняє інноваційні проекти ТНК. Ефективність креативного менеджменту прямо залежить від розвитку креативного сектора економіки, підтримка якого передбачає впровадження відповідних мікро- та макромоделей, що уможливлується за умов концентрації креативного капіталу через спеціальну освіту впродовж життя. [3]

Скоординовані спільні дії регіональної влади прикордонних територій із їх міжнародними партнерами, в тому числі через налагодження транскордонного співробітництва, можуть стати запорукою досягнення соціальної та економічної стабільності розвитку. Особливо актуальним це питання стає для України, що має найдовшу серед усіх держав СНД ділянку кордону з ЄС. До того ж, реалізація програм транскордонного співробітництва з питань розвитку креативної економіки дасть змогу зменшити диспропорції регіонального розвитку, вивести їх на якісно новий рівень. [2]

Висновки. Сьогодні люди відкриті до нових ідей, їх втілення у життя, реалізації власного творчого та інтелектуального потенціалу.

Згаданому аспекту в ЄС приділяється велика увага. Загалом, існує багато прикладів стартап-шкіл, творчого та робочого простору в Україні, проте вони є досить фрагментарними і побудованими на ентузіазмі. Необхідна популяризація культури та креативних індустрій. Молодь повинна бачити приклади успішного бізнесу в креативній сфері, що вона може реалізувати власний творчий потенціал, заробляючи на цьому гроші.

Слід зазначити, що не існує універсального способу розвитку креативного сектору. Проте використання європейського досвіду може вказати певні напрями, наприклад відновлення музейного потенціалу, орієнтація на світові ринки при одночасному збереженні власної культурної спадщини, активізація регіональної креативної економіки.

Розвиток креативних індустрій потягне за собою інфраструктурне оновлення, забезпечення робочими місцями, постійну генерацію нових творчих та наукових ідей.

Література:

1. Програма ЄС та східного партнерства «Культура та креативність» – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.culturepartnership.eu/ua/>
2. Розвиток креативної економіки в умовах транскордонного співробітництва [Електронний ресурс] / І. М. Вахович, О. М. Чуль // Проблеми економіки. - 2014. - № 3. - С. 182-186. - Режим доступу до журн.: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Pekon_2014_3_24
3. Феномен креативізації глобальної економіки і менеджменту [Електронний ресурс] / Д. Г. Лук'яненко, Т. О. Галахова // Науковий вісник Дипломатичної академії України. - 2016. - Вип. 23(3). - С. 12-21. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvdau_2016_23\(3\)_4](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvdau_2016_23(3)_4)
4. Creatinggrowth: MeasuringCulturalandCreativemarketsinthe EU – 100 p. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.creatingeurope.eu/>
5. Eurostat – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ec.europa.eu/eurostat>
6. The Economic Contribution of the Creative Industries to the EU in terms of GDP andJobs. – 68 p. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ec.europa.eu/futurium/en/content/economic-contribution-creative-industries-eu-terms-gdp-and-jobs>
- 7.TheGlobalCreativityIndex 2015. – 68 p. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://martinprosperity.org/media/Global-Creativity-Index-2015.pdf>

УДК 330.82+336.7

Громадська А. В., elingrom1999@gmail.com
Науковий керівник Коновалова Н. С.
Національний технічний університет України «КПІ»

БАНКІВСЬКЕ КРЕДИТУВАННЯ: ІСТОРІЯ РОЗВИТКУ ТА СУЧАСНИЙ СТАН

У цій статті розглянуто основні етапи розвитку кредитування в світовому масштабі. Було простежено основні причини зародження кредитування, а також досліджено основні моделі і напрямки розвитку кредитної системи та сучасний стан банківського кредитування в Україні.

In this article was considered the basic stages of development lending on a global scale. It traced the origin of the main causes of credit. The basic model and direction of the credit system, the current state of bank lending was examined in Ukraine.

Ключові слова: кредитна система, кредит, банківське кредитування, кредитування юридичних осіб.

Key words: credit system, credit, bank lending, corporate lending.

Вступ

Актуальність. Оскільки сьогодні в Україні банківська система вкрай недосконала і тільки підсилює економічні диспропорції в національній економіці і неспроможна вирішувати завдання економічного зростання існує необхідність подальшого поглиблення теоретичних досліджень і практичних розробок з удосконалення управління кредитним процесом у діяльності установ банків для забезпечення стабільного функціонування банківської системи України. Саме з цієї метою було розглянуто процес формування банківської системи[4,ст. 6].

Постановка проблеми. За ринкової економічної системи однією із основних завдань банківської системи є створення найвигідніших умов для безперервного процесу виробництва. Кредит здебільшого використовується для покриття дефіциту оборотного капіталу, слабким є вплив кредитування на розвиток науково-технологічного рівня виробництва[3,ст.6]. Зазначена ситуація є недостатньою для визначення України як країни з ринковою економікою, тобто не відповідає отриманому статусу. Банківське кредитування потребує розробки системи заходів, які б могли сприяти розвитку кредитної системи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика банківського кредитування була висвітлена у працях багатьох економістів,

починаючи з найвидатніших і до сьогодення. Одними з перших науковців, які досліджували це питання були: В. Петті, А. Сміт, Д. Рікардо, К. Маркс та інші, а також останні дослідження на зазначену тему: К. В. Мезенко, В.І. Успенко[4,ст.6], Н. К. Жукової, Н. В. Зражевської[2,ст.6], І. В. Фурмана, А. О. Столяра[5,ст.6] та інших. В той же час залишається відкритою проблема пошуку нових шляхів розвитку банківського кредитування.

Постановка задачі. Головною метою є дослідження історичного розвитку кредитування, оцінка сучасного стану та визначення оптимальних напрямів розвитку банківського кредитування в Україні на основі вивчення теоретичних засад зазначеної проблематики. А також удосконалення процесів фінансового оздоровлення та забезпечення подальшої фінансової стійкості банків України.

Методологія. В цій статті були використані такі основні методи дослідження, як історико-порівняльний, хронологічний, логічний та системний аналіз. Методологічну основу складають підручники, навчальні посібники і періодичні видання. Інформаційною базою є законодавчі та нормативні акти, а також дані Національного банку України.

Результати дослідження. Банки як основа кредитної системи є посередниками у взаємозв'язку між суб'єктами ринкової економіки. Процес виникнення й розвитку банків безпосередньо пов'язаний з економічним розвитком в суспільстві[5,ст.6].

Зародилося кредитування ще в рабовласницьку епоху, тоді ж і виникло лихварство та міняльні операції. Центром таких процесів було спочатку Вавилонське царство(VII-VI ст. до н.е). Тодішні банки приймали процентні вклади, видавали позики під письмові зобов'язання і під заставу різних цінностей, здійснювали платежі за рахунок клієнтів, виступали поручителями за різноманітними угодами, брали участь у торговельній справі на пайових засадах, виконували роль радників та довірених осіб за укладання різних угод.

Також значний розвитком банківського кредитування відбувся у Стародавній Греції, де банківські операції здійснювалися в храмах. В них люди віддавали свої гроші на зберігання до скарбниць, недоторканність яких гарантувалась шанобливим ставленням до релігії. А оскільки, Амфіктіони, які керували храмами, розуміли, що просто зберігати величезні цінності, які знаходилися у сховищах, не вигідно, тому пускали в обіг довірені храму гроші, здебільшого надаючи позики під проценти містам та приватним особам.

У Стародавньому Римі банківська діяльність досягла ще більшого успіху, порівняно із Грецією. У римлян банкіри, яких називали менсаріями (від лат. "менса" - стіл), почали свою діяльність з обміну грошей. З часом вони отримували кошти на зберігання, які вони використовували для видачі кредитів під заставу рухомого і нерухомого майна. Римляни здебільшого не зберігали свої гроші вдома, а віддавали банкірові, який записував їх у себе в книгах і зобов'язувався здійснювати виплати на

вимогу вкладника. Такі книги мали назву *codex rationum*, де записувались всі внески клієнтів банкіра. Кожному з них була відведена окрема сторінка із зазначенням імені вкладника, року і дня відкриття рахунку. Кожна сторінка була поділена на дві частини, де були вказані надходження коштів та зроблені витрати клієнтів. При цьому платники могли розраховуватись зі своїми кредиторами направляючи їх до банкірів із наказом здійснити платіж готівкою або переказом коштів зі сторінки на сторінку у книзі банкіра. Пізніше римські банкіри почали об'єднуватися в асоціації, що значно розширювало сферу застосування таких розрахунків, оскільки вкладники одного банку могли автоматично стати клієнтами інших банків, які були членами асоціації.

З розвитком грошових оборотів почали з'являтися нові філії римських банкірських домів у різних країнах. З часів, коли в Римській імперії встановилася єдина монетна система, почали втрачати своє значення грошово-обмінні операції.

Пізніше, в умовах раннього Середньовіччя, банківська справа тимчасово почала занепадати, що було пов'язано з натуралізацією господарства і відповідним зменшенням ролі товарно-грошових відносин.

Однак феодална роздробленість європейських країн і велика кількість грошових знаків, зумовлювали необхідність здійснення міняльних операцій при чому в значних масштабах.

Спочатку найбільшого поширення міняльні операції набули в Італії, великі міста якої вже у X ст.. стали світовими центрами торгівлі, куди надходили товари і гроші з різних країн. Саме слово "банк" походить від італійського "banco", що означало стіл, лавку чи конторку, де обмінювались монети. Міняйли сиділи біля столу, вкритого зеленим сукном, на якому лежав реєстр укладених договорів та були розкладені монети. Таким чином, обмінні операції, які здійснюються в сучасних банках і є другорядними, послужили основою розвитку банківської справи у Середньовічній Європі.

Італійські міняли, як і їхні попередники в античний період, активно проводили операції з приймання вкладів, переказування коштів за записами в книгах, видавання позик, а також сприяли появі й організації вексельного обігу. І хоча такі форми підприємницької діяльності приватних осіб мали всі ознаки банківських операцій, які здійснюються сьогодні, банки як установи в сучасному розумінні цього слова з'явилися пізніше.

Розширення мануфактурного виробництва й торгівлі сприяло розвитку банківської справи. Банкірські дома та комерційні банки стали з'являтися у провідних торговельних центрах Європи (XVI – XVII ст..) – у Нідерландах, Німеччині, північній Італії. Поширювалися так звані жиробанки, які здійснювали безготівкові розрахунки між своїми постійними клієнтами. Наприклад, у 1609 р. було засновано вкладно-розмінний банк в Амстердамі а в 1619 р., а також схожий банк у Гамбурзі.

Збільшення торгових оборотів сприяло подальшому розвитку й концентрації банківських операцій, через що почали створюватися

акціонерні банки, які надавали кредити у сфері промисловості і торгівлі. Першими установами такого типу були: Банк Англії(1694 р.), а також Банк Шотландії (1694 р.). Промисловий переворот в свою чергу також сприяв розвитку банківського кредитування. Банки нагромаджували значні грошові ресурси, а також впроваджували розрахункові та кредитні операції у всьому процесі суспільного виробництва[1,ст.6].

Таким чином, засновниками сучасної банківської системи можна вважати як стародавніх банкірів, так і середньовічних міняйл. Банківське кредитування є невід'ємним елементом товарно-грошових відносин, від розвитку яких залежить процес формування універсальних інститутів кредитної системи – банків.

Щодо сучасного стану банківського кредитування в Україні та його характерних особливостей:

1. Кредитна активність банків відновлюється недостатньо високими темпами. Оскільки темпи зростання загальних активів банків перевищують темпи зростання кредитування.
2. Основним позичальником був сектор не фінансових корпорацій. Отже, відновлюється виробниче призначення кредиту, тобто банківські установи переорієнтовуються з кредитування населення на кредитування економіки.
3. Структура кредитного портфеля банків свідчить про дисбаланс між різними видами економічної діяльності позичальників, що склався роками під впливом різноманітних чинників. Розподіл кредитів банківських установ України за галузями економіки свідчить про наступну ситуацію – нині кредитуються в основному торгівля (36,4%) і переробна промисловість (20,8%)[6,ст.6].
4. Високий рівень процентних ставок за кредитами та значна питома вага простроченої заборгованості за кредитами у кредитах наданих є основними проблемами на шляху розвитку банківського кредитування в Україні[3,ст.6].

Висновки.

Для ефективного розвитку кредитної діяльності банків необхідно:

1. Покращити регулятивну базу, в тому числі закони, котрі захищають права кредиторів.
2. Знизити ціну кредиту та розширити його доступ для ширшого кола клієнтів.
3. Визначити мінімальний рівень кредитних вкладень у виробничий сектор у сукупних активах комерційних банків на рівні 60 – 65%. Більш глибокий аналіз діяльності банківських установ у сфері кредитування позичальників як юридичних, так і фізичних осіб дозволить запропонувати шляхи підвищення ефективності їх кредитної діяльності у післякризовий період.

Література:

1. Івасів Б. С. Гроші та кредит: Підручник / За ред.. проф. Б. С. Івасіва. – Тернопіль: Карт-бланш, 2000. – 510с.
2. Жукова Надіра Каландарівна. Банківське кредитування в системі суспільного відтворення : дис... канд. екон. наук: 08.01.01 / Київський національний ун-т ім. Тараса Шевченка. — К., 2006. — 192, [4]арк. : рис., табл. — Бібліогр.: арк. 179-192.
3. Чайковський, Я. І. Тенденції, сучасний стан та перспективи розвитку банківського кредитування в Україні [Текст] / Ярослав Іванович Чайковський // Економічний аналіз : зб. наук. Праць / Тернопільський національний економічний університет; ред. кол.: С. І. Шкарабан (голов. ред.) та ін. — Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2013. — Том 13.
4. К.В. Мезенко, В. І. Успенко. Сучасний стан банківського кредитування України/ Е.В. Мезенко, В.И. Успенко/ Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики, 2012, № 2(18) – 95-102с.
5. Фурман І. В.,Столяр А. О. Банківське кредитування підприємницької діяльності в Україні. к. е. н. Фурман І.В., Столяр А. О. Вінниця: 2011.
6. Національний банк України [Електронний ресурс] / <http://www.bank.gov.ua/>

УДК 330.131.7

Диало И.Б., kseniavdo@ukr.net
Научный руководитель Попкова К.А.,
канд. экон. наук, доцент
Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет

УПРАВЛЕНИЕ ВАЛЮТНЫМИ РИСКАМИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация. В статье представлен механизм управления валютными рисками внешнеэкономической деятельности предприятия, основными этапами которого являются: идентификация, анализ, оценка и снижение риска, на основании оценивания валютной позиции.

Annotation. The mechanism of currency risk management of enterprise foreign economic activity is given in the article, the main stages of the offered mechanism are the following: identification, analysis, assessment and mitigation of risk which are based on the estimation of the currency position.

Ключевые слова: риск, валюта, хеджирование, минимизация, валютная позиция.

Введение. При выходе на зарубежный рынок предприниматели сталкиваются с валютными рисками, которые присутствуют на протяжении всей деятельности предприятия. Любой субъект экономики на любом ее уровне неизбежно сталкивается с неординарными ситуациями, незапланированными или непредвиденными событиями, на которые необходимо адекватно реагировать, чтобы не понести убытки. Проблема снижения риска, преодоления неопределенности существует в любом секторе экономики, что объясняет необходимость постоянного исследования данного направления.

Отдельные теоретические и практические направления этой проблемы освещаются в работах исследователей: Г. Марковица, Дж.Тобина, У. Шарпа [1-3].

Однако, невзирая на многочисленные научные разработки, проблема управления валютными рисками не получила исчерпывающего решения, а потому остается актуальной для дальнейших исследований.

Постановка задачи. Целью данной статьи является формирование механизма управления валютными рисками деятельности предприятия на внешних рынках.

Методологія. Методической основой проведенных исследований стали научные концепции и теоретико-методические разработки ведущих отечественных и зарубежных ученых в области управления валютными рисками.

Результаты исследования. В сделках внутри страны люди используют национальную валюту, но для проведения операций за

границей им нужна иностранная валюта. Для этих целей существуют специальные рынки, на которых может быть куплена или продана иностранная валюта и которые называются валютными рынками.

Валютный риск, или риск курсовых потерь, связан с интернационализацией рынка банковских операций, созданием транснациональных (совместных) предприятий и банковских учреждений и диверсификацией их деятельности и представляет собой возможность денежных потерь в результате колебаний валютных курсов [4, с.39].

При этом изменение курсов валют по отношению друг к другу происходит в силу многочисленных факторов, например: в связи с изменением внутренней стоимости валют, постоянным переливом денежных потоков из страны в страну, спекуляцией и т. д.

Ключевым фактором, характеризующим любую валюту, является степень доверия к валюте резидентов и нерезидентов. Доверие к валюте это сложный многофакторный критерий, состоящий из нескольких показателей, например: показатель доверия к политическому режиму, степени открытости страны, либерализации экономики и режима обменного курса, экспортно-импортного баланса страны, базовых макроэкономических показателей и веры инвесторов в стабильность развития страны в будущем.

Для успешной деятельности в условиях неопределенности экономическим субъектам необходимо управлять рисками. Управление рисками представляет собой совокупность действий, направленных на ограничение уровней принимаемых рисков в целях обеспечения устойчивой деятельности экономического субъекта в условиях неопределенности.

Механизм управления валютными рисками внешнеэкономической деятельности предприятия представлен на рис.1.

В соответствии с представленным на рис.1 механизмом, на первом этапе снижения валютных рисков предлагается анализ факторов, которые влияют на структурные элементы риска.

Динамика курса в течение года существенно влияет на деятельность фондов (хеджирующих, инвестиционных, страховых, пенсионных), поскольку они распоряжаются значительными объемами ресурсов и одним из направлений их деятельности выступает инвестирование в определенные валюты. На более длинных временных интервалах тенденция изменения валютного курса зависит от фундаментальных факторов, определяющих состояние национальной экономики.

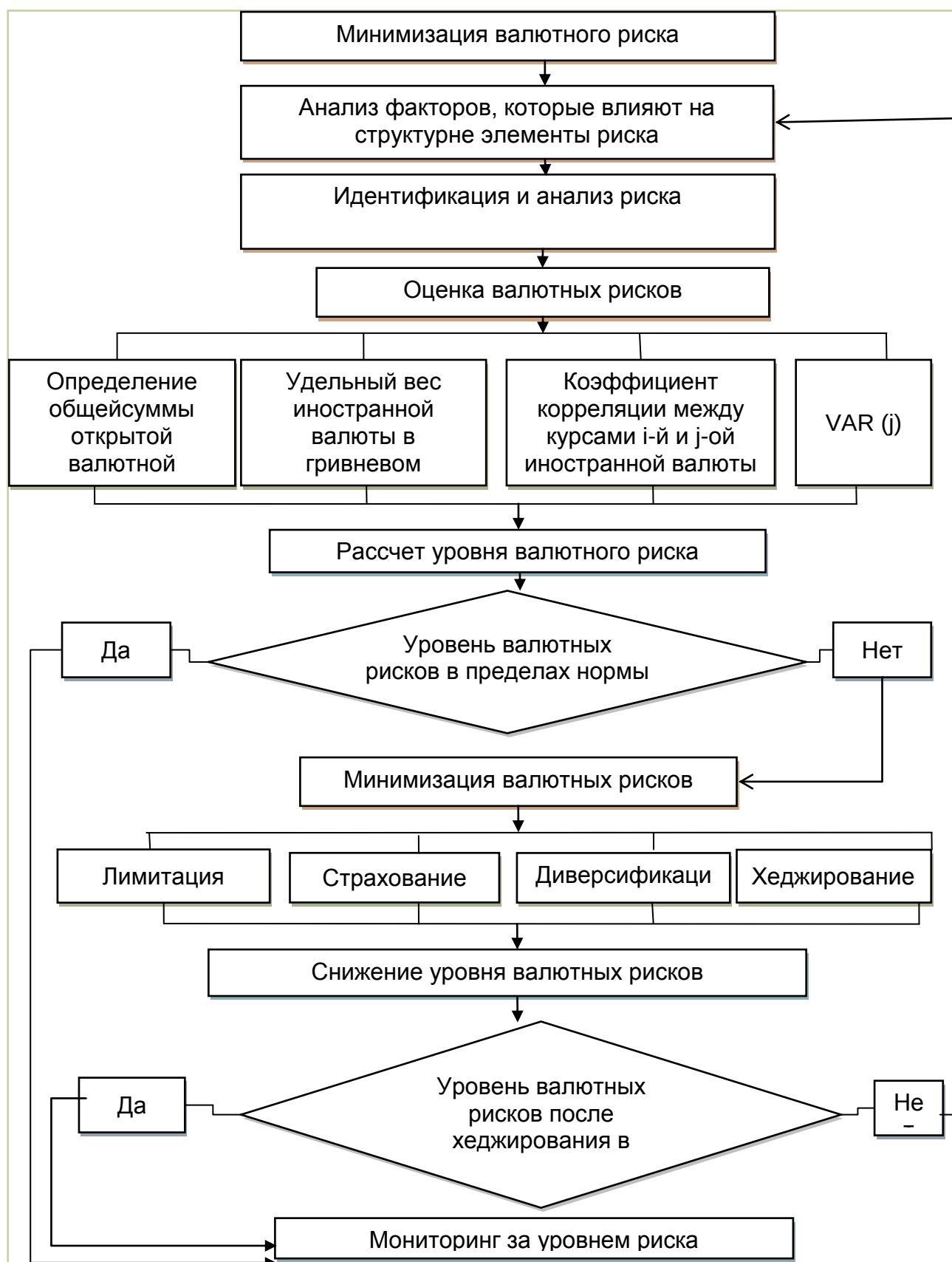


Рисунок 1 – Механизм управления валютными рисками внешнеэкономической деятельности предприятия

Согласно представленному механизму этап идентификации риска заключается в выявлении областей (зон) риска. Последние, специфичны для разных видов риска.

Идентификация риска – это определение соответствия риска заданным вероятности, типу, уровню, источнику опасностей и угроз, а также их последствиям. Имеет целью формирование исходных положений по анализу рисков, по их классификации и ранжированию, по назначению мероприятий по снижению и управлению рисками.

Этот этап риск-анализа заключается в формировании полного перечня неблагоприятных событий, которые влекут за собой негативные изменения окружающей среды, выказанные в ухудшении ее качества, прямо или опосредованно приносящие экономический ущерб объекту.

В соответствии с рис.1 следующим этапом управления валютными рисками является оценка его уровня.

На практике для оценки рисков используют множество методов. Экономико-статистические определяют факторы риска количественно, но требуют статистической информации о параметре, который контролируется в течение значительного промежутка времени, что практически невозможно в условиях нестабильного развития экономики страны. Экспертные методы дают приемлемую оценку при отсутствии достаточной информации, но являются субъективными. Аналоговые учитывают опыт прошлых лет, но не учитывают индивидуальные случаи. Комплексные методы оценки риска позволяют рассмотреть разнообразную картину возможных последствий инвестирования, но являются достаточно трудоемкими.

Применение подавляющего их большинства требует тщательного анализа определенного объема информации об объекте и значительных затрат времени. Для ликвидации недостатков существующих методов оценки рисков, предлагается произвести оценку неопределенности, используя индикатор валютного риска.

Для этого необходимо определить следующие показатели:

- общую сумму открытой валютной позиции;
- удельный вес иностранной валюты в гривневом эквиваленте;
- коэффициент корреляции между курсами i -й и j -й иностранной валюты по отношению к национальной;
- VAR (j).

Валютная позиция – это соотношение требований и обязательств участника срочных сделок операций на валютном рынке. При совершении сделок купли-продажи валюты с отсрочкой исполнения требований и обязательств, что характерно для срочного рынка, у участника возникают на каждый момент определённые требования (позиция покупателя) в получении валюты или обязательства (позиция продавца) по поставке валюты. При этом как требования, так и обязательства выражены в определённой валюте.

Валютная позиция может быть открытой и закрытой.

В случае равенства требований и обязательств банка, фирмы в иностранной валюте его валютная позиция считается закрытой. В случае неравенства требований и обязательств в валюте позиция участника валютного рынка считается открытой.

Открытая позиция может быть короткой и длинной.

При короткой валютной позиции обязательства (пассивы) по проданной валюте превышают требования (активы) в ней.

При длинной валютной позиции активы и требования по купленной валюте превышают обязательства и пассивы в ней.

Короткая валютная позиция может быть компенсирована (закрытая) длинной позицией и наоборот длинная – короткой, если совпадают объёмы, срок исполнения сделок и валюта этих позиций. Таким образом, валютная позиция создаётся по конкретной валюте и в ходе операций на валютном рынке может закрывать.

Для определения валютного риска также предлагается рассчитать корреляцию между курсами валют, то есть статистическую взаимосвязь двух или нескольких случайных величин (либо величин, которые можно с некоторой допустимой степенью точности считать таковыми). При этом изменения значений одной или нескольких из этих величин сопутствуют систематическому изменению значений другой или других величин.

Общепринятое во всём мире обозначение «VAR» – это выраженная в денежных единицах оценка величины, которую не превысят ожидаемые в течение данного периода времени потери с заданной вероятностью. Также называется показателем «16:15», ибо именно в это время он должен был быть на столе у главы правления банка J. P. Morgan. В этом банке показатель VAR и был впервые введен в обиход с целью повышения эффективности работы с рисками.

VAR – это величина убытков, которая с вероятностью, равной уровню доверия (например, 99 %), не будет превышена. Следовательно, в 1 % случаев убыток составит величину, большую чем VAR.

VAR характеризуется тремя параметрами:

- временной горизонт, который зависит от рассматриваемой ситуации;
- доверительный уровень (confidencelevel) – уровень допустимого риска;
- базовая валюта, в которой измеряется показатель [5, с.231].

Если уровень риска после его оценки, находится в пределах нормы, то предлагается перейти к следующему этапу – мониторингу за уровнем риска [6].

Если валютный риск банка превышает пределы нормы, то предлагается его снизить, используя следующие методы минимизации риска: лимитация, страхование, диверсификация и хеджирования [7, с. 113].

Методы минимизации рисков внешнеэкономической деятельности имеют определенные преимущества и недостатки. Применение

некоторых методов требует дополнительных затрат, другие – снижают доходы от внешнеэкономической деятельности.

Для устранения определенных недостатков следует применять комплексный подход к уменьшению рисков, основанный на соотношении определенных методов.

Если после минимизации неопределенности, риск находится в пределах нормы, то предлагается контролировать его уровень, если выше предельного уровня, то необходимо провести повторные анализ и идентификацию рисков в соответствии с представленным на рис.1 механизмом.

Вывод. Таким образом, представленный механизм управления валютными рисками дает возможность, не только эффективно снизить риск, но и своевременно его идентифицировать, проанализировать и оценить.

Литература

1. Tobin J. Liquidity preference as behaviour toward risk / J. Tobin // Rev. of Econ. Studies. – 1958. – Vol. 25, № 1. – P. 65 – 86.
2. Инвестиции / Шарп У., Александер Г., Бейли Дж.; пер. с англ. – р М. : ИНФРА-М., 2003. – 1028 с.
3. Швандар В. А. Управление инвестиционными проектами / В. А. Швандар, А. И. Базилевич А.И. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 208 с.
4. Красавина Л. Н. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения / Л. Н. Красавина. – М. : Финансы и статистика, 2009. – 266 с.
5. Круглов В. В. Основы международных валютно-финансовых и кредитных отношений / В. В. Круглов – М. : ИНФРА-М, 2009. – 432 с.
6. Иванов А. П. Финансовые инвестиции на рынке ценных бумаг / А. П. Иванов. – М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2010. – 444 с.
7. Хохлов Н. В. Управление риском / Н. В. Хохлов. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 239 с.

УДК330.34 (043.3)

Жемба А.Й., a.i.zhemba@nuwm.edu.ua

канд.економ.наук, доцент

*Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне***ЧИННИКИ ПЕРЕХОДУ КРАЇН ДО ПОСТІНДУСТРІАЛЬНОЇ МОДЕЛІ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ**

Анотація Економічний розвиток в умовах формування постіндустріального суспільства супроводжується структурними зрушеннями, які сприяють одночасному зменшенню техногенного навантаження на навколишнє природне середовище та збільшенню добробуту. Визначити підтип розвитку економіки країни можливо за допомогою показника екологічності економічного розвитку, який розраховується як співвідношення темпів економічного розвитку модифікованого характером зміни екологічності та економічного розвитку.

Ключові слова: постіндустріальна стадія розвитку, сталий підтип розвитку, показник екологічності економічного розвитку.

Аннотация Экономическое развитие в условиях формирования постиндустриального общества сопровождается структурными изменениями, способствующими уменьшению техногенной нагрузки на окружающую среду и росту благосостояния. Определить подтип развития экономики страны возможно с помощью показателя экологичности экономического развития, который рассчитывается как соотношение темпов экономического развития с учетом характера изменений экологичности и экономического развития.

Ключевые слова: постиндустриальная стадия развития, устойчивый подтип развития, показатель экологичности экономического развития.

Abstract. Economic development in the conditions of postindustrial society formation is accompanied by structural changes that conduce simultaneous reduction of the technogenic burden on a natural environment and prosperity growth. One could subtype country's economic development by means of index of economic development sustainability that is calculated as a ratio of economic growth rate modified by character of changes of environmental friendliness and economic development.

Keywords: the postindustrial development stage, permanent development subtype, index of economic development sustainability

Вступ Кожна країна світу зобов'язана розробити свій шлях переходу до постіндустріальної моделі розвитку економіки й, відповідно до сталого підтипу її розвитку. Проте процес переходу до сталого розвитку в різних країнах відбуваються по-своєму. На нього впливає ціла низка різних чинників: вихідний рівень розвитку; політична ситуація; географічне розташування; наявність корисних копалин та природних ресурсів; стан та

розвиток промисловості; перспективи розвитку науково-технічного потенціалу країни; соціальна, економічна, екологічна та структурна політика держави та інші фактори.

За допомогою знань та науки, інформації та комунікації, нової техніки та технології, що є притаманними для постіндустріальної стадії розвитку економіки, земна цивілізація здатна задовольнити потреби кожної окремо взятої особи, не погіршуючи при цьому стану навколишнього природного середовища планети. Лише на цій стадії може відбуватись якісне зростання соціально-економічних показників та кількісне зменшення впливу екологічно небезпечних факторів. Основні характеристики постіндустріальної стадії розвитку досліджували такі українські вчені, як В. М. Геєць, Л. В. Шинкарук, Т. І. Артьомова[5, с. 560].

Постановка задачі Метою аналізу є встановлення значимості та тісноти зв'язку між такими змінними, як ВВП на одну особу (за ПКС), викиди двоокису вуглецю, секторальна структура ВВП за допомогою коефіцієнта кореляції. Результати дослідження свідчатимуть про ефективність формування структурної політики держави.

Методологія Основою впровадження сталого розвитку є дослідження змін ВВП на одну особу. Згідно методики ООН, ВВП є найважливішим соціально-економічним показником рівня розвитку будь-якої країни світу. При цьому напрям змін у рівні ВВП на одну особу буде викликати певні зрушення й в структурі економіки. Тобто, якщо ВВП у розрахунку на одну особу зростає, то в структурі економіки відбувається зменшення первинного та вторинного секторів при одночасному збільшенні третинного[2, с. 185]. Зрозуміло, що мова йде про постіндустріальну стадію розвитку, при якій в структурі економіки розвиваються високотехнологічні, наукоємні галузі виробництва, що здатні нейтралізувати негативний вплив на навколишнє природне середовище енергоємних, екологічно небезпечних галузей промисловості. В свою чергу, рівень техногенного тиску на навколишнє середовище можна виміряти за допомогою показника викидів двоокису вуглецю (CO_2) в атмосферу.

Інформаційну основу для дослідження цих показників складає статистика таких міжнародних економічних організацій, як Світовий Банк та ОЕСР. Їх дані дають змогу визначити стартові можливості та передумови переходу різних країн світу до сталого розвитку. Вихідною базою для порівняння різних країн стали показники ВВП на одну особу (за ПКС) та кількість викидів у повітря двоокису вуглецю. Наступним етапом роботи став аналіз взаємозв'язків між секторальними змінами в економіці та проаналізованими раніше змінами (змінами у показниках ВВП на одну особу та рівнем викидів CO_2 у процентному відношенні) по окремих країнах світу.

Результати дослідження Постіндустріальна стадія розвитку економіки органічно поєднує в собі знання, інформацію, інновації, економіку, екологію та людину. Підвищення ролі в усіх сферах життя

людини науки, інформації та технології сприяє зміні структури економіки та зайнятості економічно активного населення, що автоматично віддзеркалюється на стані навколишнього природного середовища. Зростання антропогенного навантаження на навколишнє природне середовище, за одночасного зростання добробуту кожного члена суспільства свідчить про природозабруднюючий підтип розвитку. В свою чергу, зменшення техногенного навантаження на навколишнє середовище та збільшення рівня добробуту кожного члена суспільства, характеризує сталий підтип розвитку. Постіндустріальний етап розвитку виступає певною сходинкою на шляху досягнення вищого рівня добробуту при зменшенні антропогенного тиску на навколишнє природне середовище[5, с. 212]. Перехід у межах постіндустріального суспільства до сталого підтипу розвитку економіки передовсім залежить від уявлення людської цивілізації про своє майбутнє. На початковому етапі, звичайно, будуть переважати примітивні заходи та відповідний світогляд, але у міру просування в напрямку сталого підтипу розвитку, традиційні підходи будуть змінюватися на якісно нові(рис. 1).



Рис. 1. Шлях економіки країн до сталого підтипу розвитку

Розглянемо економічні показники країн, як Великобританія, Італія, Канада, Німеччина, США, Франція та Японія[3]. Кожного року представники цих країн зустрічаються та обговорюють найбільш важливі

проблеми сьогодення. Аналізуючи соціально-економічні та екологічні показники країн Великої Сімки, ми дослідимо потенційні можливості знешкодження соціально-економічних та екологічних негараздів у світі. Ці країни займають домінуюче місце в світовому господарстві за рахунок міцного та потужного економічного, науково-технічного, інтелектуального потенціалу, а також високого рівня ВВП на одну особу. Ще одним важливим етапом даної роботи є розрахунок відсоткових змін у вказаних соціально-економічних та екологічних показниках, що у подальшому дасть змогу виявити тісноту зв'язку між усією сукупністю даних показників. Розрахунок відсоткових змін у таких показниках, як ВВП на одну особу (за ПКС), викиди двоокису вуглецю і секторальна структура ВВП, зробить всі ці показники співставними [3,4]. З метою виявлення зв'язку між економічним розвитком та зрушеннями у структурі економіки, залежною величиною є зміна ВВП на одну особу (за ПКС), а незалежними – зрушення у секторальній структурі економіки. Інакше кажучи, ми маємо на меті встановити, зміна якого сектору економіки (первинного, вторинного чи третинного) найбільш відчутно впливає на зміну рівня розвитку як найважливішого соціально-економічного показника.

За допомогою коефіцієнта кореляції можна оцінити тісноту зв'язку між викидами CO_2 та зміною секторів економіки. Завданням цього етапу дослідження є визначення того, який сектор економіки є найбільшим забруднювачем довкілля. Цілком зрозуміло, що зміна викидів двоокису вуглецю виступає залежною змінною, а відсоткові зміни первинного, вторинного та третинного секторів економіки – незалежними.

Розглядаючи сталий розвиток, як новий підтип розвитку, що супроводжується структурними зрушеннями, які сприяють одночасному зменшенню техногенного навантаження на навколишнє природне середовище та збільшенню рівня добробуту кожної особи, доречно буде прорахувати тісноту зв'язку між зміною ВВП на одну особу та зміною викидів двоокису вуглецю у повітря. Залежною зміною в даному випадку виступить відсоткова зміна викидів CO_2 у розрахунку на одну особу, а незалежною – зміна ВВП на одну особу. Варто відзначити, що незалежні змінні – це пояснюючі показники досліджуваної економіки, в свою чергу, залежні змінні є результативними показниками.

З огляду на це, необхідно відмітити, що коефіцієнт кореляції вказує на скільки важливим та значним є вплив незалежної змінної на залежну. Модульне значення коефіцієнта кореляції коливається від нуля до одиниці. При цьому чим тісніший зв'язок між змінними, тим ближче коефіцієнт до одиниці, а чим більше він наближається до нуля, тим зв'язок є слабшим. Коефіцієнт кореляції набуває як від'ємних, так і додатних значень. Від'ємні значення коефіцієнта кореляції говорять, що збільшення незалежної величини призводить до зменшення залежної, додатні ж навпаки. Узагалі, використання коефіцієнта кореляції дає змогу оцінити ті зв'язки, які реально виникають в економіці під час її розвитку.

Оцінити реальні зміни, що відбуваються в економічному та

екологічному просторі можливо за допомогою показника екологічності економічного зростання, що розраховується як співвідношення між темпами економічного зростання та антропогенного навантаження на навколишнє природне середовище[1]. За допомогою обрахунку даного показника можливо визначити, згідно якого підтипу розвивається економіка відповідної країни.

За результатами проведеного кореляційно-регресійного аналізу виявлено зв'язок між рівнем техногенного навантаження на навколишнє природне середовище, структурними зрушеннями в національній економіці, величиною енергоспоживання та економічним зростанням. Крім того, за результатами кореляційного аналізу було визначено тісноту зв'язку між темпами зростання кількості викидів двоокису вуглецю на одну особу та зміною пропорцій в структурі економіки, ВВП на одну особу й величиною енергетичного споживання на одного жителя країни.

При побудові багатофакторних економетричних моделей виявлено, що величина показника ВВП на одну особу (за ПКС) зростає одночасно зі зменшенням кількості викидів двоокису вуглецю, зниженням показника енергетичного споживання на одну особу, зміною частки вторинного та третинного секторів у структурі економіки України.

За допомогою обрахунку показника кореляції між темпами зростання ВВП на одну особу (за ПКС) та зміною кількості викидів двоокису вуглецю (CO_2); зміною величини викидів CO_2 та часток окремих секторів економіки; динамікою ВВП на одну особу (за ПКС) та величиною макроекономічних пропорцій в структурі економіки визначено, що індустріальний тип розвитку притаманний Білорусії, а постіндустріальний – Великобританії, Італії, Канаді, Німеччині, США, Франції, Японії, Данії, Ісландії, Норвегії, Фінляндії, Швеції, Іспанії, Ірландії, Молдові, Польщі, Росії, Румунії, Словаччині, Угорщині, Україні, Чехії.

Економіка постіндустріальних країн розвивається згідно інтенсивного типу. Проте економічний розвиток цих країн відбувається за різними підтипами. До країн із природозабруднюючим підтипом розвитку економіки необхідно віднести Італію, Канаду, Японію, Норвегію, Фінляндію, Іспанію, Ірландію, Росію. А такі країни як Великобританія, Німеччина, США, Франція, Данія, Ісландія, Швеція, Молдова, Польща, Україна, Угорщина, Румунія, Словаччина та Чехія розвиваються у відповідності до критеріїв сталого підтипу розвитку.

Розглядаючи сталий підтип розвиток як економічний розвиток, в умовах формування постіндустріального суспільства, що супроводжується структурними зрушеннями, які сприяють одночасному зменшенню техногенного навантаження на навколишнє природне середовище та збільшенню добробуту, стає очевидним, що важливими змінами в структурі національної економіки є зменшення питомої ваги вторинного та збільшення частки третинного сектора. Це значною мірою сприяє зниженню рівня техногенного навантаження на довкілля. Результати кореляційно-регресійного аналізу вказують на те, що

основними зрушеннями в структурі національної економіки в міру просування по шляху сталого розвитку є зменшення питомої ваги промислового сектора та зростання частки сектора послуг. Проте зрушення в структурі української економіки є поки що повільними та недостатньо ефективними: в структурі промисловості переважають екологічно-небезпечні, низькотехнологічні та сировинні галузі, що являються основою українського експорту. Найвищий техногенний тиск на довкілля чинять такі базові галузі, як видобувна, електроенергетична, металургійна, хімічна та нафтохімічна.

Висновки Структура економіки України потребує певних змін, а саме: зменшення частки галузей первинного сектора та збільшення частки наукоємних, інформаційних галузей третинного сектору, що можливо здійснити за рахунок інвестиційно-інноваційної діяльності уряду. Саме зростання інвестиційних потоків в наукоємні, інформаційні, високотехнологічні, інноваційні галузі третинного сектору економіки не тільки сприятиме зростанню величини ВВП на одну особу, а й зменшенню кількості шкідливих викидів в атмосферне повітря країни, що і є ключовою ознакою сталого підтипу розвитку.

Література:

1. Глазьев С. Мировой экономический кризис как процесс замещения доминирующих технологических укладов [Электронный ресурс] Официальный сайт Сергея Глазьева.— Режим доступа: <http://www.glazev.ru/scienexpert/84/>.
2. Жемба А.Й. Структурні зрушення в національних економіках при переході до сталого розвитку/ А.Й.Жемба//Зб.Наук. праць . "Актуальні проблеми соціально-економічних систем в умовах трансформаційної економіки". Дніпропетровськ, 2016 . - С.183-188
3. Офіційний сайт Організації економічного співробітництва та розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://website-tools.net/google-keyword/site/www.oecd-ilibrary.org>
4. Показники світового розвитку [Електронний ресурс] Офіційний веб-сайт Всесвітнього банку. – Режим доступу: http://www.google.com.ua/publicdata/explore?ds=d5bncppjof8f9_&met_y=en_atm_co2e_pc&idim=country:UKR&dl=ru&hl=ru&q=%D0%B2%D1%8B%D0%B1%D1%80%D0%BE%D1%81%D1%8B+%D1%81%D0%BE2#!ctype=l&strail=false&bcs=d&nselm=h&met_y=en_atm_co2e_pc&scale_y=lin&ind_y=false&rdim=region&ifdim=region&tdim=true&hl=ru&dl=ru&ind=false
5. Структурні зміни та економічний розвиток України: монографія / [Геєць В. М., Шинкарук Л. В., Артьомова Т. І. та ін.]; за ред. д-ра екон. наук Л. В. Шинкарук; НАН України; Ін-т екон. та прогнозування – К., 2011. – 696 с.

УДК: 336.27

Зінчук С.Ю., serogazinchouk@gmail.com

Науковий керівник Охріменко О.О.

д-р.економ. наук, проф.

Національний технічний університет «КПІ ім. Ігоря Сікорського»

ЗОВНІШНІЙ БОРГ УКРАЇНИ: СТАН, УПРАВЛІННЯ ТА ВПЛИВ НА ЕКОНОМІКУ

Стаття присвячена аналізу стану та розміру зовнішнього боргу та його частки до ВВП, розглянуто вплив який здійснює борг на економіку в цілому, а також правову базу управління заборгованістю. Висвітлено основні причини існування державного боргу. Проілюстровано тенденцію зміни й пояснена невідповідність у останні роки. Висвітлені основні завдання програми співфінансування МВФ, як одного з інструментів зменшення обсягу зовнішнього державного боргу.

Ключові слова: державний зовнішній борг, керування боргом.

Статья посвящена анализу состояния и размера внешнего долга и его доли в ВВП, рассмотрено влияние, которое осуществляет долг на экономику в целом, а также правовую базу управления задолженностью. Освещены основные причины существования государственного долга. Проиллюстрировано тенденцию изменения и объяснена несоответствие в последние годы. Представлены основные задачи программы софинансирования МВФ, как одного из инструментов уменьшения объема внешнего государственного долга.

Ключевые слова: государственный внешний долг, управления долгом.

This article analyzes the status and size of the external public debt and its share in GDP, examined the impact of implementing the debt on the economy as a whole, as well as the legal framework for debt management. When covering the main reasons for the existence of public debt. Illustrated trend changes and explain the discrepancy in recent years. Identified the main task of the IMF co-financing of the program, as a tool for reducing the amount of external public debt.

Keywords: public external debt, control debt.

Вступ. Глобальна заборгованість – одна з характерних особливостей сучасних національних економік. У теперішній час неможливо знайти державу, яка була б спроможна обходитися без запозичень. Використання державою позик зумовлено нестачею власних фінансових ресурсів, необхідних для виконання боргових зобов'язань, покриття дефіциту державного бюджету, фінансування проектів, підтримки національної валюти тощо. За умови ефективного використання залучені

ресурси можуть стати позитивним чинником економічного зростання. Проте в іншому випадку збільшення заборгованості може призвести до фінансової кризи, порушити макроекономічну стабільність. Проблема зовнішніх запозичень наразі є дуже актуальною і для України, тому важливість питання державного боргу важко заперечувати[1, с.–98-99]. Цій проблематиці було присвячено багато досліджень зокрема і статей. Питанню управління зовнішньою заборгованістю була присвячена робота О.А. Кириченка і В.Д. Кудрицького, проблему боргової політики України досліджував Р.Рудик, впливу державного боргу на економіку України було присвячена робота І.В. Педича. Не зважаючи на те, що державному боргу України, його регулюванню та впливу на економіку країни присвячено досить таки велику увагу, питання залишається відкритим й потребує дослідження з врахуванням оновлених даних. У статті оцінюється вплив зовнішнього боргу на макроекономічні параметри через облікову ставку НБУ і валютний курс.

Постановка задачі. Перед дослідженням було поставлено такі завдання:

- виявити тенденції зміни обсягів державного боргу
- оцінити вплив державного боргу на основні макроекономічні параметри країни;
- обґрунтувати заходи, спрямовані на зменшення рівня державного боргу.

Мета статті. Метою дослідження є оцінка стану й впливу державного боргу на економіку країни, а також розробка заходів, що допоможуть зменшити рівень державного боргу України.

Методологія. Для проведення дослідження використовувалися: аналітичний метод для аналізу зібраних даних; статистичний метод, для підрахування частки зовнішнього боргу до ВВП на основі знайдених даних; індукція та дедукція, що застосовувалися для виявлення впливу зовнішнього боргу на макроекономічні параметри; узагальнення – метод, що полягав у підведенні підсумків наукового дослідження.

Результати дослідження. В умовах формування та функціонування ринкової економіки важливим показником фінансової безпеки є державний борг. Значна роль державного боргу в економіці держави обумовлюється його багатостороннім впливом на всі сфери життя, необхідністю розрахунку його граничного рівня для країни з урахуванням забезпечення стійкого економічного зростання, узгодження фіскальної та монетарної політики тощо. Дефіцит державного бюджету, залучення та використання позик для його покриття призвели до формування і досить значного зростання державного боргу в Україні. За роки її незалежності формування боргу відбувалося значною мірою під впливом потреб оперативного фінансування поточних бюджетних видатків, що зумовило його структуру та обсяги[2].

Державний борг – загальна сума боргових зобов'язань з повернення отриманих та непогашених кредитів (позик) станом на звітну дату, що

виникають внаслідок державного запозичення. [3]. Зовнішній державний борг та його частка до ВВП відображено на рисунку 1.

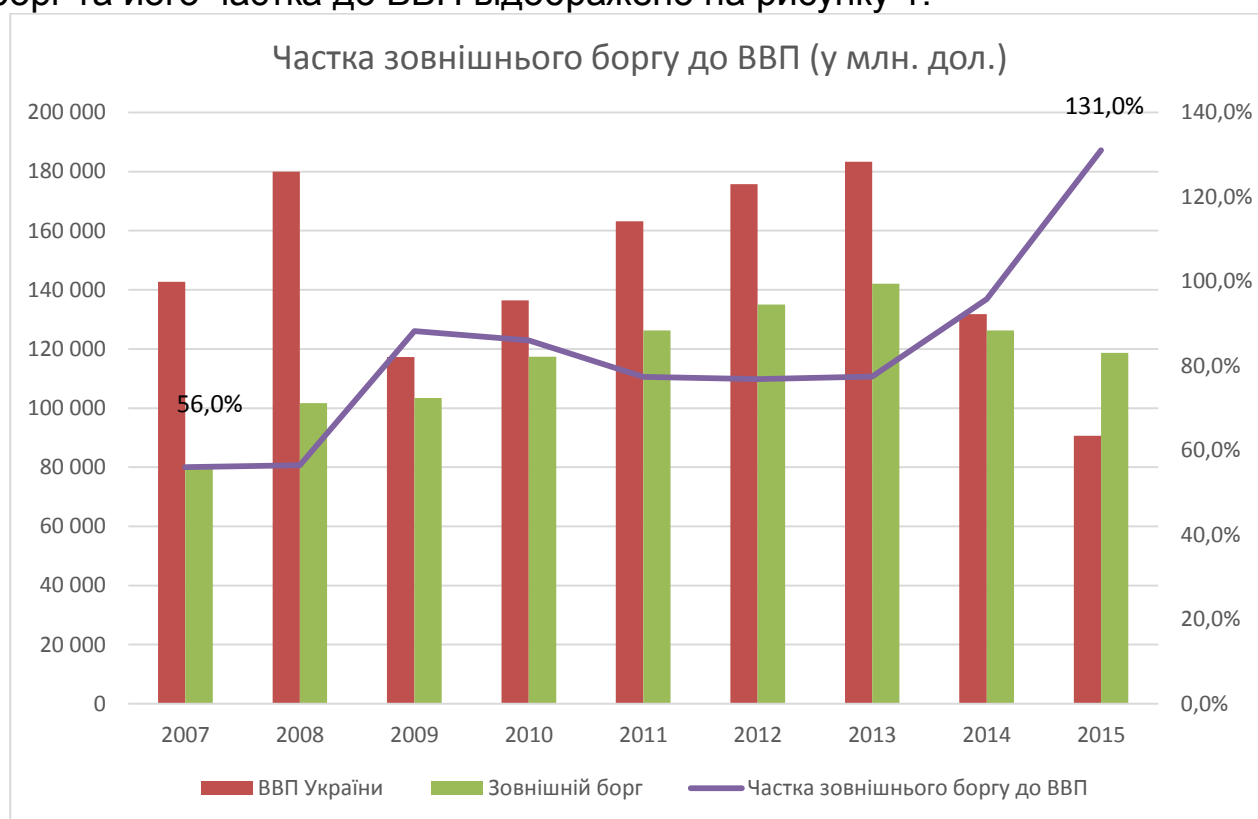


Рис.1. Частка зовнішнього боргу до ВВП Джерело: [<http://index.minfin.com.ua>]

Як бачимо зовнішній борг має тенденцію до зростання, лише в останні 2013-2015 роки його величина знижується. Ще у 2007 році величина державного боргу становила 79955 млн.дол. або 56% від ВВП. У 2015 році він становив 118 729 млн.дол. або 131% від ВВП. На даний момент з 2013р. до 2015р. зовнішній борг скоротився майже на 24 млн. дол., в той час коли частка до ВВП зросла на 52,5%, така розбіжність викликана знеціненням національної валюти, внаслідок якої розмір ВВП впав швидше ніж розмір державного боргу. А саме: майже на 17% впала величина заборгованості, а величина ВВП знизилася на 50%.

Основні причини існування зовнішнього державного боргу в Україні є:

- невідповідність видатків і доходів державного бюджету;
- економічно-політичні кризи в країні, сюди віднесемо:
 - низький рівень валютних резервів, зниження обсягу експорту, зниження курсу національної валюти, відсутність стабільної банківської та фінансової системи;
 - військові операції на сході, а також нестабільність в політиці;
- скорочення податків з метою стимулювання економіки без відповідного зростання державних доходів.

Намагаючись максимізувати ефективність використання фінансових і економічних ресурсів держава створює дефіцит бюджету, який покривається за допомогою внутрішніх і зовнішніх позичок. Отримані кошти спрямовані на використання в державному секторі, а також на

зростання дохідної частки бюджету України. Єдиним варіантом продуктивного використання запозичень є перевищення відсотку прибутковості позики над відсотковою ставкою за її користування.

Позитивним чинником для економічного зростання залучені ресурси можуть стати лише за умови ефективного їх використання. За інакших умов – це може призвести до неприємного наслідку, такого як економічна криза що в свою чергу порушує макроекономічну стабільність.



Рис.2. Середньорічна облікова ставка НБУ Джерело: [<http://index.minfin.com.ua>]

Державний зовнішній борг здійснює вплив на економіку країни. Він пов'язаний з валютним курсом і обліковою ставкою (див. рис.2) і порівнюючи тенденцію зміни частки державного боргу у ВВП та валютного курсу НБУ, бачимо подібну тенденцію (значний приріст частки боргу у ВВП у 2008-2009 рр. відповідає підвищенню курсу долара з 5 до 8 грн./дол.; приріст у 2013-2015 рр. відповідає підвищенню курсу з 8 до 25-26 грн./дол.) [4] це відповідно впливає на облікову ставку (одним із завдань якої є підтримка валютного курсу) тенденція якої збігається з попередніми показниками.

Оскільки величина облікової ставки є важливим індикатором для визначення ставок на позики та вклади. Коли вона вища тим дорожчими є позики для банків, які у свою чергу пропонують дорогі кредити. Це впливає на зменшення позичальників у банку, як наслідок зменшується платоспроможний попит на послуги і товари що купувалися в кредит. В свою чергу виробники стримують темпи нарощування виробництва та цін через низький попит. В результаті розвиток економіки скидає темпи, а добробут населення при цьому не зростає.

Від ефективності управління державним боргом залежить фінансова стабільність країни. Ефективне управління заборгованістю на всіх етапах (починаючи від напряму і джерела надходження закінчуючи його погашенням) дозволить уникнути кризових ситуацій.

Правовою основою управління зовнішнім державним боргом є постанова «Про затвердження середньострокової стратегії управління державним боргом» яка затверджується на період 1-4 роки 85 стаття 14 пункт Конституції України: «До повноважень Верховної Ради України належить затвердження рішень про надання Україною позик і економічної

допомоги іноземним державам та міжнародним організаціям, а також про одержання Україною від іноземних держав, банків і міжнародних фінансових організацій позик, не передбачених Державним бюджетом України, здійснення контролю за їх використанням». Згідно з Бюджетним кодексом України основна сума боргу не повинна перевищувати 60% фактичного обсягу ВВП України, якщо ж сума перевищує відмітку, Кабінет Міністрів України повинен вжити певні заходи для відновлення норми.

В управлінні державним зовнішнім боргом допомагає нам запропонована програма співфінансування МВФ 2015 року, важливим елементом якої є скорочення боргу України. Основні завдання цієї програми:

- 1) генерувати 15,3 млрд. дол. шляхом реструктуризації боргу;
- 2) зменшити зовнішній державний борг до 71% ВВП до 2020 року;
- 3) тримати витрати державного боргу на рівні нижче 10% від ВВП в середньому від 2019-2025 (не більше 12% протягом одного року) тощо.[5]

На думку МВФ ці заходи дозволять Україні повернутися на міжнародний фінансовий ринок вже в 2017 році, допоможуть залучити приватний капітал для економічного відновлення України та відкриє доступ для отримання фінансування з інших, ніж МВФ, міжнародних фінансових інститутів. МВФ передбачає успішне отримання в 2017-2020 рр. близько 7 млрд. дол. з приватного сектору.

Концепції ефективного управління борговою політикою повинна розглядати державний зовнішній борг не як борговий тягар для української економіки, а як один із факторів економічного зростання держави.

В основному запозичені ресурси повинні стимулювати зростання потужності виробництва тих підприємств, продукція яких є експортно-орієнтованою. Адже для обслуговування й погашення боргу необхідні валютні надходження, які зможуть збільшитися при збільшенні експорту продукції.

Ключове значення для забезпечення середньострокової стійкості має подальший прогрес у сфері фінансових реформ. Влада повинна уникати змін у податковій політиці, які призводять до зростання дефіциту. Акцент має бути зроблений на поліпшенні податкового та митного адміністрування.

Крім того, звертається увага на пенсійну реформу, яка має допомогти зменшити бюджетний дефіцит і державний борг, а також створити можливості для доведення пенсій до стійких рівнів у перспективі.

Пріоритетні зусилля слід і надалі зосереджувати на скороченні інфляції та відновленні міжнародних резервів", - підкреслили у Фонді, додавши також про необхідність скорочення адміністративних ресурсів. Владі також рекомендується сприяти подальшому зміцненню банківської системи через рекапіталізацію та інші заходи.[6]

Залучення додаткових фінансових ресурсів для ефективної реалізації інвестиційних програм з метою розвитку країни та утриманням рівня

співвідношення боргу до ВВП на допустимому рівні –повинно стати стратегічно-важливою метою.

Висновки. Аналіз динаміки зовнішнього боргу України показує, що за останні роки зовнішній борг має тенденцію до зниження через знецінення української гривні, частка боргу до ВВП значно зросла і перевищила допустимий рівень у 60%. Така ситуація негативно позначається на міжнародному іміджі України та її платоспроможності й інвестиційної привабливості. Виявлений вплив державного боргу на економіку ще раз підтверджує важливість даного питання.

В сьогоденній ситуації в часи коли дефіцит грошових ресурсів є важливою проблемою, нестабільності і швидких змін дуже важливо тримати руку на пульсі й регулярно проводити аналіз обсягу і тенденції руху зовнішнього боргу. Необхідно правильно визначитися з основними важелями руху української економіки і відповідно до них вірно скласти стратегію економічного розвитку на середньостроковий період. В цьому питанні нам допомагають закордонні колеги.

Виходячи із сьогоденньої ситуації пропонується: підвищити ефективність використання запозичень, методом скорочення видатків на непродуктову і збільшення їх у продуктову сферу діяльності держави, стимулювання населення до заощадження коштів у довгострокових періодах й підвищення ефективності керування державним боргом. Попри тяжку ситуацію в Україні є великий потенціал для якого потрібні висококваліфіковані фахівці.

Список використаних джерел

1. Національна економіка в умовах формування нової фінансово-економічної архітектури світу: монографія/[О.В. Чернявська, О.А. Кендюхов, С. Г. Міщенко та ін.]; за заг. ред. О. В. Чернявської. – Полтава: ПУЕТ, 2014. – 319 с.
2. Державний борг України: механізми управління та обслуговування(підсумки XIII міжнародної інтернет-конференції «Сучасний соціокультурний простір 2016»)[Електронний ресурс] / К.Л. Бабчук, Н.В. Мацедонська // Науковий журнал – 2016.– №4. – с.95. – Режим доступу до журналу: <http://intkonf.org/>.
3. Бюджетний кодекс України: за 2010 р. [Електронний ресурс] /Верховна Рада України // Стаття 2. Визначення основних термінів – 2010. – Режим доступу:<http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>
4. Валюта [Електронний ресурс] / Фінансовий портал // Валютний курс за 2007-2015 рр. – Режим доступу: <http://minfin.com.ua>
5. Ukraine on the financial front – the problem of Ukraine's foreign public debt: (OSW Commentary) [Електронний ресурс]/ Rafał Sadowski// електронні публікації– 2015.– №178–с.11
6. Міжнародний валютний фонд [Електронний ресурс] / Економічний портал // Ключові рекомендації МВФ українській владі– вересень 2016р. – Режим доступу:<http://www.ukrinform.ua>

УДК 331. 556. 4

Карнажук Л.С., lkarnazhuk@mail.ru
Науковий керівник Скоробогатова Н.Є.
канд. економ. наук, доцент

Національний технічний університет України «КПІ» ім. І.Сікорського

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТРУДОВОЇ МІГРАЦІЇ В УКРАЇНІ

У статті досліджено сутність та сучасний стан трудової міграції в Україні, визначено структуру мігрантів за віковими групами та гендерною ознакою. Проаналізовано динаміку грошових переказів з-за кордону, доведено вплив цих переказів на добробут родини мігрантів та економіку країни. Запропоновані шляхи удосконалення міграційної політики України та методи залучення повернення українських працівників-емігрантів на батьківщину.

In the article the essence and the current state of labor migration in Ukraine The structure of migrants by age and gender. The dynamics of remittances from abroad proved the effect of these transfers on family welfare workers and the economy. The proposed ways to improve Ukraine's migration policy and Methods of Ukrainian workers emigrants.

Ключові слова: трудова міграція, еміграція, міграційні процеси, міграційна політика.

Вступ. У міру глобалізації світової економіки все більш важливим фактором економічного, соціального та демографічного розвитку багатьох країн стає міжнародна міграція трудових ресурсів і населення. У глобалізованому світі, що орієнтується на інноваційний шлях економічного розвитку, активно використовує інформацію та знання, зростає значення людського капіталу, зокрема його інтелектуальної складової. Разом із тим, міжнародна міграція інтелектуальної робочої сили стає важливим фактором концентрації та перерозподілу ресурсів.

Питанню трудової міграції приділяють увагу багато науковців, у тому числі вітчизняні: М. Романюк [1], С. Чехович [2], Є. Качан [3], Л. Рибаківський та ін. Кожен з науковців вніс свій вклад у дослідження трудової міграції, та це питання постійно треба поновлювати, доповнювати та розглядати з урахуванням нових національних і світових тенденцій.

Постановка завдання. Мета роботи полягає у дослідженні процесів міжнародної міграції робочої сили на території України і надання рекомендацій щодо їх регулювання оптимізації даних процесів.

Методологія. Під час вирішення поставлених завдань використовувалися теоретичні та економіко-статистичні методи, зокрема було узагальнено існуючі теоретичні напрацювання, що стосуються

даної проблематики, проаналізовано та синтезовано інформацію щодо тенденцій трудової міграції в Україні.

Результати досліджень. Ефективність економіки суспільства в першу чергу залежить від якості наявних трудових ресурсів і способи їх включення у виробництво. Трудові ресурси являють собою сукупність взаємопов'язаних елементів, які характеризують фізичний розвиток, розумові здібності та знання населення для роботи в народному господарстві, його використання і формування, які взаємодіють з фінансовими та матеріальними ресурсами.

Існує багато визначень поняття «трудові ресурси», наведемо деякі з них. Романюк М.Д. визначає трудову міграцію як «рух, переселення та переміщення на постійній або тимчасовій основі носіїв робочої сили та праце ресурсного потенціалу або тимчасовій основі носіїв робочої сили та праце ресурсного потенціалу в регіональному, національному та міждержавному міграційному просторі з метою забезпечення відповідного економічного циклу відтворення та власних потреб трудових мігрантів» [1, с. 30]. Таке визначення характерне для внутрішнього переміщення мігрантів.

Український дослідник С.Б. Чехович визначає трудову міграцію як один з видів міграції, що здійснює фізична особа з метою пошуку роботи, тобто переміщення працездатного населення для працевлаштування, що може мати постійний чи тимчасовий характер [2].

Качан Є.П. розглядає трудові ресурси, як сукупність носіїв робочої сили, яка здебільшого визначається демографічною структурою населення, встановленими межами працездатності як тих, що беруть участь у процесі праці, створенні споживчих вартостей і соціально-культурних цінностей, так і потенційно здатних до суспільно-корисної діяльності [3].

У представлених вище визначеннях не беруться до уваги короткотермінові міграції та не зазначається, на який саме період потрібно змінити місце проживання, аби ця зміна вважалася міграцією. Виходячи з наведених вище точок зору, під визначенням «міграція» слід розуміти – переміщення людей між країнами, адміністративно-територіальними утвореннями, пов'язане з тимчасовою або постійною зміною проживання, роботи.

Аналіз публікацій вітчизняних вчених [9] дає змогу всі чинники впливу трудової міграції умовно розділити на чотири групи:

1. Економічні: високий рівень безробіття; низька заробітна плата; економічна нестабільність; низький рівень життя населення; дисбаланс на ринку праці між попитом і пропозицією на робочу силу;

2. Соціальні: недоступна та неякісна система охорони здоров'я; неякісна система освіти; відсутність можливості для професійної самореалізації;

3. Політичні: політична нестабільність; нерозвиненість демократії; відсутність ефективних державних інструментів щодо політики в державі; корумпованість владних структур;

4. Екологічні: низька якість питної води та їжі; забруднене навколишнє середовище.

Відмінності в оплаті праці є одним із основних чинників трудової міграції населення. На схильність міграції впливає не скільки абсолютний рівень життя, як бажаний рівень досягнень людини.

Проте у 2014-2016 роках актуальним чинником, який призвів до масового внутрішнього переміщення населення, стала нестабільна ситуація у Східних регіонах України та Автономній республіці Крим.

Протягом цих років зі Сходу країни, з Луганської і Донецької областей до інших регіонів було переселено більше мільйона осіб, серед них понад 200 тисяч дітей та близько 200 інвалідів та осіб похилого віку. З Автономної республіки Крим та міста Севастополь було переселено та забезпечено житлом 801 тисячу осіб, у тому числі 142 тисячі дітей, також 361 тисячу інвалідів та осіб похилого віку станом на травень 2016 року. У зв'язку зі складною ситуацією на Сході України мешканці продовжують залишати територію і виїжджають з місць обстрілу.

На сучасному етапі економічного розвитку України глобальною проблемою, яка впливає на тенденцію міграції робочої сили в Україні, є демографічна ситуація. За даними Держкомстату загальна чисельність населення по Україні станом на 1 січня 2016 року становить 42760,5 тис. осіб, станом на 1 січня 2010 року - 45962,9 тис. осіб, станом на 1 січня 2005 року - 47280,8 тис. осіб, тоді як станом на 1 січня 2000 року - 49429,8 тис. осіб. Тобто можемо спостерігати, що з кожним роком населення України скорочується. А трудова міграція відіграє в даній проблемі провідну роль. Для більшої наочності динаміки чисельності населення представимо у вигляді рис. 1.

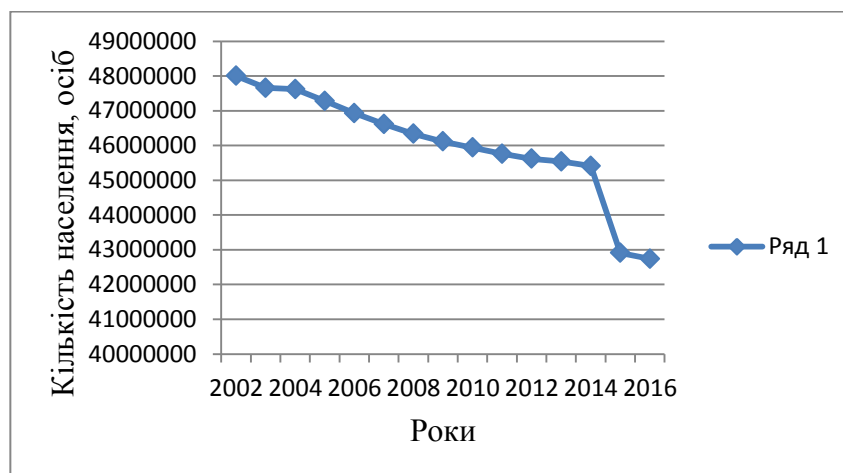


Рис.1 Динаміка чисельності населення України за 2002-2016 роки
(побудовано автором на основі [5])

Як бачимо з рисунку 1, починаючи з 1994 року чисельність населення зменшується і одна з причин – виїзд українців за кордон з метою пошуку кращої роботи. Україна в світовому міграційному процесі виступає як міграційний донор. Міна кількості емігрантів та іммігрантів представлена на рис. 2.

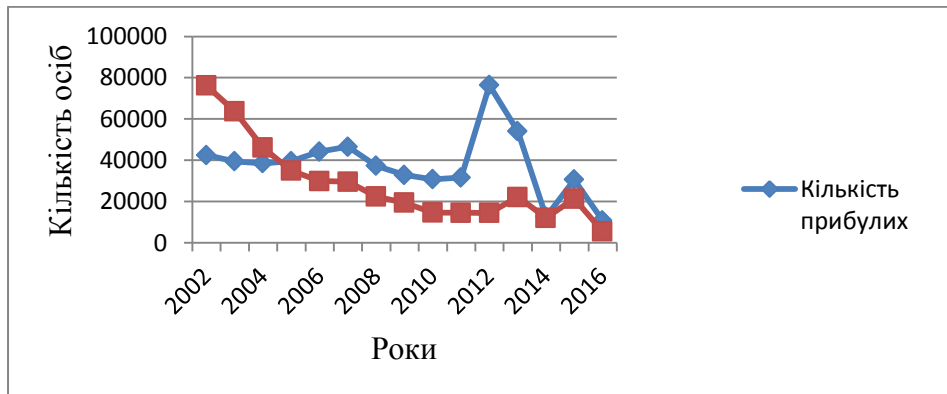


Рис.2. Динаміка міграційного руху населення України за 2002-2016 роки (побудовано автором на основі [5])

За даними Державної служби статистики кількість емігрантів на протязі досліджуваного періоду поступово знижується від 717532 особи у 2002 році до 162984 осіб у 2016. На фоні загальної тенденції до зростання, в період фінансово-економічної кризи 2008 – 2009 років спостерігається спад іммігрантів.

У 2014 рік найбільш поїздок здійснювалося з приватною метою (до 97,48% від загальної кількості поїздок), з метою туризму (0,89%), у службових справах (0,75%), обслуговування персоналу (0,88%) [5].

В середньому, показник трудової міграції українців серед країн ЄС зріс на 30%: найбільше їдуть до Польщі, Німеччини, Італії, Чехії та країн Скандинавії. Частка робочої сили, яка працювала в Росії знизилась: порівняно з 2011 роком нині в Російській Федерації працює на 6% менше українців.

Результати соціологічних досліджень показують, що у 2015 році частка розширених сімей, члени яких працювали за кордоном становить 5,4%, у 2011 році – 5,5%. Велика кількість мігрантів, які працюють неофіційно : у 2015 році – 40,5% респондентів, тоді як у 2011 році – 27,6%, у 2008 році – 20,6%.

Серед трудових мігрантів переважають чоловіки, їх частка у трудових міграціях складає 2/3 від загальної кількості трудових мігрантів. Частка трудових мігрантів у загальній кількості чоловіків віком від 15 до 70 років складає 4,8%, а частка жінок майже вдвічі менше – 2,2%. Інтенсивніше до міграцій залучається сільське населення: 6,3% сілких жителів віком 15-70 років залучається до трудових міграцій, та тільки 2,2% міських жителів [4].

Найбільш масовим переміщенням для України є внутрішня міграція, причиною цього є : кращі можливості працевлаштування, навчання, соціально-економічні умови в великих містах. Частка сільського населення щороку скорочується на користь міського населення. Найбільш привабливим для внутрішніх міграцій залишаються Київ та Київська область, які випереджають інші регіони України – Харківську, Одеську області , найменш привабливими регіонами, не враховуючи Донецьку та Луганську області, є Закарпатська, Запорізька та Херсонська.

На сьогоднішній день за оцінкою фахівців процесів трудової міграції в Україні має неоднозначний характер. З одного боку вона сприяє збагаченню національних культур, з іншого боку створює проблему збереження національної самобутності трудових мігрантів і місцевого населення. Ліквідує надлишок робочої сили, тим самим створюючи конкуренцію на світовому ринку праці. Розглянемо більш детально негативні та позитивні наслідки трудової міграції для країн-донорів та для країн-реципієнтів.

Трудова міграція для України також впливає двояко. З однієї сторони, грошові перекази, що здійснюють мігранти мають значний вплив на розвиток країни, сприяє вирішенню проблем безробіття. А з іншої, негативно впливає на демографічний показник, втрата якісної робочої сили.

Масштаби валютних надходжень мігрантів дуже великі, якщо порівнювати їх з обсягами іноземних інвестицій для розвитку бізнесу і України. За даними Нацбанку станом на 2012 рік, з-за кордону офіційно було відправлено своїм родинам близько 7,5 млрд. дол.. грошових переказів, з них 1 млрд. дол.. нелегально. Водночас сукупні іноземні інвестиції в Україну склали близько 6 млрд. дол..

У 2013 році НБУ зафіксував рекордну суму переказів – близько 8,5 млрд.дол. Після Революції Гідності українці стали менше надсилати грошових переказів: у 2014 році – на 2 млрд.дол. менше, у 2015 році – ще на 1 млрд.дол. Експерти вважають, що українські мігранти надали перевагу нелегальним способам грошових переказів, адже кількість трудових мігрантів поступового збільшується, а переказані ними суми зменшуються [8].

За даними 2014 року, на тлі економічного занепаду, частка переказів українських мігрантів з-за кордону склала близько 5% ВВП. За даними НБУ, саме перекази з-за кордону в квітні 2015 року допомагають утримувати позитивний платіжний баланс, що є додатковим фактором стабілізації курсу гривні. Рахунок поточних операцій у квітні 2015 року склав +327 млн. доларів, при цьому чистий експорт показав « від’ємний» результат у 35 млн. доларів, а первинні та вторинні доходи громадян склали +362 млн. доларів [6].

З міграцією також пов’язані негативні наслідки як прискорення постаріння населення, погіршення показників його здоров’я, поширення

соціально-небезпечних хвороб, щодо якого трудові мігранти перетворюються на групу ризиків.

Серйозну проблему також становить неналежний соціальний захист мігрантів, значна частина яких перебуває там нелегально. Це лягає додатковим тягарем на систему соціального захисту країни, і загрожує їм особисто.

Основною умовою мінімізації негативних та максимізації позитивних результатів міграції є удосконалення державної політики у цій сфері.

Вважаємо, що з метою зменшення ризиків та використання потенціалу міграції дії держави мають бути спрямовані на: 1) Захист прав громадян, які працюють за кордоном, підтримку сімей мігрантів; 2) Забезпечення умов для скорочення виїзду робочої сили за кордон; 3) Заохочення повернення мігрантів на Батьківщину; 4) Заохочення імміграції в Україну.

Передумови досягнення цілей: Розвиток міжнародного співробітництва; Удосконалення законодавства; Забезпечення скоординованої діяльності органів влади всіх рівнів у сфері реалізації міграційної політики; Подальша реформа органів виконавчої влади. Пропозиції щодо удосконалення міграційної політики України:

— Зростання реальної заробітної плати, як основного джерела грошових надходжень населення;

— Посилення соціальної відповідальності роботодавців за використання робочої сили та поліпшення ситуації на національному ринку праці;

— Впровадження програм соціально-економічного розвитку окремих регіонів, галузей та країни в цілому;

— Проведення переговорів про різні форми сезонного, тимчасового працевлаштування українців за кордоном, укладання з ними відповідних міждержавних угод.

Шляхи залучення українських працівників-мігрантів на батьківщину: Розробка заохочувальних заходів для повернення українців у місця реалізації інвестиційних проектів, впровадження яких вимагатиме залучення додаткової робочої сили; Допомогу реемігрантам з боку регіональних центрів зайнятості; Розробка механізму отримання реемігрантам допомоги по безробіттю після повернення в Україну; Запровадження державних гарантій на валютні депозити заробітчани; Розробка додаткових навчальних програм для студентів, які повертаються на батьківщину з батьками; Розробка і впровадження на основі дольового фінансування спільних з Україною програм добровільного повернення мігрантів; Встановлення податкових пільг для мігрантів, які після повернення на батьківщину зароблені кошти за кордон вкладають у власну справу; Запровадження державної системи

дешевого кредитування реемігрантів, які бажають відкрити власний бізнес.

Висновки. Міжнародна міграція робочої сили являє собою масштабний соціально-економічний процес, який відбувається безперервно та має значний вплив на теперішній та майбутній стан, як країни-реципієнта, так і країни-донора. Найважливішим регулятором напрямків та обсягів міграційних потоків є безпосередня допомога держави в забезпеченні мігрантів необхідним, а саме: соціальною та культурною складовою; потрібно приділяти значну увагу і продовжувати вдосконалювати роботу над основними проблемами міграції, такими як отримання житла, працевлаштування. Що стосується перспектив України, то тут багато залежить від подальших економіко-політичних змін, адже на даний момент країна знаходиться в складному положенні.

Наукова новизна одержаних результатів полягає в обґрунтуванні теоретико-методологічних засад і відповідного інструментарію аналізу трудової міграції, оцінювання її обсягів, структури, інтенсивності за різними соціально-демографічними характеристиками, розробленні пропозиції щодо удосконалення міграційної політики України.

Література

1. Романенко І.О. Причини і наслідки інтелектуальною трудовою міграцією / І.О. Романенко // Актуальні питання фінансово-економічного розвитку держави та регіонів: зб. тез наукових робіт Міжнародної наук.-практ. Конференції. – К.: «Нова Економіка», 2014 – С. 113-117.
 2. Хомра О.У. Міграція на Україні: етнодемографічний аспект / А.У. Хомра // Вісник АН України. - 1992. – № 2. – С.33–38.
 3. Качан Є.П. Управління трудовими ресурсами / Є.П. Качан: навч. посібник. - К.: Видавничий дім «Юридична книга», 2005. - 358с
 4. Міграційний профіль України: 2010-2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://dmsu.gov.ua/images/files/pr2014_1.pdf
 5. Державний комітет статистики. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>
 6. Звіт щодо методології, організації проведення та результатів модульного вибіркового обстеження з питань трудової міграції в Україні / Міжнародна організація праці. Група технічної підтримки з питань гідної праці та Бюро МОП для країн Центральної та Східної Європи — Будапешт МОП, 2013.
 7. Лібанова Е.М. Зовнішні трудові міграції населення України / Е. М. Лібанова, О. В. Позняк. – К. : РВПС НАН України, 2002. – 206с.
 8. Національний банк України: офіційне інтернет - представництво [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/control/uk/index>
- Саати Т. Аналитическое планирование / Т. Саати. – М. : Радио и связь, 1991. – 224 с.

УДК 339.92 (477)

Ковальчук Г. Р., annakovalchuk221288@gmail.com
Боронюк Л. В., boronyuk@mail.ru
Науковий керівник Бондаренко М. І.
канд. економ. наук, доцент
Хмельницький національний університет

ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ВЕКТОР ІНТЕГРАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ

Анотація. В статті розглянуто основні проблеми інтеграційної політики України. Зроблено висновки щодо проблем та перспектив інтеграційних процесів України та ЄС як фактора підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств та життєвого рівня населення.

Ключові слова: інтеграція, багатовекторність, співробітництво, євроінтеграція.

Annotation. The basic problems of integration policy of Ukraine are considered in the article. The conclusions of the problems and prospects of integration our country in the EU are offered in the article.

Keywords: integration, multi cooperation, European integration.

Вступ. Основною можливістю для України є розвиток взаємовигідного співробітництва із своїми основними економічними партнерами на базі єдиного європейського ринку, обсяги торгівлі з якими мають тенденцію до подальшого зростання. Дослідження даної сфери зовнішньополітичного і економічного життя України зумовлюється необхідністю концептуального обґрунтування основних напрямків і цілей зовнішнього співробітництва України, а також визначення доцільних інструментів такої взаємодії у важливих напрямках з урахуванням потреб вітчизняної економіки.

Постановка задачі. Мета даної статті – визначити та проаналізувати переваги і недоліки економічної інтеграції України до Європейського Союзу.

Методологія. У статті використано загальнонаукові та спеціальні методи дослідження: метод аналізу та класифікаційно-аналітичний метод (для виявлення переваг та недоліків сценаріїв розвитку зовнішньоекономічних відносин України з ЄС).

Результати дослідження. З метою розвитку країни і зростання багатства суспільства об'єктивною необхідністю інтеграції України у світове господарство та розширення її міжнародних економічних зв'язків є прискорення переходу до ринкової економіки, що безпосередньо впливає з потреб використання в національній системі відтворення міжнародного поділу праці. Це необхідна умова формування ефективної структури економіки країни. Розвиток зовнішньоекономічних відносин

відкриває широкі можливості для створення належних умов щодо задоволення життєвих потреб народу України.

Україна, в пошуках свого місця в міжнародному поділі праці, неминуче піддавалася впливу інтеграційних процесів, що стали визначальними в світовому розвитку впродовж останніх десятиліть. На сьогодні, такі країни та об'єднання як США та Європейський Союз є основними стратегічними партнерами України. Проте, у зв'язку з останніми політичними подіями, Європейський Союз займає дедалі більш вагоме місце в контексті реалізації довготривалих національних економічних інтересів. Це обумовлено, перш за все, наступними обставинами (табл. 1).

Таблиця 1 - Обставини вибору Європейського Союзу як інтеграційного партнера України

№ п/п	Обставина	Ознаки
1.	Основний світовий економічний центр, який наближений до України	На сьогодні, Європейський Союз займає площу 4324782 км ² (7-ме місце в світі), з населенням більше 508 мільйонів людей (3-тє місце)[2]. Загальний номінальний ВВП складає більше 16 трлн. доларів США (2-ге місце), за паритетом купівельної спроможності — 19 трлн. доларів США (1-ше місце) [9].
2.	Головний світовий експортер та імпортер	Частка у світовому експорті становить близько 40%, а відповідно імпорту – 38% [10].
3.	ЄС - найбільш розвинуте світове інтеграційне утворення	Має значний сукупний науково-технічний, економічний, індустріальний, фінансовий та інвестиційний потенціал.
4.	Місткий ринок праці	В ЄС сконцентровано висококваліфікований кадровий потенціал та створено достатньо місткий ринок праці.
5.	Значний міжнародний досвід	Накопичено значний міжнародний досвід розвитку та регулювання інтеграційних господарських процесів, проведення країнами-членами ЄС спільної правової, соціально-економічної, кадрової, науково-технічної, валютної, зовнішньоекономічної, екологічної політики

З огляду на зазначене, Україна схильється до вибору ЄС як головного партнера і ставить за стратегічну мету стати членом цього інтеграційного об'єднання найближчим часом. Не зважаючи на те, що наша держава має досить віддалену перспективу вирішення даного питання, вона постійно проводить політику розширення та інтенсифікації багатогранних зв'язків не тільки з ЄС, а й з окремими країнами, що входять до цього угруповання.

На сучасному етапі розвитку Україна визначила головний вектор просування своєї зовнішньої політики як шлях інтеграції в Європейський Союз (ЄС).

Інституціональні основи стратегії інтеграції України в ЄС, у тому числі економічної, сформульовано в Українському законодавстві [3]. Так, у п. 2 ст. 11 указанного закону мова йде про «...забезпечення інтеграції України в європейський, політичний, економічний, правовий простір з метою набуття членства в Європейському Союзі». Водночас тут також передбачається принцип багатовекторної інтеграції з дотриманням національних інтересів України: «Основними засадами зовнішньої політики є: забезпечення національних інтересів і безпеки України шляхом підтримки мирного і взаємного співробітництва з членами міжнародного співтовариства за загальновизнаними принципами і нормами міжнародного права». Безумовно, при цьому необхідно врахувати вимоги ст. 1 Конституції України, в якій чітко визначено: «Україна є суверенна і незалежна, демократична, соціальна, правова держава» [4].

В Україні поступово формуються передумови включення її економіки до глобальних та європейських економічних процесів. Відповідно до норм і стандартів ГАТТ/СОТ та країн Євросоюзу створюється цілісна система національного законодавства у сфері митних відносин, формується механізм регулювання зовнішньоекономічної діяльності шляхом його гармонізації. Але інтегрування економіки України до світового економічного простору має здійснюватись з урахуванням особливостей перехідного етапу її розвитку.

Досягнення конкретних, поетапних результатів у переговорному процесі з ЄС є органічною частиною євроінтеграційного курсу української держави, а саме:

- 27 лютого 2014 р. Україна підписала Угоду про асоціацію з ЄС, яка дає змогу перейти від партнерства і співробітництва до політичної асоціації та економічної інтеграції;
- з 1 січня 2016 р. набула чинності угода про зону вільної торгівлі між Україною та Євросоюзом.

Серед основних напрямів інтеграції нашої країни до Європейського економічного простору варто виділити: зовнішньоторговельні зв'язки; інвестиційну діяльність; спільне підприємництво; науково-технічну інтеграцію з ЄС; розвиток співробітництва в інноваційній сфері.

В цілому спектр стратегічної взаємодії України з ЄС, на наш погляд, може охоплювати всі сфери міжнародних відносин.

Зараз, поряд з економічними проблемами інтеграції України та ЄС, все активніше висувуються питання щодо політичної, військової співпраці, прикордонного, митного співробітництва, взаємодії в екологічній, соціальній сфері, спільному розв'язанні глобальних та регіональних проблем. Все це дає підстави стверджувати, що Україна, спираючись на свої потенційні можливості, геополітичне положення та використовуючи переваги європейських інтеграційних процесів, буде поступово розв'язувати завдання щодо економічного зростання та піднесення життєвого рівня населення.

Зовнішня політика України спрямована на утвердження її авторитету і вагомості у світовому співтоваристві. На основі Статуту ООН, Гельсінського заключного акту, Паризької хартії для нової Європи, інших документів ОБСЄ, Україна втілює в життя зовнішньополітичний курс, який ґрунтується на дотриманні загальновизнаних норм і принципів міжнародного права. Пріоритетного значення набуло створення загальноєвропейської структури безпеки з використанням механізму ООН, ОБСЄ, НАТО, ЄС.

Розглядаючи інтеграцію української держави у світове господарство в контексті розвитку світової економіки, можна виділити такі елементи, що характеризують стан взаємодії України і світової економіки: структуру національної валюти, географічну та продуктову структуру зовнішньої торгівлі, кількість іноземних інвестицій у національну економіку, участь у міжнародних міграційних процесах [7, с. 325].

Модернізація освітньої політики країни згідно зі стандартами Євросоюзу супроводжується формуванням загального освітнього і наукового простору, розробкою єдиних критеріїв і стандартів оцінювання якості знань. Зміцнення української державності створює передумови й для науково-пошукової та дослідницької діяльності згідно вимог Євросоюзу. Одним із визначальних пріоритетів для успішного розвитку України є створення умов і механізмів для ефективного перетворення інтелектуального потенціалу народу, активно використовуваного у процесах економічного розвитку, на інтелектуальний капітал [5].

Європейська політика міжкультурного співробітництва реалізується через стратегії, програми й проекти таких міжурядових регіональних організацій: Рада Європи (РЕ), Європейський Союз (ЄС), Організація з безпеки і співробітництва в Європі (ОБСЄ), Центральна Європейська ініціатива (ЦЄІ), а також інших регіональних об'єднань, які розглядають і розв'язують проблеми політики в сфері міжкультурних відносин.

Інтеграція України в ЄС має свої переваги як для України, так і для Європейського Союзу. Для нашої держави важливого значення набуває процес її послідовного наближення до ЄС. Стратегічним результатом цього процесу стане повноправне членство в Євросоюзі.

Політичні переваги інтеграції України в ЄС пов'язані зі створенням надійних механізмів політичної стабільності, демократії та безпеки. Зближення з ЄС є гарантією, а виконання його вимог — інструментом розбудови демократичних інституцій в Україні. Крім того, членство в ЄС відкриє шлях до колективних структур спільної безпеки Євросоюзу, забезпечить ефективнішу координацію дій з європейськими державами у сфері контролю за експортом і нерозповсюдження зброї масового знищення, дозволить активізувати співробітництво у боротьбі з організованою злочинністю, контрабандою, нелегальною міграцією, наркобізнесом тощо [2, с. 26].

Основними перевагами членства в ЄС, у соціальній сфері, є високий рівень соціальних стандартів і розвиток гуманітарної сфери, ефективний

захист прав працівників, розвинена система охорони довкілля. Наслідком інтеграції України в ЄС стануть суттєві зміни в забезпеченні права на вільне працевлаштування, адекватної оплати та безпеки праці, гарантій соціального забезпечення, належних умов життя громадян, охорони здоров'я, освіти, культури, соціального захисту і соціального страхування відповідно до європейських стандартів.

Переваги та недоліки, що характеризують сценарії розвитку зовнішньоекономічних відносин України представлені на рис. 1:

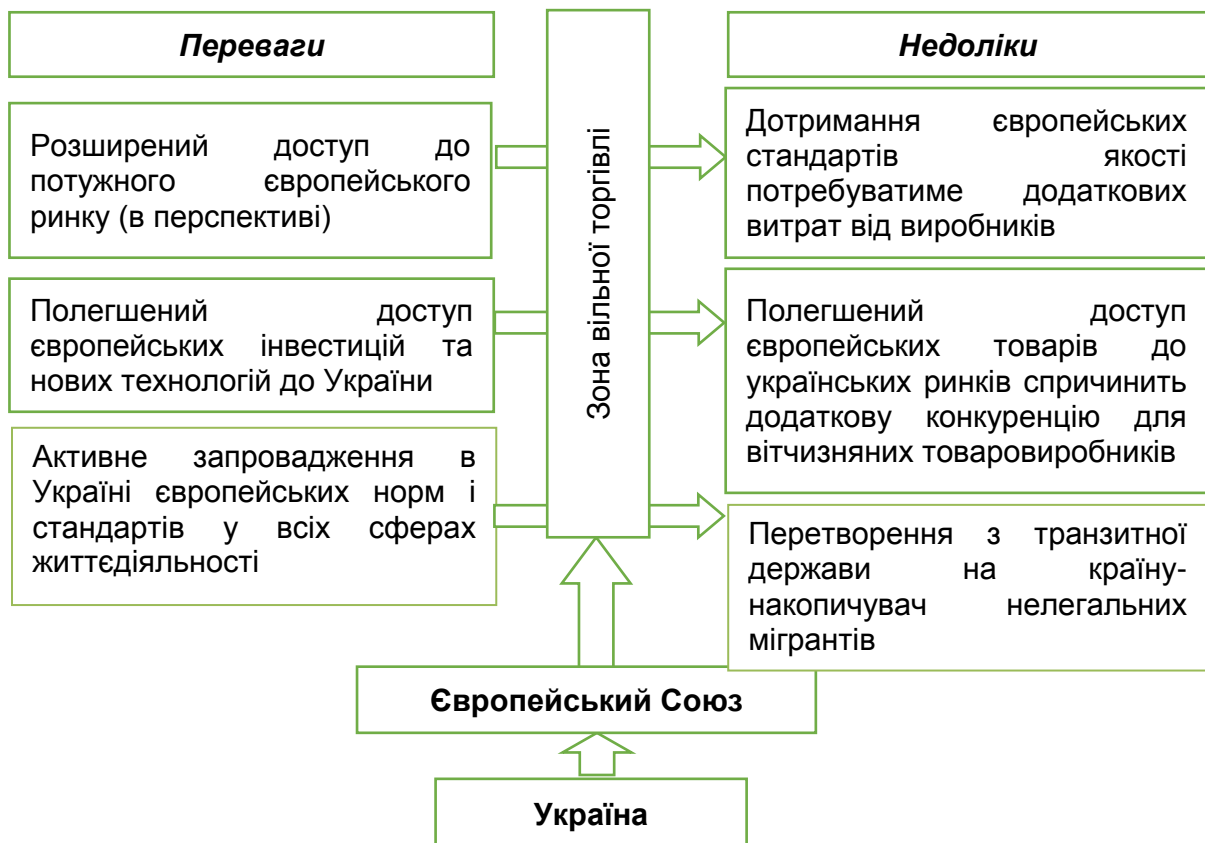


Рис. 1. Переваги та недоліки розвитку зовнішньоекономічних відносин України з ЄС [1, с. 72-73]

Для успішної інтеграції України у ЄС необхідно виконати ряд заходів щоб суттєво змінити процес реалізації економічної та фінансової політики: фактично відмовитися від протекціоністських заходів у сфері експортних та імпорتنих операцій, легалізувати тіньову економіку, дотримуватись вимог щодо захисту прав людини. Також змінити інструментарій регулювання валютного ринку та створити умови для злиття нашого фінансового ринку з глобалізованим світовим простором. На практиці це допоможе докорінно змінити національну банківську систему, перетворивши її в повноцінну складову світового фінансового сектору економіки, як основного сегмента ринку фінансових послуг у країні.

Висновки. Для України європейська інтеграція – це шлях подолання технологічної відсталості, залучення прямих та портфельних

іноземних інвестицій, створення нових робочих місць, вихід на світові ринки, підвищення конкурентоспроможності вітчизняного товаровиробника. Європейська інтеграція є стратегічною ціллю нашої держави, особливо після Революції гідності. Для того, щоб пришвидшити темпи інтеграції нашої країні необхідно здійснити ще низку внутрішніх реформ відповідно до норм та стандартів ЄС.

Література:

1. Артьомов І.В. Проблеми і перспективи входження України в Європейський Союз: Навчальний посібник / І. В. Артьомов – Ужгород: Ліра, 2007. – 384 с.
2. Грущинська Н.М. Теоретичні основи європейської інтеграції України: монографія / Н.М. Грущинська. – К.: Видавець Корбуш, 2008. – 232с.
3. Закон України «Про засади внутрішньої і зовнішньої політики» – [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://www.zakon1.rada.gov.ua/cgi\"bin/laws/main.cgi?nreg=2411\"17](http://www.zakon1.rada.gov.ua/cgi\)
4. Конституція України – [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://www.zakon1.rada.gov.ua/cgi\"bin/laws/main.cgi?nreg](http://www.zakon1.rada.gov.ua/cgi\)
5. Лібералізм та модернізація // Економіка України – 2011. - №8. – С. 4-24
6. Солонінко К. С. Міжнародна економіка: Навчальний посібник / К. С. Солонінко. – К. : Кондор, 2008. – 380с.
7. Філіпенко А.С. Міжнародні економічні відносини: Підручник / А.С.Філіпенко – К.: Либідь, 2008. – 408с.
8. Eurostat - Population on 1 January 2015 Європейська комісія, процитовано: 20 серпня 2015.
9. IMF World Economic Outlook Database, April 2015 [Electronic resource] – Available at: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2015/01/weodata/index.aspx>
10. Rank Order – Exports. The World Factbook. Central Intelligence Agency [Electronic resource] – Available at: <https://www.cia.gov/Library/publications/factbook/rankorder/2078rank.html>

УДК 339.54

Коротун Є., ekorotun@yahoo.com

Серебренніков Б. С. канд.екон. наук, доцент

Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

ОГЛЯД НАСЛІДКІВ ЗМІН ТЕХНІЧОГО ТА МИТНОГО РЕГУЛЮВАННЯ УГОДИ ПРО АСОЦІАЦІЮ УКРАЇНА – ЄС У СФЕРІ ТОРГІВЛІ БУДІВЕЛЬНИМИ МАТЕРІАЛАМИ

Розглянуто основні положення Угоди про Асоціацію Україна – ЄС та її вплив на технічне та митне регулювання зовнішньої торгівлі України. Проведено аналіз останніх даних щодо динаміки зростання будівельного сектору країни та вплив цих показників на зовнішньоекономічну діяльність держави. Зроблено припущення про причини такого стану та рекомендації щодо оптимальної зовнішньої торгівлі в сфері будівництва.

Ключові слова: угода про асоціацію, будівельні матеріали, мито, технічний регламент.

Рассмотрены основные положения Соглашения об ассоциации Украина - ЕС и ее влияние на техническое и таможенное регулирование внешней торговли Украины. Проведен анализ последних данных по динамике роста строительного сектора страны и влияние этих показателей на внешнеэкономическую деятельность государства. Сделано предположение о причинах такого состояния и рекомендации по оптимальной внешней торговли в сфере строительства.

Ключевые слова: соглашение об ассоциации, строительные материалы, пошлина, технический регламент.

The main provisions of the EU - Ukraine Association and its impact on technical and customs regulation of foreign trade of Ukraine made. Analyzed the recent data on the dynamics of growth of the construction sector of the country and the impact of these indicators on foreign economic activity of the state. An assumption about the reasons for this situation and recommendations for optimal foreign trade in construction is given.

Keywords: association agreement, building materials, fee, technical regulations.

Постановка проблеми. Український ринок будівництва в останні роки значно скоротився у зв'язку із кризовим станом економіки, сильним зниженням купівельної спроможності громадян та нестабільною

політичною ситуацією [1]. В таких умовах в Україні скоротився попит на будівельну продукцію, а виробничі потужності лишились. Угода про асоціацію між Україною та ЄС є важливим фактором розвитку зовнішньої торгівлі України, оскільки відкрила нові можливості та надала спрощений доступ українським компаніям до європейських ринків.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблеми розвитку української будівельної галузі розглядались в роботах В.В.Биби, О.А. Більовського, О.М.Козич та інших вітчизняних вчених. Проте, на даний момент існує недостатня кількість публікацій щодо взаємозв'язку розвитку будівництва в Україні в контексті євроінтеграції.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Значна частина наукових публікацій приділена загальному економічному розвитку України у посткризовий період, огляду можливостей та загроз, що несе в собі Угода про Асоціацію.

В цій статті розкрито основні положення змін до митного та технічного регулювання у сфері будівельних матеріалів та розкрито можливий вплив на економіку України та зовнішню торговельні відносини.

Мета статті. Головна мета цієї роботи полягає у тому, щоб на основі статистичної інформації та нормативних документів розкрити основні засади змін до митного та технічного регулювання між Україною та ЄС внаслідок Угоди про Асоціацію та надати рекомендації щодо вдосконалення ведення зовнішньої торгівлі України.

Виклад основного матеріалу. Будівельна галузь є однією з ключових в економіці будь-якої країни та відображує загальний стан її розвитку. Будівництво має тісний взаємозв'язок з іншими сферами економіки, є локомотивом та індикатором стану економіки країни.

Обсяги будівництва залежать насамперед від попиту на об'єкти будівництва, що забезпечується завдяки високій купівельній спроможності громадян та наявністю достатніх для інвестування у дорогі об'єкти коштів у бізнесу.

Останніми роками попит на будівництво був незначним, і лише почав відновлюватись до показників докризового рівня. В Рисунку 1 наведено показники Індексу обсягів виконаних будівельних років в період від 2010 до 2014 років.

Як видно з Рисунку 1, обсяги будівельних робіт знижувались у 2010му та у проміжок 2012-2013 років. І якщо у першому випадку зниження можна пояснити наслідками Світової фінансової кризи 2008-2009 рр., тому у 2012 та 2013 роках Україна переживала внутрішньоекономічні проблеми і зниження обсягів будівництва сигналізувало про економічний спад та впевненість інвесторів у сприятливій економічній ситуації в Україні.

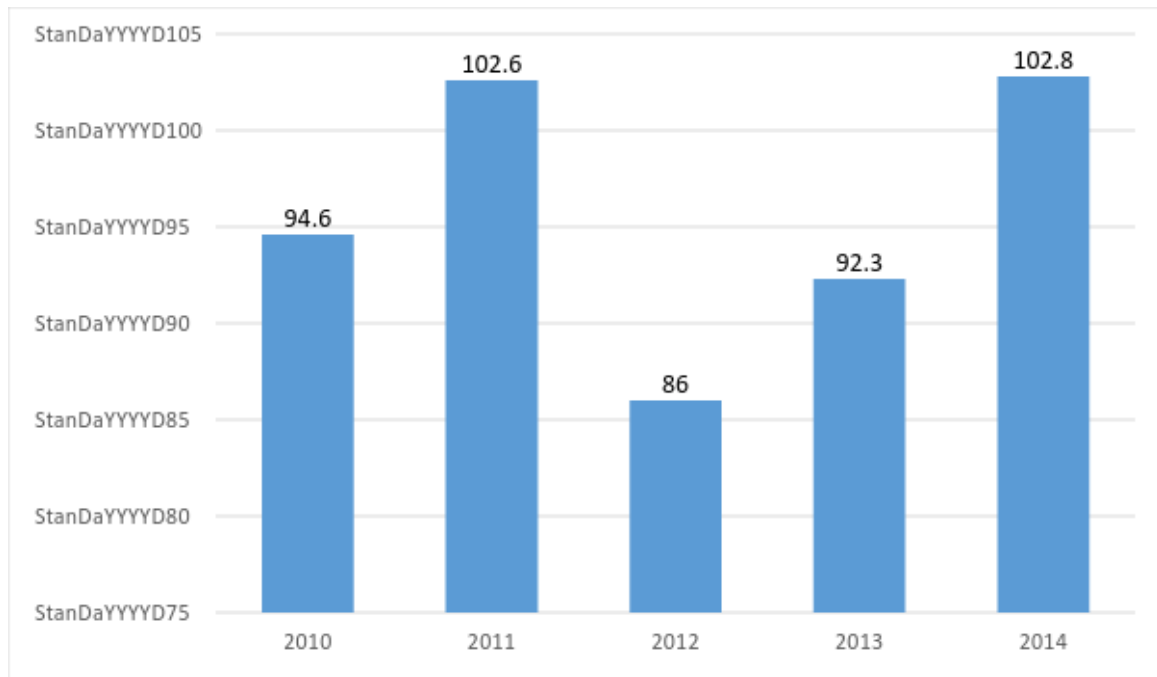


Рис.1 Динаміка Індексу обсягів виконаних робіт [2]

Зниження об'ємів будівництва несе безпосередній вплив на попит на будівельні матеріали і може мати під собою два наслідки:

1. зниження об'ємів виробництва будівельних матеріалів;
2. переорієнтація сектору на зовнішні ринки.

Очевидно, що скорочення виробництва не входить до інтересів підприємців і задля забезпечення прибутковості бізнесу та його функціонування, будуть намагатись створити умови для пошуку нових ринків та виходу на них.

Ринок Європейського Союзу є привабливим для українських виробників, оскільки:

1. курс гривні відносно євро дозволить отримувати значний дохід при відносно невисоких цінах у валюті;
2. країни Європейського Союзу мають єдиний потужний ринок, з уніфікованими митними та технічними вимогами;
3. географічна близькість країн ЄС дозволяє зменшити витрати на логістику.

З іншого боку, існують перепони технічного характеру – невідповідність українських товарів європейським технічним регламентам та екологічним стандартам. Для деяких груп товарів необхідно ліцензування, що підвищує вартість входження на ринок та збільшує витрати на адміністрування процесу реалізації товару.

Згідно статті 57 Угоди про Асоціацію Україна – ЄС [3], сторони зобов'язані найближчим часом підписати Угоду про оцінку відповідності та прийнятність промислових товарів. Угода передбачатиме, що торгівля з Україною деякими групами товарів буде проводитись на тих самих умовах, що і торгівля між країнами ЄС. Угода буде зокрема охоплювати

такі сектори виробництва, як електрична безпека, електромагнітна сумісність, машини та обладнання, що працює під тиском.

Деякими іншими статтям Угоди про Асоціацію передбачається гармонізація екологічних стандартів України та ЄС, прийняття Україною інших законодавчих ініціатив в сфері регулювання бізнесу та промисловості. Таким чином, можна очікувати, що в найближчі роки технічні бар'єри зникнуть і українські виробники зможуть вільно розміщувати товари на закордонних ринках.

З 1 січня 2016 року вступила в дію Зона Вільної Торгівлі Україна – ЄС, за якою було значно послаблені митні обмеження для України на деякі види товарів. Нововведення включають в себе встановлення нульових митних ставок та поступове зниження митних тарифів для інших груп товарів.

Згідно з повідомлення Міністерства Економічного Розвитку та Торгівлі України [4], зміни стосувались 632 торгових позицій товарів, що відносяться до будівельних матеріалів, з яких більше 80% отримали нульові митні ставки. В цілому, політика до ЄС до імпорту сировини досить прогнозована і зрозуміла: Європейський Союз обмежує ввезення готової продукції, стимулюючи імпорт сировини, з якої можливо виготовити наступні товари та утворити додану вартість.

Проте, ЄС це правильно не є абсолютним. ЄС через систему митного регулювання намагається захистити власного виробника та наситити ринок дефіцитними товарами. В Таблиці 1 подано зміни митних ставок за деякими позиціями товарів.

Табл.1. Порівняльна таблиця змін митних ставок до деяких позицій товарів[4]

Код	Назва	Діюча ставка мита	Базова ставка мита	Перехідний період, років	Ставка в рамках ЗВТ
2523 21 00 00	Цемент білий, штучно забарвлений або незабарвлений	10	10	3	7,5
2523 29 0000	Інші цементи	10	10	3	7,5
2523 30 00 00	Цемент глиноземлистий	2	2	0	0
2523 90 00 00	Інші цементи гідравлічні	10	10	3	7,5

Як видно із Таблиці 1, нульову ставку одразу запроваджено щодо цементу глиноземлистого – продукту, що є найдорожчим за ціною в даній категорії товарів. Інші ж види продукції підпадають під оподаткування через мито.

Загалом, нульові ставки мають сировинні товари – руди, первинні хімічні сполуки, матеріали для виготовлення будівельних сумішей та інші. Виробнику готової продукції доведеться стикнутись із митними ставками. Щоправда, ставка по більшості позицій протягом наступних 2-3 років знизиться.

Загалом, Угода про Асоціацію Україна – ЄС дала нові можливості для експорту української сировини, що може одночасно мати і негативний наслідок та ситуацію, при якій українська сировина буде експортуватись до країн ЄС, проходити обробку і повертатись на український ринок як готова продукція.

Висновки і пропозиції. Складна економічна ситуація в Україні призвела до зниження об'ємів будівництва та стимулює виробників будівельної продукції шукати нові ринки збуту, зокрема в країнах ЄС. Низький курс української валюти по відношенню до євро дозволяє українським експортерам отримувати гарні прибутки, маючи низьку ціну товару для іноземного споживача.

Угода про Асоціацію розширила можливості для зовнішньої торгівлі України, насамперед сировинними матеріалами. Приведення внутрішніх технічних стандартів України в довгостроковій перспективі полегшить співпрацю між українськими експортерами та клієнтами у країнах ЄС, дозволить підвищити якість української продукції та збільшити об'єми експорту.

Митне дерегулювання дозволить збільшити прибутки українських експортерів, збільшити об'єми експорту та отримати валютні надходження до країни. Особливо вирашному становищі знаходяться експортери сировини, що робить виробників сировини потенційно найбільш зацікавленими у експорті суб'єктами.

Список використаних джерел

1. Сороколетова О. Паника и рост: итоги года на рынке недвижимости [Електронний ресурс] / О. Сороколетова. – Режим доступу : <http://delo.ua/business/panika-i-rost-itogi-goda-narynke-nedvizhimosti-287011/>
2. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Угода про Асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейський Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/984_011
4. Перелік ставок ввізного мита, що будуть застосовуватись до українських товарів, що експортуються в Європейський Союз [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://me.gov.ua/Files/GetFile?lang=uk-UA&fileId=729882ac-b5ee-40d1-97da-d33381f2c888>
5. Козич О. М. Державне регулювання діяльності будівельної галузі України [Електронний ресурс] / О. М. Козич. – Режим доступу : <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/putp/2012-3/doc/4/04.pdf>.

УДК 339.727.22

Корчак А.О., nastia.korchak@mail.ru
Науковий керівник Скоробогатова Н.Є.

канд. екон. наук, доцент

Національний технічний університет України «КПІ ім. І. Сікорського»

ОЦІНКА ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ АВІАЦІЙНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

У статті досліджено визначення поняття «інвестиційна привабливість», оцінено стан та динаміку зовнішньої торгівлі України літальними апаратами, проаналізовано обсяги залучених капітальних інвестицій в авіатранспортні підприємства. Визначено основні проблеми, що впливають на інвестиційну привабливість авіаційної галузі України, та запропоновано методи її підвищення.

In the article is investigated definition of «investment attractiveness», is appraised the status and dynamics of Ukrainian foreign trade of aircrafts, is analyzed the volume of attracted capital investments in air transport enterprises. The main problems that influence on the investment attractiveness of Ukraine and methods of its increase are offered.

Ключові слова: інвестиції, інвестиційна привабливість, авіаційна галузь, авіаційна техніка, літальні апарати.

Вступ. В умовах глобалізації світової економіки конкурентоспроможність окремої країни залежить, насамперед, від розвитку високотехнологічних галузей. До таких галузей в Україні можна віднести авіаційну промисловість, яка є стратегічно важливим сектором національної економіки. Україна володіє необхідними для виробництва авіатехніки матеріальними ресурсами, висококваліфікованою робочою силою, унікальними передовими технологіями та розробками. Українська промисловість презентує власні досягнення не лише на рівні держави, а й на світовому рівні. Основною проблемою, що стримує розвиток авіаційної галузі України, є пошук джерел для залучення інвестицій. Саме інвестиційна привабливість країни, галузі чи окремого підприємства сприяє залученню інвесторів та їх ресурсів.

Дослідження інвестиційної привабливості здійснили та виклали у своїх працях такі вчені-економісти, як І. Бланк [1], В. Бондарь [2], Л. Валінурова [3], А. Гайдучий, С. Гуткевич О. Михайловська [4], Т. Примаєк [5], Н. Скоробогатова [12], Г. Харламова [6]. Проте за останні роки було здійснено досить мало досліджень інвестиційної привабливості саме галузі української авіації. Оскільки дана галузь є стратегічно важливою для України, актуальним є проведення оцінки інвестиційної привабливості авіаційної галузі України.

Постановка завдання. Метою даної роботи є дослідження сутності поняття «інвестиційна привабливість», аналіз експортного потенціалу вітчизняної авіації та основних партнерів України, обґрунтування рівня залучення капітальних інвестицій та інвестиційної привабливості галузі, визначення актуальних проблем в розвитку галузі та шляхів їх подолання.

Методологія. При проведенні дослідження було використано такі методи, як критичний аналіз (при визначенні сутності поняття «інвестиційна привабливість»), систематизація та узагальнення (при дослідженні проблем, що стримують розвиток галузі), порівняльний та статистичний аналіз (при аналізі капітальних інвестицій та зовнішньої торгівлі України).

Результати дослідження. Перед проведенням аналізу інвестиційної привабливості авіаційної галузі доцільно розглянути понятійний апарат, який використовується в даній сфері. В економічній літературі наводяться різні підходи до тлумачення сутності поняття «інвестиційна привабливість» та відсутнє однозначне трактування. В ході проведення наукового дослідження здійснено аналіз різноманітних підходів до тлумачення інвестиційної привабливості, систематизовано основні трактування сутності поняття, які представлено у табл. 1.

Таблиця 1

Підходи до визначення поняття «інвестиційна привабливість»

Автор	Визначення
І. О. Бланк [1, с.119]	Інвестиційна привабливість – інтегральна характеристика окремих компаній (фірм) – об'єктів майбутнього інвестування з позиції перспективності розвитку, обсягу і перспектив збуту продукції, ефективності використання активів та їхньої ліквідності, стану платоспроможності та фінансової стійкості
Л.С. Валінурова [3]	Інвестиційна привабливість – це сукупність різних об'єктивних ознак, властивостей, засобів, можливостей системи, що визначають потенційний платоспроможний попит на інвестиції в рамках даної соціально-економічної системи (країни, регіону, галузі, підприємства, інвестиційного ринку)
Г. О. Харламова [6, с. 68]	Інвестиційна привабливість - це інтегральна характеристика окремих галузей економіки з позицій перспективності розвитку, дохідності інвестицій та рівня галузевих інвестиційних ризиків
В. М. Бондарь [2, с. 149]	Інвестиційна привабливість – інтегральна характеристика окремих підприємств, галузей, регіонів, країни в цілому з позицій перспективності розвитку, дохідності інвестицій та рівня інвестиційних ризиків
О.В. Михайловська [4]	Інвестиційна привабливість – інтегральний показник, що об'єднує характеристику кожного виду галузі із сторонією ефективності функціонування та рентабельності.
Т. О. Примак [5, с. 175]	Інвестиційна привабливість – це сукупність об'єктивних і суб'єктивних умов, що сприяють або перешкоджають процесу інвестування національної економіки на макро-, мезо- і макрорівнях
Н. Є. Скоробогатова [12]	Інвестиційна привабливість є системою сукупності перспективних можливостей вкладення коштів з метою отримання економічних та інших вигод у майбутньому.

(розроблено автором на основі [1, с.119], [2, с. 149], [3], [4], [5, с. 175], [6, с. 68], [12])

На основі вищезазначених трактувань сформовано власне розуміння сутності поняття, за яким інвестиційна привабливість є сукупністю економічних, політичних соціально-культурних та інших факторів, які сприяють формуванню уявлення інвестора про рентабельність вкладення інвестицій в країну, регіон, галузь, підприємство або окремий проект.

Для оцінки інвестиційної привабливості української авіаційної галузі розглянемо її місце у світовому просторі. Зокрема, Україна входить до дев'ятки країн, що мають замкнений цикл виробництва авіатехніки, тобто займається як проектуванням, так і випуском готової продукції. Найбільшою авіабудівною компанією в Україні є Державне підприємство «Антонов», до якого ввійшли серійний завод «Антонов», Державне підприємство «Завод 410 цивільної авіації» та Харківське державне авіаційне виробниче підприємство. В Україні функціонують авіаремонтні заводи, що здійснюють обслуговування авіатехніки, заводи з виробництва вертольотів та двигунів.

Основні виробничі потужності зосереджені в наукових центрах, серед яких Київ та Харків, де наявні та функціонують конструкторські бюро, заводи з проектування та виробництва бортового обладнання, а також навчальні заклади, які готують висококваліфікованих спеціалістів у сфері авіабудування – Національний авіаційний університет, НТУУ «КПІ ім.І.Сікорського» та Національний аерокосмічний університет «ХАІ».

Враховуючи наявність вищезазначених переваг вітчизняної авіаційної галузі, наведемо найбільш інвестиційно-привабливі розробки даній сфері.

Насамперед, слід зазначити, що Україна є переважно виробником регіональних пасажирських та середніх і важких транспортних літаків. Серед вантажних літаків світове визнання українській авіації приніс Ан-225 «Мрія» – найбільший у світі літак. «Мрія» створений для перевезення важких та великогабаритних вантажів та здійснює комерційні вантажні перевезення у складі авіакомпанії «Авіалінії Антонова». На теперішній час цією моделлю літака зацікавився Китай, і ДП «Антонов» планує до кінця 2016 року підписати договір з китайською компанією AICC (Aerospace Industry Corporation of China) про розробку проектної документації для добудування другого екземпляру найбільшого в світі важкого транспортного літака Ан-225 «Мрія» [7].

Цікавим та перспективним відносно інвестицій є близькомагістральний пасажирський літак моделі Ан-148, який вражає своєю економічністю, оскільки частина приводів системи керування польотом літака живиться від бортової електромережі. У 2007-2008 рр. контракт на закупівлю семи літаків підписала казахська компанія SCAT, на закупівлю ще одного літака – казахська авіакомпанія «Беркут». Крім цього, Росія закупила 10 літаків Ан-148, та країни Латинської Америки підписали угоду про поставку 10 літаків моделі Ан-148. Варто зазначити, що орієнтовна вартість літака – до 20 млн. дол. США.

Серійно виробляються літаки серії Ан-140 (пасажирський літак) на ХДАВП (Україна), ВАТ «Авіатор – авіаційний завод» (Росія), HESA (Іран, іранці планують скласти 80 машин). У Росії складають літаки Ан-38, Ан-3, Ан-124. Українськими літаками Ан-32, які є найбільш пристосованими до умов жаркого клімату та невідготовлених аеродромів, зацікавлені військово-повітряні сили Пакистану; військово-транспортним літаком Ан-70 ОАЕ, Індія та Китай. Орієнтовна вартість Ан-70 – 67 млн. дол. США. Також у лютому 2016 року ДП «Антонов» і TaqniaAeronauticsCo. (Саудівська Аравія), підписали угоду про кооперацію щодо організації в Саудівській Аравії літакобудівного комплексу і організації виробництва літаків Ан-132, Ан-148 та Ан-178 [8].

Аналізуючи стан авіаційної галузі України, доцільно розглянути та оцінити зовнішню торгівлю України продукцією відповідної галузі (рис. 1).

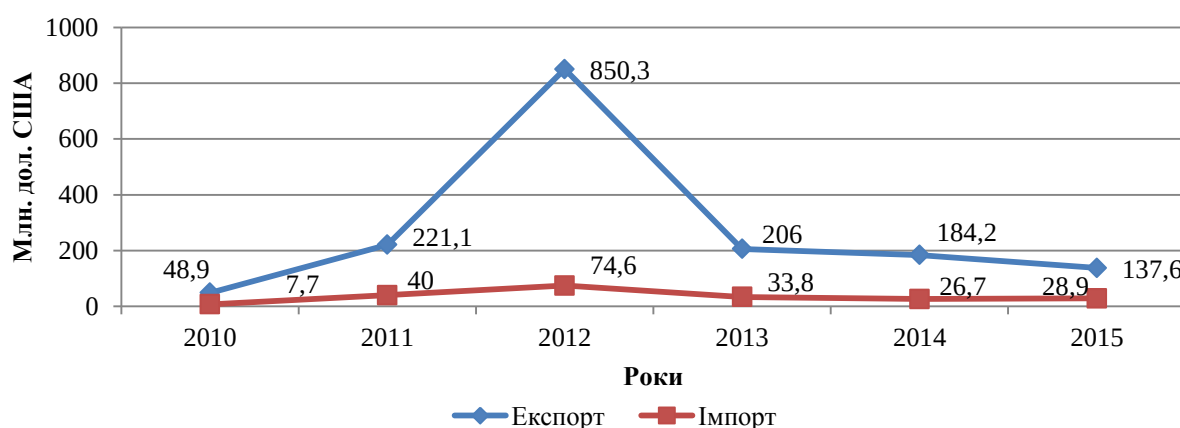


Рис. 1. Динаміка обсягів зовнішньої торгівлі України літальними апаратами за 2010-2015 рр.

(побудовано автором на основі [9])

Загалом, за період 2010-2015 рр. у зовнішній торгівлі продукцією галузі авіації спостерігається додатне сальдо, що свідчить про певні позитивні в моменти в розвитку даної галузі. Проте цього не можна сказати, якщо розглядати експорт та імпорт окремо. Імпорт літальних апаратів протягом досліджуваного періоду знаходиться на низькому рівні. Стосовно експорту продукції, то обсяги його зросли у 2012 році, коли Україна продала авіатехніки на суму 850,3 млн. дол. США. Активними партнерами у цей період для України стали США (15,9%), Росія (15,4%), Німеччина (14,7%), Велика Британія (10%), а також Ірак, Іран, Італія, Туреччина. Але це єдиний період, коли країна досягла такого успіху – починаючи з 2013 до 2015 року обсяги експорту зменшилися до 137,6 млн. дол. США, більш, ніж у 6 разів, порівняно з 2012 роком. В цей час торговельні партнери України зазнали змін – наразі країна експортує власну продукцію до ОАЕ (21,4%), Куби (17,6%), КНДР (16,5%), Німеччини (16,1%), Південного Судану (14,8%), а також Ірану, Китаю, Уганди, Конго.

Розглядаючи окремі країни, які зацікавлені в розвитку авіаційної галузі України, слід відмітити, насамперед, Кубу, розмір експорту українських літальних апаратів до якої у 2015 році склав 24,2 млн. дол. США (17,6% загального експорту літальних апаратів). Протягом 2013-

2015 рр. Україна виконала контракт на поставку шести українських літаків Ан-158 кубинській авіакомпанії «CubanadeAviacion», підписаний у 2012 р. Перші 3 літаки поставлено в 2013 році, в 2014 р. – 2 літаки, у 2015 р. – останній літак [10].

Крім Куби, покупцем української авіатехніки є КНДР. В червні 2015 року Україна поставила пасажирський літак Ан-148 за контрактом, підписаним ще в 2011 році. Дана угода принесла економіці України 22,7 млн. дол. США (16,5% експорту українських літальних апаратів) [11].

Торговельним партнером України в галузі авіації в 2015 році став Південний Судан. Три бойових вертольоти Мі-24В та Мі-24К, поставлені в Південний Судан, принесли Україні 20,4 млн. дол. США. Крім цього, ще два вертольоти Мі були продані в Уганду за 3,8 млн. дол. США. Така статистика свідчить про зменшення інтересу до української авіатехніки з боку економічно-розвинених країн, які проявляли інтерес у 2012 році, та збільшення зацікавленості у придбанні вітчизняної техніки країнами, які мають торгові обмеження від країн-світових лідерів.

Незважаючи на потенційні можливості української авіаційної галузі до розвитку, необхідно також розглянути обсяги капітальних інвестицій в основний капітал авіатранспортних підприємств (рис. 2).

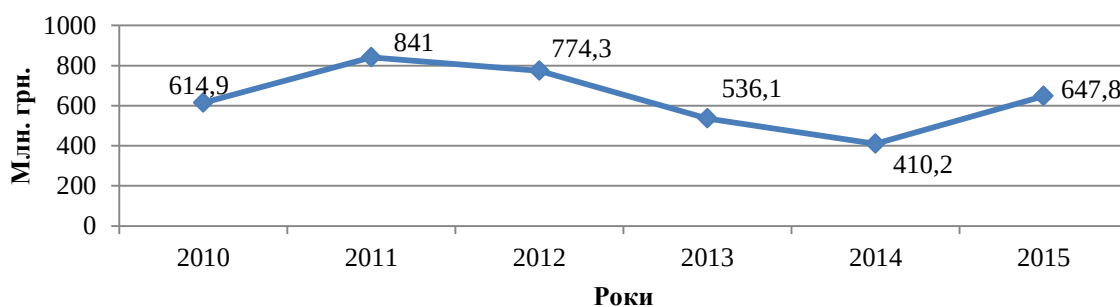


Рис. 2. Динаміка обсягів капітальних інвестицій в авіатранспортні підприємства України у 2010-2015 рр.
(побудовано автором на основі [9])

Обсяги вкладених капітальних інвестицій в авіатранспортні підприємства також є індикатором, який визначає рівень інвестиційної привабливості галузі. Протягом періоду 2010-2015 рр. рік обсяг капітальних інвестицій змінювався нерівномірно. Найбільше інвестицій було залучено в 2011 році – 841 млн. грн. Впродовж 2012-2014 рр. спостерігається тенденція до зменшення обсягів інвестицій в основний капітал за рахунок впливу несприятливих факторів на розвиток економіки України загалом. В 2015 році відбувається поживлення – обсяг інвестицій зріс до 647,8 млн. грн., проте не досягнув рівня 2011 року.

На основі аналізу поточного стану авіаційної галузі України, визначено основні проблеми, що стримують розвиток галузі та перешкоджають залученню інвестицій у відповідну галузь.

Однією з проблем є стан основних фондів та парку повітряних суден, який є застарілий як морально, так і фізично. Досить велика частка вітчизняних повітряних суден невідповідають вимогам європейських стандартів. Наступною проблемою є рівень розвитку інфраструктури аеропортів України, мережі маршрутів транспортних перевезень та інтеграції у світову транспортну систему, що потребує оновлення і вдосконалення. Українське законодавство в сфері авіації не відповідає встановленим міжнародним вимогам, що є ще однією проблемою на шляху розвитку вітчизняної авіаційної галузі.

Для подолання усіх видів проблеми необхідно, насамперед, оновити парк повітряних суден залучивши інвестиції для придбання нових суден, створити систему сертифікації із залученням наукових центрів, ефективно використовувати повітряні судна вітчизняного виробництва, які сертифіковані новоствореною службою, розвивати систему лізингу у сфері авіації. Крім цього, підготувати проекти щодо розвитку інфраструктури аеропортів, удосконалити систему держаного регулювання у сфері авіації у відповідності до міжнародних стандартів та забезпечити привабливі умови оподаткування для потенційних інвесторів в авіабудування України.

Вищезазначені заходи будуть ефективним лише за умови, що підприємства самостійно вдосконалюватимуться із врахуванням побажань інвесторів та авіакомпаній, які безпосередньо впливають на обсяги інвестицій.

Висновки. Проаналізувавши статистичні та аналітичні матеріали визначено, що авіаційна галузь України не достатньо інвестиційно-приваблива для зовнішніх інвесторів. Доведено, що українська авіаційна галузь має потужний потенціал для розвитку, проте не активно реалізує його. Надходження від продажу авіаційної техніки знаходяться на низькому рівні і серед країн-партнерів у торгівлі цією технікою майже не представлені економічно потужні держави. Встановлено, розмір капітальних інвестицій в авіатранспортні підприємства не забезпечує в повній мірі ефективне функціонування авіації України. Визначено причини зниження інвестиційної привабливості та запропоновано заходи для залучення інвесторів та розвитку авіаційної галузі, серед яких створення сприятливих умов для інвесторів, модернізація аеропортів, оновлення авіапарків та удосконалення законодавства.

Науковою новизною дослідження є ґрунтовна оцінка стану авіаційної галузі України та надання рекомендацій щодо підвищення інвестиційної привабливості вітчизняної авіації.

Перспектива подальших досліджень полягає у можливості в майбутньому розробити інвестиційну стратегію, врахувавши проблеми та можливості авіаційної галузі України та ринку авіаційної техніки.

Література

1. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент: учебный курс / И.А. Бланк. – К.:Эльга-Н, Ника-Центр, 2001. – 448 с.
2. Противодействие коррупции на муниципальном уровне :[сборник] / В. Н. Бондарь, А. Н. Дементьев, С. П.Кушниренко, С. Ю. Никонов. – М. :ВолтерсКлувер, 2008. – 264 с.
3. Валинурова Л. С. Управление инвестиционной деятельностью: учебник / Л. С. Валинурова, О. Б. Казакова. – М. : КНОРУС, 2005. – 384 с.
4. Михайловська О.В. Сучасний стан інвестиційної привабливості України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/14_nppt_2010/economics/66417.doc.
5. Примак Т.О. Економіка підприємств: навч. посіб. / Т. О. Примак. – К. : Вікар, 2008. – 219 с.
6. Харламова Г.О. Інвестиційний маркетинг і моніторинг галузей промисловості України / Г.О. Харламова // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – № 3. – С. 68 – 75.
7. "Мрия", Китай и Украина. Тайна под покровом конспирологии. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://rian.com.ua/analytics/20160908/1015918704.html>
8. "Антонов" и саудовская Taqnia подписали соглашение о совместной организации производства многоцелевых Ан-132 в Саудовской Аравии. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://interfax.com.ua/news/economic/326597.html>
9. Державний комітет статистики. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>
10. Торговельно-економічне співробітництво між Україною та Кубою. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://cuba.mfa.gov.ua/ua/ukraine-cu/trade>
11. Итоги работы авиапрома Украины в 2015 году. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://rian.com.ua/columnist/20151219/1002311103.html>
- Скоробогатова Н. Є. Модель оцінювання інвестиційної привабливості об'єкту у контексті концепції сталого розвитку / Н. Є. Скоробогатова // Вісник Волинського інституту економіки та менеджменту. – 2011. – № 1. - С. 227 – 304.

УДК 339.942, 339.924, 339.13.024, 338.28, 339.972

Mykhailo Krutsyak, M.Krutsyak@gmail.com

Scientific adviser Sergii Voitko

Doctor of Economics, professor

The National Technical University of Ukraine "Igor Sikorsky Kyiv

Polytechnic Institute"

REGULATION OF THE WORLD LIBERALIZATION EXPERIENCE OF ELECTRICITY MARKETS

Анотація

В статті проведено комплексний аналіз, а також узагальнено світовий досвід трансформації ринків електроенергії. Окрім того в роботі визначено основні етапи лібералізації ринків електроенергії в ЄС. Доведено, що лібералізація ринків електроенергії не має єдино вірного шляху інтеграції з чітко окресленими правилами розкриття ринків, особливо якщо враховувати національні особливості. Обґрунтовано шляхи реформування внутрішнього ринку електроенергії.

Abstract

This article provides a comprehensive analysis and generalized experience of transformation of electricity markets of the world. Thesis there is determined phasing of liberalization of electricity markets in the EU. It is proved that the liberalization of the electricity market has not a single method in accordance with a clear plan, and taking into account national circumstances. There are grounded best ways to reform the domestic electricity market.

Keywords: liberalization, transformation, electricity market, government regulations, competitive relationship.

Introduction. Activation of transformation and liberalization of national electricity markets started about 15-20 years ago, but still there is no single coherent vision of the optimal model for market, which explains the features of structure of markets, efficient operation of electric power companies and state energy policy. The liberalization process of electricity markets occurs in countries with varying intensity, depth institutional change approaches to pricing and trade forms of investment attraction. In connection with the reform of Ukrainian electricity market urgency is the research and generalization of the world liberalization experience of electricity markets to justify the best ways to reform the domestic electricity market.

Formulation of the problem. Conducted studies indicate that the topic remains relevant for our days both in terms of scientific research and practical implementation. It should be noted that the analysis of power sector reform experience of individual countries and countries integration groups focus on local researchers, including: A. G. Boyarchuk [1, pp. 254–259.], V. Varnavskiy [2, pp. 16–18.], R. Y. Zaglada [3], S. Kazan [4], S. A. Mehovych [5, pp. 208–213], I. A. Franchuk [6, pp. 66–68] and many others, but it hasn't done enough systematize and analyze its impact on the further development of the electricity market of Ukraine.

The study is a comprehensive analysis of the transformation of the electricity markets in the world. Summary results of market research are important means of obtaining information, without which it is impossible to take effective and timely management decisions in reforming the electricity market of Ukraine. An important objective of the study of world electricity markets is to identify and evaluate patterns of their formation, development trends and the functioning of the market mechanism.

Methods of research. Systematization are based on observations, grouping and analytical works in defining the problems and trends of electric power industry due to the liberalization of the electricity market, the formation of accounting and tax policy for enterprises, summarizing the results and make recommendations on the organization of planning tax. Theoretical basis of the study were methodological and general scientific principles of complex investigations.

Results of researches. In the eighties of the twentieth century in most of the world electricity markets (with vertically integrated structure) considered as a natural monopoly [7], the main thrust of the reforms in the electricity abroad associated with the introduction of competition in electricity generation. At that time of markets electricity tariffs were been completely under control of state. However, this system of functioning of electricity sector has exhausted its effectiveness.

Analyzing the world experience of the electricity market, it should be noted that its transformation on a global scale has led to radical structural changes which go back to the basics of its functioning. A characteristic feature of these changes in the global economy is to avoid the harsh economic, organizational and legal barriers and the barriers related to the issue of ownership. However, in practice the tendency not to complete failure of the electricity market mechanisms of centralized management, and to minimize government regulation in their internal and external affairs.

The transformation of the electricity market - one of the current trends in the global energy sector. It did not come by chance, but because of the coincidence of several conditions that have developed in just the past two to three decades. Including:

- Technological and organizational changes in production and transmission of electricity directly related to the increase of energy flows, which subsequently creates new opportunities for competition between energy suppliers;
- Increase energy efficiency requirements and the "ecological purity" of production (these factors contribute partial replacement build local capacity for generating electricity from excess energy regions);
- Increasing the degree of economic integration some areas (particularly the European Union, North America).

Based on the analysis of international experience of structural and institutional reforms on electricity markets established that the total of the main reasons for reforming the electricity market is:

- Insufficient efficiency of controlled monopolies, lack of incentives to reduce production costs through the use of cost-principle of formation of tariffs for electricity;
- Lack of power sector investment resources for modernization and upgrade worn technical equipment and new technologies;
- Filling the budget through additional revenues from the privatization of the electricity market;
- The need to introduce technological innovations in power plants to improve their effectiveness.

As noted by S. Tashpulatov [8], the development of competition between producers of electricity plays a crucial to ensure efficiency and lower electricity prices. I. Amosha [9, pp. 233-281] believes that the main reasons that led most governments decide to carry out serious reforms in the power industry is directly low efficiency and competitiveness of their own industry, the lack of investment to develop its energy sector. In addition, the reason for the transformation of electricity is considered a lack of energy countries incentives to reduce production costs through costly principle of formation of tariffs.

Electricity markets are characterized by specific conditions of operation and based on that we singled out the reasons for such reform are [10, pp.1-26], [11, pp. 297-302]; [12, pp. 4903–4908]:

- for Norway and the United States the main purpose of reforming was smoothing the difference in prices for electricity across the country;
- Australia - efficiency of investment in electricity infrastructure development and increased competitiveness power producers;
- In the UK, Argentina and Brazil - lower consumer rates due to the increase of energy efficiency and attracting large foreign investors;

- China – costs optimization and improving the pricing mechanism in order to promote the development of network infrastructure.

As a result of transformation of the electricity markets in the world have changed the structure and principles of behavior of market participants:

- To replace the monopolist there competing manufacturers, network operator, electricity traders so that optimize the activity individually;
- Changed the criteria for economic activity of market participants - profit maximization replaced minimize costs;
- Formed a powerful private companies using their influence on the market may be unreasonably raise prices, creating conditions of imperfect competition.

In most European countries accumulated positive experience of regulating of markets and stimulate investment processes. Negative signs are the result of the rejection of economic logic and inadequate government regulation. The analysis of the electricity market of Central and South Eastern Europe shows that most of them (Czech Republic, Hungary, Poland, Romania, etc.) transformation processes related to the disintegration electric holdings and flight privatization of generation and distribution businesses. In this case, the terms of privatization of energy companies, there is a problem, as the accumulation of debt, which, in turn, significantly worsened the investment attractiveness of the relevant facilities. Said problem in several European countries solve by creating chambers debt payments and banks to restructure loans. Examples of such structures is the Estonian national debt fund, Slovenian Agency for recovery of banks. In addition, the problem of arrears solved through debt relief, implementation of certain programs in the order of bad debt, some companies transforming debt into equity in other countries such as Romania, Poland and the Czech Republic, Lithuania [13, p. 56].

In general, based on a review of foreign literature one can conclude that the most liberalized and competitive electricity markets in the EU are [4, p. 14]:

- United Kingdom, which has contract system electricity sales between producers and consumers (suppliers) with preservation of the spot market for balancing purposes and sale of electricity and capacity is carried forward to the day every half-hour interval;
- Norway, Sweden, Denmark, Finland and Spain, which have dominated pools with spot prices and large part of electricity sales by exchange Nordpool;
- German energy market, which uses bilateral contracts with significantly less impact energy exchanges.

It should be noted that the liberalization of the electricity market does not mean the need for radical change in the ownership structure. For example, in Norway, Sweden and the United States major changes in the ownership structure has not occurred, while in England and Wales privatization was the main focus of reforms. And if in Norway, Sweden and France in the production and marketing of electricity is still dominated by state-owned companies, the US, Japan, Spain, Belgium, most of the production and marketing of electricity accounts for private companies. In other countries, carried out privatization of generation, distribution and marketing companies, but the transport of electricity, usually concentrated in a single campaign and often remain in state ownership.

The analysis of the reforms in the electricity market liberalization process in Europe might roughly be divided into the following stages [7; 8; 10]:

- 1) start introducing liberalization of the electricity market model (1990 - 1997);
- 2) consolidation of the liberalization model (1997 - 2003);
- 3) the crisis of the initial model and the need for understanding the regulation of market relations (since 2003).

During the reform of the world organization has significant experience, stimulate competition, the functioning of wholesale and retail electricity markets, government regulation, industry involvement in private investment. The result was the liberalization of a number of positive trends in the industry. However, on the path of reform, a number of problems caused by the monopolistic nature of electricity, generated by its unique products, limited field of action of competitive forces. Some of the expectations associated with the reform, including lowering power prices and a massive influx of private capital, partially justified. Major accidents in recent years in electric power systems of the United States, Canada, European Union, Russian Federation led to a review of some conceptual provisions on the creation and organization of the electricity market, slowed its liberalization, in some cases, questioned the feasibility of large-scale privatization in the industry.

Reforms of Electricity market in the Russian Federation has not yet resulted in achieving goals to improve production efficiency and energy consumption, ensure reliable and uninterrupted power supply to consumers. Investment processes in weak. A significant upgrade of logistics happens. At a meeting of the Government of the Russian Federation in December 2005 on the analysis of the situation in the Russian power industry, emphasized that the need for new approaches to reforming the sector, based on the analysis of modern international experience, rethinking the concepts laid before the foundation of reforms [7, p. 13].

Summarizing the analysis of world experience reforming the electricity, it should be noted following its manifestations:

- In a liberalized market of electricity and heat significantly increase the complexity of the technological and commercial power systems control; varying degrees of liberalization of pricing in the wholesale and retail markets may lead to significant price shocks and social tensions, especially in times of seasonal fluctuations in demand;
- A high degree of deregulation of electricity markets in the absence of private or public system coordination of market agents can lead to significant fluctuations in prices, their growth and destabilize the entire electrical system;
- Current prevalence of long-term energy goals could lead to a reduction in work to support the equipment in working condition, reducing the volume of investments due to increased financial risks; The situation is further enhanced if there are significant political risks. The current situation at national and regional energy markets, amending existing and creates new areas of energy policy. For Ukraine, which in recent years is through the reorganization of the electricity market, the creation and development of market mechanisms of power, the experience of other countries plays currency role.

Conclusions. Analyzing all above, we must give following conclusions:

- International experience in electricity markets reforming demonstrates the ambiguity of transformation processes, so it is impossible to form some single universal recommendations for each country;
- If the policy of liberalization and introduction of competition in the electricity market is justified, clearly structured and effectively implemented, the practice shows increased efficiency of the system, particularly evident in the growth of sales volume; appearance on the market a significant amount of energy, which in turn leads to increased price competition; increasing the competitiveness of industries dependent on electricity because of lower prices for end consumers; ensuring compliance with quality standards;
- Reforming the electricity market in Ukraine has initiated the creation of a single, clear and transparent legal framework; transition to the new market conditions lead to changes in the composition of market participants and redistribution functions between existing;
- Based on analysis of international experience in structural and institutional reforms in the power sector liberalization of the electricity market in Ukraine can be seen as a reflection of global trends. The transformation of the electricity market of Ukraine should initiate the formation of the institutional support of the form the clear and transparent relationships between market players and authorities.

References

1. Boyarchuk A.G. Energy liberalization: the US experience and the possibility of its application in Ukraine. *Scientific Journal*, Kyiv, V. 16.3, 2006.
2. Varnavskiy V.H. Reforming of global power. Magazine "Economy and State". V. 10, 2010.
3. Заглада Р.Ю. Реформування галузі електроенергетики: міжнародний та вітчизняний досвід / Р.Ю. Заглада, Е.Р. Чеченева. – 2010. [Електронний ресурс] – режим доступу: http://www.rusnauka.com/34_NIEK_2010/Economics/75176.doc.htm.
4. Казанський С. Світовий досвід організації оптових ринків електричної енергії / С. Казанський // Електропанорама. – 2008. – № 1-2.
5. Мехович С.А. Вплив сучасних тенденцій на реформування ринку електроенергії в Україні. / С.А. Мехович // Маркетинг і менеджмент інновацій. – № 2. – 2012.
6. Франчук І.А. Світові тенденції розвитку ринків енергозабезпечення і систем їх державного регулювання / І.А. Франчук // Економіка та держава. – 2008. – № 12 (72).
7. Огневенко Г.С. Государственное регулирование электроэнергетики: проблемы теории и практики / Г.С. Огневенко // Барнаул: Издательство АлтГТУ, 2008. – 197 с.
8. Tashpulatov Sherzod N. Analysis of Electricity Industry Liberalization in Great Britain How Did the Bidding Behavior of Electricity Producers Change. – 2010. [Електронний ресурс] – режим доступу: <http://www.isvav.cz/resultDetail.do;jsessionid=7D4052ABCA83519BE4E7F51CBDF0E201?rowId=RIV%2F00216208%3A11640%2F10%3A00351412!RIV11-MSM-11640>.
9. Перший етап модернізації економіки України: досвід та проблеми / О.М. Алимов, О.І. Амоша та ін. ; за заг. ред. В.І. Ляшенка ; ІЕП НАН України, КПУ. – Запоріжжя : КПУ, 2014. – 798 с.
10. Report on regulation and the electricity market, 2011. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.energy-regulators.eu/portal/page/portal/EER_HOME/EER_PUBLICATIONS/NATIONAL_REPORTS/National%20Reporting%202011/NR_En/C11_NR_Norway-EN.pdf.
11. Johannes Mauritzen. What Happens When it's Windy in Denmark? An Empirical Analysis of Wind Power on Price Variability in the Nordic Electricity Market, 2011. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ifn.se/wfiles/wp/wp889.pdf>.
12. Thomas Steve. Competitive energy markets and nuclear power: Can we have both, do we want either? / Steve Thomas // Energy Policy. – 2010. – 38 (9). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.provedor.nuca.ie.ufrj.br/eletrobras/estudos/thomas1.pdf>.
13. Семенов В.А. Оптовые рынки электроэнергии за рубежом. Аналитический обзор / В.А. Семенов // М. : Научно-учебный центр ЭНАС, 2008. – 192 с.
14. Jamasb T., Pollitt M. Reference Models and Incentive Regulation of Electricity Distribution Networks: An Evaluation of Sweden's Network Performance Assessment Model (NPAM) // Faculty of Economics – Judge Business School, University of Cambridge. – 19 September 2007. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.384.789&rep=rep1&type=pdf>.

УДК 344.10.02

Лабунець В.О. viktoriyaoleksandra@mail.ua

Лабунець О.О. sashalabynets96@mail.ua

Науковий керівник Танасієнко Н.П.

канд. економ. наук, доцент

Хмельницький національний університет

ІНВЕСТИЦІЙНИЙ КЛІМАТ УКРАЇНИ

Анотація. У статті розкрито сутність інвестиційного клімату, його складові на мікро- та макрорівнях. Проаналізовано динаміку надходжень іноземного капіталу. Досліджено місце України у світових рейтингах.

Abstract. The article reveals the essence of investment climate, its components at the micro and macro levels. The dynamics of foreign capital was analyzed. Studied Ukraine's place in the world rankings.

Ключові слова: інвестиційний клімат, інвестиційна привабливість, конкурентоспроможність, іноземні інвестиції.

Вступ. Проблема підвищення інвестиційної привабливості економіки України є надзвичайно актуальною і важливою, оскільки події останніх років суттєво дестабілізували економіку України, призвели до її глибоких структурних деформацій. Політична й економічна нестабільність, збройний конфлікт на Сході України, викликали вплив прямих іноземних інвестицій через відсутність гарантій безпеки для інвестора та високий ступінь ризику. Україна в сучасних умовах не спроможна забезпечити соціально-економічний розвиток за рахунок власних фінансових ресурсів і потребує притоку іноземного капіталу. Ситуація загострюється зростаючою конкуренцією на світових ринках капіталу. Одним із стратегічних завдань, що сьогодні стоять перед українською державою є формування сприятливого інвестиційного клімату, від реалізації якого залежить можливість стабілізації національної економіки та її подальша соціально-економічна динаміка.

Вагомий внесок у дослідження проблем інвестиційного клімату, інвестиційної привабливості та конкурентоспроможності держави присвячені праці таких вчених: Бланк І.О. [1], Великий Ю. М. [2], Загорянська О.Л. [3], Кубах Т. Г. [4], Малько К.С. [5], Носова О.В. [6], Пирогов О.В. [7], Шкурупій О.В. [8] та інші.

Постановка задачі. Проаналізувати інвестиційний клімат України в сучасних умовах, визначити існуючі проблеми залучення іноземного капіталу в національну економіку та запропонувати напрями покращення інвестиційного клімату держави.

Методологія. Для досягнення мети статті використано загальнонаукові та спеціальні методи дослідження: методи статистичного

аналізу (при дослідженні індексу глобальної конкурентоспроможності, динаміки прямих іноземних інвестицій) та графічно-аналітичний метод (для наочної ілюстрації досліджуваних соціально-економічних процесів).

Результати дослідження. Модернізація національної економіки України можлива при ефективному залученні у світовий поділ праці та соціально-економічній динаміці. Однією з основних умов вирішення цього стратегічного питання є створення в Україні сприятливого інвестиційного клімату.

Інвестиційний клімат, у класичному розумінні, – це такий стан інвестиційного середовища, що характеризується та оцінюється через темпи зростання валового внутрішнього продукту, існуючий рівень податків і пільг, відсоткових ставок, інфляції, тарифів і цін, валютних курсів, цін на корпоративні та державні цінні папери, а також правового забезпечення інвестиційної діяльності [5].

Як правило, інвестиційний клімат та його чинники розглядають, на макрорівні, рідше – на мікрорівні, хоча на мікрорівні обумовлюється привабливість окремих підприємств, галузей і має значний вплив на формування інвестиційного клімату регіону або держави. Складовими інвестиційного клімату на мікрорівні є: показники фінансового стану підприємства, технологічна база, продуктивність і трудомісткість праці, фондівіддача і фондомісткість, матеріаломісткість тощо. На макрорівні інвестиційний клімат містить показники політичного (включаючи законодавство), економічного та соціального середовища для інвестицій. На інвестиційному кліматі негативно позначаються нечіткість, нестабільність, а подекуди і прямі обмеження діяльності іноземних фірм, що відображені в законодавстві України, позбавляють інвестора можливості прогнозувати розвиток бізнесу, а відповідно і зменшують привабливість країни для капіталовкладення, що у свою чергу негативно впливає загалом на інвестиційний клімат України.

Україна є державою із суттєвим простором для інвестиційної діяльності, це обумовлюється, потенціалом нашої держави, значними трудовими ресурсами, ймовірною ємністю внутрішнього ринку.

Сприятливий інвестиційний клімат в Україні формується на основі таких передумов: вигідне географічне положення (Україна має доступ до стратегічних ринків, зокрема, Європейського Союзу; країн Середнього Сходу); несформований ринок товарів (потенційно, Україна, є одним із найбільших ринків в Європі); природно-ресурсний потенціал (в Україні, інвестиційне значення, мають три види природних ресурсів: мінеральні, земельні та рекреаційні); висококваліфікована та конкурентоспроможна робоча сила; рівень розвитку промислового виробництва; незадоволення попитом населення.

На формування інвестиційного клімату держави впливає сукупність невизначеностей та ризиків: нестабільне економічне законодавство та економічна ситуація; невизначена мета, інтересів та поведінка учасників інвестиційних процесів; зовнішньоекономічні ризики; неповнота та

неточність інформації про стан інвестиційних об'єктів; виробничо-технічний ризик; коливання ринкової інфраструктури, цін, курсів валют.

При здійсненні комплексної оцінки інвестиційного клімату країни інвестори орієнтуються на висновки міжнародних рейтингових агенцій. Так, згідно з оцінкою Всесвітнього економічного форуму (табл. 1)., Україна посіла 79 місце зі 140 у рейтингу Індексу глобальної конкурентоспроможності – 2015-2016 рр., опустившись за 2014-2015 рр. на три позиції. Спад відбувся через ненадійність банків України, яких оцінили за найнижчим показником – 140 з 140, робота у сфері державного сектора – 130 зі 140, податкове навантаження на бізнес визначили на рівні 118 з 140. Серед основних проблем автори рейтингу називають перебудову інституціональної структури, скорочення домінування великих компаній на внутрішніх ринках та підвищення конкурентності ринків [5]. Необхідно наголосити, що оцінка сучасного рейтингу України не враховує анексію Криму і військовий конфлікт на Сході, що вплине на конкурентоспроможність країни в майбутньому.

Таблиця 1 – Індекс глобальної конкурентоспроможності [5]

Позиція України та деяких країн світу за Індексом глобальної конкурентоспроможності	2012-2013 (з 144 країн)	2013-2014 (з 148 країн)	2014-2015 (з 144 країн)	2015-2016 (з 140 країн)
Україна	73	84	76	79
Грузія	77	72	69	66
Туреччина	43	44	45	55
Росія	67	64	53	43
Польща	41	42	43	36

За даними рейтингової оцінки глобальної конкурентоспроможності Всесвітнього економічного форуму, протягом 2012–2016 рр. Україна втратила 6 позицій у рейтингу (посіла 79 місце, у попередньому рейтингу займала 73 місце). Україна досягла другої стадії розвитку – країни з ефективноорієнтованою економікою, за даними звітів про індекс глобальної конкурентоспроможності Всесвітнього економічного форуму за 2013–2014 та 2014–2015 рр. [5].

Доцільно звернути увагу, при дослідженні питання інвестиційного клімату, на таке поняття, як інвестиційна привабливість.

Інвестиційна привабливість – це інтегральний показник, що об'єднує комплекс формалізованих та неформалізованих критеріїв і характеризує доцільність вкладання капіталу в досліджуваний потенційний об'єкт інвестування [5].

За результатами досліджень Європейської бізнес асоціації показник індексу інвестиційної привабливості за I квартал 2016 року склав 2,51 так і не перевищив докризовий рівень 2011 року. Ситуація значно ускладнилася через політичну кризу та воєнну агресію з боку Російської Федерації. Саме тому за міжнародними оцінками Україна розглядається як інвестиційно неприваблива держава. Падіння рейтингів України

зумовлює зниження її інвестиційної привабливості та, як наслідок, зменшення у майбутньому потоку іноземних інвестицій.

Україна на 13 позицій покращила своє місце у рейтингу Doing Business 2016 у порівнянні з минулим роком, посівши 83 місце серед 189 країн світу. За результатами дослідження Світового банку Doing Business 2015, за легкістю ведення бізнесу Україна вперше увійшла в ТОП-100, піднявшись за рік на 25 позицій і зайнявши 87 місце. Укладачі рейтингу відзначили ряд покращень у бізнес-кліматі України: спрощення процесу сплати податків для компаній, завдяки введенню електронної системи подання декларацій та сплати єдиного соціального податку; зменшення кількості центральних органів виконавчої влади, що здійснюють нагляд (контроль) у сфері господарської діяльності; адаптація українських стандартів до європейських. Разом з тим, більшість цих заходів лише незначно поліпшили існуючу систему і Україна в рейтингу поступається як державам-членам ЄС, так і своїм найближчим сусідам (табл. 2) [4].

Таблиця 2 – Місце України у рейтингу The Doing Business за 2012–2016 рр. [4]

	Doing Business				
	2012р.	2013р.	2014р.	2015р.	2016р.
Позиція у загальному рейтингу	152	137	112	87	83
Реєстрація підприємства	112	50	47	70	30
Отримання дозволу на будівництво	180	183	41	139	140
Підключення до електромереж	169	166	172	138	
Реєстрація власності	166	149	97	64	61
Кредитування	24	23	13	17	19
Захист інвесторів	111	117	128	87	88
Оподаткування	181	165	164	106	107
Міжнародна торгівля	140	145	148	109	109
Забезпечення виконання контрактів	44	42	45	98	98
Відновлення платоспроможності	156	157	162	141	141

Експерти Світового банку, який укладає рейтинг, зазначили, що ключовою реформою, яка сприяла підвищенню рейтингу України, є спрощення реєстрації бізнесу. Водночас, проблемними для українського бізнесу залишаються підключення до електромереж, отримання дозволів на будівництво, ведення транскордонної торгівлі і процедура банкрутства.

Вагоме місце в нинішніх умовах України, займає відсутність узгодженості питання, щодо внутрішніх та зовнішніх пріоритетів державної влади, як в контексті політичної так і економічної складової. Україна гостро потребує політичної волі влади, від якої залежить здійснення реальних, а не формальних задекларованих реформ. Протягом багатьох років залишаються актуальними питання недостатнього захисту прав власності, безрезультативної боротьби з корупцією та бюрократизмом, а також позбавлення негативного іміджу країни, яка є одним із світових лідерів із розповсюдження нелегальних копій світових брендів.

У 2016 році спостерігається зменшення обсягу прямих іноземних інвестицій в економіку України, що оцінюється негативно (табл. 3). Так, у 2016 році розмір прямих іноземних інвестицій становив 2098 млн. грн. порівняно з 2015 роком, коли розмір прямих іноземних інвестицій становив 2961 млн. грн. [9].

Таблиця 3 – Обсяги прямих іноземних інвестицій України за 2002-2016 рр. (сумарно по роках, млн. дол. США) [9]

Роки	ПІІ в Україну		ПІІ з України		Сальдо	
2002	693		-5		+698	
2003	1424	+731	13	+18	+1411	+102.1%
2004	1715	+291	4	-9	+1711	+21.3%
2005	7808	+6093	275	+271	+7533	+340.3%
2006	5604	-2204	-133	-408	+5737	-23.8%
2007	9891	+4287	673	+806	+9218	+60.7%
2008	10913	+1022	1010	+337	+9903	+7.4%
2009	4816	-6097	162	-848	+4654	-53.0%
2010	6495	+1679	736	+574	+5759	+23.7%
2011	7207	+712	192	-544	+7015	+21.8%
2012	8401	+1194	1206	+1014	+7195	+2.6%
2013	4499	-3902	420	-786	+4079	-43.3%
2014	410	-4089	111	-309	+299	-92.7%
2015	2961	+2551	-51	-162	+3012	+907.4%
2016	2098	-863	5	+56	+2093	-30.5%

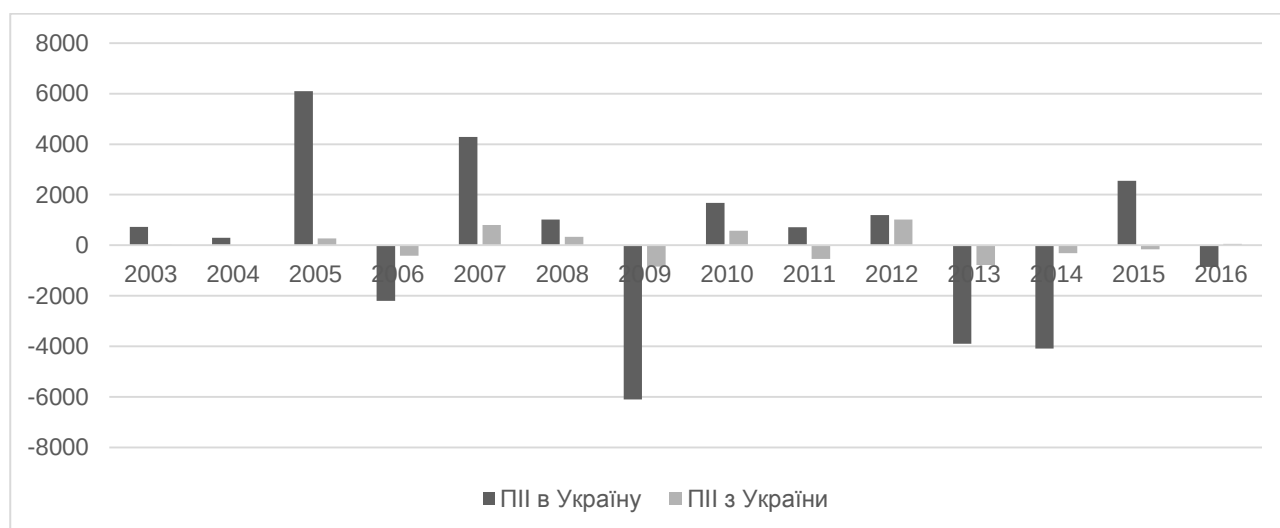


Рис. 1. – Динаміка прямих іноземних інвестицій

Інвестиції надійшли зі 133 країн світу. Із країн ЄС із початку інвестування внесено 33042,3 млн. дол. США, з інших країн світу – 9778,1 млн. дол. США.

До десятки основних країн-інвесторів, на які припадає більше 83% загального обсягу прямих інвестицій, входять: Кіпр –10978,8 млн доларів, Нідерланди –5734,7 млн. доларів, Німеччина – 5425,4 млн доларів [9].

Висновки. На сьогодні, інвестиційний клімат в Україні вкрай несприятливий для іноземних інвесторів, що пояснюється низкою причин: воєнним конфліктом між Україною та Російською Федерацією на сході та півдні нашої держави; високим рівнем корумпованості органів державної влади та управління; відсутністю сталої та виваженої стратегії залучення іноземного капіталу у вітчизняну економіку; негативним міжнародним інвестиційним іміджем держави, який насамперед є наслідком корумпованості та тінізації національної економіки; низьким рівнем захисту прав та законних інтересів інвесторів, у т.ч. іноземних.

Література:

1. Бланк І. О. Інвестиційний менеджмент: підруч. / І. О. Бланк, Н. М. Гуляєва; за ред. А.А. Мазаракі. — К. : КНТЕУ, 2003. — 398с.
2. Великий Ю. М. Інвестиційний менеджмент: навчально-практ. посібник / Ю. М. Великий, В. О. Коюда. — Харків : ХНЕУ, 2009. — 256с.
3. Інвестиційний клімат і чинники, що його формують [Електронний ресурс] / О. Л. Загорянська – Режим доступу: <http://www.kdu.edu.ua/statti/2008-1/124.pdf>
4. Інвестиційний клімат держави: теоретичний та практичний аспект [Електронний ресурс] / Т. Г. Кубах – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2604>
5. Інвестиційний клімат та інвестиційна привабливість України: чинники їх формування в сучасних умовах [Електронний ресурс] / К С. Малько – Режим доступу: file:///D:/USERS/Downloads/ape_2015_3_13.pdf
6. Носова О.В. Інвестиційний клімат в Україні: основні напрями поліпшення / О.В.Носова // Стратегічні пріоритети. – 2011. – № 1. – С. 59-65.
7. Пирог О.В. Інвестиційні підвалини формування нової економіки в контексті глобалізації/ О.В. Пирог // Глобалізація світогосподарського розвитку: Сui Вопо : монографія / під ред. Н.В. Стукало,О.В. Дзяд. — Дніпропетровськ: Інновації, 2013. — 324 с. — С. 91-108.
8. Шкурупій О. В. Чинники динаміки економіки України та національної конкурентоспроможності / О. В. Шкурупій, Н. Г. Базавлук // Проблеми економіки. - 2014. - № 2. - С. 89-94.
9. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

УДК 339.564:477

Лис А.С., lysannafox@gmail.com

студентка І курсу ФММ, УВ-61

Манаєнко І.М., verholiad@ukr.net

к.е.н., доцент кафедри менеджменту

Національний технічний університет України

«Київський політехнічний інститут ім. І. Сікорського»

Експортний потенціал України у галузі чорної металургії

У статті розглянуто тенденції розвитку українського експорту чорних металів, а саме сталі й чавуну за 2014-2016 рр. Досліджено динаміку експорту металів, виявлено основні проблеми розвитку потенціалу гірничо-металургійного комплексу. Надано рекомендації щодо зміцнення експортного потенціалу металургійного комплексу в умовах загострення міжнародної конкуренції.

Ключові слова: економічний розвиток, експортний потенціал, конкуренція, світовий ринок металопродукції, тенденції, чорна металурія.

The article describes the tendencies of Ukrainian exports of ferrous metals, specifically steel and cast iron in the past three years. There are considered dynamics of Ukrainian exports of ferrous metals and identified the main problems of capacity building of mining and metallurgical complex. There are recommendations to strengthen the export capacity of the metallurgical complex in conditions of aggravation in the international competition.

Key words: economic development, export potential, competition, global steel market, tendencies, ferrous metallurgy.

Вступ. Металургійний комплекс України є фундаментом індустріального розвитку країни. За підсумками 2014р. на експорт було відвантажено близько 24,3 млн. тонн чорних металів на суму близько 12,6 млрд. дол. США. Основна причина експортної орієнтації металургів - мало розвинений внутрішній ринок, який не в змозі спожити вироблену продукцію. По виробництву чорних металів Україна займає провідні місця у світовому рейтингу та посідає друге місце серед країн СНД. [1, с.4] Товарна структура експорту металопродукції, на жаль, залишається здебільшого сировинною, практично відсутня продукція високої якості. Проблема розвитку експортного потенціалу металургійного комплексу є актуальною, тому що в умовах перспективного й ефективного піднесення відкриваються нові ринки збуту, удосконалюється технологія добування та існують резерви до підвищення ролі країни на світовому ринку. Питання експорту чорних металів висвітлені у працях В.Мазура, О.Зражевського, О.Скорохода, М.Тимошенка, О.Смірної, О. Собкевича, В.Михайловського, Т.Скорнякова. Однак, тематика експортних можливостей залишається актуальною та не вичерпною.

Постановка задачі. Мета роботи полягає в тому, щоб проаналізувати стан і тенденції розвитку експортного потенціалу України у

галузі чорної металургії в умовах загострення конкуренції на світовому ринку. Реалізація мети можлива через низку завдань, а саме: 1) розглянути тенденції розвитку українського експорту чорних металів; 2) виявити основні проблеми даної галузі; 3) спрогнозувати виробництво та експорт української чорної металургії.

Методологія. При написанні наукової статті було використано загально логічні методи, а саме аналіз, індукція та узагальнення, табличний та графічний метод.

Результати дослідження. Для поглиблення сутності дослідження розглянемо підходи різних науковців до трактування сутності експортного потенціалу. Так, Т. Скорнякова визначає експортний потенціал як здатність економічного суб'єкта виробляти конкурентоспроможну на світовому ринку продукцію, яка може подолати існуючі експортні бар'єри та бути ефективно проданою за кордон[2 с. 9]. В.Михайловський розглядає експортний потенціал території як вагомий потенціал ресурсопідвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності в регіоні[3, с. 10].

Нині українська чорна металургія перебуває у стані застою, для якої характерно зменшення кон'юнктури та цін на продукцію. У 2014–2015 рр. потужного удару вітчизняній чорній металургії завдав військово-політичний та економічний конфлікт із РФ й особливо війна на Донбасі [9]. Так, протягом 1-го півріччя 2014 р. середньомісячне виробництво сталі в Україні коливалось у межах 2,4–2,8 млн. тонн [4]. Однак у серпні 2014 р., тобто якраз із моменту розгортання широкомасштабної участі РФ у військових діях на Донбасі, почалося стрімке скорочення обсягів виробництва сталі в Україні. Так, якщо в липні 2014 р. у цілому по Україні було виплавлено 2462 тис. т. сталі, то в серпні того ж року – уже 1767 тис. тонн [5]. Тобто лише за місяць обсяги вітчизняного виробництва сталі скоротилися на 28,2 % [4].

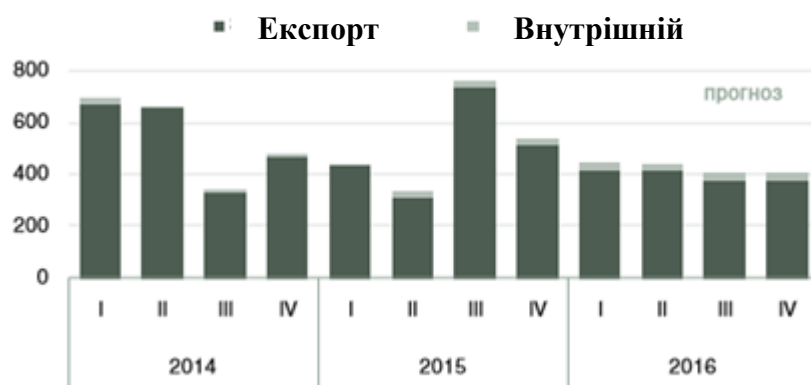


Рис.1.Обсяг експорту та внутрішнього ринку чавуну України 2014-2016рр., тис.тонн [6, с. 53]

Виробництво **сталі** без напівфабрикатів, отриманих безперервним литтям, в Україні (без урахування тимчасово окупованій території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частині зони проведення антитерористичної операції) у 2015 р. порівняно з аналогічним періодом 2014 р. зменшилося на 11,2% і склало 11 млн. 237 тис. тонн[5]. Виробництво чавуну в 2015 р. склало 21 млн. 861 тис. тонн, що на 11,9% менше, ніж за 2014 р [5].

За перше півріччя 2016р. було вироблено 5 млн. 753 тис. тонн сталі, що на 5% більше за аналогічний показник 2015 р.[5]. Виробництво чавуну за аналогічний період знизилася на 3,7% і на 21,4% в місячному численні, склавши 1 млн 762 тис.тонн[5]. Виробництво готового прокату чорних металів влітку 2016р. порівняно з тим же періодом 2015р. знизилася на 2,6%, склавши 960 тис. тонн (-24,8% в порівнянні з травнем 2016р.) [5]. За перше півріччя було вироблено 6 млн 597 тис. тонн прокату (+ 14,5%)[5]. Таким чином, виробництво сталі в Україні весною у порівнянні з аналогічним періодом 2015 р. зросло на 5%[5].

Таблиця 1. Світова топ-десятка країн-виробників сталі та чавуну за 2015р. [10].

№	Країна	Виробництво сталі у млн.тонн	Темпи розвитку галузі у %	Країна	Виробництво чавуну у млн.тонн
1	Китай	400	-1,1	Китай	543,748 2
2	Японія	52	-1,1	Японія	66,943
3	Індія	46	+2,7	Росія	43,945
4	США	40,1	+0,2	Індія	29,646
5	Росія	35,2	-1,3	Південна Корея	27,278
6	Південна Корея	33,4	-3,4	Україна	25,676
7	Німеччина	21,9	-1,2	Бразилія	25,267
8	Туреччина	16,5	+3,2	Німеччина	20,154
9	Бразилія	14,9	-13	США	18,936
10	Україна	12,5	+10,3	Франція	8,105

Світовий ринок сталі характеризується тим, що пропозиція перевищує попит. Світові ціни на сталь у 2015 р. знизились на 35%, що загостило цінову конкуренцію на міжнародних ринках [6,с. 10]. Деякі експерти звертають увагу на те, що тепер доволі часто вартість металопродукції перебуває на рівні, близькому до собівартості її виробництва[6, с.10]. Запровадження мит навіть у кілька відсотків може зробити поставки нерентабельними[6, с.10]. Частка української сталі у світовому ринку у 2015р. склала 1,5%, відносні відхилення були від -0,2-0,2%[6, с.16].

Чавун – продукт першочергової необхідності чорної металургії. Відповідно до World Steel Association, світове виробництво чавуну за I

квартал поточного року склало 279,860 млн.тонн, що 4,97% нижче рівня минулого року (294,526 млн. тонн)[6, с. 17].

Виробництво чавуну в Україні за перше півріччя місяців 2016р. склало 14002 тис. тонн (116% до аналогічного періоду 2015 р.)[7]. Вабсолютному вираженні обсяг виробництва чавуну в порівнянні з червнем збільшився на 320 тис. тонн[7].

Таблиця 2. Географічна структура експорту вітчизняних чорних металів за 2014-2015рр., тис.тонн[1, с. 25]

Регіони	2014 рік	2015 рік	Структура, %	Зміни, %
Близький Схід	1347,3	1173,8	39,8	-12,9
ЄС	1320,9	929,8	31,5	-29,6
СНД	523,9	242,9	8,2	-53,6
Африка	652,9	377,5	12,8	-42,2
НАФТА	198,3	70,8	2,4	-64,3
Інші	341,9	152,9	5,2	-55,3
Всього	4385,2	2947,7	100	-32,8

За підсумками першої декади 2015р. український експорт чорних металів склав понад 2,9 млн тонн на суму 1,3 млрд дол. США[1, с.25]. Таким чином, у порівнянні з попереднім роком зовнішні поставки металопродукції в фізичному вираженні знизилися на 32,8%, а надходження валютної виручки скоротилося на 42,9% [1, с. 25].

Таблиця 3. Порівняльний аналіз собівартості виробництва та експортних цін металопродукції за 2015р., дол. США[1,с.24]

Показник	Україна	Росія	Туреччина	Китай	Бразилія
Розрахункова собівартість 1 тонни заготівлі	342	277	384	310	371
Експортні ціни на квадратну заготівлю	355-365	360-370	380-400	340-360	400-420

Низька ціна залізорудної сировини, а також зниження курсів євро і турецької ліри по відношенню до долара змусили постачальників піти на серйозні поступки.Світові ціни на сталь зберігали відносну стабільність при досить низькому попиті [1, с. 24].

Основними проблемами чорної металургії, є висока енергоємність виробництва, неефективне споживання паливно-енергетичних ресурсів, відсутність інноваційних зрушень, ступінь зношеності основних фондів (до 70-80 %), скорочення іноземного інвестування, неефективне використання виробничих потужностей, зокрема у доменному виробництві [8, с.118].Також належність до іноземних бізнес-груп (а отже – і до сфери іноземних бізнес-інтересів) так чи так позначається на розвитку українських металургійних підприємств[5]. Адже минулого року у вітчизняній чорній металургії саме українська гірничо-металургійна група

«Метінвест», серед інших аналогічних компаній, зіткнулася, мабуть, з найбільшими борговими проблемами (загальна сума 1,153 млрд.дол.)[5].Зростаюча конкуренція та несприятлива для українських металургів кон'юнктура на ринках збуту їх продукції загострили відносини вітчизняних металургійних компаній із суміжниками[5].

Отже, українські металургійні підприємства останнім часом стикаються із широким колом проблем як зовнішнього, так і внутрішнього характеру. Більша частина проблем має походження з часів входження України до складу СРСР. За оптимістичним прогнозом з 2017р. можливе зростання виробництва сталі на 3-5%щорічно. Песимістичний прогноз передбачає скорочення виробництва сталі в 2016-м і 2017-го - на 10-15%. У наступні роки можливе помірне відновлення виробництва, однак воно буде нижче рівня 2014р., приблизно на 10-12% [1, с. 22].

У 2015р. обсяги експорту українських чорних металів склав 29млн. тонн, що приблизно відповідає рівню минулого року. У наступні роки щорічний експорт чорних металів складе близько 27-29 млн. тонн.Згідно з песимістичним сценарієм в 2016-2018-му можливе скорочення на 30-34% [1, с.22].

Прогноз виробництва сталі на 2016-2018рр, млн.тонн



Прогноз експорту чорних металів на 2016-2018рр., млн.тонн



Рис. 4. Прогноз виробництва сталі чорних металів на 2016-2018рр., млн. тонн та прогноз експорту на 2016-2018рр., млн.тонн[1, с.22]

Щодо цінової політики, то вона буде залежати від різних впливів: нестача пропозицій з СНД, конкуренція лідерів-постачальників, падіння внутрішнього ринку Китаю, прийняття активної участі у світовому ринку Каспійського регіону (Ірану і Пакистану). Для українських виробників прогнозується поступове збільшення ділової активності після зимового міжсезоння, а вже в кінці квітня 2017р. великі гравці повністю відновлять закупівлі матеріалу, провокуючи тим самим подальше зростання котирувань [1, с.22].

Висновки. Металургійний комплекс України є рушійною силою індустріального розвитку країни, який є вагомим внеском в економіку країни. Дослідження виробництва металургійного комплексу показали відсталу динаміку в порівнянні з 2014р., тобто показниками до настання кризи та воєнних дій на теренах держави. Щодо експорту чорних металів, то за 2015-2016рр. поставки металопродукції в фізичному вираженні знизилися на 32,8%, а надходження валютної виручки скоротилося на 42,9%[1, с.21]. За географічною структурою найбільша кількість продукції надходить до Близького Сходу, ЄС та Африки. Перспективними є відкриття нових товарних ринків на території Канади, США, Мексики. Ціни на металопродукцію України є найнижчими серед лідерів-виробників. Це зумовлюється невідповідністю світовим стандартам, переважанням виробництва сировини та напівфабрикатів та недостатністю фінансування задля розвитку технологій та технологічного оснащення. За прогностичними даними зниження цін на вітчизняну продукцію триватиме до 2017 р. Причому зниження світових цін на чорні метали й скорочення попиту відбувається за одночасного зростання курсу долара США до більшості інших конвертованих валют і подорожчання кредитних ресурсів на міжнародних фінансових ринках. Цього року вітчизняна чорна металургія не зможе радикально збільшити обсяги експорту товарів, навіть якщо вийде на нові ринки збуту. Саме тому комбінація різних факторів, у тому числі світового ціноутворення, зможуть призвести до зрушень у розвитку експортного потенціалу України у даній галузі.

Теоретичне та практичне значення проведеного дослідження полягає в поглибленні та розширенні аспектів досліджень експортного потенціалу України у галузі чорної металургії. Перспективами подальших досліджень може бути розробка бізнес-плану виходу підприємств чорної металургії на нові ринку збуту.

Список використаних джерел

1. Зражевський О., Мазур В., Скороход О. / Интересы металлургии – благосостояние страны / О.Зражевський//Товарый монитор.Украина. – 2015. – № 2. – С. 3–39.
2. Скорнянова Т.В. Експортний потенціал обробної промисловості України [Монографія]./ Г.В.Скорнянова. – К.:Науковий світ, 2006 – 360с.
3. Михайловский В.П. Формирования новой парадигмы развития ВЭД региона: Автореферат диссертации на соискание научного степени доктора экономических наук. – М.: Росс. эконом. академия, 2003 – 46с.
4. Офіційний сайт «Уніан» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://economics.unian.net/industry/1228761-v-ukraine-proizvodstvo-stali-za-god-sokratilos-na-16.html>
5. Офіційний сайт «Металл» [Електронний ресурс]. – Режим доступу:<http://readmetal.com/?p=17165>

6. Тенденции рынков стали в Украине/ Металл Эксперт– 2016. – № 10. – С. 16–19. Режим доступа: [http://metalexpert-group.com/ru/raw_forecast.html/\\$File/Raw_2015q4_sample_ru.pdf](http://metalexpert-group.com/ru/raw_forecast.html/$File/Raw_2015q4_sample_ru.pdf)
7. Офіційний сайт «Украина.Металл» [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://ukrmet.dp.ua/2016/04/28/mirovoj-rynok-proizvodstvo-chuguna-za-i-kvartal-2016-goda-upalo.html>
8. Воробйов С.Л. Пріоритети та інструменти модернізації металургійної галузі України / Воробйов С.Л., Собкевич О.В. // Стратегічні пріоритети: науково-аналітичний щоквартальний збірник Національного інституту стратегічних досліджень. – К., 2012. – №4 (25) –С. 118-124.
9. Офіційний сайт «Економічна правда» [Електронний ресурс] – Режим доступа: <http://www.epravda.com.ua/publications/2013/03/18/366412>
10. Офіційний сайт «UBR» [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://ubr.ua/market/industrial/ukraina-ostalas-v-pervoi-desiatke-stran-proizvoditelei-stali-411390>

УДК 338.2

Литвиненко В.В., vladislava.litvinenko.96@mail.ru

Науковий керівник Степанова А.А.,

к.е.н., доц.

Київський національний університет ім. Тараса Шевченка

Енергетичний кластер як ефективний управлінський підхід на шляху до енергетичної незалежності України.

Анотація. Проаналізовано світовий досвід з ефективного видобутку сланцевого газу, реальні обсяги його світових покладів. Зазначено обсяги та розміщення технічно доступних покладів газу сланцевих порід в Україні. Досліджено наявність потенційних інвесторів в дану галузь економіки України. Визначено поняття кластеру та проаналізовано доцільність впровадження енергетичного кластеру.

Abstract. The international experience on effective production of shale gas, real amounts of its world reserves is analysed. Amounts and placements technically of available deposits of gas of shale breeds in Ukraine are specified. Presence of potential investors in this industry of economy of Ukraine is researched. The concept of a cluster is determined and feasibility of implementation of an energy cluster is analysed.

Ключові слова: енергоносії, сланцевий газ, кластер, енергетичний кластер, енергонебезпечність.

Постановка проблеми. Невпинний темп кількісного та якісного розвитку потреб промисловості, який веде за собою ріст попиту на природні нафту і газ, неперервне підвищення цін на енергоносії та загострення питання виснаження запасів традиційного палива зумовлюють значну зацікавленість у пошуках вуглеводнів, які належать до нетрадиційного типу. Саме до таких джерел відноситься сланцевий газ, який не так давно почали видобувати та використовувати у енергетиці. Кроки передових у цій сфері країн дають зрозуміти масштаби позитивних економічних наслідків від залучення до енергетичної промисловості нетрадиційних джерел паливної сировини.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Про перспективу розробки та видобутку сланцевого газу в Україні фахівці почали задумуватись досить нещодавно. Питання вивчають дослідники і фахівці різних наукових галузей: техніка, екологія, геологія, і звичайно економіка. Дослідженням саме економічних аспектів займаються: Е. А. Ставицький, С. Ф. Литвинюк, І. М. Куровець, А. В. Локтєв, В. Р. Хомин, А. М. Кришталь, Б. Й. Маєвський та інші. Проблема ефективності та доцільності розробки і видобутку газу зі сланцевих порід є досить новою в Україні, особливо щодо шляхів раціональної реалізації проектів вона залишається недостатньо дослідженою.

Постановка задачі. Метою дослідження є вивчення структури світових покладів газу у сланцевих породах та досвід розвинених країн у цій галузі; визначення особливостей покладів сланцевого газу в Україні та економічної доцільності його розробки та видобутку; запропонувати управлінські рішення, які приведуть до підвищення ефективності.

Методологія. Для вирішення поставлених завдань застосовувалися такі методи: методи аналізу та синтезу, причинно-наслідкового зв'язку, метод аналогій.

Основні результати. Для ґрунтового аналізу проаналізуємо геологічне трактування природної копалини – сланцевий газ. Під сланцевим газом розуміють газ, що міститься в дрібнозернистих осадових породах, які характеризуються високим вмістом органічної речовини, термічною зрілістю, низькою пористістю і проникністю.

Щодо обсягів покладів сланцевого газу, то Адміністрація енергетичної інформації США (U. S. Energy Information Administration) провела аналіз та надала дані щодо обсягів запасів газу у сланцевих породах, які є у технічному доступі в США та інших країнах світу. Обсяг покладів у світових надрах складає 206,7 трильйонів метрів кубічних [1]. За оцінкою найбільші обсяги сланцевого газу зосереджені у надрах Китаю у розмірі 32 трильйонів метрів кубічних, що складає 15,5 % світових запасів [1]. На другому та третьому місці знаходяться Аргентина та Алжир з запасами 23 та 20 трильйонів метрів кубічних, відповідно 11 % та 9,5% світових запасів [1]. Аж на четвертому місці знаходиться історичний та сучасний лідер у галузі сланцевого газу – США, з обсягами 19 трильйонів метрів кубічних, або 9 % запасів світу. У першу десятку також входять такі країни: Канада, Мексика, Австралія, Південна Африка, Росія, Бразилія [1].

Історія розвитку галузі газу із сланцевих порід розпочалась у 1821 р у Фредонії (Fredonia), штат Нью-Йорк, коли Вільям Харт пробурих першу свердловину в сланцевих пластах. У 1970-х рр. були проведені розвідувальні роботи, в ході яких були виявлені чотири величезних сланцевих басейнів, але через відсутність ефективних технологій, розвідка та видобуток перейшли у пасивну стадію. До «ідеї» сланцевого газу повернулись аж у 1990-х рр. через ріст споживання газу та цін на енергоносії. Це стало можливим завдяки застосуванню нових технологій гідророзриву пластів та горизонтальне буріння. [7] Завдяки різкому росту обсягів видобутку сланцевого газу, у 2009 р. США стала світовим газовим лідером з обсягами 745,3 мільярдів метрів кубічних, з яких більше 40 % приходилося на сланцевий газ [1]. Завдяки новим технологіям видобутку сланцевого газу, та бажання уряду стати енергетично незалежною країною в США відбулась так звана «газова революція», яка перетворила внутрішній ринок газу з дефіцитного у самодостатній. [7]

Логічним є те, що такий успішний досвід не лишився без уваги, особливо в умовах вичерпності та подорожчання традиційних енергоносіїв та з урахуванням того, що поклади сланцевого газу є на усіх континентах світу. Щодо Європи, то багато науковців у сфері

геологорозвідки та інвесторів активно звертали увагу як на можливу успішну майбутню ланку у сланцевій галузі. Однак проекти не виправдали себе, принаймні на сьогоднішній день. Перепонами на шляху успішного розвитку галузі у Європі стали такі:

- поклади сланцевого газу відрізняються від американських геологічними характеристиками – залягають на більшій глибині, є більш фрагментованими та меншими за розмірами, що ускладнює та зменшує рентабельність видобутку;[5]

- більша густота населення. Густота населення США близько 32 чоловік на кілометр квадратний, в той час як у багатьох країнах Європи у 3-6 разів більша. Складність полягає в тому, що для економічної рентабельності виробництва сланцевого газу щільність розміщення бурових установок та свердловин повинна бути достатньо високою, і це за наявності транспортної та трубопровідної системи;[5]

- до того ж європейські країни не мають достатнього досвіду у галузі видобутку сланцевого газу, додатковою проблемою є нестача необхідного обладнання, це призводить до майже виключення можливості самостійного розвитку цієї галузі;[5]

- незгода, а іноді й протест місцевих органів та громадськості на проведення розробок та видобутку сланцевого газу на їх території. Це визвано можливою екологічною загрозою, яка викликана технологією гідророзриву, тобто фактичного закачування води з хімічними та механічними елементами, які можуть забруднювати ґрунтові води; [5]

- обмеження розвитку галузі з боку уряду. Розробка та видобуток газу з сланцевих порід заборонений у таких країнах як: Нідерланди, Люксембург, Франція, Чехія та Болгарія. У більшості інших країн компанія-інвестор повинна оформити офіційний дозвіл. [5]

Таким чином, ситуація з галуззю сланцевого газу у Європі наочно демонструє, що для повторення успішного досвіду передової країни не достатньо лише наявності покладів та бажання інвестора вкладати свої кошти у розвиток, необхідні сприятливі умови у всіх сферах.

Щодо стану галузі сланцевого газу в Україні, то за оцінкою Адміністрації енергетичної інформації США, яка була проведена у 2013 році, обсяги технічно видобувного сланцевого газу в надрах України дорівнюють 3,6 трильйонів метрів кубічних, що складає 1,75% світових запасів. Ці поклади зосереджені у двох басейнах, а саме у Львівсько-Любленському басейні запаси якого оцінюються у розмірі 1,47 трильйонів метрів кубічних та у Дніпровсько-Донецькому басейні запаси якого оцінюють у обсязі 2,15 трильйонів метрів кубічних. [1] На території цих басейнів виділяють ділянки, які найбільш придатні для видобутку, це Олеськата Юзівська ділянка. Юзівська ділянка знаходиться на території двох адміністративних областей: Донецької (сім районів) і Харківської (три райони). Олеська ділянка знаходиться на території Львівської (дев'ять районів) та Івано-Франківської областей (чотири райони). Дослідження запасів провела міжнародна компанія KPMG, за її оцінками видобуток

почнеться у 2019-2020 рр., а щорічні обсяги видобутку становитимуть від 2 до 3 мільярдів метрів кубічних для Олеської площі та від 8 до 10 мільярдів метрів кубічних для Юзівської площі.[2,с.15] Такі обсяги запасів за прогнозами дозволять Україні стати абсолютно енергонезалежною та навіть експортувати сланцевий газ. Розвитком даної галузі зацікавились іноземні інвестори, та навіть розробили проекти видобутку газу зі сланцевих порід, що свідчить про перспективність покладів сланцевого газу в надрах України.

У лютому 2012 р. Державна служба геології та надр України оголосила про конкурс на укладення угод про розподіл продукції (УРП), що видобуватиметься в межах Юзівської та Олеської ділянки. На участь у конкурсі подали заявки п'ять транснаціональних компаній. Угода була підписана із нідерландсько-британською компанією Shell, яка повинна була займатись розвідкою та видобутком сланцевого газу на Юзівській ділянці. Обсяги інвестування у проект складають 200 млн. доларів у розробку і 3,5 млрд доларів в освоєння родовища. Угоду про розподіл продукції підписано на 50 років. [6] У 2013 р. Україна і американська компанія Chevron підписали угоду про розвідку та видобуток газу на Олеській ділянці. Параметри інвестицій на освоєння 350 млн. доларів та для освоєння 2 млрд. доларів. Угоду про розподіл продукції підписано на 50 років. Ситуація була досить сприятливою, за проектами України могла отримувати починаючи з 35 % видобутого газу до 65 % у майбутньому, щоб забезпечило внутрішній ринок. Але угоди компанії підписували у середині 2013 р. з тогочасним урядом, який не виконав своїх обов'язків до цього додався такий фактор як ускладнення політичної та економічної ситуації в країні та військові дії на сході. Все це призвело до того, що у кінці 2014 р. компанія Chevron прийняла рішення про вихід з України, а на початку 2015 р. компанія Shell прийняла аналогічне рішення. [4]

Економічна доцільність та бажання бути енергонезалежною країною призвели до того, що вже восени 2015 р. державна георозвідувальна компанії «Надра України» заявила про конкурс на залучення нового інвестора для реалізації проекту, яким стала, у 2016 р., нідерландська фірма «YuzgasB.V.». Саме ця компанія є партнером державного «Надра Юзівська» в проекті з розподілу продукції на Юзівській площі. Варто зазначити, що «YuzgasB.V.» створена спеціально під цей проект через люксембурзький інвестиційний фонд «Emerstone Energy». Перемога компанії обумовлена тим, що вона розробила найефективнішу та найбільш привабливу програму в перші п'ять років, за якою передбачається буріння п'ятнадцяти свердловин та вкладання інвестицій в обсязі 200 мільйонів доларів. Загальний обсяг початкових інвестицій у перший рік проекту мають бути у розмірі 25-30 мільйонів доларів [3].

Варто зазначити, що для невеликих компаній собівартість робіт є меншою у 2-3 рази чим для величезних корпорацій типу Shell [3]. На це

впливає наприклад те, що велика корпорація імпортує в країни-реципієнт абсолютно усе обладнання та комплектуючі. Так, Shell імпортує труби з віддаленої Японії, хоча Україна також є виробником труб. Звісно, якщо свердловин тисячі, такий підхід працює, але в Україні поки що справа інша. Невеликі інвестори є не такими вибагливими, тому за можливості будуть використовувати усі наявні внутрішні ресурси, задля окупності проекту. За неповних три роки тривалості минулого проекту Shell збрала великий масив інформації про геологічні особливості ділянки, яку зможуть використати нові інвестори, на такій основі невелика компанія може побудувати досить рентабельний бізнес. [3]

Світовий досвід та вихід з проекту величезних корпорацій дали змогу і українським компаніям залучитися до розвитку багатства національних надр. У жовтні 2016 р. «Укргазвидобування», що належить НАК "Нафтогаз України" почало видобувати сланцевий газ методом гідророзриву пласта. Буріння першої свердловини стало можливим завдяки співпраці з європейськими партнерами. Заявляється, що Україна має намір збільшити видобуток газу мінімум на 35 % та стати таким чином енергетичносамодостатньою країною. [4]

Тепер зрозумілими стають перспективи, які може відкрити розвиток галузі сланцевого газу та переваги України, які починаються від зменшення імпорту енергоносіїв до енергонезалежності та навіть експортування газу. Але для досягнення дійсно великих позитивних ефектів потрібні не лише відповідні запаси та фінанси на їх видобуток, а й розумний менеджмент. Якщо за функцію планування та контролю ретельно буде спостерігати інвестор, бо саме тут будуть зосереджені його прямі фінансові інтереси, то саме за рахунок вдосконалення функції управління можливо досягти підвищення позитивних ефектів в галузі. Саме у розрізі цієї функції менеджменту пропонуємо вдосконалення, яке дасть змогу підвищити ефективність галузі сланцевого газу, а саме – впровадження такого організаційного підходу як енергетичний кластер.

У теорії М. Портера, яка зосереджується на конкурентних перевагах (стан попиту; стратегія, структура та конкуренція; умови для факторів; підтримуючі галузі) також звертається увага на промислові кластери, які відзначаються найбільшою ефективністю виробництва, бо є оптимальним поєднанням зазначених чотирьох детермінант ромба. За теорією, кластер – група географічно наближених взаємопов'язаних підприємств та організацій, які зайняті в одній сфері господарювання, характеризуються спільністю діяльності та взаємодоповненістю.

Найбільш ефективно існування кластера розглядається як «симбіоз кооперації і конкуренції», що враховує позитивні синергетичні ефекти територіальної агломерації. Синергетичний ефект може бути досягнутий в результаті співпраці та ефективного використання можливостей всіх зацікавлених партнерів в довгостроковому періоді. Конкуренція всередині кластера допомагає оптимізувати систему, а обмін інформацією, фахівцями, технологіями дозволяє розвивати систему і дає можливість

перетікати фінансовим ресурсам в частини, найбільш необхідні для розвитку кластера.

Основні переваги, які можливо отримати за рахунок впровадження кластерного підходу в галузі сланцевого газу:

- вільний обмін інформацією, досвідом, знаннями, методиками;
- активне залучення висококваліфікованих спеціалістів;
- успішне виконання державних та місцевих стратегічних проектів;
- зменшення можливості виникнення монопольного середовища;
- створення нових робочих місць та систематичне підвищення рівня спеціальної освіти залученого персоналу;
- формування конкурентного середовища;
- підвищення ефективності використання ресурсів;
- ріст залучення додаткових державних та приватних інвестицій.

Необхідно розпочати побудову та розвиток енергетичного кластера з підготовки менеджерів (управлінців) не лише у сфері бізнесу, а й у сфері місцевого самоврядування та науки, які були би компетентними у знаннях особливостей енергетичного кластера; обрати та назначити відповідальних на перших стадіях розвитку енергетичного кластеру; створення груп спеціалістів на перетині науки, освіти, місцевої влади, громадськості та бізнесу, які будуть продовжувати розбудову та якісний розвиток енергетичного кластеру, який стане великим кроком у енергонезалежне майбутнє України.

Висновки. Отже, сланцевий газ є тою бажаною альтернативою швидко вичерпним покладам традиційних енергоносіїв. США вже не перший рік досить успішно розвивають цю галузь та інші розвинені країни розробляють проекти щодо видобутку сланцевого газу. Сучасна Україна також стала на шлях розвитку перспективної енергетичної галузі, але деякі фактори є перепорою для швидкого та рентабельного розвитку. У сучасних умовах важливе місце займає раціональна побудова обраної системи та її керованість. Тому досить доречним для є впровадження такого підходу як енергетичний кластер.

Список використаних джерел.

1. U.S. Energy Information Administration [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.eia.gov/analysis/studies/worldshalegas/>
2. Вакарчук С. Г. Оцінка ресурсного сланцевого газу нафтогазоносних басейнів України / С. Г. Вакарчук, Т. Є. Довжок, К. К. Філюшкін // Нафтогаз. галузь України. – 2014. – № 3.
3. Гордейчик Е. «Дай огня. Зачем малоизвестная компания Emerstone решила добывать сланцевый газ в Украине» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://focus.ua/money/355348/>
4. Державна служба геології та надр України. «Україна планує видобувати сланцевий газ» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrdgri.gov.ua/wp-content/uploads/2016/07/mru_01_2012_02.pdf

5. Когденко Н. «Сланцевый газ в Европе: репликация американского успеха или скрытая иллюзия?» [Электронный ресурс]. Режим доступа: file:///C:/Users/User/Downloads/Shale%20gas_russian_Kogdenko.pdf
6. Нетрадиційний газ в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://shalegas.in.ua/>
7. Світовий досвід вивчення та використання нетрадиційних вуглеводневих ресурсів. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrdgri.gov.ua/wp-content/uploads/2016/07/mru_01_2015_08.pdf

УДК 123.456:749

Манаєнко І.М., verholiyad@ukr.net
канд. економ. наук, доценткафедри менеджменту
Подворна Г.А., podworna1504@gmail.com
студентка I курсу ФММ, УВ-61
Національний технічний університет України
«КПІ ім. Ігоря Сікорського»

ЕКСПОРТНА ОРІЄНТАЦІЯ АПК УКРАЇНИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

Анотація. Стаття присвячена аналізу експортної діяльності аграрного сектору України в умовах євроінтеграції. Визначено її місце та роль в господарстві країни, зазначено товарну і географічну структуру. Також розглянуто проблематику та перспективи розвитку експорту продукції АПК України на європейському ринку.

Ключові слова: агропродовольча продукція, експорт, ЄС, інтеграція, структура, конкурентоспроможність.

Annotation. The article analyzes the export of agrarian sector of Ukraine in terms of European integration. The place and role in the economy of the country, noted commodity and geographical structure. Also the main problems and prospects of export of agricultural products Ukraine in the European market.

Keywords: agro-food product, export, EU, integration, structure, competitiveness.

Вступ. Розвинуті країни світу мають постіндустріальний тип економіки і базують свій розвиток на нових знаннях, технологіях тощо. Але світова економіка має строкатий характер і нерівномірні тенденції розвитку різних країн. Так, за даними ООН, кількість голодуючих людей на Землі становить 795 мільйонів, це приблизно кожна дев'ята людина. При цьому населення планети за останні 15 років зросло на 1,9 млрд. осіб, а найбільша частина приросту населення припадає на слаборозвинені країни. Найбільш ефективним інструментом у вирішенні цієї проблеми є розвиток аграрного сектору. Такі тенденції можуть стати активним стимулом поживлення українського сільгоспвиробництва та експорту продукції даної галузі. Експорт продукції АПК з України не тільки несе певну функцію у наповненні державного бюджету, але й на тлі спаду багатьох статей доходу має виразну тенденцію до зростання. Це визначає актуальність дослідження, оскільки формування потужного експорту є основою розвитку національної економіки, підвищення її міжнародної конкурентоспроможності та гарантією інтеграції економіки України у світовий економічний простір.

Постановка задачі. Метою дослідження є визначення тенденцій та проблем розвитку експортної орієнтації вітчизняної продукції АПК та розгляд основних перспектив піднесення експорту продукції АПК на європейському ринку.

Методологія. Теоретичною і методичною основою дослідження слугували наукові праці вчених щодо проблем підвищення конкурентоспроможності аграрного виробництва в умовах євроінтеграції. Використана статистична інформація міністерств та відомств.

Результати дослідження. Аграрний сектор економіки України є важливою складовою системи національного господарства, яка забезпечує значну частку бюджетних надходжень. Аналіз експортної діяльності АПК указує, що у 2014–2016 рр. він мав позитивні тенденції. Так, експорт продукції аграрного сектора за 2015 рік становив 14,6 млрд. дол., або 38% від загального експорту України. У 2016 році за січень-серпень відповідні показники дорівнювали 9,1 млрд. дол., та 43% (рис. 1). Виробництво с/г продукції у 2015 р. склало 12% (240 млрд. грн.) від ВВП. Слід зазначити, що сальдо позитивне і становило 11,1 млрд. дол. США за 2015 рік і 6,6 млрд. дол. США за перший квартал 2016 року [1]. І саме завдяки агропромисловому комплексу в квітні 2016 року вперше за два роки падіння збільшився експорт з України. Це свідчить про позитивну динаміку розвитку аграрного сектора у кризових для всієї економіки умовах.

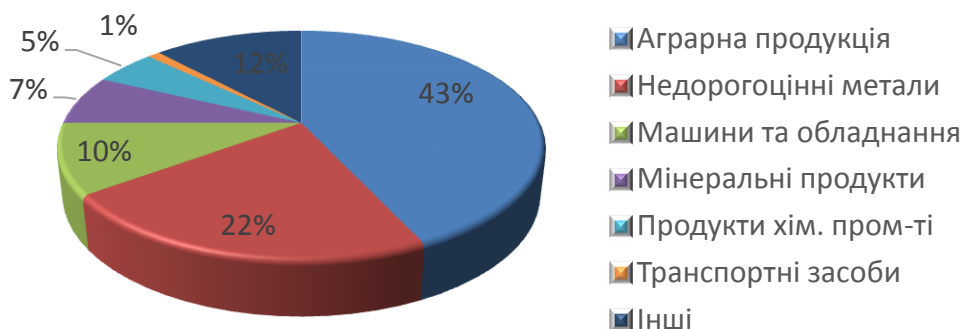


Рис.1. Аналіз структури українського експорту у I кварталі 2016 р., % [4]

Найбільший обсяг експорту припадає на продукцію рослинного походження – в 2015 р. це більше половини експорту агропродовольчої продукції. Саме по цій групі товарів формується основна частина додатного сальдо усієї агропродовольчої продукції. Значне додатне сальдо формується по жирам та олії тваринного або рослинного походження. Зауважимо, що по живим тваринам, продуктам тваринного походження від'ємне сальдо. Таким чином, основою експорту агропродовольчої продукції, як з точки зору масштабів експорту, так і розміру додатного сальдо займають дві товарні групи – продукти рослинного походження та жири і олії тваринного або рослинного походження.

Основні товарні групи аграрного експорту з України традиційно включають: зернові культури (12,1% загального експорту з України у 2014 р., причому близько 60% українського експорту зернових становить кукурудза і лише 30% - пшениця), насіння олійних рослин (3,1%), жири та олії тваринного або рослинного походження (7,1%), готові харчові продукти (5,7%), молоко та молочні продукти, яйця птиці, натуральний мед (1,1%) . В той же час Україна є нетто-імпортером живих тварин, риби, горіхів та спецій, продуктів з м'яса та риби [2,с.4]. Рейтинг за кількістю експортованих продуктів і отриманим доходом наведений у табл.1.

Таблиця 1

Рейтинг товарних груп за кількістю експортованих продуктів і отриманим доходом, 2015 рік[6]

<i>Позиція за кількістю</i>	<i>Продукція</i>	<i>Експорт (тис. тонн)</i>	<i>Дохід від експорту (млн.дол.)</i>	<i>Позиція за доходом</i>
1	Кукурудза	16 928	2 585	3
2	Пшениця	16 400	2 676	2
3	Ячмінь	4 700	788	5
4	Соняшникова олія	4 384	3 369	1
5	Соеві боби	2 350	850	4
6	Ріпак	1 437	570	6
7	М'ясо та їстівні субпродукти	233	378	7
8	Молоко і молокопродукти	131	214	8
9	Соняшник	81	36	11
10	Яйця	59	77	9
11	Мед	36	84	10

У 2015 р. відбулася диверсифікація ринків збуту сільськогосподарської продукції та продуктів харчування. На 31% зменшився експорт до країн СНД, зріс експорт продукції до США – на 33%, в Азію – на 10%, до країн Євросоюзу – на 4%. Причому географічна структура змінюється у бік збільшення часток експорту до країн Азії (частка експорту 46,6%), США (частка експорту 0,3%), інших країн (2,7%) [6]. До десятки країн – найбільших імпортерів української сільськогосподарської продукції увійшли Китай, Єгипет, Індія, Туреччина, Іспанія, Іран, Нідерланди, Італія, Польща, Білорусь. На даний момент Україна експортує аграрну продукцію в 190 країн з різних куточків світу.

Країни ЄС - найбільший купівельноспроможний імпортер с/г продукції у світі, що виступає однією з причин орієнтації українських виробників аграрних товарів передусім на цей регіон. На початку 2015 р. українські аграрії продемонстрували швидкі темпи росту торгівлі з країнами ЄС. Показники експорту виросли за 18 товарними позиціями.

У структурі експорту продукції тваринництва, найбільше експортували курятини обсягом 3 269 т; казеїну та альбуміну (494 т); жирів та олій тваринного походження (294 т); молока згущеного (198 т); яєць птиці (77т).

Відкриття ринку ЄС у 2014 р. створило для українських сільськогосподарських виробників багато нових можливостей. Зокрема, лише за перші три місяці 2015 р. порівняно з аналогічним періодом 2014 р. відбулось різке зростання експорту в країни ЄС по товарах рослинництва: м'яса (зростання на 27 252 т), соки (12 456 т), сіль (7 226 т), масло (5 578 т), продукція борошномельно-круп'яної промисловості (4 113 т), цукор (3 914 т), пиво із солоду (2 692 т), вироби з зерна і хлібних злаків (2 359 т), продукти переробки овочів, плодів (92 142 т). Як відомо, найбільші обсяги експорту в ЄС традиційно складають зернові та олійні культури та соняшникова олія. У 2014 р. частка експорту цих категорій в ЄС склала 75% всього експорту продукції рослинництва[7].

Експорт до країн Європи у 2014–2015 рр. зріс по м'ясу птиці в 3,1 рази, до 27,3 млн. дол. Також зріс експорт яєчних продуктів: у першій половині 2014 р. ця продукція не експортувалася, а за аналогічний період 2015 р. обсяги експорту становлять 4,5 млн. дол. Як відомо, ЄС застосовує до експорту української сільськогосподарської продукції нетарифне регулювання у вигляді квот. Так, з початку 2015 р. Україна повністю використала квоту по кукурудзі (400 тис. т), на 97,6% – по ячмінній крупі і борошну (обсяг квоти – 6,3 тис. т), на 98,8% – по яблучному соку, виноградному – на 67% (10 тис. т), вівсу – 4 тис. т. Також в ЄС поставлено 375,1 тис. т пшениці та 5,6 тис. т ячменю в рамках безмитних квот [7, с.185].

В цілому сировинна орієнтація українського експорту робить позиції України на зовнішніх ринках уразливими, оскільки попит на сировинні товари є непостійним і характеризується значною ціновою мінливістю. Так, основною причиною зниження експорту в 2015 р. (у порівнянні з 2014 р. експорт впав на 12,9%) була саме негативна динаміка цін на аграрні товари. Значну роль в зниженні експорту також відіграла державна політика. У 2015 році збільшено єдиний фіксований с/г податок в 21 разів. Більше 2 млрд. грн. аграрії додатково віддали в бюджет. У 3 рази девальвувала гривня, а відсутність реальних програм державної підтримки АПК різко збільшила витрати с/г виробників.

Обсяг підтримки аграрного сектора (субсидування) в різних країнах Європейському Союзі в 2014-2015 рр. склав майже 60 млрд. євро щорічно, а це близько 526 євро/га (або 20% від валової продукції АПК). У розрізі країн: Греція – 709 євро/га, Нідерланди – 529 євро/га, Бельгія – 504 євро/га, Італія – 456 євро/га. В Україні даний показник балансує в межах 20-30 євро/га. У Японії 50% від валової с/г продукції компенсується державою за рахунок різних програм державної підтримки; в Туреччині – 28%; Канаді – 18%; в США – 7%.

Відсутністю програм державної підтримки, різке збільшення вартості вхідних ресурсів стали причиною зниження врожайності зернових. У 2015 році урожайність пшениці становила 4 т/га, а кукурудзи 6 т/га. Для порівняння відповідні показники у Новій Зеландії становили 9 т/га пшениці і

11 т/га кукурудзи . Загальному у країнах ЄС – 6 т/га і 7 т/га . А урожайність кукурудзи в США становить 33,4 т/га.

Можливість реалізації наявного потенціалу аграрного комплексу України в країні ЄС на сьогоднішній день, в першу чергу, стримується невідповідністю сільськогосподарської продукції європейським та міжнародним стандартам безпеки і якості. Адже, на відміну від Європи, виробництво більшої частини продукції тваринництва в Україні здійснюється, головним чином, господарствами населення, які не мають фінансових можливостей для застосування сучасних технологій в процесі її вирощування. Так, у 2014 році населенням країни вирощувалося 71,6% загальної кількості голів великої рогатої худоби, з яких 77% припадає на утримання корів; 53,1% - свиней та 87% вирощувалося овець. Окрім цього, відсутність можливостей економити на масштабах виробництва, скорочує фінансові результати аграріїв і відповідно, не дозволяє отримати останнім відповідні сертифікати міжнародного зразка, що є достатньо витратним процесом як за часом, так і за рівнем грошових витрат[5, с. 283].

Одним із факторів, що обмежує експортні можливості рослинництва є встановлені квоти на транспортування зернових до країн ЄС та якість продукції рослинництва. Зокрема, особливо гостро ця проблема постає у випадку експорту української пшениці ,для якої розмір квоти становить тільки 950 тис. тонн на рік ,а поставляється остання виключно для фуражних цілей і відповідно ,реалізується за нижчими за ринкові ціни.

Для того, щоб створити умови в яких можливе посилення конкурентоспроможності аграрного сектору на європейському ринку необхідно реалізувати низку заходів державної аграрної політики. Головна увага повинна зосереджуватися на:

- розробці ефективної системи державної підтримки сільськогосподарських підприємств;
- прискоренні процесу впровадження європейських та міжнародних стандартів безпеки та якості продуктів харчування;
- стимулюванні інноваційної активності в аграрному комплексі країни;
- реалізації техніко-технологічної модернізації аграрних виробництв;
- впровадженні у виробництво нових сортів сільськогосподарських культур та освоєнні сучасних систем землеробства ;
- активізації інноваційного партнерства виробників з науково-дослідною та освітньою сферою країни;
- підготовці кадрів високої кваліфікації для потреб аграрного виробника;
- упорядкуванні земельного законодавства, дотриманням умов для нормального відтворення та підвищення родючості ґрунтів;
- створенні умов для розвитку в країні фермерських господарств .

Висновок. Аналізуючи структуру експорту українського продовольства, варто зазначити, що основними статтями доходу залишаються зернові з часткою 41% і олійні культури з часткою 10% від загального експорту. Протягом останніх років відбулась диверсифікація ринків збуту, так у 2015 році Україна експортувала товари в 190 країн. Найбільш перспективними напрямками експорту є Азія та Європа.

Враховуючи частку аграрної продукції у експортній орієнтації України, необхідно відмітити її вагомість з точки зору генерування валютної виручки, і відповідно впливу на обмінний курс на стабільність економіки. Але для повноцінної реалізації експортних можливостей країна не надає необхідних умов. Для подальшого розвитку Україні необхідно вести внутрішню політику стимулювання виробництва не тільки сировини, а якісних та безпечних продуктів харчування, продукції переробної промисловості, що дозволить заповнити вільні ніші на європейському ринку готової продукції.

Використані джерела:

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Аграрний сектор України: тенденції, суб'єкти, перспективи реформування / Інститут стратегічних досліджень «Нова Україна» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://newukraineinstitute.org>.
3. Експорт аграрної продукції у 2015 р. / Міністерство аграрної політики та продовольства України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://minagro.gov.ua>.
4. Основні показники міжнародної торгівлі України, ЄС та Росії у І кварталі 2016 року [Електронний ресурс]. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: <http://edclub.com.ua/analitika/osnovni-pokaznyky-mizhnarodnoyi-torgivli-ukrayiny-yes-ta-rosiyi-u-i-kvartali-2016-roku>.
5. Корінь М. В. Напрями підвищення конкурентоспроможності аграрного виробництва в умовах євроінтеграції / М. В. Корінь, К. В. Міжєвська. // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2016. – №54. – С. 278–268.
6. Інфографічний довідник – \"Агробізнес України 2015\" [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://businessviews.com.ua/>.
7. Салькова І.Ю., Сторожук О.Л. Аналіз структури експорту продукції АПК / / Економіка та управління національним господарством - 2016 - №9 - с.184-187 [Електронний ресурс]. Режим доступу до ресурсу: <http://global-national.in.ua/archive/9-2016/38.pdf>

УДК 338.246.025

Нетребя І.О., iranetr@ukr.net

канд. економ. наук., доцент

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ І СИСТЕМИ ЯК ЧИННИК РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ТА ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА МІКРО- ТА МАКРОЕКОНОМІЧНОМУ РІВНЯХ

***Анотація.** У статті розглянуто основні проблеми інформаційного забезпечення зовнішньоекономічної та інноваційної діяльності на рівні держави і на рівні суб'єктів господарювання. Визначено характеристики інформаційного суспільства на сучасному етапі розвитку економіки. Досліджено основні напрями використання інформаційних технологій для оцінювання конкурентоспроможності інноваційної продукції підприємств на міжнародному ринку. Обґрунтовано основні елементи інформаційного забезпечення інноваційної діяльності на підприємствах.*

Abstract. The article is about a main problem of information support foreign trade and innovation activity at the macro and microeconomic levels. It is formulated characteristics of the information society at the present stage of economic development. Much attention is given to basic directions of information technology for evaluating the competitiveness of enterprises innovation products in the international market. Attention is drawn to basic elements of information support of innovation activity at the enterprises.

Ключові слова: інформаційне забезпечення, зовнішньоекономічна діяльність, інновації.

Вступ. На данному етапі розвитку економіки інформаційні технології впроваджуються в усі сфери і саме вони стають сьогодні вирішальним фактором підвищення її ефективності. Викликаючи структурні зміни в економіці, глобальні інформаційні технології сприяють впровадженню нововведень, підвищенню продуктивності праці, прискоренню процесу проектування нових видів техніки і технологій виробництва і, відповідно, стимулюють розвиток світової торгівлі. Як наслідок, виникає і набуває стрімкого розвитку сегмент високотехнологічного ринку інформаційних товарів і послуг. Проблемам інформаційного забезпечення інноваційної та зовнішньоекономічної діяльності підприємств присвячена велика кількість досліджень вітчизняних науковців, зокрема, ці питання висвітлено у працях Бубенка П.Т. [1], Гужви В.М. [2], Зянька В.В. [3], Ілляшенка С.М. [4], Хачатуряна Х.В. [5] та ін. Водночас, залишаються проблемні питання інформатизації на мікро- та макроекономічному рівнях, що потребують

поглибленого вивчення. Так, доцільно більш детально розглянути взаємозв'язки між темпами розвитку світового ринку ІКТ та рівнем впровадження і використання інформаційних технологій для забезпечення зв'язків із організаціями-контрагентами тих підприємств, що займаються інноваційною діяльністю та працюють на міжнародних ринках.

Постановка задачі. Метою дослідження є формулювання характеристик інформаційного суспільства та обґрунтування доцільності удосконалення інформаційного забезпечення інноваційної діяльності підприємства як основи його сталого розвитку.

Методологія. У процесі дослідження використано наступні методи: логічного узагальнення і абстрагування – для здійснення теоретичних узагальнень і формулювання висновків; теоретичного пошуку – для дослідження наукової проблематики та вивчення досвіду зарубіжних і вітчизняних науковців; системного підходу – з метою дослідження напрямів використання інформаційних технологій і систем для оцінювання конкурентоспроможності інноваційної продукції підприємства на міжнародному ринку.

Результати дослідження. Інформаційний бізнес нарощує темпи, обсяги інформаційно-комунікаційних послуг мають тенденцію до сталого зростання; швидке розширення меж інформаційних відносин зумовлене стрімким розвитком виробництва і використанням продуктів інтелектуальної праці. Інформація розглядається як особливий фактор виробництва. Одним із вагомих аспектів інформатизації стає формування і розвиток інформатики. Водночас, для вирішення проблем, що виникають в ІТ-сфері кожна країна залучає своїх науковців, практиків і виробників. Національні фахівці повинні гарантувати високу якість інформаційних послуг, безпеку інформаційних технологій, сучасну систему сертифікації і стандартизації, створення системи національних інформаційних ресурсів, динамічний розвиток інформаційної інфраструктури. Іншим важливим напрямом є розробка та реалізація національних програм інформатизації, для створення яких немає єдиного стандарту і країни створюють свій інформаційний простір, у якому функціонують. [6, с.103].

Виділимо характерні ознаки інформаційного суспільства:

1. Створення єдиного інформаційного простору, для забезпечення ефективної інформаційної взаємодії фізичних та юридичних осіб, їх доступу до світових інформаційних ресурсів і задоволення соціальних потреб в інформаційних продуктах і послугах.

2. Домінування в економіці нових технологічних укладів, в основу яких покладене використання інформаційних технологій, що сприяє появі нових видів економічної діяльності.

3. Високі темпи розвитку світового ринку інформаційних технологій.

4. Перехід інформаційних ресурсів суспільства у категорію інтелектуальних ресурсів соціально-економічного розвитку і перетворення інформації у товар.

Відомо, що у розвинених країнах формується комплекс галузей, що пов'язані із впровадженням у виробництво ІКТ, достатньо високого рівня досягло виробництво комп'ютерного і комунікаційного обладнання. На даному етапі розвитку структура інформаційного сектору має такі складові [3, 4]:

1. Виробництво комп'ютерної техніки.

2. Розробка системного та прикладного програмного забезпечення, формалізація інформації в електронному вигляді.

3. Удосконалення технологій, що забезпечують принципово нову якість економічного зростання.

Таким чином, використання економічного механізму для забезпечення сталого економічного розвитку створює реальні можливості для економії ресурсів, що витрачаються на вирішення проблем у різних галузях національної економіки. Цілісне розуміння взаємозв'язків між інформаційним, інтелектуальним та іншими факторами розвитку сприятиме прискоренню економічного зростання країн.

Переходячи до розгляду проблем інформаційного забезпечення на мікроекономічному рівні, слід зазначити, що нині в Україні активно розвиваються різні форми підприємницької діяльності у сфері комунікацій. Для успішного функціонування в умовах ринку, підприємства прагнуть до об'єднання у групи за різними ознаками та принципами. Для вітчизняних підприємств, що займаються зовнішньоекономічною діяльністю, одним із вагомих чинників, що найчастіше спонукає до об'єднання є необхідність відновлення виробничо-технологічних зв'язків з організаціями-партнерами та удосконалення структури виробництва, що неможливо без координації діяльності усіх ланок ланцюга технологічного процесу та залучення додаткових фінансових та інформаційних ресурсів. Більш успішно це може бути зроблено не одним підприємством, а їх групою, що має спільні комерційні інтереси і працює на міжнародному ринку. В сучасних умовах перед підприємствами України постають проблеми, що потребують негайного вирішення. Зокрема, відсутність ефективного інформаційного забезпечення бізнес-процесів, недосконалість механізмів здійснення ефективного контролю зовнішньоекономічної діяльності підприємства, недостатня підготовка керівників у питаннях інформаційного забезпечення зв'язків із зарубіжними контрагентами. Іншою проблемою є формування та використання систем планування організаційного розвитку підприємства, оскільки необхідно прогнозувати та враховувати зміни зовнішнього оточення з метою коректного формування можливих напрямів майбутнього зростання суб'єкта господарювання. Використання різного роду індикаторів, що уможливають отримання об'єктивної оцінки кон'юнктури на міжнародному ринку, сприяє формуванню організаційної бази розвитку та визначенню можливостей подальшого розширення

напрямів діяльності підприємства. У свою чергу, процес здійснення організаційних перетворень повторюється при появі технологічних, продуктових, управлінських нововведень. Тому можна стверджувати про виникнення та існування стійкого взаємозв'язку між циклами організаційного розвитку та інноваціями на підприємстві, що вимагає раціонального розподілу фінансових ресурсів.

Слід зазначити, що нині інформаційні технології та системи виступають складовою інтелектуального потенціалу підприємства, а у структурі зайнятості домінує частка тих видів діяльності, що потребують більш високої кваліфікації та відповідного рівня освіти різних категорій персоналу. У зв'язку з розширенням напрямів та сфер використання інформаційних технологій в економіці, поширення набули управлінські інформаційні, інтелектуальні системи, системи підтримки прийняття рішень. Як зазначено у роботі [7], у процесі впровадження вищезазначених програмних продуктів і систем, перед підприємствами виникає низка проблем: зростання обсягу пропозицій по удосконаленню окремих блоків інформаційних систем потребує додаткових фінансових ресурсів, що спричинює залежність від постачальників послуг супроводу програмного забезпечення і, відповідно, зростання витрат у ІТ-сфері; зміна функціональної ролі інформаційних технологій у виробничо-господарській діяльності підприємства, а саме перетворення із допоміжного інструменту для ведення управлінського обліку в один із ключових ресурсів підприємства.

Такі умови потребують розробки ефективного механізму інформатизації системи менеджменту, розробки та впровадження стандартів взаємодії та міжнародного співробітництва між суб'єктами господарювання, а також створення єдиного інформаційного простору для компаній з гарантією високого рівня інформаційної безпеки.

На наш погляд, існує прямопропорційна залежність між підвищенням продуктивності більшої частини основних і забезпечуючих бізнес-процесів підприємства та рівнем використання прогресивних інформаційних технологій на різних рівнях управління [8, с. 55]. Так, обов'язковою умовою розробки та прийняття ефективних управлінських рішень щодо підвищення конкурентоспроможності інноваційної продукції на міжнародному ринку є використання відповідного інформаційного забезпечення.

Використання сучасних інформаційних технологій для оцінювання конкурентоспроможності інноваційної продукції підприємства на міжнародному ринку здійснюється у наступних напрямках [6, 9]:

1. Дослідження потенційного ринку збуту продукції, виявлення можливостей для формування та розвитку каналів збуту. При цьому проводиться збір, узагальнення та аналіз даних щодо географічного положення ринку, місткості ринку.

2. Дослідження потреб споживачів у даному сегменті ринку. Зокрема, здійснюється збір та аналіз даних щодо мотивації покупців у процесі вибору і придбання товарів, можливих напрямів використання товарів, наявності незадоволених потреб та виявлення можливостей їх задоволення.

3. Відбір інформації, необхідної для розрахунку параметрів та показників конкурентоспроможності продукції, проведення процедури оцінювання з використанням традиційних методів та побудова економіко-математичних моделей.

Використання інформаційних технологій за вище зазначеними напрямами уможливорює прийняття керівниками вітчизняних підприємств виважених і оперативних рішень щодо управління конкурентоспроможністю інноваційної продукції на міжнародному ринку і спрощує процес відбору та аналізу нових конкурентоспроможних ідей й оцінювання фінансового забезпечення їх реалізації на ринку. Відомо, що на всіх етапах розробки інноваційного продукту задіяні різні підсистеми, структура яких визначається галузевою приналежністю підприємства, видом інновацій, що впроваджуються і т. ін. Згідно загального підходу до формування структури підсистем, до їх складу зазвичай входять наступні елементи: цільові, функціональні і забезпечуючі. Управління процесами розробки та реалізації продукції здійснюється на основі впровадженої системи інформаційного забезпечення, яка визначає потребу у ресурсах для забезпечення безперервності виробництва продукції. Система автоматично формує і здійснює розрахунок показників ефективності проектів і визначає відповідність отриманих значень критеріям досягнення цілей реалізації проекту.

До основних складових системи інформаційної підтримки розробки інноваційної продукції на підприємстві можна віднести:

1. Інформацію щодо ресурсного забезпечення різних етапів розробки інноваційного продукту.
2. Дані, щодо ступеня реалізації стратегії інноваційної діяльності підприємства.
3. Фінансові критерії, що уможливають оцінювання ефективності виробництва та збуту інноваційних продуктів.
4. Оцінювання інноваційного потенціалу підприємства.

Висновки. Таким чином, інформаційне забезпечення управління інноваційним розвитком повинно передбачати наявність відповідних інформаційних технологій, які сприяють реалізації інноваційного потенціалу. Нині існує необхідність розробки процедури впровадження та використання інформаційних технологій для реалізації інноваційних проектів на підприємстві. Визначення та обґрунтування параметрів ефективності інформаційного забезпечення прийняття управлінських рішень у сфері інновацій визначається змістовним наповненням кожного

етапу вищезазначеної процедури, що є перспективним напрямом подальших досліджень у цьому напрямі.

Література:

1. Бубенко П. Т. Інституційна динаміка просторової організації економічного розвитку: монографія / П. Т. Бубенко. – Х. : ХНАМГ, 2008. – 295 с.
2. Гужва В. М. Інформаційні системи в міжнародному бізнесі: Навч. посіб. / В. М. Гужва, А. Г. Постевой; Київ. нац. екон. ун-т. - 2-е вид., доповн. і переробл. - К., 2002. - 458 с.
3. Зянько В. В. Інноваційне підприємництво: сутність, механізми і форми розвитку. Монографія / В. В. Зянько. – Вінниця: УНІВЕРСУМ-Вінниця, 2008. – 397 с.
4. Маркетинг. Менеджмент. Інновації: монографія / за ред. д.е.н., професора С.М. Ілляшенка. – Суми : ТОВ «Друкарський дім «Папірус», 2010. – 621 с.
5. Хачатурян Х. В. Інновації в державному управлінні: навч. посіб. / Хачатурян Х. В.; Київ. міжнар. ун-т. - К. : КиМУ, 2012. - 355 с.
6. Боклан Н.С. Передумови здійснення комплексної оцінки інформаційного забезпечення системи управління підприємством / Н.С. Боклан, І.О. Нетреба // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. «Економіка». – 2006. – Вип. 86-87. – С. 102–104.
7. Байкарова О. О. Інформаційні технології – засіб оптимізації діяльності підприємств / О. О. Байкарова, Л. М. Тарасюк // Комп'ютерно-інтегровані технології: освіта, наука, виробництво. - 2013. - № 11. - С. 177-182.
8. Нетреба І.О. Впровадження системи інформаційної підтримки інноваційної діяльності на промисловому підприємстві / І. О. Нетреба // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. «Економіка». – Вип. 145. – 2013.- С.55-56.
9. Фатюха В. В. Вдосконалення інформаційного забезпечення управлінських рішень на підприємствах машинобудування : автореф. дис. канд. екон. наук : 08.06.01 / В. В. Фатюха // Гуманітарний університет "Запорізький інститут державного та муніципального управління". – Запоріжжя, 2006. – 27 с.

УДК 336.76

Пачевська В.І., e-mail valeriya.pachevskaya@mail.ru

Науковий керівник Грущенко О.А.

кандидат економічних наук, доцент

Національна академія внутрішніх справ

ОСОБЛИВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ФОНДОВИХ БІРЖ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

У статті досліджується особливості діяльності вітчизняних фондових бірж на сучасному етапі. Виявлено проблемні аспекти функціонування та розвитку українських фондових бірж.

The article deals with peculiarities of the domestic stock exchanges today. The identified aspects of functioning and problems of Ukrainian stock exchanges.

Ключові слова: фондова біржа, фондовий ринок, інвестори, технології торгівлі.

Вступ

В умовах нинішнього економічного становища фондові біржі є одним із найважливіших інструментів фінансування економіки країни, адже він покликаний трансформувати заощадження окремих громадян та підприємств в інвестиції.

Ступінь наукового опрацювання функціонування фондових бірж далеко не однаковий. Проблеми ефективності функціонування фондових бірж України висвітлені в працях таких вітчизняних науковців як К.С. Калинець, М.В. Козоріз, Т.В. Забучинська, В.І. Краснова. Працями вчених запропоновано єдину методологію та визначено нормативи ефективності функціонування фондових бірж. Ролі фондової біржі у формуванні інвестиційного капіталу присвячені праці Р.М. Безуса, який проаналізував причини низької активності українських підприємств на фондових біржах та запропонував напрями її підвищення. Ідеологом і фундатором одного із базових сегментів ринкової економіки країни – ринку цінних паперів є В.В. Оскольський. Після проголошення незалежності України саме він створив у 1991 році першу в країні Українську фондову біржу, опублікував семитомник власних науково-методичних розробок з питань фондового ринку, термінології, правил організації та механізму функціонування ринку цінних паперів в Україні, що стали вагомим внеском у теорію ринкової економіки та практику біржової діяльності.

Актуальність теми зумовлена тим, що вона стосується малодослідженої проблеми та значення функціонування вітчизняного фондового ринку, який характеризується сьогодні як нестійкий, залежний від іноземного капіталу відсутністю ефективної системи фондових бірж.

Мета дослідження полягає в обґрунтуванні особливостей функціонування та динаміки діяльності вітчизняних фондових бірж як центральної ланки фондового ринку. Основними завданнями є

визначення необхідності подальшого розвитку та вдосконалення біржової діяльності в Україні на основі прийняття заходів організаційного та регулятивного характеру; аналіз сучасного стану біржового ринку в Україні, внесення пропозицій щодо усунення перешкод на шляху розвитку біржового сектору економіки.

Методологічною базою дослідження є закономірності механізму функціонування біржового ринку, відображені у працях вітчизняних і зарубіжних вчених, Законах України, Указах Президента України, Постановах Верховної Ради та Кабінету Міністрів України, нормативних актах міністерств і відомств, статистичних довідниках. Методикою дослідження є оцінка праць вітчизняних спеціалістів з особливостей функціонування фондових бірж.

Викладення основного матеріалу дослідження

З метою реформування економіки, проводиться активна політика в сфері діяльності фондових бірж, а саме цілеспрямований вплив на фондові процеси, створені на вдосконалення умов економічного розвитку відповідно до певного суспільного устрою. Фондові біржі України ґрунтуються на безприбуткових засадах і повинні діяти на принципах ліквідності, стабільності ринку, гласності і довіри. [1, с.2-3].

На нашу думку це дозволить фондовим біржам забезпечувати залучення грошових сум для інвестицій у виробничу і соціальну сфери; перерозподіл капіталів між різними галузями і підприємствами; централізацію капіталів, стабілізацію заощаджень представників різних шарів населення, створення умов для розвитку в країні підприємницької діяльності. Організацію українського ринку цінних паперів і створення необхідних умов для його функціонування прийняла на себе Українська фондова біржа.

Фондовий ринок в тій чи іншій країні характеризується, насамперед, показниками капіталізації, обсягом біржової торгівлі цінними паперами, кількістю цінних паперів, що перебувають в обігу на фондових біржах. Слід зазначити, що за три квартали 2016 року капіталізація лістингових компаній фондового ринку склала 28,39 млрд. грн. як показано на рис.1[2, с.3-6].

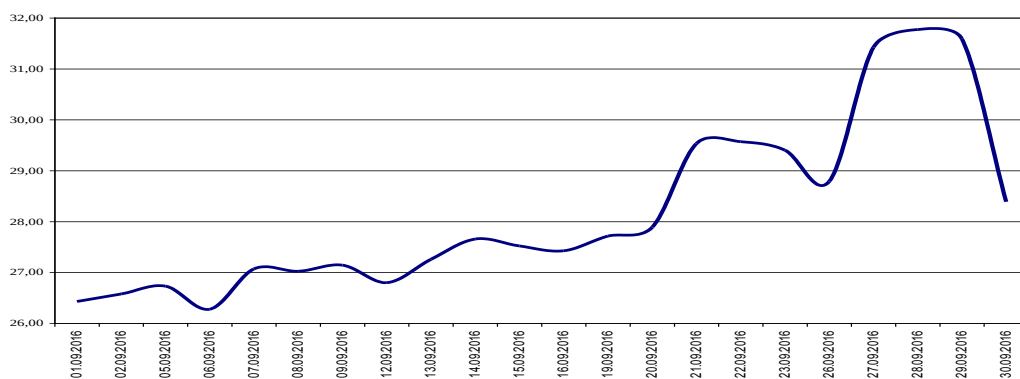


Рис.1. Діаграма капіталізації лістингових компаній фондового ринку

Одним з основних елементів розвитку економіки є цінні папери. Саме вони визначають напрям та розмір інвестицій в проекти, різноманітні програми розвитку, модернізації та розширення підприємств або господарств. Всі ці можливості надають додатковий поштовх до раціонального перерозподілу або управління активами підприємства, не дивлячись на те, на якій стадії розвитку перебуває економіка держави.

Цінні папери – унікальний інструмент, оскільки їх можна розглядати і як засіб накопичення, і як засіб платежу, так і як засіб обігу.

Своїм функціонуванням фондовий ринок забезпечує залучення капіталу та його ефективне використання; перелив капіталу між галузями та сферами економіки; розподіл і перерозподіл капіталу корпорацій, контроль за їхньою діяльністю; розповсюдження оперативної інформації про рух індивідуальних капіталів.[3, с.200]

Виходячи із важливої регулюючої ролі фондової біржі в економічному житті країни встановлено, що вона є суб'єктом особливої державної реєстрації. Її реєструє Кабінет Міністрів України, тоді як товарну - виконком місцевої Ради (як і всіх суб'єктів підприємницької діяльності на загальних засадах).

Особливістю державного регулювання роботи фондової біржі є те, що міністерство фінансів призначає своїх представників, уповноважених стежити за дотриманням положень статуту і правил фондової біржі, які мають право приймати участь в роботі її керівних органів [4, с. 200-202].

До складу регламенту біржі, входить захист комерційних інтересів усіх учасників біржових торгів, створення умов для ефективної і чесної праці, оплата біржових контрактів проводиться через біржу до виконання контракту, як продавцем так і покупцем.

Підставою для перерахування вартості контракту продавцю є акт прийняття - здавання, зазначеного у контракті товару, підписаний покупцем та продавцем, або письмова згода покупця на передплату.

При надходженні заяви від продавця про порушення покупцем умов контракту біржа може затримати на своєму рахунку гарантійний внесок та прийняти рішення протягом п'яти робочих днів про порядок вирішення суперечки. У випадку невиконання контракту винуватець сплачує штраф у встановленому Біржовим комітетом (Радою біржі) розмірі на користь біржі та сторони, що потерпіла.[5, с. 74-76]

Керівники біржі несуть відповідальність за будь-яке порушення Правил біржової торгівлі відповідно до Положень про структурні підрозділи біржі та Посадових інструкцій.

Регулятором ринку в Україні являється Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку, яка відповідає за всебічне сприяння розвитку українського ринку цінних паперів, як одного з найважливіших сегментів вітчизняної економіки. За її даними діють 10 фондових бірж, розташованих в Києві, Миколаєві і Дніпрі, табл.1.

Таблиця 1.

Характерні риси фондових бірж України*

№ п/п	Діючі фондові біржі	Загальна інформація
1	Фондова Біржа ПФТС	До обігу допускаються акції, облігації внутрішніх та зовнішніх державних позик, облігації місцевих позик, облігації підприємств, казначейські зобов'язання України, ощадні сертифікати, інвестиційні сертифікати та інші види цінних паперів, випуск яких не заборонений чинним законодавством України.
2	Київська Міжнародна Фондова Біржа	Лістинг цінних паперів та інших фінансових інструментів українських емітентів, формування так званого інституту "блакитних фішок", забезпечення прозорості фондового ринку.
3	Українська Фондова Біржа	<u>Перший створений в Україні біржовий ринок цінних паперів.</u> Основу торгів становить продаж приватизованих пакетів акцій.
4	Українська Міжбанківська Валютна Біржа	Члени біржі сплачують вступні, щорічні членські внески та внески до страхового фонду біржі.
5	Фондова Біржа «ІННЕКС»	Експертиза показників емітента цінних паперів. Включення цінних паперів до Біржового списку у якості позалістингових цінних паперів.
6	Придніпровська Фондова біржа	Створює умови щодо конкурентного ціноутворення на цінні папери та інші фінансові інструменти.
7	Українська міжнародна Фондова Біржа	Засновниками біржі є 24 недержавні юридичні особи, серед яких кілька провідних комерційних банків та відомих операторів фондового ринку України. Розвиває вторинний ринок.
8	Фондова біржа «Перспектива»	Українські беніфіціари, програмне забезпечення власного виробництва, використання систем ЕДО і ЕЦП.
9	Східно-Європейська Фондова біржа	<u>Фондова біржа цінних паперів України.</u> Створена в листопаді 2007 року. Засновниками біржі є 21 юридична особа.
10	Українська Біржа	Технології: ринок заявок, ринок котирувань, <u>ринок репо</u> , і строковий ринок, а приватним <u>інвесторам</u> -послуги <u>інтернет-трейдингу</u> .

*Складено автором на основі [2, с. 3-6].

Таким чином, фондову біржу можна трактувати як економічну категорію, яка організаційною структурою та формою організації визначає її як особливу одиницю фондового ринку, що концентрує попит і пропозицію цінних паперів та сприяє формуванню біржового курсу.

Діяльність фондових бірж України в 2016 році позначаються на обсягах торгівлі цінними паперами та характеризується даними, показаними на рис.2.

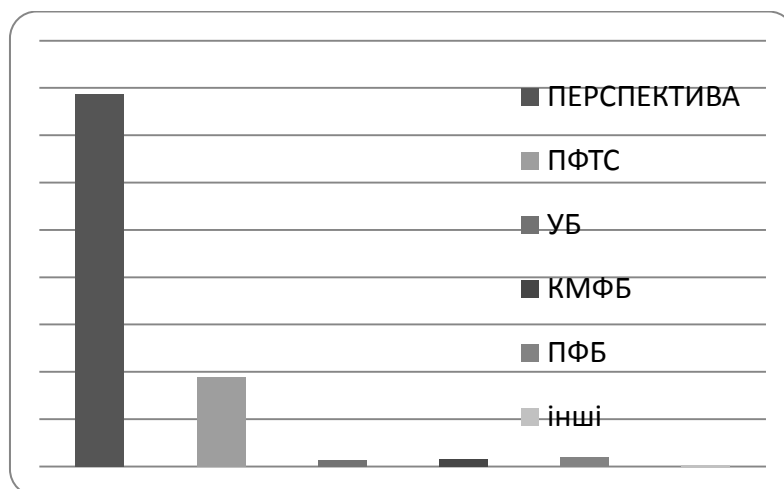


Рис.2. Діаграма обсягів торгівлі цінними паперами*

*Складено автором на основі [2, с. 3-6].

Основними гравцями серед організацій торгівлі на фондовому ринку України в 2016 році є Фондова Біржа «Перспектива» та Фондова Біржа ПФТС мають 95,2% обсягів торгів цінними паперами. За результатами біржової торгівлі в Україні в останні роки можна зробити висновок, що суттєвого збільшення ролі фондового ринку не спостерігається. Частка біржового сегменту ринку залишається невеликою, кількість ліквідних та інвестиційно привабливих фінансових інструментів – незначною.

Біржова та депозитарна інфраструктури характеризуються фрагментарністю, а законодавче регулювання базових аспектів функціонування ринку (ціноутворення, стабільність, прозорість) є недостатнім, табл.2 [2, с.3-6].

Таблиця 2.

Обсяг біржових контрактів з цінними паперами, млн. грн.

Період	Акції	Облігації підприємств	Державні облігації України	Облігації місцевої позики	Інвестиційні сертифікати	Депозитні сертифікати Нацбанку України	Опціонні сертифікати	Деривативи	Усього
Січень	117,80	442,07	6 583,24	0,00	83,70	6 758,66	14,74	81,64	14081,85
Лютий	150,14	252,12	12 961,94	0,00	123,65	1 715,47	50,33	131,67	15385,32
Усього	267,94	694,19	19 545,18	0,00	207,35	8 474,13	65,07	213,31	29467,17

Таку ситуацію зумовило вкрай низький рівень доходів громадян, які не сприяють для повноцінного створення фондового ринку і самих бірж зокрема. За рахунок цього фондовим біржам не вдається організувати у себе хоч трохи значний, стійкий і ліквідний вторинний ринок корпоративних цінних паперів.

Низькі доходи фондових бірж є наслідком маленьких обсягів біржового обороту цінних паперів та значною перешкодою яке б відповідало сучасному європейському рівню [6, с.129-134]. Також поглянувши з іншого боку, вкрай низька ліквідність фондового ринку робить економічно не ефективним великі витрати на створення і функціонування відповідних технічних систем. В силу тих чи інших причин фондові біржі стоять перед загрозою втрати своїх позицій на фондовому ринку України.

Зауважимо, що основними завданнями розвитку фондового ринку є: розвиток корпоративної реформи, підвищення ефективності регулювання емітентів, розширення інструментарію на фондовому ринку; забезпечення надійного і ефективного функціонування ринкової інфраструктури; забезпечення функціонування єдиної державної політики стимулювання покращення інвестиційного клімату.

Основні наукові результати дослідження дозволили одержати нові висновки та пропозиції:

- обґрунтована нова позиція щодо необхідності прийняття на державному рівні єдиної методології системного узгодження чинного законодавства шляхом його коригування та прийняття нових нормативних актів, яка б забезпечила сумісність, взаємозв'язок та системну результативність всіх елементів правового поля щодо функціонування фондового ринку, реалізації доцільних форм і методів діяльності вітчизняних фондових бірж, поступового приведення механізмів та наслідків їх функціонування у відповідність з дійсно ринковими, економічними засадами господарювання;
- внесені пропозиції щодо створення сприятливого інвестиційного середовища для фінансування інноваційних процесів розвитку на підприємствах промисловості.

Література:

1. Закон України «Про цінні папери та фондовий ринок.[Електронний ресурс].-С.5.– Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/3480-15>.
2. Національна комісія з цінних паперів. Інформаційна довідка щодо розвитку фондового ринку України 2016 року.-С.8.-[Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nssmc.gov.ua/fund/registers/exchange>.
- 3.Бурлач А. І. Біржове право України: Навч. Посібник. – К.: Університет «Україні», 2007. – 348 с.
4. Бобкова А.Г., Моїсєєв Ю.О. Біржове право: Навч. прсібник. К.-Центр навчальної літератури, 2010. - 560 с.
5. Забучинська Т. В. Проблеми та шляхи підвищення ефективності державного регулювання фондового ринку України [Електронний ресурс] / Забучинська Т. В.– Режим доступу: <http://ndi-fp.asta.edu.ua>.
6. Краснова І. В. Фондовий ринок в Україні: стан та перспективи розвитку / І. В Краснова // Проблеми економіки. - 2014.- № 1.

УДК 339.92:658.14

Petrashko P.G., p.petrashko@gmail.com

*PhD, professor, International Management Department
Kyiv National Economic University*

Petrashko O.P., 7alexander7@gmail.com

*Associate ICU
PhD's candidate, International Trade Department
Kyiv National Economic University*

UNCONDITIONAL PARAMETRIC VALUE-AT-RISK MODEL: RESULTS & ASSESSMENT

Summary: In this paper two variables are be tested for the importance in the Unconditional Parametric Value-at-Risk (VaR) estimation model. These variables are the Price-to-Earnings (P/E) ratio and the leverage ratio. These are some of the main indicators for any equity with respect to earnings and the probability of bankruptcy (probably, one of the most directly related to the risk measurement).

Keywords: Price-to-Earnings (P/E), Debt/Equity, Value-at-Risk (VaR), ranking procedure, financial risk management

Анотація: У цій статті дві змінні будуть протестовані на предмет їх значущості в безумовній параметричній моделі оцінки ризиків Value-at-Risk (VaR). Цими змінними визначені відношення ціни акції компанії до її чистого прибутку (P/E) та частка позичкових коштів по відношенню до акціонерного капіталу. Таким чином будуть протестовані деякі з основних показників для будь-якої компанії пов'язані з прибутковістю і ймовірністю банкрутства (напевно, одні з найбільш безпосередньо пов'язаних з вимірюванням фінансового ризику).

Ключові слова: Price-to-Earnings (P/E), Debt/Equity, Value-at Risk (VaR), процедура ранжування, фінансовий ризик-менеджмент

Introduction.

All of the systematically important financial institution (SIFI) including globally operating banks, insurance companies and any other financial institution that enjoys the global interconnectivity to the extent that its failure could trigger a financial crises are indeed employing VaR as a risk measurement tool in order to quantify the risk exposure to the market. This fact illustrates the extraordinary significance of the VaR model. Yet, despite the significance of the VaR tool and popularity amongst financial practitioner the level of sophistication to construct the VaR is far from high.

In fact, the most employed method to determine the VaR is through Unconditional Parametric method and RiskMetrics which gives raise to limitations of the real world applicability of the tool. It is hence the attempt of many academics to estimate the VaR with a continuously increasing level of sophistication, where most of the risk is explained in an autoregressive manner

such as the GARCH model. However, recently the stream of research is devoted to a more structural approach in which market and firm specific factors are incorporated into the VaR model and this paper will be tied to this stream by attempting to expose the functionality of fundamental values such as P/E ratio and Debt/Equity Leverage ratio in the VaR model.

Aim.

The aim is to determine if there is a measurable relation between the two aforementioned fundamentals and equity risk measured by the Unconditional Parametric of VaR model.

Literature review.

Research conducted by Banz [1], Christoffersen, P.F. [2], Stattman [5], Rosengerg et al. [4] and Fama and French [3] has yielded that firm specific and market related variables can help explain the expected stock returns. The expected returns and the quantiles are characteristics of the actual return distribution and hence it is worth investigating if there is any relation to VaR which is why I concentrate my research on P/E ratios that indicates the over (under) pricing of equities and the Debt/Equity Leverage ratio that indicates the likelihood of default, ergo of substantial negative returns.

The $100\alpha\%$ VaR provides a value such that the probability of observing a loss greater than VaR is smaller the confidence level $1-\alpha$ for a given timeframe, where the time frame can vary from very frequent such of one day for example and up to 10 days in other cases for market risk and up to one year for credit risk or operational risk. In essence the VaR gives an indication of the tails of the profit/loss distribution bell-shaped curve. In probabilistic terms this may seem quite trivial as it is merely the negative of the $1-\alpha$ probability quantile of the returns distribution, however in practice because of this definition the actual estimation of VaR becomes quite sophisticated.

Material and methods.

This empirical study is based upon the back testing procedure of VaR models that are estimated on a number of portfolios. The overall portfolio contains the returns of the FTSE 100 constituents during the period starting on the 01/01/1990 and ending on the 01/01/2013. Moreover, this portfolio is split into 4 parts according to the level of the firm specific variables, i.e. P/E ratio and Leverage ratio. Additionally, two types of ranking procedures are applied, as described in the methodology chapter: simple ranking and percentile ranking. Firstly, the study analyses 1 overall portfolio and 4 portfolios for each type of the ranking for both P/E and Leverage ratio.

The empirical study executed in this dissertation is based upon a data set downloaded from DataStream I/B/E/S database. The obtained information includes the prices, P/E ratios and leverage ratios of the individual stocks contained in FTSE 100 stocks index for the period from 01/01/1990 until 01/01/2013.

The total number of stocks employed for the purpose of the study is 101, each producing 6001 observation. These equities were included in the FTSE 100 index either all the time or, at least, at some point during the above mentioned period. The FTSE 100 is one of the major European equity indexes and the main index of the London Stock Exchange (LSE). The portfolio examined in this paper is representative for the UK market because the securities selection is limited to UK equities only. Additionally parameters such as liquidity, free-float and market capitalization are included in the index. One might argue that FTSE 100 is not representative of the entire market as it only includes the top market capitalized companies, which account for 81% of the whole LSE. However, there is a substantial argument in support of its use as the constituents are frequently traded and, therefore, this kind of portfolio nearly eliminates the data shortage issue. Moreover, it may be stated that the usage of the stocks included in the FTSE 100 index is focusing the research on the UK market, what narrows down the research.

The timeframe for the empirical study was chosen to be from 01/01/1990 until 01/01/2013. The decision about the upper bound dwells upon two main arguments. On the one hand, there is an aim to use the most recent data to make the results as applicable as possible, but, on the other hand there is a data availability issue that limits the end date of the period to 01/01/2013. The issue is, in essence, the reporting standards of the companies: some of the included stocks do not have the leverage ratio in the DataStream I/B/E/S database or any other database. The lower bound of the estimation period has less robust justifications. However, it is still appropriate to consider the dataset length limitation because of two reasons: firstly the FTSE 100 index was established only in 1984 and secondly, following the volatility clustering. The volatility clustering is proven to be caused by the information publication time patterns and by the behaviour of market participants. Both of these patterns were continuously changing within the timeframe. Patterns forced by different regulation requirements, different attitude of the market participants and level of technological service more than two decades ago, have changed and will, therefore, not fully represent the contemporary way the financial markets work. That is why it seems reasonable not to go beyond the 1990's and thereby lowering the discrepancy of the patterns that continuously changes.

Empirical results.

For more in-depth estimation of VaR the unconditional parametric model is used as described by the Table 2. The Normal distribution quantile is incorporated into the model, because of the support given by the returns distribution summary statistic towards normality. However, further research

may be undertaken in testing different distribution quantiles. The results of the outcomes of the unconditional parametric model are given in the Tab.1

Table 1. Performance of Unconditional Parametric VaR method (P/E portfolios)

Decile	Overall	Percentile ranking			
		top25	midtop25	midbot25	bot25
VaR Unconditional Parametric					
mean VaR	0.0239	0.2089	NaN	NaN	0.0738
% Violations	1.3597	1.2597	0.0000	0.1600	1.9396
LR uc	0.02	0.08	0.00	0.00	0.00
LR ind	0.00	0.20	1.00	0.87	0.00
LR cc	0.00	0.09	0.00	0.00	0.00
Simple ranking					
Decile	Overall	top25	midtop25	midbot25	bot25
VaR Unconditional Parametric					
mean VaR	0.0239	0.1059	0.1708	0.1463	0.1321
% Violations	1.3597	2.4395	2.0996	1.8596	2.0796
LR uc	0.02	0.00	0.00	0.00	0.00
LR ind	0.00	0.00	0.03	0.06	0.04
LR cc	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00

The overall portfolio is poorly described by the unconditional parametric model showing huge dependence of the violations and only a 0.0015 p-value of the unconditional coverage test.

As it is obvious from the results, the percentile ranking based portfolios do not give appropriate numbers. This is due to the fact that at some points in time the middle top 25th percentile and the middle bottom 25th percentile P/E portfolios include 0 stocks. The same issue is observed for the leverage ratio portfolios except for the top 25th percentile. It is possible to exclude the zero observations from the portfolios; however this may distort the results by changing the sample size of the time series and making the outcomes not directly comparable.

Therefore, on the side of P/E ratio the discussion about the top 25th and bottom 25th portfolio may continue as those are the ones that percentile ranking procedure explains most. The percentage of violations for the bottom 25th percentile is almost twice as big as the estimated confidence level, which shows how poor the unconditional parametric model assesses the given sample. However, there is still a big difference between the top 25th and the bottom 25th percentiles supporting the better predictability for high P/E firms.

On the other hand, the simply ranked portfolios outcomes remain robust, however still showing the bad fit of the model. The argument of better predictability for high P/E equities is still reflected by the higher p-value of the

middle top quarter being higher than the middle bottom's one. The overall fit of the unconditional parametric model is also expressed in the extremely low numbers in the LR_{UC} for all simply ranked portfolios. Nevertheless, no significant dependence in the violations is identified.

Table 2. Performance of Unconditional Parametric VaR method (leverage portfolios)

Decile	<i>Percentile ranking</i>			
	top25	midtop25	midbot25	bot25
VaR Unconditional Parametric				
<i>mean VaR</i>	0.1144	NaN	NaN	NaN
<i>% Violations</i>	0.2200	0.0000	0.0400	0.2600
<i>LR uc</i>	0.00	0.00	0.00	0.00
<i>LR ind</i>	0.83	0.00	0.97	0.79
<i>LR cc</i>	0.00	0.00	0.00	0.00
Simple ranking				
Decile	<i>Simple ranking</i>			
	top25	midtop25	midbot25	bot25
VaR Unconditional Parametric				
<i>mean VaR</i>	0.0338	0.0340	0.0422	0.0369
<i>% Violations</i>	1.2597	0.9198	0.9598	1.0598
<i>LR uc</i>	0.08	0.56	0.77	0.67
<i>LR ind</i>	0.13	0.36	0.00	0.00
<i>LR cc</i>	0.15	0.55	0.01	0.01
-	-	-	-	-

Considering the leverage ratio sorted portfolios, the top 25th percentile portfolio incorporates at least one stock at each point in time and that is why the percentile rankings are not appropriate in this case.

Furthermore, the simple ranking continues producing interpretable results, as it is shown in Table 6. The higher leveraged firms' equities are still better explained by this VaR estimation model. However, the model still performs worse for excessive leveraged portfolios. With respect to the test of dependence of the violations, all the portfolios still exhibit a considerable amount of dependence, but there is a need to emphasize that the model for the slightly underleveraged firms shows least dependence. That can be explained by the behavioral argument, that market participants consider those types of firms to be best performers in terms of leverage.

Conclusion.

The theoretically correct relationship between P/E and VaR estimation is supported by the empirical findings, that is the higher P/E ratio is the less

predictable VaR becomes. Moreover, the relationship between leverage ratio and VaR estimation also hold true according to the empirical evidence. An important fact besides the direct positive relationship between VaR estimation and amounts of leverage taken in percentage to common equity capital is found. The fact is that the excessive amounts of leverage decrease the returns predictability what, consequently, decreases the power of VaR estimation model.

Additionally, there were some data limitations in the empirical study that have to be mentioned. Firstly, the geographical limitation of the stock picking process narrowed down the sample to the FTSE 100 constituents, the London Stock Exchange major index. Also there is a liquidity argument that limits the opportunity of results generalisation, which, essentially, is about focusing on the most liquid equities on the market and not taking into account the less liquid ones. Lastly, the data issue with the percentile ranked portfolios restricted their implication on the results.

In comparison to the previous research in the area the Unconditional Parametric VaR model was applied towards the assessment of the importance of P/E and leverage ratio in VaR estimation. In addition, to the best of our knowledge, the percentile ranking was also introduced in achieving that goal. The Unconditional Parametric VaR model was tested with respect to incorporation of P/E and leverage ratio in the estimation process. The result was supporting the Unconditional Parametric model to be the efficient in VaR predictions.

References

1. Banz, R.W., 1981. The relationship between return and market value of common stocks, *Journal of Financial Economics*, 9, 3–18;
2. Christoffersen, P.F., 1998, Evaluating interval forecasts, *International Economic Review*, 39, 841–862;
3. Fama, E.F. and French, K.R., 1992, The cross-section of expected stock returns, *Journal of Finance*, 47 (2), 427–465;
4. Rosenberg, B., Reid, K. and Lanstein, R., 1985, Persuasive evidence of market inefficiency, *Journal of Portfolio Management* 11, 9–17;
5. Stattman, D., 1980, Book values and stock returns, *The Chicago MBA: A Journal of Selected Papers*, 4, 25–45.

УДК 339.97+ 330.341.42

Фролова А.А., iv616.frolova@mail.ru

Науковий керівник Охріменко О.О.

доктор економ. наук, професор

Національний технічний університет України

«КПІ ім. І. Сікорського»

ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ УХИЛЕННЯ ВІД ПОДАТКІВ**Анотація**

У статті висвітлені шляхи оптимізації оподаткування та наведені пропозиції щодо посилення протидії порушенню податкового законодавства.

Annotation

The article outlines ways of optimization of taxation and presented proposals for strengthening counteraction violations of tax laws.

Ключові слова: оптимізація, мінімізація, уникнення оподаткування.

Вступ. Високий рівень податкових ухилень сприяє скороченню бюджетних доходів від оподаткування. Це зумовлено бажанням індивідів залишити більшу кількість грошей у своєму розпорядженні, незважаючи на незаконність такого способу. Економічна нестабільність, недосконалість податкової системи та невідчутність контролю є причинами поширення податкових ухилень. Фірми зацікавлені у мінімізації податкових навантажень, а податкові органи — у виявленні ухильників від оподаткування.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Досліджували дане питання такі автори, як: І. Майбуров, М. Елінгхем, А. Сандмо та інші. Але публікації, спрямовані на вирішення цієї проблеми, є неповноцінними.

І. Майбуров виявляє фактори, що обумовлюють опортунізм платників податків та відстоює ідею, що "висока ймовірність виявлення податкових ухилень" має важливе значення для скорочення податкових ухилень. [8, с. 10].

М. Елінгхем та А. Сандмо аналізували вплив розміру штрафів та податкових перевірок на податкові ухилення. Довели, що чим вищою є ймовірність проведення податкової перевірки, тим меншою є схильність індивідів до податкових ухилень. [7, с. 326] А також дійшли висновку, що до податкових зловживань, тобто до ризику, схильні окремі індивіди, які мають високий рівень доходів. [7, с. 330]

Результати досліджень IFAK Institut засвідчили парадоксальні висновки: громадяни прагнуть одночасно жити у welfare state (держава загального добробуту), але працювати у ліберальній моделі, зокрема [4]:

- третина громадян не знає, яку частину доходів сплачує у вигляді податків, але при цьому 2/3 вже вважають її несправедливою. Згідно

формального підходу, така ставка становить 22% ЄСВ +1,5% військового збору +18% ПДФО = 41,5%;

- 16% опитаних вважають справедливим взагалі не платити податки, а вік більшості таких — 50-65 років;

- половина громадян не готова платити більший відсоток податків для збільшення пенсій — як на заході (46% опитаних), так і на сході країни (52%).

Результати цих досліджень мають важливе значення, проте визначення обсягів податкових ухилень, що базується на результатах податкової перевірки платників податків, є недостатньо достовірними, а тому не можуть слугувати критерієм для оцінки ефективності заходів щодо протидії податковим ухиленням. Через це є доцільним дослідження критеріїв податкової оптимізації для покращення податкової політики.

Постановка задачі. Метою статті є виявлення недоліків податкової системи та пропозиції щодо їх усунення з метою мінімізації обсягу податкових ухилень.

Методологія. Системний аналіз, методи моделювання, абстракції, дедукції і індукції, аналізу та синтезу, експертних оцінок.

Результати дослідження. Основну частину тіньової економіки займає діяльність, що супроводжується ухиленням від сплати податків. Це дає підставу розглядати розміри тіньової економіки як кількісний індикатор рівня ухилення від податків в різних країнах.

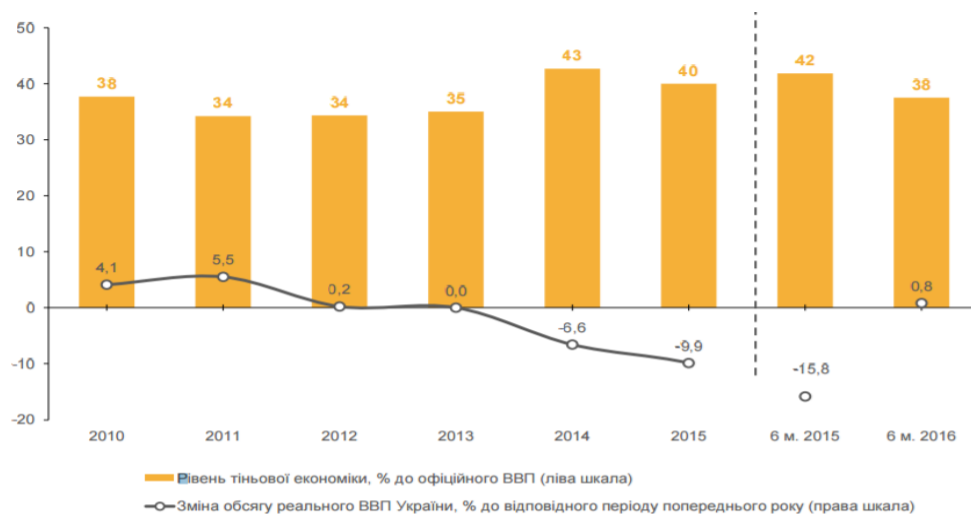


Рисунок 1: Інтегральний показник рівня тіньової економіки в Україні (у % від обсягу офіційного ВВП) і темпи приросту/зниження рівня реального ВВП (у % до відповідного періоду попереднього року) [5]

Тіньовий сектор в Україні знизився до 38% ВВП станом на I півріччя 2016 року порівняно з 42% у базовому році, тоді як допустимий рівень тіньової економіки складає 5-10% ВВП. [5] Україні належить 162 місце зі 178 країн у рейтингу економічної свободи, який щорічно розраховується The Heritage Foundation. [2] З усіх підприємств, яких перевірила ДФС, 60% приховували реальні зарплати працівників. [6]

В умовах розширення практики приховування доходів від оподаткування абсолютно очевидна необхідність зміцнення фінансової та

податкової дисципліни шляхом здійснення дієвого податкового адміністрування задля забезпечення своєчасності і повноти сплати в бюджет податкових платежів.

Удосконалення адміністрування податків та податкова реформа відповідно до європейських стандартів має стимулювати повернення бізнесу до легального сектору. Напрями удосконалення оподаткування: раціоналізація видатків; оптимальні методики прогнозування та планування податкових надходжень; реалізація принципу неминучості покарання за податкове правопорушення; посилення контролю щодо сплати податків; підвищення прозорості роботи ДФС; удосконалення матеріально- і програмно-технічного забезпечення; підвищення ефективності адміністративного оскарження; спрощення податкових декларацій та звітності, документообігу з використанням інвойсу; забезпечення дієвості існуючих засобів податкового стимулювання економіки; посилення боротьби з митними правопорушеннями та контрабандою. При реформуванні податкової системи потрібно забезпечити такі умови, при яких платникам буде не вигідно ухилятися від оподаткування. Необхідність сплачувати податки повинна набувати усвідомленого характеру.

Одним з показників ефективності податкової системи може служити коефіцієнт еластичності, який розраховується як відношення процентної (або абсолютної) зміни податкових надходжень до процентної зміни ВВП або НД.

Надмірне податкове навантаження призводить до збитковості, "тінізації" діяльності підприємств. Забезпечити справедливий розподіл податкового навантаження в змозі така податкова система, згідно з якою розмір податкових зобов'язань встановлюється відповідно до рівня платоспроможності платників.

Податкові ухилення загострюють проблему недосконалого перерозподілу доходів у суспільстві, а також недосконалої конкуренції на ринку праці та товарів і послуг.

Дж. Стігліц під уникненням податків розуміє використання певних положень податкового законодавства, які дозволяють відійти від їх сплати, а під ухиленням — незаконний відхід від сплати податків. [3] Серед яких є такі методи ухилення, як: "тіньова економіка", приховування об'єктів оподаткування, фальсифікація обліку, маскування дійсних ситуацій іншими фіктивними юридичними ситуаціями.

Ібн Хальдун вважав, що низькі податки означають високі податкові надходження в казну, а високі податки означають низькі податкові надходження.

Ібн Хальдун стверджує, що коли держава обтяжує підданих податками надміру, особливо тих, хто може створювати робочі місця, у них пропадає стимул вкладати свої гроші в розвиток підприємства (вчений називає підприємництво «працею, яке освоює світ»). [1, с. 230] Причина проста: держава забирає у вас гроші, а тих, що вам залишаються, не

вистачає на розширення бізнесу, це веде до стагнації економіки і відповідно до зниження надходжень.

Надмірні побори з населення позбавляють людей результатів їх праці і гальмують прогрес в державі. Якщо ж податки не ростуть, то у людей з'являється зацікавленість у праці і виробництві.

Висновки. Незадовільна податкова система створює додатковий тягар на платників та призводить до схем ухилення. Заради подолання проблем у сфері оподаткування необхідно: вдаватися до методів податкової оптимізації та удосконалювати діючу систему оподаткування через спрощення ведення обліку для підприємств.

В результаті дослідження виявленні недоліки податкової системи:

- нераціональна структура оподаткування;
- нерівномірний розподіл податкового навантаження;
- стимулювання ухилення від податків.

Пропозиції щодо зменшення тенденції ухилення від сплати податків:

- зниження податкового навантаження;
- зміцнення ефективності адміністрування податків та зборів;
- формування умов, за яких ухилення від оподаткування унеможлиблюється;
- раціональний розподіл податкових надходжень;
- встановлення розміру податкового зобов'язання, згідно з платоспроможністю платників;
- посилення покарання за протиправні дії;
- вдосконалення витрат;
- поліпшення прозорості.

Наукова новизна полягає в поглибленні теоретичних засад функціонування податкової системи, що виступає основою для інвестиційного клімату України.

Отже, в системі фінансового управління суб'єктів господарювання мінімізація та оптимізація податків займає визначне місце. Ухилення від оподаткування та наявність тіньового сектора вказує на те, що значна частка суб'єктів порушує закони, і що Уряд нездатний змусити їх функціонувати в межах правового поля.

Правильні речі мають здійснюватися просто, а незаконні – мають бути важкими для здійснення.

Список використаних джерел:

1. Ібн Хальдун «Ал-Мукаддіма» (введення до «Великої історії»). Bollingen, 1969. – с. 230.
2. The Heritage Foundation: The Index of Economic Freedom 2016. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.heritage.org/index/ranking>
3. Стігліц Дж. Е. Економіка державного сектора / Дж. Е. Стігліц. – К.: Основи, 1998. – 856 с.
4. Презентація результатів дослідження на тему: «Сприйняття

українцями ситуації в сфері оподаткування України» / Український офіс міжнародного дослідницького агентства IFAK Institut. – Червень, 2016 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ueff.org/#!Податкова-панщина-лише-20-українців-вважають-існуючі-податки-справедливими/cjds/575e8e470cf2d021c3fb4c96>

5. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України: Рівень тіньової економіки знизився до 38% від ВВП. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/?lang=uk-UA>

6. Державна фіскальна служба України: «Тіньові» зарплати своїм працівникам виплачують 60,6 відс. перевірених підприємців. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/>

7. Allingham M. G., Sandmo A. Income Tax Evasion: A Theoretical Analysis // Journal of Public Economics. – 1972. – № 1. – P. 323-338.

8. Майбуров И.А. Проблема уклонения от налогов: теоретический анализ, изучение факторов и последствий / И.А.Майбуров, А.М.Соколовская // Вестник УРФУ. Серия: экономика и управление. – 2012. – № 3. – С. 4–15.

УДК 330.322.01

Чебан М.В., seban.maria@bk.ru
Науковий керівник Герасимчук В.Г.
Доктор економічних наук, професор
Національний технічний університет України «КПІ»

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ЩОДО ДЕФІНІЦІЇ «ІНВЕСТИЦІЙНИЙ КЛІМАТ» ТА МЕТОДИ ЙОГО ОЦІНЮВАННЯ

Анотація. В статті наведено результат аналізу наукових робіт вітчизняних та зарубіжних науковців, що надало змогу окреслити основні теоретичні засади щодо дефініції економічної категорії «інвестиційний клімат». Визначено, що для здійснення оцінювання інвестиційного клімату країни доцільно застосовувати матричний та рейтинговий підходи до оцінювання.

Ключові слова: інвестиційна діяльність, інвестиційний клімат, інвестиційний потенціал, інвестиційна привабливість.

Вступ. Спрямованість економіки на інноваційний розвиток вимагає концентрації уваги на вирішенні першочергових соціально-економічних питань та створенні умов для розвитку ринкових інструментів. У свою чергу це вимагає залучення інвестицій, як внутрішніх так і зовнішніх. Однак на заваді цьому стає несприятливий інвестиційний клімат, що унеможлиблює залучення інвестицій для вирішення подібних питань в довгостроковій перспективі. Тому актуальним є пошук шляхів формування сприятливого інвестиційного клімату.

Варто відзначити роботи американських теоретиків таких як Дж. Даннінга, Дж. Мура, М. Портера, які здійснили аналіз макроекономічного ефекту іноземного інвестування. Теоретичне підґрунття інвестиційного клімату було закладене Р. Алібером, М. Верноном, К. Кодзимою, Р. Манделою, Т. Озавою, Д. Рікардо, А. Сміт, С. Хаймером та ін.

Серед поглиблених досліджень вітчизняних науковців цій темі присвячені роботи О. Білоруса, І. Бланка, В. Гейця, Б. Губського, Ю. Козака, А. Кредісова, Д. Лук'яненка, Ю. Макогона, О. Мозгового, О. Плотнікова, Є. Панченко, Ю. Пахомова, А. Поручника, О. Рогача, В. Рокочі, А. Румянцева, В. Сіденка, О. Сльозко, А. Філіпенка, О. Шниркова та ін.

Постановка задачі. Аналіз наукових праць надав змоги зробити висновок, що подальшого розвитку потребують теоретичні, науково-методичні та прикладні аспекти визначення дефініції економічної категорії «інвестиційний клімат» й подальшого його оцінювання.

Методологія. Теоретико-методологічною базою дослідження виступили наукові роботи вітчизняних та зарубіжних вчених з питань теорії та методології інвестування. У статті використано теоретичний метод наукового пізнання такий як системно-функціональний підхід щодо

дослідження сутності економічних категорій «інвестиційний клімат», «інвестиційна привабливість», «інвестиційний ризик». Застосування методу синтезу та аналізу надали змоги виокремити два підходи до оцінювання інвестиційного клімату: матричний та рейтинговий

Основні результати дослідження. Термін «інвестиційний клімат» у науковій та навчальній літературі досить широко досліджується, але серед науковців і економістів не існує єдиного підходу до визначення цього поняття. Проте дослідивши ряд наукових робіт варто відмітити, що даючи визначення даній економічній категорії виокремлюються три напрями думок:

- 1) сукупність природно-географічних, фінансових, економічних, соціально-культурних та організаційно-правових умов, що максимально сприяють інвестиційному процесу [1-3];
- 2) сукупність політичних, економічних, юридичних, соціальних, побутових, кліматичних, природних, інфраструктурних та інших факторів, які зумовлюють ступінь ризику капіталовкладень і можливість їх ефективного використання [4; 5];
- 3) підсумок стан якої визначає ступінь інвестиційної привабливості та величину інвестиційного ризику [6].



Рис. 1. Дефініція економічної категорії «інвестиційний клімат»
(розроблено автором на основі [1-6])

Однак, на наш погляд ІК – це сукупність окремо визначених умов та інвестиційних ризиків, що сформувалися під дією різноманітних факторів,

а рівень їх прийнятності та очікуваності майбутніх результатів визначає інвестиційну привабливість (рис. 1).

Будь-яка економічна категорія повинна вимірюватися за для того, щоб визначати її вплив на загальну економічну систему та розробити подальшу стратегічні дії щодо покращення ситуації. На сьогодні існує багато підходів до оцінювання інвестиційного клімату, проте обрана методологія повинна в першу чергу відповідати реальній ситуації в тій чи іншій країні. Під час розробки методології оцінювання інвестиційного клімату необхідно пам'ятати про те, що фактори, що формують інвестиційний клімат, по-перше, по-різному проявляються на ієрархічних рівнях господарювання, а по-друге, обумовлюють вид, характер і рівень ризиків інвестування. Так званий «валовий» метод обліку чинників, що обумовлюють інвестиційний клімат, без їх структурування за формами прояву, характером і ступенем впливу на його (клімату) привабливість малопродуктивний. Саме тому, всі групи факторів, так чи інакше, визначають у взаємозв'язку з інвестиційною привабливістю, тому за ознаками поділимо їх на чотири групи: економічні, адміністративно-правові, ресурсно-технічні та соціально-екологічні.

Таким чином, методологія оцінки інвестиційного клімату полягає насамперед у розробці комплексного і системного підходів, що враховують взаємозв'язок всіх факторів, що формують інвестиційний клімат в системі: первинна ланка (підприємство) – сектор економіки (вид діяльності) – регіон – національна економіка, а також у всіх аспектах: економічному, адміністративно-правовій, соціально-екологічному та ресурсно-технічному [7].

У даній системі визначальною ланкою є підприємство як об'єкт інвестування. Саме тому його інвестиційна привабливість визначається, з одного боку, місцем в системі «підприємство – сектор економіки – регіон – національна економіка», а з іншого – характером і ступенем прояву комплексу (групи) чинників, стимулюючих і (або) перешкоджають притоку інвестицій.

		Групи факторів інвестиційного клімату			
		Адміністративно-правові (А)	Економічні (Е)	Ресурсно-технічні (Т)	Соціально-екологічні (С)
Рівні	Підприємство (П)	А/П	Е/П	Т/А	С/А
	Галузь (Г)	А/Г	Е/Г	Т/Г	С/Г
	Регіон (Р)	А/Р	Е/Р	Т/Р	С/Р
	Національна економіка (Н)	А/Н	Е/Н	Т/Н	С/Н

Рис. 2. АВС-матриця (групи факторів інвестиційного клімату на ієрархічних рівнях господарювання)(побудовано автором на основі [7])

Наведена на рис. 2 матриця являє собою перш за все логічну систему, в якій у взаємозв'язку і взаємовпливі розглядаються, з одного

боку, чинники, що сприяють або перешкоджають інвестиціям, а з іншого – рівні господарювання. Такий підхід дозволяє аналізувати сукупність адміністративно-правових, економічних, ресурсно-технічних, соціально-екологічних груп чинників, які зумовлюють характер інвестиційного клімату, що характеризує привабливість різних рівнів господарювання, будь то конкретне підприємство, сектор економіки (галузь), регіон або національна економіка в цілому.

На перетині горизонталей і вертикалей, тобто в кожній з 16 осередків матриці, представлена взаємозв'язок «рівень-фактор», аналіз якої дозволяє:

1) виявити склад, структуру і характер прояву кожної з чотирьох груп факторів на відповідному рівні господарювання, а також механізм взаємовпливу всередині кожної групи факторів по вертикалі, що представляють свій рівень господарювання (аналіз по вертикалі). Наприклад, по адміністративно-правовій групі факторів вертикаллю є: А/П – А/Г – А/Р – А/Н;

2) встановити характер взаємозв'язку між чотирма групами факторів по горизонталі, тобто всередині кожного рівня господарювання (аналіз по горизонталі). Наприклад, на регіональному рівні горизонталлю буде: А/Р – Е/Р – Т/Р – С/Р. У підсумку можна оцінити привабливість інвестиційного клімату кожного рівня господарювання (в даному випадку регіонального інвестиційного клімату);

3) при характеристиці факторів в кожній з комірок матриці уявити і оцінити системні (інституційні) фактори, зокрема такі як податкове адміністрування, корупційну, кримінальну та політичну складові щодо їх впливу на внутрішній зміст певних груп чинників відповідного рівня господарювання (глибинний аналіз);

4) визначити об'єктивні передумови і абстрактну можливість виникнення, що обмежують і перешкоджають інвестиціям, факторів певних груп і рівнів, а також визначити достатні умови для їх реалізації в дійсності;

5) на основі аналізу матриці розробити заходи щодо зниження бар'єрних і факторів, що обмежують залучення інвестицій і, відповідно, напрямків реформування інвестиційної політики на ієрархічних рівнях господарювання [7].

Україна вживає заходів щодо підвищення рівня сприятливості інвестиційного клімату, однак питання достатності цих заходів, визначення критеріїв і пріоритетів залишається відкритим. Відповідь на нього може бути отриманий за допомогою застосування до інвестиційного клімату технологій рейтингового управління. Побудова комплексної моделі рейтингової оцінки інвестиційного клімату держави передбачає виконання таких етапів:

- 1) визначення набору параметрів оцінки (первинних даних);
- 2) вибору методу обробки первинних даних[8, с. 16].

Щодо першого пункту, то варто відзначити, що базисом набору параметрів слугують рейтинги міжнародних організацій. Рейтингові служби авторитетних установ (серед них: періодичні видання, міжнародні організації, приватні фонди, дослідні установи, спеціалізовані агентства) регулярно або епізодично публікують результати досліджень у вигляді рейтингів.

Стосовно вибору методу обробки первих даних, то він вимагає більш глибокого дослідження та аналізу, що полягає у відборі параметрів, які відповідають критеріям оцінювання інвестиційного клімату потенційними інвесторами та, які не дублюють один одного, тобто не відображені однойменними параметрами інших досліджень. Застосування рейтингових підходів до оцінювання інвестиційного клімату, як однієї із стадій процесу управління, надає можливість застосувати отримані результати на інших стадіях, таких як: прогнозування (визначення термінів досягнення необхідного рівня оцінок), регулювання (реформування) та оцінювання результативності регулювання.

Тким чином, формування методичних основ рейтингового оцінювання інвестиційного клімату держави передбачає побудову комплексної моделі рейтингової оцінки інвестиційного клімату, формування методики порівняльного аналізу зазначених параметрів, і в подальшому розробку методик прогнозування та моніторингу результативності управління.

Висновки. Характерною рисою міжнародної економіки на сучасному етапі її розвитку є загострення конкуренції за інвестиційні ресурси. Від обсягу їх залучення залежить швидкість подолання державами негативних наслідків світової фінансово-економічної кризи і рецесії економіки. Конкурентною перевагою країн в цьому випадку виступає інвестиційний клімат. Наукова новизна отриманих результатів полягає у визначенні «інвестиційного клімату» як сукупності окремо визначених умов та інвестиційних ризиків, що сформувалися під дією різноманітних факторів, а рівень їх прийнятності та очікуваності майбутніх результатів визначає інвестиційну привабливість. При чому аналіз факторів лягає в основу матричного методу оцінювання інвестиційного клімату на всіх рівнях господарювання.

Практичне значення отриманих результатів полягає у їх подальшому використанні для підготовки теоретичного матеріалу для лекційних занять у вищих навчальних закладах, окрім того визначення параметрів рейтингового методу оцінювання інвестиційного клімату дає можливість до подальших досліджень за даним напрямом.

Список використаних джерел:

1. Ільїна С. А. Сутність категорії «інвестиційний клімат» і категорії «інвестиційна привабливість» / С. А. Ільїна // Молодий вчений. – 2012. – №5. – С. 153-157.
2. Сейдаметова Л.Д. Эволюция теории инвестиций / Л. Д. Сейдаметова // Проблемы материальной культуры – экономические науки. – 2013. – С. 57-66.

3. Ермилина Д.А. Инвестиции в светеэкономическойтеории / Д. А. Ермилина //Региональныепроблемыпреобразованияэкономики. – 2013.– № 1.– С. 239-246.

4. Литвинова В. В. Инвестиционнаяпривлекательность и инвестиционныйклиматрегиона : монография / В. В. Литвинова ; Финуниверситет, Каф. «Гос. и муницип. финансы». – М. : Финуниверситет, 2013. – 116 с.

5. Лайко О. І. Трансформаційні процеси в інвестиційній системі економіки України : монографія / О. І. Лайко ; НАН України, Ін-т проблем ринку та екон.-екол. дослідж. – Одеса : Грінь Д. С., 2014. – 459 с. – ISBN 978-617-7123-44-5.

6. Егошин Н.В. Инвестиции. Организация, управление, финансирование / Н.В.Егошин. – М.: ФГНУ «Росинформагротех», 2005. – 364 с.

7. Александров Г. А.Инвестиционныйклимат и инвестиционные риски: методологияанализавзаимосвязи и оценки / Г. А.Александров, И. В. Вякина, Г. Г. Скворцова // Стратегияразвитияэкономики. – 22 (259). – 2014. – С. 12-22.

8. Арсененко А.Ю.Методическиеосновымеханизма рейтингового управленияинвестиционнымклиматомУкраины / А.Ю.Арсененко// Ученые записки

ТаврическогонациональногоуниверситетаимениВ.И. ВернадскогоСерия «Экономика и управление».– Том 24 (63).– 2011 г.– С. 15-32.

УДК 339.5

Чорноброва О.В., olechka406@yandex.ru

Науковий керівник Герасимчук В.Г.

Доктор економічних наук, професор

Національний технічний університет України «КПІ»

ЗОВНІШНЯ ТОРГІВЛЯ ТОВАРАМИ УКРАЇНИ: МОЖЛИВІ ШЛЯХИ РОЗВИТКУ

У статті здійснено аналіз зовнішньої торгівлі товарами України. Зокрема, автор звертає увагу на показники експорту та імпорту в країні. У роботі зазначається, що Європейський Союз залишається одним із основних торговельних партнерів України з питомою вагою торгівлі товарами та послугами 37,3% від загального обсягу торгівлі України.

Ключові слова: міжнародна торгівля, зовнішня торгівля, експорт, імпорт, економічний розвиток

В статье проведен анализ внешней торговли товарами Украины. В частности, автор обращает внимание на показатели экспорта и импорта в стране. В работе отмечается, что Европейский Союз остается одним из основных торговых партнеров Украины с удельным весом торговли товарами и услугами 37,3% от общего объема торговли Украины.

Ключевые слова: международная торговля, внешняя торговля, экспорт, импорт, экономическое развитие

In the article the analysis of foreign trade of Ukraine. In particular, the author pays attention to the indicators of exports and imports in the country. In the paper it notes that the European Union remains one of the main trading partners of Ukraine with a specific weight of trade in goods and services, and 37.3% of the total trade of Ukraine.

Key words: international trade, foreign trade, export, import, economic development

Вступ. Міжнародна торгівля товарами та послугами є ваговою складовою зовнішньоекономічної діяльності країни. Я. Тінберген виділяв останню як складову врівноваженого економічного розвитку суспільства. Тому в управлінні економічним розвитком країни поряд з безробіттям та інфляцією слід приділяти увагу управлінню зовнішньоекономічною діяльністю, міжнародній торгівлі товарами зокрема. При прийманні рішень необхідна інформація про об'єкт управління, яка знижує рівень невизначеності про нього та оточуючу його середу. На даному етапі посткризового розвитку економіки України та її зовнішньоекономічної діяльності постає питання вибору напрямку подальшого руху. Тому для осмислення стану розвитку даного виду діяльності було прийнято рішення проаналізувати статистику розвитку

експорту-імпорту товарів, у результаті якого буде констатація факту ступеню успішності даного виду діяльності та можливі шляхи її подальшого розвитку. Це значно знизить рівень невизначеності та надасть варіанти для прийняття рішень щодо подальшого напрямку розвитку й відповідно обрання заходів державного управління.

Постановка задачі

Мета дослідження – за допомогою об'єктивних методів статистичного аналізу констатувати ситуації, що склалася у зовнішньоекономічній торгівлі товарами, обґрунтування та формулювання можливих шляхів розвитку у цій сфері діяльності України.

Для прийняття рішення щодо напрямку удосконалення регулювання зовнішньоекономічної діяльності необхідно проаналізувати ситуацію, що склалася на сьогодні у даній сфері діяльності вітчизняних підприємств.

Методологія

Дослідження здійснювалось за допомогою методів аналітичного та статистичного аналізу.

Результати дослідження

В умовах посилення конкуренції, зростання впливу глобальних проблем людства на соціально-економічні показники розвитку, формування фінансових дисбалансів, посилення міжнародного поділу праці економіки усіх країн світу все більше залежать від кон'юнктури на ринках товарів та послуг, від національної та міжнародної торговельної політики, від розвитку міжнародної торгівлі в цілому. Безперечним також є існування зв'язку між станом та тенденціями змін у торгівлі та соціально-економічними параметрами сталого розвитку, що підтверджують висновки підсумкового документу Конференції ООН «Ріо+20», згідно з якими «міжнародна торгівля є однією з рушійних сил розвитку і поступового економічного зростання, універсальна, заснована на правилах, відкрита, недискримінаційна і справедлива багатостороння торговельна система, а також реальна лібералізація торгівлі можуть зіграти найважливішу роль в стимулюванні економічного зростання і розвитку в усьому світі, що дозволить усім країнам незалежно від рівня розвитку просунутися в напрямку сталого розвитку» [2].

Зовнішня торгівля товарами та послугами України з країнами світу, в тому числі з Європейським Союзом у 2004 – 2015 роках відображена на рис. 1.

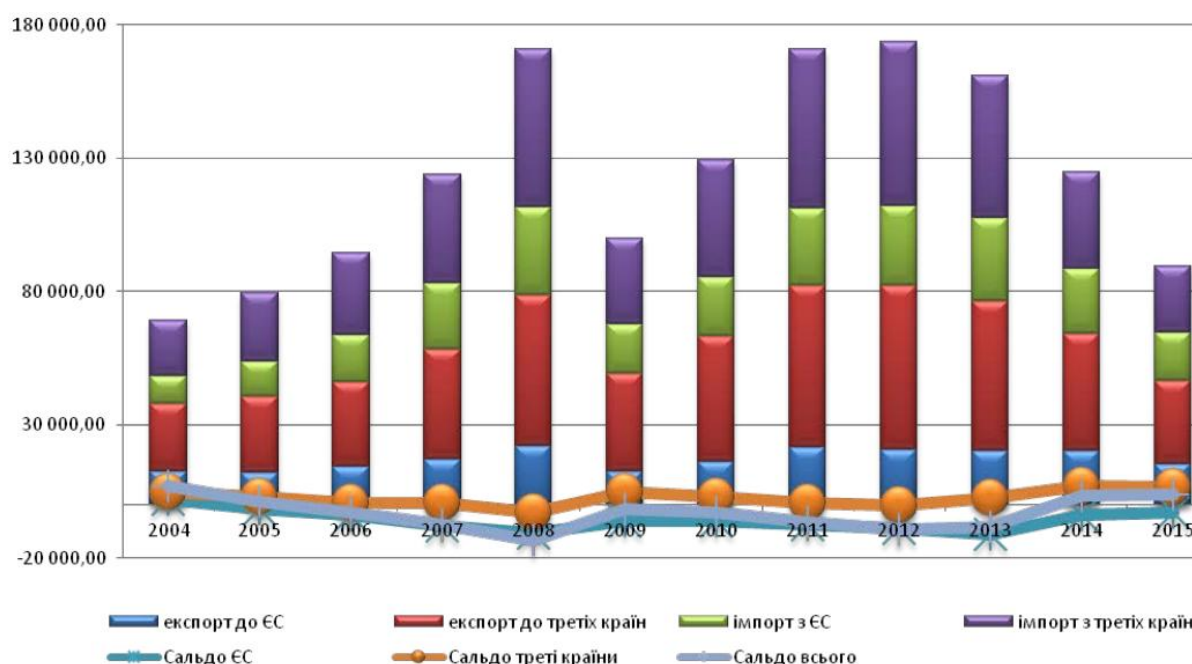


Рис. 1. Зовнішня торгівля товарами та послугами України з країнами світу, в тому числі з Європейським Союзом у 2004 – 2015 роках (згідно з даними Держстату) (млн.дол.США)[4]

Європейський Союз залишається одним із основних торговельних партнерів України з питомою вагою торгівлі товарами та послугами 37,3% від загального обсягу торгівлі України (у порівнянні з аналогічним періодом минулого року збільшилася на 1,6 відсоткові пункти (далі – в.п.)). Також нажалі констатується зниження обсягів торгівлі з державами-членами ЄС. Водночас, на фоні загального скорочення обсягів торгівлі України (на 28,5%), скорочення торгівлі з державами-членами ЄС відбулося на 25,4% (або на 11 347,7 млн.дол.США).

За 1 квартал 2015 року експорт товарів з України склав 9,4 млрд. дол. А ось за 1 квартал 2013 року експорт українських товарів був близько 16 млрд. дол. Дійсно, експорт впав катастрофічно порівняно з 2013 роком [1].

Впав і імпорт. Але, не все так просто. За 1 квартал 2016 року імпорт товарів склав 8,7 млрд. дол. Так що сальдо зовнішньої торгівлі України за перший квартал 2016 року склало мінус майже мільярд доларів. Ніяк не виходить профіцит, хоча і купуємо мало [5].

Чому ж впав експорт? Тим більше, що з 1 січня 2016 року почалося створення зони вільної торгівлі з ЄС. І саме на ЄС були великі надії. В цілому, вони навіть можна сказати, виправдалися. За підсумками першого кварталу 2016 року ЄС займає 41% у загальному експорті України, в той час як за аналогічний період 2013 року частка ЄС була тільки 33%. Частка зросла, але експорт виріс. За перший квартал 2013 року Україна поставила в країни ЄС товарів на суму 4,5 млрд. дол., а за перший квартал 2016 року всього на 3,2 млрд. дол. Так що ефект від зони вільної

торгівлі з ЄС ще попереду, але певні зміни в експорті та імпорті України дійсно відбулися.

Можна багато мріяти і фантазувати про високі технології та ІТ-проекти, але реальна економіка більш прагматична. Якщо можна так сказати, головними ТОП-5 експортними товарами України за 1 квартал 2016 року стали: кукурудза, соняшникова олія, напівфабрикати зі сталі, пшениця і залізна руда. Саме ця українська продукція і забезпечує надходження експортної виручки в Україну. Ці п'ять товарів забезпечили 40% експортної виручки України. Так, це сировина. Але це реальний експорт України. І подальше майбутнє економіки України багато в чому залежатиме від цих товарів [3].

Основні торговельні партнери України:

Німеччина (18,0%), Польща (13,5%), Італія (9,3%), Угорщина (7,7%), Великобританія (6,4%), Нідерланди (4,8%), Франція (4,8%).

Основні країни-імпортери (український експорт):

Італія (13,7%), Польща (13,6%), Німеччина (10,6%), Іспанія (7,0%), Нідерланди (6,6%), Угорщина (6,2%), Великобританія (5,8%), Франція (3,9).

Основні країни-експортери (український імпорт):

Німеччина (24,4%), Польща (13,5%), Угорщина (8,9%), Великобританія (6,9%), Франція (5,6%), Італія (5,6%), Словаччина (3,5%), Нідерланди (3,3) [7]



Рис. 2. Географічна структура зовнішньої торгівлі товарами та послугами України (2015 рік)

Новому уряду Гройсмана вартало б максимально стимулювати, і виробництво, і експорт цієї продукції. Якщо вже і говорити про те, що ж може бути локомотивом економіки України, то це, перш за все, аграрний бізнес. Якби вдалося якомога швидше запустити ринок с/г землі в Україні, це було б дійсно справжньою реформою, яка реально забезпечила б

зростання економіки в Україні і зробила аграрний бум, який і вивів Україну з кризи.

Що стосується головних покупців української продукції, то тут варто звернути увагу, що найбільше української кукурудзи купили: Китай, Іспанія і Голландія. Що стосується Голландії, це офшорна схема наших аграрних олігархів. А ось Китай дійсно наш головний покупець кукурудзи, і необхідно якомога тісніше розвивати контакти з цією країною і збільшувати обсяги продажів.

У 2016 році українські експортери пшениці вийшли на ринки Таїланду та Бангладеш, і, тим самим, вирішили проблему втрати ринку Росії. Тепер ці країни найбільше купують українську пшеницю. Азія, і ще раз Азія – ось головний напрям збуту української продукції. Вони платять, і їм підходить наша пшениця і кукурудза [2].

Що стосується експорту соняшникової олії, то там все традиційно – найбільше цього товару купує Індія, на другому місці Китай. Раніше він так багато не купував у нас соняшникової олії, і вихід на ринок Китаю, це дійсно успіх. Його потрібно закріпити і розвивати. Ринок Китаю величезний і платоспроможний.

Попит на метал у світі впав. Це багато в чому пов'язано з падінням цін на нафту. Йде ланцюгова реакція: нижчі ціни на нафту, менше доходу нафтовидобувних країн і менше попиту на продукцію машинобудування з ЄС і США, а значить, не потрібно так багато металу в світі. Тому продавати метал Україні важко, але все ж наш метал поки купують Єгипет, Туреччина і навіть Італія. Нарощувати експорт цієї продукції зараз важко. Потрібно хоча б утримати обсяги та не допустити суттєвого падіння.

І, нарешті, залізна руда. І знову Китай, як головний покупець української залізної руди. Йому потрібна наша руда, а нам потрібна валюта. Але останнім часом Україна стала продавати залізну руду також в Чехію і Польщу. Продати готову продукцію в ЄС для України малоймовірно, хоча і заманливо. А ось продавати залізну руду можна і потрібно. Тим більше, що запаси залізної руди в Україні великі [4].

Що показав перший квартал 2016 року? Насамперед, показав, що не все ще втрачено. Втратили ринок експорту машинобудування та готових продуктів харчування. Але цього слід було очікувати. Український експорт машинобудування був орієнтований на СНД. А тепер це не наш ринок. Але зате Україна вдало знайшла ринки збуту в Азії, і якщо і далі розвивати цей напрямок, то Україна зможе дійсно в майбутньому ще більше збільшити експортну виручку від зерна і соняшникової олії. Тепер це головний напрямок експорту та майбутнє економіки України.

Висновки

На сьогодні в результаті світової фінансової кризи обсяги експорту-імпорту товарів знизилися, але чистий експорт збільшився.

В експорті вагому питому вагу займають «XV. Недорогоцінні метали та вироби з них», «V. Мінеральні продукти», лише дві групи товарів УКТ

ЗЕД з високим рівнем переробки ««XVI. Механічне обладнання...» та «XVII. Транспортні засоби....», що свідчить про високу концентрацію експорту продукції на одних групах товарів, який в основному має сировинний характер, який посилює свій вплив на визначення тренду розвитку шляхом збільшення своєї питомої ваги.

Схожа ситуація з імпортом продукції, обсяги якого збільшувалися досить нерівномірно. Третину імпорту складають «V. Мінеральні продукти», тобто енергоносії і взагалі має сировинний характер. У результаті зростання забезпеченості населення до кризи спостерігається зростання імпорту транспортних засобів.

Структура експорту-імпорту товарів значно не змінилася і це є однією з нагальних проблем управління у сфері міжнародній торгівлі. Тому слід прийняти заходи у таких напрямках:

1. Підвищення конкурентоспроможності вітчизняної промисловості. Вона може використовувати позитивні зміни валютного курсу на свою користь для проведення політики імпортозаміщення. Також підвищувати технічну оснащеність та технологічний рівень виробництва [2, 4, 5].

2. Зниження енергозалежності. А. Ослундстверджує, що Україна має потенціал використання енергозберігаючих техніки та технологій до відмовлення імпорту енергоносіїв [1].

3. Підвищення диференціації в першу чергу експорту продукцію за групами товарів, стимулювання розвитку виробництва та експорту наукоємних груп товарів через спрощення ведення бізнесу взагалі, та міжнародної торгівлі зокрема [4].

4. Стимулювання міжнародного обміну новітньою технікою. Українські підприємства експортують продукцію з низької переробкою, та імпортують, тобто обмін високими технологіями на міжнародному ринку майже не відбувається [4].

Ці заходи допоможуть знизити залежність від експорту-імпорту обмеженого кола продуктів, підвищити рівень добробуту суспільства через забезпечення його якісними конкурентоспроможними товарами за рахунок підвищення конкуренції на вітчизняному ринку, та забезпечивши його робочими місцями [5]. Таке державне управління має базуватися на принципах індикативного управління, яке дозволить більш гнучко здійснювати регулювання даного виду діяльності в результаті планування цільових показників цієї діяльності [5]. Цей вид управління особливо актуальний, якщо взяти до уваги теперішні обсяги інформації та складність і багатофакторність міжнародної торгівлі [1]. Визначення основних індикаторів, що свідчатимуть про стан міжнародної торгівлі товарами та на основі яких можливо кількісне визначення цілей державної політики управління таким видом торгівлі є предметом подальшого дослідження автора.

Література:

1. Дефицит внешней торговли Украины товарами за 6 месяцев составил 682,6 млн долларов // Режим доступу: <https://www.rbc.ua/rus/news/defitsit-vneshney-torgovli-ukrainy-tovarami-1471271848.html>
2. Зовнішня торгівля товарами та послугами України // Режим доступу: [me.gov.ua>Documents/Download](http://me.gov.ua/Documents/Download)
3. Зовнішня торгівля України товарами у січні-лютому 2016 року // Режим доступу: <https://forum.pravda.com.ua/index.php?topic=915905.0>
4. Майбутнє, якого ми прагнемо: Підсумковий документ Конференції ООН зі сталого розвитку [Електронний ресурс].// Режим доступу: https://rio20.un.org/sites/rio20.un.org/files/aconf.216-l-1_russian.pdf.pdf
5. Основні показники міжнародної торгівлі України, ЄС та Росії у I кварталі 2016 року // Режим доступу: <http://edclub.com.ua/analitika/osnovni-rokaznyky-mizhnarodnoyi-torgivli-ukrayiny-yes-ta-rosiyi-u-i-kvartali-2016-roku>
6. Показники торгівлі України з ЄС за 2015 рік // Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=0bfbd5f5-ca9b-456c-8aba-3427b4320723&title=PokaznikiTorgivliUkrainiZsZa2015-Rik>
7. Торговельне співробітництво Україна – ЄС у першому півріччі 2016 р. // Режим доступу: <http://ukraine-eu.mfa.gov.ua/ua/ukraine-eu/trade-and-economic/ukraine-eu-trade>

УДК 339.138

Нечитайло С.Д. Snech0507@gmail.com,
Юдіна Н.В. Nataly.Yudina@meta.ua

канд. економ. наук, доцент, orcid:0000-0002-1730-9341

Національний технічний університет України «Київський політехнічний
інститут імені Ігоря Сікорського»

Інбаунд маркетинг як інструмент лідогенерації

У статті розглянуто інбаунд маркетинг як сучасний інструмент лідогенерації. Були визначені загальні принципи та особливості інбаунд маркетингу, а також функції та елементи даної стратегії на кожному із етапів взаємовідносин компанії та споживача.

In this article inbound marketing was considered as a modern method of lead generation . General principles and features of inbound marketing and the functions and elements of this strategy on each stage of the interaction between company and consumers were defined.

Ключові слова: інбаунд маркетинг, контент, лідогенерація

Вступ. Концепція інбаунд маркетингу (inbound marketing) була запропонована ще у 2005 році Брайаном Халлігеном, засновником всесвітньо відомої компанії HubSpot. За результатами 2015 року дана концепція є найприоритетнішим підходом до діджитал-маркетингу, адже її обирають 3 з 4 маркетингологів [1, с.9].

Головною передумовою ефективності інбаунд маркетингу є закономірність: коли споживач шукає певну інформацію або витрачає вільний час на Інтернет з метою знайти щось цікаве, його «анти-маркетинговий» захист стає менш чутливим. Ефективність традиційних маркетингових інструментів, або аутбаунд маркетингу (outbound marketing), у такому випадку низька – вони тільки роздратують користувача. Тому, враховуючи тенденцію постійного збільшення витрат часу користувачів на Інтернет (у 2015 році вони зросли на 11.8% [2]), інбаунд маркетинг стає невід'ємною частиною маркетингової стратегії будь-якого бізнесу. Процент маркетингологів, впевнених, що вони використовують інбаунд маркетинг, за останній рік виріс з 60% до 85%, і тільки 13% вважають, що зовсім його не використовують[3].

Однією із найголовніших особливостей інбаунд маркетингу є стан його постійної трансформації, що визначається динамічністю Інтернет простору. Залежність від незліченної кількості факторів та чутливість до їх впливу обумовлюють необхідність комплексного та структурованого визначення сучасного інбаунд маркетингу та його елементів. Адже задля успішної реалізації даної стратегії необхідно чітко розуміння не просто елементів даної стратегії, але й їх тенденцій, що без комплексності та структурованості є неможливим.

Методологічні розробки щодо інбаунд маркетингу в Україні майже відсутні. Аналогічна ситуація спостерігається і з впровадженням даної стратегії у діяльність українських підприємств. Тому актуальним є аналіз іноземних методологічних джерел та прикладів використання інбаунд маркетингу.

Перспективність використання інбаунд маркетингу на українському ринку обумовлюється в першу чергу вартістю, адже ліди, що згенеровані за допомогою інбаунд маркетингу, у середньому на 61 % дешевші, ніж ліди, що згенеровані аутбаунд маркетингом [4]. Під «лідом» розуміється потенційний клієнт, що відреагував та маркетингову комунікацію, виявивши інтерес до компанії або продукту.

Інтегрованість української аудиторії у міжнародний медіапростір визначає вимогливість вітчизняних споживачів та сприяє зниженню ефективності традиційних маркетингових інструментів, тобто обумовлює перспективність розвитку інбаунд маркетингу в Україні.

Постановка задачі. Метою даного дослідження є визначення загальних принципів та особливостей сучасного інбаунд маркетингу, а також визначення функцій та елементів даної стратегії на кожному із етапів життєвого циклу відносин із споживачем. Зауважимо, що деякі дослідники розглядають інбаунд маркетинг не тільки як складову діджитал-стратегії, а й як стратегію, що може бути реалізована без Інтернет-технологій. Однак, у даній статті інбаунд маркетинг буде розглянутий тільки як метод ефективного забезпечення бізнесу онлайн.

Методологія. Методологічною основою даного дослідження є аналіз наукових та публіцистичних робіт, статей, практичних прикладів, які безпосередньо пов'язані із інбаунд та аутбаунд маркетингом. У ході даного дослідження були застосовані теоретичні, практичні та наукові методи пізнання: системний аналіз, структурно-логічний та семантичний аналіз, логічне узагальнення результатів.

Результати дослідження. Основна ідея інбаунд маркетингу або, як його ще називають, «вхідного маркетингу», полягає у залученні споживача до комунікації з компанією або брендом за допомогою всіх можливих форм цікавого для споживача контенту, або контент-маркетингу, шляхом ведення блогу або сторінки у соціальних мережах, створення відеороликів, публікації статей в електронних виданнях, SEO-оптимізації тощо.

Сучасний інбаунд маркетинг можна описати як систему, що складається із наступних складових: цінний контент, що розважає, навчає та надихає користувачів, а також супроводжує протягом всього життєвого циклу відносин зі споживачами: від пошуку інформації до формування та підтримки лояльності.; персоналізована двостороння взаємодія із споживачами; використання соціальних мереж, SEO-оптимізації, блог-платформ та інших каналів взаємодії (не тільки безкоштовних); залучення методів аутбаунд маркетингу, поєднання

традиційної інбаунд-стратегії із платними інструментами (наприклад, e-mail розсилки із навчальним матеріалом).

Концепція інбаунд маркетингу є повною протилежністю аутбаунд маркетингу (outbound marketing), при якому взаємодія з аудиторією ініціюється безпосередньо компанією (або брендом) та штучним чином примушує його звернути увагу на неї та її товари. Типовим прикладом концепції аутбаунд маркетингу є холодні дзвінки, різного виду реклами (банерна, контекстна), e-mail розсилки тощо. На відміну від аутбаунд маркетингу, інбаунд не купує увагу потенційних споживачів, у даному випадку користувачів Інтернету, його задача полягає у створенні контенту, що буде цікавим та корисним для споживачів, тобто у природному способі залучення уваги. За результатами 2015 року, інбаунд маркетинг залучає на 54% більше лідів, ніж традиційні аутбаунд інструменти [3].

Схематично процес трансформації ролей споживача контенту з «незнайомця» до «промоутера» можна представити наступним чином (Рис.1) [5]:

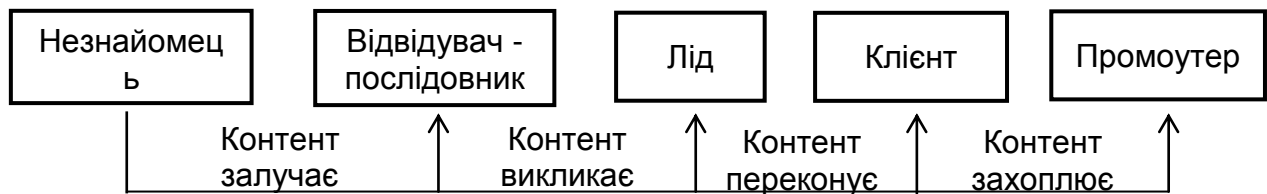


Рис.1. Етапи трансформації споживача контенту [5]

Кожному етапу властиві свої інструменти і при неправильному їх використанні або комбінуванні інбаунд маркетинг стає не просто не ефективним, але й небезпечним. Необхідно зауважити, що сучасна маркетингова стратегія передбачає мікс інбаунд та аутбаунд інструментів, адже застосування жодної із стратегій у чистому вигляді не забезпечить досягнення цілей. Згідно Рис. 1, опишемо кожний з етапів трансформації споживача контенту, під впливом інбаунд маркетингу:

1. На першому етапі важливо «незнайомця» перетворити у «відвідувача», і відповідно, у «послідовника». Тобто познайомити та зацікавити потенційного користувача, залучити до певного каналу взаємодії із компанією або брендом. Послідовником є відвідувач, що відчуває періодичну потребу у контенті. Важливим є чітке окреслення портрету потенційних споживачів і відповідність контенту даному портрету. Адже відвідувачі каналів взаємодії повинні бути правильними, в інакшому випадку контакт із розробленим контентом не буде ефективним. Доцільно використовувати такі інструменти, як:

- Блог. Можна стверджувати що інбаунд маркетинг розпочався саме із блогінгу. Компанії, що ведуть блог, залучають на 126% більше лідів, на відміну від тих, хто взагалі не має блогу [3]. У цілях бути знайденими правильною аудиторією потенційних споживачів, необхідно створювати корисний, інформативно-цікавий для цільової аудиторії, повчальний контент, що зможе відповісти на їх питання,

надихнути або зацікавити. Важливим є відповідність контенту тенденціям: сучасні споживачі надають перевагу інфографіці та відеоматеріалу. Ці тенденції повинні бути враховані при розробці контент-стратегії, адже їх нехтування зробить контент важким для сприйняття. Більш докладно про ефективність застосування таких інструментів див. роботи Н. Юдіної [7,8].

- Публікації у соціальних мережах. Усі успішні інбаунд стратегії базуються на якісному контенті, відповідно соціальні мережі дозволяють розповсюдити цінну інформацію, підвищити впізнаваність бренду та оприлюднити його. Соціальні мережі це можливість бути ближче до споживачів. 78% малого бізнесу залучають нових споживачів саме через соціальні медіа [3].
- SEO. Процес покупки товарів і послуг у 93% споживачів починається саме онлайн, при чому 88% кліків надходять із органічного пошуку [6]. На сьогоднішній день SEO-оптимізація можлива тільки за умови публікації якісного та унікального контенту. Адже механізми ранжування веб-сторінок пошуковими системами з кожним роком стають все більш вимогливими і практично не реагують на вбудовані мета-описи та ключові слова. Таким чином, інбаунд-маркетинг та SEO-оптимізація взаємопов'язані між собою: необхідно бути впевненими, що при відповідних пошукових запитах компанія, або товар, будуть видані у пошуку, при чому раніше, ніж конкуренти.
- Веб-сторінка. Даний елемент стає віртуальною вітриною компанії у сьогоднішньому інформаційному суспільстві. Таким чином, вона повинна бути оптимізована під бачення, зручність і потреби цільової аудиторії, стати «вікном» у корисний контент, в яке заглянуть користувачі, які з «незнайомців» можуть перетворитися у майбутньому на «промоутера» (див. рис. 1).

2. На другому етапі після зацікавлення «незнайомця» та залученню його до споживання контенту, користувача необхідно зацікавити у здійсненні покупки, тобто перевести його у стан ліда. Лід - це людина із конкретними даними, і спочатку ці дані потрібно отримати. Відповідно до цього доцільно розглядати такі інструменти:

- Форми (анкети). Одним з варіантів надання особистої інформації і вираження зацікавленості у продукті є заповнення форми, або анкети, задля певної подальшої дії. Це може бути заявка на зворотній зв'язок або завантаження безкоштовної версії продукту. Тому дану форму необхідно оптимізувати для користувача, зробивши її максимально ненав'язливою та адаптованою технічно з точки зору зручності користування
- Calls-to-Action. Дана кнопка, або посилання, підбурює відвідувачів зробити певні дії, наприклад, завантажити зразок, або переглянути демо-версію, або заповнити форму Якщо недостатньо інструментів Calls-to-Action присутні на інтернет-ресурсах компанії, або вони

недостатньо візуально привабливі, або навпаки їх забагато, згенерувати лідів буде неможливо.

- Landing Pages (LP) або цільові сторінки. У класичному розумінні цільові сторінки – це сторінки, на які потрапляє споживач після натиснення на інструмент Calls-to-Action. Таким чином, сторінка пропонує розгорнуто ту ж саму пропозицію, яка зацікавила потенційного споживача. Найчастіше саме після відвідування LP споживач залишає свої контактні данні, через наступний механізм Calls-to-Action.
- Контакти. Окрім інструментів взаємодії, неможливо нехтувати інструментами, що є складовими інфраструктури, яка дозволяє здійснювати цю взаємодію. Після отримання даних, необхідно їх централізувати та здійснювати подальший моніторинг за лідами. Така централізація дозволить відстежувати та аналізувати всі взаємодії компанії із отриманими контактами: від email кампаній до активності у соціальних мережах, що дозволить швидко зреагувати в разі готовності користувача зробити покупку.

3. Після того як відвідувач став лідом, необхідно переводити його на наступний етап – результатом якого є трансформація ліда у клієнта. Але для цього потрібно бути ще ближче до ліду, саме на це й спрямований даний етап та наступні ефективні для цього етапу інструменти:

- CRM (customer relationship management). Дана система управління відносинами із споживачами сприяє продажу та більш глибокому залученню потенційних споживачів, адже дозволяє не просто акумулювати інформацію, але й створює комплексну картину взаємовідносин із клієнтами. Це надає можливість вчасно зреагувати через ефективний канал комунікації.
- Email. Якщо користувач здійснив усі попередні дії: натиснув call-to-action, заповнив анкету, завантажив зразок, але все ще не готовий до здійснення покупки, ефективним є впровадження email-кампаній. Серія переконливих та корисних листів, що дадуть відповіді на питання користувача, можуть підштовхнути його до покупки.
- Marketing Automation. Даний інструмент передбачає визначення життєвого циклу взаємодії із споживачем і автоматичне супроводження його на кожному з етапів. Наприклад, якщо користувач завантажив демо-версію, підтвердивши свій інтерес, йому автоматично будуть надходити відповідні електронні листи. 63% компаній починають зростати швидше, ніж конкуренти при впровадженні маркетингової автоматизації [3].

4. Здійснення покупки означає перехід на наступний етап. Факт покупки не є завершенням взаємодії компанії із користувачем. На даному етапі головною метою є не тільки підтримка зацікавленості споживача заради здійснення вторинної покупки, але й переведення споживача у стан захоплення та постійного задоволення діями компанії, задля

розповсюдження ним інформації про бренд, компанію, продукт або навіть контент. На цьому етапі доцільним є виростання наступних інструментів:

- Опитування. Відгуки та опитування - це гарантований спосіб краще зрозуміти своїх користувачів а також упевнитись в ефективності дій на попередніх етапах.
- Smart Calls-to-Action та Smart контент. У даному випадку передбачається персоналізація інструментів, у залежності від портрету покупця або від етапу взаємодії із компанією, на якому він знаходиться. Наприклад, якщо покупка була здійснена, то банери та кнопки із закликами до здійснення покупки мають бути максимально непомітними. Представлення нового продукту не є найціннішим для споживача, навіть якщо він задоволений продуктом. Набагато ціннішим для нього є контент, що відображає його інтереси, вирішує його проблеми не просто як користувача, а як людини, сприяє досягненню його цілей.
- Social Monitoring. Жодне питання користувача або відгук не повинні бути непоміченими. На даному етапі важливо слідкувати за всіма коментаріями, лайками та відповідати на них, супроводжуючи релевантним контентом. Тобто постійно покращувати взаємовідносини бренду із споживачем. Соціальні мережі є найефективнішим інструментом задля досягнення даної мети, тому дуже важливо всі інтернет-ресурси інтегрувати із доступним функціоналом різних соціальних мереж.

Усі вищезазначені інструменти не виключають використання інструментів попередніх етапів, а лише доповнюють та адаптують їх під конкретний етап. Даний перелік інструментів є найбільш розповсюдженим у практичному використанні іноземними компаніями, але він не включає усіх існуючих інструментів інбаунд маркетингу.

Висновки. Таким чином, інбаунд маркетинг є невід'ємною складовою сучасної маркетингової стратегії, що дозволяє створити та підвищити впізнаваність бренду серед цільової аудиторії потенційних споживачів. Це потужний інструмент формування довіри і лояльності до бренду (або компанії), шляхом залучення уваги споживачів. Однак розглядати його уособлено від аутбаунд маркетингу є недоцільним, адже тільки при збалансованому поєднанні інбаунд та аутбаунд інструментів компанія зможе ефективно реалізувати маркетингову стратегію та досягти поставлених цілей. Враховуючи, що узагальненні у статті інструменти інбаунд маркетингу вже ефективно апробовані в окремих частинах західними компаніями, результати даного дослідження мають як теоретичне, так і практичне значення та рекомендуються до розгляду українським підприємствам.

Література:

1. Snider E. State of inbound marketing / Emma Snider. // Hubspot. – 2015. – №7.

2. Internet use to drive 1.4% increase in media consumption in 2015 [Електронний ресурс] // ZenithOptimedia. – 2015. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.zenithmedia.com/internet-use-drive-1-4-increase-media-consumption-2015/>.
3. Martinez C. 50 Inbound Marketing Statistics You Need to Know [Електронний ресурс] / Carlos Martinez. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: <http://tinyurl.com/gwfbv4e>
4. Daniels A. 4 Statistics That Prove the Importance of Inbound Marketing [Електронний ресурс] / Ashley Daniels // MINDSCAPE. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: <http://tinyurl.com/jpmq26d>
5. The inbound methodology [Електронний ресурс] // HubSpot. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.hubspot.com/inbound-marketing>.
6. Marketo. Transformational Inbound Marketing - Your Secret Weapon for Acquisition and Retention / Marketo. – 2015.
7. Yudina N. Resurrection through Crucifixion: Michal Szpak. Nonfiction [Електронний ресурс] / Natalija Yudina // Міждисциплінарний футурологічний форум «Управління майбутнім на стику технологічних укладів» (Київ, 15-17 липня 2016р.) : тези, доповіді, статті / [уклад. – Л. І. Юдіна]. – К., 2016. – Режим доступу : http://futurollog.com.ua/publish/michalszpak_en.phtml – ISBN 978-966-97581-0-1.
8. . Юдіна Н.В. Особенности мозговой деятельности человека как основа футурологических преобразований в маркетинге // Бренд-менеджмент. – Изд. Дом Гребенникова. – 2014. - № 3(76) – С. 164 – 175.