

**МІЖНАРОДНИЙ НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ
INTERNATIONAL SCIENTIFIC JOURNAL**

ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНА НАУКОВА РАДА

Збірник тез наукових робіт

**III МІЖНАРОДНА
НАУКОВО-ПРАКТИЧНА КОНФЕРЕНЦІЯ**

**«ГЛОБАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ
ЕКОНОМІКИ ТА ФІНАНСІВ»**

«30» вересня 2015

**Київ–Прага–Відень
2015**

**МІЖНАРОДНИЙ НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ
(INTERNATIONAL SCIENTIFIC JOURNAL)**

ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНА НАУКОВА РАДА

Збірник тез наукових робіт

**III МІЖНАРОДНА НАУКОВО-ПРАКТИЧНА
КОНФЕРЕНЦІЯ
«ГЛОБАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ ТА ФІНАНСІВ»
«30» вересня 2015**

Сборник тезисов научных работ

**III MEЖДУНАРОДНАЯ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКАЯ
КОНФЕРЕНЦИЯ
«ГЛОБАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ И
ФИНАНСОВ»
«30» сентября 2015**

Abstracts of scientific works

**III INTERNATIONAL SCIENTIFIC-PRACTICAL
CONFERENCE
«GLOBAL ISSUES OF ECONOMY AND FINANCE»
«30» september 2015**

Київ–Прага–Відень
2015

ББК 65
УДК 330.1
Г-52

Г-52 Глобальні проблеми економіки та фінансів: збірник тез наукових робіт III Міжнародної науково-практичної конференції (Київ–Прага–Відень, «30» вересня 2015 року) / Фінансово-економічна наукова рада, 2015. — 156 с.

У збірнику представлені матеріали III Міжнародної науково-практичної конференції: «Глобальні проблеми економіки та фінансів».

Матеріали публікуються мовою оригіналу у авторській редакції.

Редакція не завжди поділяє думки і погляди автора. Відповідальність за достовірність фактів, імен, географічних назв, цитат, цифр та інших відомостей несуть автори публікацій.

Відповідно до Закону України «Про авторське право і суміжні права», при використанні наукових ідей та матеріалів цього збірника, посилання на авторів і видання є обов'язковими.

ББК 65
УДК 330.1

© Автори статей, 2015
© Фінансово-економічна наукова рада, 2015
© Міжнародний науковий журнал, 2015

Зміст

СЕКЦІЯ 1. PR, РЕКЛАМА ТА МАРКЕТИНГ	6
Дегтяр О.А. Державне регулювання рекламної діяльності як об'єкт наукового аналізу	6
СЕКЦІЯ 2. БАНКІВСЬКА СПРАВА	10
Барилюк М.-М.Р. Розрахунок інтегрального показника фінансової безпеки комерційних банків	10
Дмитренко О. І. Оптимізаційний менеджмент у розкритті узгодженості рівня інвестиційного ризику банку	18
Золотарьова О. В., Гурбич О. В. Адаптивний механізм формування та реалізації депозитної політики комерційного банку	20
Золотарьова О. В., Федченко І. А. Категоріальна визначеність портфельного кредитного ризику банку	25
Зуєва О.В. Елементи складових фінансового потенціалу, що визначають специфіку діяльності банку	29
Шумелда В.М. Особливості формування та використання кредитних ресурсів банку	33
СЕКЦІЯ 3. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ, УПРАВЛІНСЬКИЙ ОБЛІК І АУДИТ ..	36
Артюх О.В., Албу Н.М. Організаційні форми внутрішнього контролю: питання класифікації	36
Лень В. С., Колівешко О. М. Место учета экологической деятельности в системе бухгалтерского учета	40
СЕКЦІЯ 4. ЕКОНОМІКА ПРАЦІ І УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ.....	45
Гоблик В.В. Формування дієвого інституційно-правового поля міграційної політики	45
СЕКЦІЯ 5. ЕКОНОМІКА, ОРГАНІЗАЦІЯ І УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ	49
Гудим П. В. Теоретичні основи та проблеми створення та управління інвестиційним портфелем як частина ЗЕД підприємств	49
Касянчук Т. В. Модель управління диверсифікацією діяльності групи компаній	54

Федоренко О.В. Проблема определения показателей для оценки инновационной активности российских корпораций	57
Чеканська Л. Методологічні підходи до оцінки інвестиційної діяльності аграрних формувань	61
СЕКЦІЯ 6. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ	65
Гнатюк Р.А. Інституційні визначники ринку цінних паперів	65
Григоренко А.А. Поняття «національної економіки» у світлі філософії господарювання	70
СЕКЦІЯ 7. ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ ...	74
Бондар Л.В. Корпоративна основа формування територіальних природо-ресурсних капіталів регіональних економічних систем	74
Фещенко О.М., Філіппова А.В. Аналіз економічних аспектів регіонального розвитку підприємств	78
СЕКЦІЯ 8. МЕНЕДЖМЕНТ	82
Чайковський Є.О. Економічна сутність інноваційної стратегії розвитку підприємства	82
СЕКЦІЯ 9. МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА	87
Азібек'ян Г.Я. Інституціональний механізм зовнішньоекономічної політики в Європейському Союзі	87
Кам'янецька О.В. Аналіз досвіду державної підтримки експорту в країнах Східної Європи та СНД	91
Судейманова А.Г. Международные экономические отношения Украины. Ее интеграция в структуру мирового хозяйствования	93
СЕКЦІЯ 10. ПРОБЛЕМИ МАКРОЕКОНОМІКИ	97
Кузовенкова Н. В. Проблеми розвитку біоенергетики в Україні	97
СЕКЦІЯ 11. РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА	101
Ревако Е.А. Перспективные направления развития экономики региона через механизм управления общественными финансами Республики Коми	101

Слесар Т.М.	
Тенденції розвитку льонарства	105
 СЕКЦІЯ 12. СВІТОВА ЕКОНОМІЧНА ІНТЕГРАЦІЯ ТА ТРАНСФОРМАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ В ХХІ СТОЛІТТІ.....	
109	
Сідоров М.В.	
Порівняльний аналіз передумов ведення зовнішньої торгівлі України та Канади.....	109
Sukhorukova M.O.	
Main aspects of financial globalization as a part of an economic globalization ...	112
 СЕКЦІЯ 13. СВІТОВА ТА РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІЧНА ІНТЕГРАЦІЯ ..114	
Колесніченко А. С.	
Регулювання взаємовідносин суб'єктів ринку електричної енергії: світовий досвід	114
Маісурадзе М. Ю.	
Державно-приватне партнерство та державні закупівлі в паливно-енергетичному комплексі з урахуванням положень Угоди про асоціацію між Україною та ЄС.....	117
Мірошниченко Т.М.	
Перспективні проекти в енергетиці на просторі ШОС в умовах економічної інтеграції	120
Смотрицкая М.А., Сава Й.Й.	
The new silk road economic belt	123
 СЕКЦІЯ 14. ФІНАНСИ, ГРОШІ І КРЕДИТ.....	
127	
Назукова Н. М.	
Еволюція економічної категорії «основний капітал» у контексті його предметно-речового складу та участі у виробничому процесі.....	127
Птицына Д. Д.	
Роль финансов в развитии международного сотрудничества	136
Фуксман О. Ю.	
Методика вдосконалення інформаційно-аналітичного забезпечення системи управління короткостроковою ліквідністю в банках	140
Цыглина С.С.	
Анализ и прогноз ипотечного рынка в современных условиях.....	144
Шевченко І. О.	
Систематизація проблемних питань розвитку державного фінансового аудиту виконання бюджетних програм	148

Секція 1.

PR, РЕКЛАМА ТА МАРКЕТИНГ

Дегтяр О.А.

доктор наук з державного управління, доцент кафедри менеджменту та адміністрування Харківського національного університету міського господарства імені О.М. Бекетова, м. Харків, Україна

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ РЕКЛАМНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЯК ОБ'ЄКТ НАУКОВОГО АНАЛІЗУ

Традиційним в теорії та практиці державного управління є визначення науково-теоретичних засад з метою спроби вдосконалення процесів державного впливу на різноманітні галузі суспільного буття. Разом з тим, розвиток системи державного управління органічно передбачає вдосконалення теоретико-методологічної бази, уявлень про сутність, зміст та перебіг процесів, що відбуваються у сфері рекламної діяльності. Це обумовлено тим, що державне управління фактично є постійним повторюваним процесом прийняття рішень та їх реалізації [4]. Від ступені розвитку методологічної бази значною мірою залежить рівень наукового обґрунтування методів та процедур прийняття управлінських рішень суб'єктами державного управління. А це, в свою чергу, безпосередньо впливає на ефективність реалізації рішень, що були прийняті, на практиці державного управління. Основними елементами методологічної бази державного управління є підходи, принципи, механізми, моделі, методи, прийоми, які використовуються при здійсненні зазначеної управлінської діяльності.

Людина, як біосоціальна істота, виступає найважливішим компонентом, ланкою, що очолює систему суспільства та є «відправним механізмом» у будь-якій діяльності. А. Гринько-Гузевська вказує на те, що функціонування системи має бути процесом, в якому люди діють за певними правилами, використовуючи різні предмети матеріального світу і керуючись певними уявленнями про цілі, яких треба досягти [3]. погоджуючись з цим твердженням, слід акцентувати увагу на тому, що цілі є показниками, які надають можливість з'ясувати зміст цінностей тієї структури або галузі, якою управляють. Цілями можуть виступати задачі технічного, кадрового, соціального або правового характеру. Усі вони мають кінцеве вираження у отриманні прибутку. І принципово значним є те, що функціонування системи має бути адекватним її цілям. А вони, у свою чергу, повинні відповідати цілям суспільного розвитку, не тільки

теперішнім, а й майбутнім [2], тобто бути адекватними. Таким чином, адекватність виступає критерієм ефективності та функціональності, які являють собою умови максимального задоволення соціально-економічних потреб суспільства.

Рекламна діяльність не є виключенням. Є. В. Ромат слушно вказує на те, що вона є багатоплановим та різноспрямованим процесом, суспільним явищем, сферою соціальної активності. Реклама реалізується в багатьох сферах людського життя: економічної, політично-ідеологічної, культурної та ін. [5,129]. Тому важливими є засади формування державної рекламної політики, розвитку інституційних систем державного управління рекламною діяльністю, співвідношення системи державного управління з іншими елементами системи зовнішнього контролю реклами, зокрема системою професійно-громадського саморегулювання рекламної галузі.

Якщо рекламна діяльність є галуззю економіки, державне управління є окремим, частковим, одиничним випадком управління. Воно несе у себе зміст основних функцій управління: планування, організації мотивації, координації та контролю. Сутність цих функцій визначається процесами цілевизначення та цілепокладання. Основний їх зміст відображається у процесах, пов'язаних з формуванням державної політики. Тобто, поняття державної політики тісно пов'язане з категорією державного управління. Політику розглядають, як сферу діяльності, яка пов'язана з розподілом і здійсненням влади усередині держави і між державами. Державна політика охоплює економіку, фінанси, промисловість, соціальну сферу. Поняття «державна політика» базується на підставі розуміння політики — сфери діяльності, яка пов'язана з розподілом і здійсненням влади усередині держави і між державами (грецьк. Politike — мистецтво управління державою). Таким чином, державна політика виступає галуззю різноманітних видів діяльності і взаємовідносин між соціальними спільнотами людей спрямованих на здійснення спільних інтересів за допомогою певних засобів, основним з яких є політична влада.

Будь-який вид діяльності має притаманні собі риси, протікає за певними законами, які є необхідними, стійкими явищами, що повторюються у природі та суспільстві, є об'єктивними та існують незалежно від свідомості людей, і закономірностями, які у свою чергу проявляються через систему принципів. Це рівнозначно стосується як рекламної діяльності, так і управління нею. Закономірностями вважаються окремі приватні закони, що діють у будь-якій галузі суспільного буття, вони є похідними від законів.

Отже, державний вплив на рекламну діяльність відбувається за певними закономірностями. Закономірністю управління рекламною діяльністю може вважатися потреба долати складнощі, які обумовлено

специфікою недержавної форми власності об'єкта управління. Тобто, рекламна діяльність потребує державного втручання, але недержавна форма власності значним чином обмежує вплив держави на рекламну галузь. Тому управління має здійснюватися не прямим чином, а опосередковано.

Управління рекламною діяльністю має певну специфіку, яка полягає у відносній автономності, самостійності, розвитку, раціональності, самозбереженні тощо. Саме ці специфічні риси обумовлюють державне управління у вигляді регулювання.

Також до закономірностей державного управління можна віднести те, що воно поєднує багато чинників та є необхідною умовою розвитку системи рекламної діяльності.

Термін «принцип» походить від латинського слова «*principium*», що означає основні, найзагальніші, вихідні положення, засоби, правила, що визначають природу і соціальну сутність явища, його спрямованість і найсуттєвіші властивості. Принципи, як поняття теорії відображають сутність і реальність процесів державного управління (будь-яких процесів), підпорядковуючись певним законам. Принципи — це специфічне поняття, змістом якого є не стільки сама закономірність, відносини, взаємозв'язок, скільки наше знання про них [4, с. 262]. Принципи, на відміну від закономірностей мають суб'єктивний характер. Принципи є результатом узагальнення людьми об'єктивно чинних законів і закономірностей, притаманних їм загальних рис, характерних фактів і ознак, що стають загальним началом їх будь-якої діяльності.

Принципи є динамічними за змістом і за формою, вони формуються людьми у результаті об'єктивно осмисленого досвіду, відображають ступінь використання закономірностей. На практиці принципи набувають характеру норми, правила. У кожній конкретній сфері діяльності формуються конкретні принципи здійснення самої діяльності та управлінських функцій, що їм стосуються.

Принципи управління обґрунтовують, роз'яснюють зв'язки між суб'єктом і об'єктом управління, і зв'язки в середині кожного з них. Розглядаючи принципи управління як діяльності, слід обов'язково враховувати те, що людина є головною діючою силою, усе знаходиться в руках людей, усе залежить від їх розуму, і насамперед від його організованого додавання у будь-якої діяльності.

Системно-діяльнісний аналіз державного управління рекламою, яке має забезпечуватися у форматі регулювання, створено на підставі того, що реклама і діяльність розглядаються нами у вигляді діючої системи. Тобто, теоретично це обумовлює існування потенціалу для забезпечення потреби у реалізації соціально-адекватної концепції державного управління рекламною діяльністю у виді регулювання.

Література

1. Атаманчук Г. В. Теория государственного управления. — М.: Юридическая литература, 1997. — 400 с.
2. Бурега В. В. Социально-адекватный менеджмент. В поисках новой парадигмы: монографія/В.В. Бурега. — К.: Академия, 2001. —272 с.
3. А. Гринько-Гузевська «Рекламна діяльність в Україні: державно-управлінськи засади» Автореферат дисертації на здобуття на здобуття наукового ступеня кандидата наук з державного управління електрон.ресурс www.nbuv.gov.ua
4. Половцев О. В. Теоретико-методологічне обґрунтування прийняття рішень в державному управлінні: оцінка якості: дис... д-ра наук з держ.управління: 25.00.02 / О. В. Половцев. — Донецьк, 2011. — 425 с.
5. Ромат Є. В. Державне управління рекламною діяльністю України (теоретико-методологічний аспект): Дис... д-ра наук з держ.управління: 25.00.02 / Є. В. Ромат. — Київ, 2004. — 416 с.

Секція 2. БАНКІВСЬКА СПРАВА

Барилюк М.-М. Р.
*Аспірант кафедри банківської справи
Інститут магістерської та післядипломної освіти
Університет банківської справи
Київ, Україна*

РОЗРАХУНОК ІНТЕГРАЛЬНОГО ПОКАЗНИКА ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ

Сучасні умови ринкового середовища не дозволяють зневажливо ставитися до фінансової безпеки комерційних банків, яка може бути погіршена внаслідок як недостатнього контролю за банківською діяльністю, так і надмірного втручання регулятора в справи кожного банку зокрема. Для забезпечення фінансової безпеки банківської системи України органи Національного банку України та правоохоронні органи виділяють ресурси для збору та аналізу інформації, а в разі потреби приймають законопроекти щодо превентивних заходів. З метою попередження та запобігання впливу деструктивних факторів на діяльність банку, Міністерством економічного розвитку і торгівлі України затверджена методика розрахунку рівня фінансової безпеки банківської системи.

Так, взявши за основу оцінки рівня фінансової безпеки комерційних банків в період 2010–2014 рр. власне положення Методики оцінки основних складових економічної безпеки України [1], існує можливість розрахунку інтегрального показника рівня фінансової безпеки банківської системи України (табл. 1).

Таблиця 1

Методика оцінки складової фінансової безпеки [1]

Банківська безпека	
Коефіцієнт достатності капіталу (відповідність капіталу активам)	$0,15 \leq K5 \leq 0,5$
Частка іноземного капіталу у статутному капіталу банків, %	30–40%
Частка простроченої заборгованості за кредитами в загальному обсязі кредитів, наданих банками резидентам України, %	Не більше 5
Частка іноземних банків у загальній кількості банківських установ, %	Не більше 30
Рентабельність активів, %	Не більше 1,5

Враховуючи Методики розрахунку рівня економічної безпеки України щодо переліку індикаторів стану банківської безпеки як складової фінансової безпеки України в цілому, використаємо методику оцінки Д. В. Шиян [9, с. 263–266; 10], вихідні дані для якої наведені в табл. 2.

Таблиця 2

Вихідні дані для розрахунку показників рівня фінансової безпеки комерційних банків в період 2010–2014 рр. [2; 3; 4; 8; 5; 8]

№	Показник	Одиниця виміру	Період, рр.				
			2010	2011	2012	2013	2014
1	2	3	4	5	6	7	8
1	Кредити строком погашення від 1 до 5 років	млн грн.	275605	301002	294511	310739	339631
2	Кредити строком погашення від 5 років	млн грн.	214446	203385	176394	173961	207693
3	Кредити надані всього (крім депозитних корпорацій)	млн грн.	732823	801809	815142	910782	1020743
4	Кредити надані нефінансовим корпораціям	млн грн.	500961	575545	605425	691903	778841
5	Валовий внутрішній продукт	млн грн.	1079346	1299991	1404669	1465198	1566728
6	Депозити домашніх господарств, залучені депозитними корпораціями	млн грн.	275093	310390	369264	441951	418123
7	Депозити резидентів (крім депозитних корпорацій)	млн грн.	416650	491756	572342	669974	675134
8	Грошовий агрегат М3 (грошова маса)	млн грн.	597872	685515	773199	908994	956731
9	Грошова база (монетарна база)	млн грн.	225692	239885	255283	307139	333194

Так, питома вага довгострокових кредитів у загальному обсязі кредитів, наданих комерційними банками протягом аналізованого періоду розраховується як процентне співвідношення довгострокових кредитів (кредитів строком погашення понад 1 рік) та сумарного обсягу наданих кредитів (крім міжбанківських). У свою чергу, частка кредитів банківської системи в реальний сектор економіки розраховується як процентне співвідношення сумарного обсягу кредитів, наданих нефінансовим

корпораціям до обсягу валового внутрішнього продукту у фактичних цінах (у 2014 році показник ВВП наведений без урахування ВВП тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м. Севастополя [4]). Аналогічно, розраховується показник обсягу вкладів населення як співвідношення депозитів домашніх господарств, залучених депозитними корпораціями та обсягу валового внутрішнього продукту у фактичних цінах. Водночас, співвідношення депозитів клієнтів до сукупних валових кредитів (крім міжбанківських) передбачає порівняння депозитів резидентів (крім депозитних корпорацій) та сумарного обсягу наданих кредитів (крім міжбанківських). У свою чергу, величина грошового мультиплікатора розраховується як співвідношення грошової маси (грошового агрегату М3) та грошової бази. Отримані значення показників фінансової безпеки банківської системи України протягом аналізованого періоду наведені у табл. 3:

Таблиця 3

**Показники фінансової безпеки банківської системи України
в період 2010–2014 рр.**

№	Показник	Одиниця виміру	Період, рр.				
			2010	2011	2012	2013	2014
1	2	3	4	5	6	7	8
1	Питома вага довгострокових кредитів у загальному обсязі кредитів, наданих комерційними банками	%	55,01	52,3	48,65	51,32	43,6
2	Частка кредитів банківської системи в реальний сектор економіки	% ВВП	46,41	44,3	43,1	47,22	49,71
3	Показник обсягу вкладів населення	% ВВП	25,49	23,88	26,29	30,16	26,69
4	Співвідношення депозитів клієнтів до сукупних валових кредитів (крім міжбанківських)	%	56,9	61,3	70,2	73,6	66,14
5	Величина грошового мультиплікатора	рази	2,65	2,86	3,03	2,96	2,87

Оцінка отриманих значень показників фінансової безпеки банківської системи України протягом аналізованого періоду здійснюється за допомогою даних табл. 4, де наведені їхні оптимальні та достатні значення:

Оптимальні та достатні значення індикаторів фінансової безпеки банківської системи України [10]

№	Показник	Ранг показника	Оптимальне значення	Інтервал оптимальних значень (+/-)	Інтервал достатніх значень (+/-)
1	2	3	4	5	6
1	Питома вага довгострокових кредитів у загальному обсязі кредитів, наданих комерційними банками	0,13	62,0	6,0	18,0
2	Частка кредитів банківської системи в реальний сектор економіки	0,27	27,5	2,5	7,5
3	Показник обсягу вкладів населення	0,2	50,0	5,0	15,0
4	Співвідношення депозитів клієнтів до сукупних валових кредитів (крім міжбанківських)	0,33	132,0	12,0	38,0
5	Величина грошового мультиплікатора	0,07	6,5	0,6	1,8

Очевидно, що фактичні значення питомої ваги довгострокових кредитів у загальному обсязі кредитів, наданих комерційними банками знаходяться в діапазоні оптимальних значень індикаторів фінансової безпеки банківської системи України. Оскільки відхилення фактичних показників фінансової безпеки комерційних банків від норми в будь-якому напрямку (див. табл. 4) — це негативна тенденція, що, у свою чергу, здійснює вплив на рівень фінансової безпеки банківської системи України.

Зазначимо, що рівень фінансової безпеки банківської системи України характеризується множиною ознак, то при упорядкуванні показників фінансової безпеки банків України в період 2010–2014 рр. виникає необхідність агрегування усіх показників фінансової безпеки в одну інтегральну оцінку за допомогою нормалізації:

$$Z_{\text{норм}} = 1 - \frac{|Z_{\text{факт}} - Z_{\text{онт}}|}{Z_{\text{онт}}}, \quad (1)$$

де $Z_{\text{норм}}$ — нормалізований показник;
 $Z_{\text{факт}}$ — фактичний показник;
 $Z_{\text{онт}}$ — оптимальний показник [10].

Задача нормалізації показників фінансової безпеки банківської системи України в період 2010–2014 рр. — це перехід до такого масштабу вимірювань, коли «найкращому» значенню показника фінансової безпеки банківської системи України протягом аналізованого періоду відповідає значення 1, а «найгіршому» — значення 0. З точки зору математики — це є задача нормування змінних, а з точки зору статистики — це перехід від абсолютних до нормалізованих значень індикаторів фінансової безпеки банківської системи України в період 2010–2014 рр., що змінюються від 0 до 1 і вже своєю величиною характеризують ступінь наближення показників фінансової безпеки банків України до оптимального значення, що можна також інтерпретувати у відсотках: 0 відповідає 0%, 1–100% [1].

Як зазначає Д. В. Шиян, нормалізоване значення показника буде тим вищим, чим меншим буде відхилення фактичного показника фінансової безпеки від оптимального. На практиці можлива ситуація, коли абсолютне відхилення показника фінансової безпеки перевищуватиме оптимальне значення, що в свою чергу, є причиною від’ємного значення нормалізованого показника, в такому разі, з метою утримування показників фінансової безпеки банків у діапазоні [0;1], присвоюється нормалізованому показнику значення «0» [10].

У свою чергу, інтегральний показник фінансової безпеки комерційних банків розраховується відомим методом зважених сум (табл. 5):

$$I = \sum_{i=1}^n a_i \cdot z_i, \quad \sum a_i = 1, \quad 0 \leq a_i, z_i \leq 1, \quad (2)$$

де a_i — вагові коефіцієнти, що визначають ступінь внеску i -го показника в інтегральний індекс;

Z_i — нормалізований показник [6].

Таблиця 5

Нормалізовані значення індикаторів фінансової безпеки банківської системи України в період 2010–2014 рр.

№	Показник	Період, рр.					Оптимальний рівень (нижня межа)	Достатній рівень (нижня межа)
		2010	2011	2012	2013	2014		
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	Питома вага довгострокових кредитів у загальному обсязі кредитів, наданих комерційними банками	0,8873	0,8435	0,7847	0,8277	0,7032	0,9032	0,7097

Продовження табл. 5

2	Частка кредитів банківської системи в реальний сектор економіки	0,3124	0,3891	0,4327	0,2829	0,1924	0,9091	0,7273
3	Показник обсягу вкладів населення	0,5082	0,4768	0,5233	0,6075	0,5338	0,9000	0,7000
4	Співвідношення депозитів клієнтів до сукупних валових кредитів (крім між-банківських)	0,4307	0,4646	0,5319	0,5573	0,5011	0,9091	0,7121
5	Величина грошового мультиплікатора	0,4075	0,4396	0,4660	0,4553	0,4415	0,9077	0,7231
6	Інтегральний показник фінансової безпеки банківської системи	0,4718	0,4943	0,5316	0,5051	0,4724	-	-
7	Середнє значення показників фінансової безпеки банків						0,9058	0,7144

Враховуючи значення нормалізованих показників фінансової безпеки банківської системи України в період 2010–2014 рр. (див. табл. 5) та відповідні їм вагові коефіцієнти за правилом Фішберна (див. табл. 4), було розраховано значення інтегрального показника фінансової безпеки комерційних банків України протягом аналізованого періоду (рис. 1):

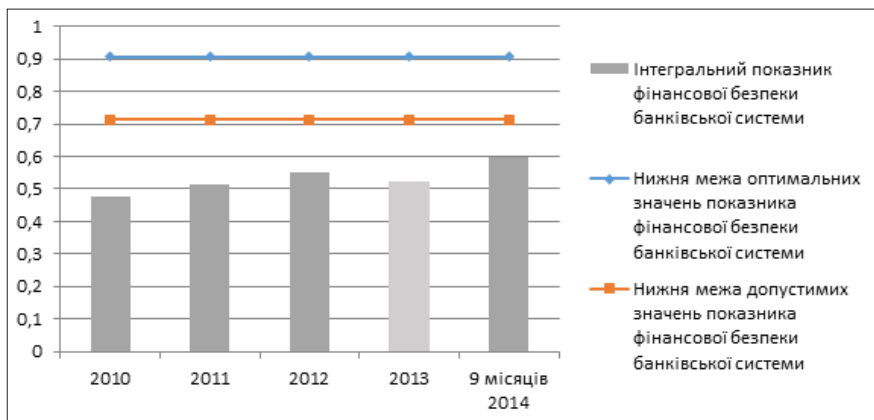


Рис. 1. Динаміка інтегрального показника фінансової безпеки комерційних банків України в період 2010–2014 рр.

В період 2010–2014 рр. спостерігається нестійка тенденція інтегрального показника фінансової безпеки комерційних банків України в напрямку зростання, а також перебування поза межами діапазону оптимальних та достатніх значень індикаторів фінансової безпеки банківської системи України. Протягом аналізованого періоду інтегральний показник фінансової безпеки комерційних банків України досягнув найнижчого рівня і становив 47% у 2010 та 2014 роках, попри поступове зростання протягом 2011–2013 рр. (на 18 в.п.), так і не досягнув нижньої межі допустимих значень аналізованого показника на 18 в.п.

За підсумками 2014 року значення інтегрального показника фінансової безпеки комерційних банків України завдяки впливу змін його факторних показників не досягнуло нижньої межі оптимальних значень (–24 в.п.) і становило близько 48%.

Так, в період 2010–2014 рр. спостерігається зростання обсягу кредитного портфеля реального сектору національної економіки, яке нівелюється спадною тенденцією динаміки розвитку відкладеного попиту населення у вигляді скорочення обсягу депозитного портфеля комерційних банків 2014 року (–5,4%), при цьому відбулося зростання обсягів ВВП у 2014 (+ 6,9%) порівняно з 2013 роком), незважаючи на наявність тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м. Севастополя, а також різке погіршення соціально-економічного розвитку окремих районів Донецької та Луганської областей України. Зазначимо, що частка кредитів банківської системи в реальний сектор економіки перевищує оптимальне значення у 1,5–2,5 рази, тоді як фактичні значення питомої ваги довгострокових кредитів у загальному обсязі кредитів, наданих комерційними банками в період 2010–2014 рр. знаходяться в діапазоні оптимальних значень індикаторів фінансової безпеки банківської системи України. Окрім того, протягом аналізованого періоду спостерігається стійке зростання обсягу фінансових активів держави у формі готівкових коштів у національній валюті, депозитів, а також грошових коштів за борговими цінними паперами, емітованих банками, разом із зростанням обсягу зобов'язань Національного банку України. Водночас, значення грошового мультиплікатора доводить незадовільну здатність формування кредитних ресурсів банками на внутрішньому ринку в період 2010–2014 рр.

Висновки. Отже, нестійка зростаюча динаміка значень інтегрального показника фінансової безпеки комерційних банків України вказує на можливості мінімально достатнього дотримання фінансової безпеки банківської системи в несприятливих умовах зовнішнього та внутрішнього середовища щодо задовільного формування та використання фінансових ресурсів для здійснення банківської діяльності в Україні.

Список використаних джерел

1. Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України» № 1277 від 29.10.2013. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://cct.com.ua/2013/29.10.2013_1277.htm 1
2. Бюлетень Національного банку України за грудень 2014 року № 12 (261). — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=48816085>
3. Валовий внутрішній продукт (у фактичних цінах): Архів. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/> 6
4. Валовий внутрішній продукт за 2014 рік (Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м. Севастополя). — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/> 7
5. Депозити, залучені депозитними корпораціями (крім Національного банку України). — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/files/3.2-Deposits.xls> 8
6. Кирьянов Б. Ф. К теории построения интегральных показателей качества систем на основе линейных математических моделей / Б. Ф. Кирьянов, Д. В. Кирьянов // Современные наукоемкие технологии. — 2008. — № 4. — С. 73–74. 11
7. Кредити, надані депозитними корпораціями (крім Національного банку України). — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/files/3.3-Loans.xlsx> 12
8. Огляд депозитних корпорацій. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=4444013>
9. Шиян Д. В. Аналіз фінансової безпеки банківської системи України / Д. В. Шиян // Науково-виробничий журнал «Інноваційна економіка». — 2013. — № 7 (45). — С. 263–266. 15 15
10. Шиян Д. В. Методика оцінки фінансової безпеки банківської системи України / Д. В. Шиян // Ефективна економіка. — 2013 — № 12. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=258616>

Дмитренко О. І.
здобувач кафедри банківської справи
університету банківської справи
Національного банку України
м. Київ, Україна

ОПТИМІЗАЦІЙНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ У РОЗКРИТТІ УЗГОДЖЕНОСТІ РІВНЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО РИЗИКУ БАНКУ

Інвестиційний ризик банку є одним з ключових різновидів ризиків банківської діяльності. Це ґрунтується на тому, що інвестиційний ризик відображає сталість сформованих впливів внаслідок здійснення окремих напрямів інвестиційної діяльності банку як з погляду досягнення результату від такої діяльності, так й з погляду поточного стану функціонування банку та його подальшого розвитку. Разом з цим також постає питання не лише щодо визначення рівня інвестиційного ризику відповідно до існуючих напрямів ведення інвестиційної банківської діяльності, але й узгодження такого рівня з погляду визначення загального інвестиційного ризику банку та відповідно до дієвості функціонування банку в цілому. Відтак це й обумовлює значимість та актуальність обраного напрямку дослідження, важливість його розгляду для розкриття практичних засад з управління інвестиційним ризиком банку.

Якщо говорити про традиційні підходи з узагальнення рівня інвестиційного ризику банку, то вони, як правило, базуються на співставленні окремих показників банківської діяльності відповідно до дотримання встановлених нормативів [1]. При цьому серед таких підходів можна виокремити підхід щодо оцінки ефективності діяльності банку за допомогою методології стохастичних границь [2]. Також заслуговує на увагу низки методів наочного відображення та співставлення дієвості здійснення різноманітних напрямів діяльності банку, що дозволяє визначити напрями узгодження зроблених оцінок [3].

Отже, можна стверджувати, що загалом питання з оцінки рівня ризику ведення банківської діяльності, в тому числі й інвестиційної діяльності банку, та подальшого узгодження таких окремих оцінок за різними напрями є відкритим. При цьому ключова спрямованість такої відкритості, зокрема з погляду досягнення узгодженості рівня інвестиційного ризику за окремими складовими інвестиційної діяльності банку повинна вирішувати питання достатності ресурсної бази банку, ефективності проведення відповідних банківських операцій та їх результативності, підсумком чого можна вважати поступовий розвиток банку.

Для розв'язку поставленого завдання дослідження за доцільним є застосування підходів оптимізаційного менеджменту, які спирається на базові положення теорії оптимізації. Тобто, в даному аспекті варто виходити з того, що перед нами постає задача з оптимізації певного параметру (рівня ризику, або показника діяльності банку) відповідно до наявних умов упровадження інвестиційної діяльності банку та наявних чинників впливу (наявних інвестиційних активів, резервів, величини зроблених витрат та отриманого доходу тощо) щодо ведення відміченої діяльності. Відтак ми можемо мати цілу низку вхідних та вихідних параметрів щодо побудови окремих оптимізаційних задач у сфері здійснення інвестиційної діяльності банку.

В якості таких окремих задач можна вказати:

- визначення мінімальних обсягів обов'язкових резервів для роботи на ринку цінних паперів, виходячи із врахування найбільш оптимального рівня ризикованості здійснення такого різновиду інвестиційної діяльності банку;
- визначення заданих параметрів фінансової результативності від операцій з цінними паперами банку, виходячи із врахування найбільш оптимального рівня ризикованості здійснення такого різновиду інвестиційної діяльності банку;
- визначення структури ведення інвестиційної діяльності банку в розрізі окремих різновидів такої діяльності, виходячи із максимізації загальної фінансової результативності банку або відповідно до окремих банківських операцій тощо.

При цьому варто відмітити, що такі окремі задачі є пов'язаними між собою, що у підсумку надає змогу узгодити рівень інвестиційного ризику на підставі врахування цілої множини чинників. Тобто, ми приходимо до того, що різноманітні питання узгодженості інвестиційного ризику можна визначити у підсумку через низку розв'язків окремих оптимізаційних задач, які спрямовані на розкриття сутності ведення інвестиційної діяльності банку, враховуючи його ресурсну базу, умови ведення банківської діяльності та існуючий стан економіки. Окрім цього, варіюючи умови ведення банківської діяльності або параметри існуючого стану функціонування банку, через низку обмежень оптимізаційної задачі, можна на підставі об'єктивних обставин врахувати безліч варіантів розвитку інвестиційної діяльності банку, а відтак й визначити умови виникнення та поширення відповідного інвестиційного ризику. Загалом це розширює межі проведення аналізу рівня ризикованості ведення інвестиційної діяльності банку та робить відмічене як засіб досягнення найбільш прийнятних цілей з управління інвестиційним ризиком. Водночас з цим також можна ранжувати підходи із формалізації досягнення поставлених цілей з управління інвестиційним ризиком відповідно цільової функції

оптимізації, що також дозволяє врахувати різні умови та обмеження, які загалом накладаються з погляду проведення дій щодо узгодженості інвестиційного ризику банку.

Таким чином, можна констатувати що застосування оптимізаційного менеджменту є тим дієвим інструментом, який дозволяє не лише вирішити, але й покращити можливі результати дієвості банку з погляду узгодженості рівня ризикованості його інвестиційної діяльності.

Література

1. Фостолович В. А., Теоретичні аспекти оцінки рівня ризиків при визначенні ефективності банківських операцій / В. А. Фостолович, К. В. Семенова // Інноваційна економіка. — 2013. — № . 8. — С. 323–327.

2. Васюренко О. Ефективність кредитування фізичних та юридичних осіб банками України: методологія аналізу стохастичних границь / О. Васюренко, В. Ляшенко, В. Подчесова // Вісник Національного банку України. — 2014. — № 1. — С. 5–11.

3. Kuzemin A. Methods of comparative analysis of banks functioning: classic and new approaches / A. Kuzemin, V. Lyashenko // Information Theories & Applications. — 2009. — Vol. 16. — Iss. 4. — P. 384–396.

Золотарьова О. В.

*к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів та обліку
Дніпродзержинський державний технічний університет
м. Дніпродзержинськ, Україна*

Гурбич О. В.

*магістрантка, Дніпродзержинський державний
технічний університет*

АДАПТИВНИЙ МЕХАНІЗМ ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ДЕПОЗИТНОЇ ПОЛІТИКИ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ

У теперішній час актуальність проблеми перегляду депозитної політики на рівні кожного банку та активізації інструментів утримання існуючих депозитних ресурсів та нарощення їх обсягу обумовлюється, по-перше, гострим дефіцитом економіки України у недорогих кредитних ресурсах, і по-друге, необхідністю стабілізації ситуації в банківській системі, запобіганню негативній тенденції відтоку коштів з депозитних

рахунків фізичних і юридичних осіб та подолання панічних настроїв, які призводять до падіння рівня ліквідності і платоспроможності банків, а іноді й до їх банкрутств внаслідок вилучення значних сум грошових коштів з їх ресурсної бази.

Не можна заперечити той факт, що найбільш суттєвий вплив на стан депозитних портфелів банків України справила економічна і політична криза. Внаслідок загострення кризових явищ в суспільстві і економіці активізувався процес виведення інвестиційних коштів, знизилась ставка за депозитами, посилилось коливання валютних курсів та знецінення національної грошової одиниці. В таких умовах керівництво кожного банку повинно радикально змінити стратегію і тактику та механізм депозитної політики, реально оцінюючи перспективи й тенденції функціонування банківської і фінансової системи країни.

В умовах подальшого розвитку ринкових відносин і загострення конкуренції між банківськими установами за потенційних клієнтів-вкладників, кожен банк повинен не формально, а обґрунтовано підходити до розробки концепції депозитної політики, визначаючи оптимальну технологію депозитного обслуговування, склад депозитного портфеля, граничні терміни, відсоткові ставки та інші умови залучення депозитів.

Слід відмітити, що серед вітчизняних фахівців банківської справи до теперішнього часу не склалося єдиної точки зору щодо визначення дефініції «депозитна політика банку». Більшість існуючих підходів до її трактування наведено в табл. 1.

Як виявляється, депозитну політику, найчастіше пропонується розглядати як комплекс або систему управлінських рішень, що обумовлюють принципи формування ресурсів (депозитного портфеля або бази) банку та розподіляються на стратегічні (орієнтовані на досягнення перспективних цілей банківської установи) й тактичні (пов'язані, з поточною діяльністю банку та адресне депозитне обслуговування). При цьому часто підкреслюється необхідність забезпечення ліквідності банку та можливості активного кредитування.

Характерними рисами депозитної політики є наступні: а) тісно пов'язана з кредитною політикою банку, оскільки забезпечує взаємозв'язок та взаємоузгодження між депозитними і кредитними операціями за термінами й сумами; б) спрямована на задоволення потреб банку в ліквідності шляхом активного залучення коштів, зокрема запозичених; в) об'єднує стратегію та тактику банку щодо залучення грошових коштів вкладників та інших кредиторів і визначення їх найефективнішої комбінації; г) ґрунтується на асортименті високоякісних депозитних послуг, різноманітних форм і методів залучення коштів, особлива увага приділяється строковим депозитам.

Підходи до визначення поняття «депозитна політика»

	Автори	Визначення депозитної політики
1	О. Бартош [1]	У широкому значенні депозитна політика банку — це стратегія і тактика банку при його діяльності щодо залучення ресурсів із метою повернення, а також при організації та управлінні депозитним процесом. У вузькому значенні — це стратегія і тактика банку в частині організації депозитного процесу з метою забезпечення його ліквідності
2	В. Волохата [2]	Система управлінських рішень, програма дій, або документ, що містить напрями діяльності банку в галузі проведення депозитних операцій
3	Р. Герасименко [3]	Банківська політика щодо залучення грошових коштів вкладників у депозити та ефективне управління процесом залучення цих коштів
4	О. Дмитрієва [4]	Виступає складовою банківського менеджменту, це комплекс заходів по формуванню депозитного портфеля, а також різноманітні форми та методи щодо реалізації конкурентних позицій на ринку депозитних послуг з метою забезпечення необхідних обсягів депозитних ресурсів
6	Р. Коцовська [5]	Стратегія і тактика банку щодо залучення грошових коштів вкладників та інших кредиторів і визначення найефективнішої комбінації її джерел. Мета депозитної політики полягає в досягненні максимального прибутку за всебічного задоволення потреб клієнтів у депозитних послугах
7	С. Кучеренко, Я. Лихочас [6]	Створює умови для не ризикованого вкладення фінансових ресурсів суб'єктів ринку. Менеджмент депозитних ресурсів передбачає здійснення системного, динамічного аналізу обсягів залучених депозитів
9	І. Мельникова [7]	Комплекс заходів щодо формування асортименту високоякісних депозитних послуг, різноманітних форм і методів залучення коштів з метою гарантування стійкості і надійності депозитної бази для забезпечення конкурентних переваг банку на фінансовому ринку

Отже, на нашу думку, депозитна політика банку — це обґрунтована та гнучка система стратегічних і тактичних управлінських рішень та відповідних їм заходів щодо визначення складу та технології залучення банком депозитних ресурсів за умови забезпечення високого рівня його конкурентоспроможності, прибутковості та ліквідності.



Рис. 1. Адаптивний механізм формування та реалізації депозитної політики комерційного банку

Щоб не тільки стабілізувати, а й збільшувати депозитні надходження, банк повинен постійно вивчати запити вкладників, аналізувати ситуацію на фінансовому ринку та в економіці й швидко модифікувати механізм реалізації депозитної політики відповідно до нових пріоритетів. В цьому контексті доцільно надати на рис. 1 авторську схему адаптивного механізму формування та реалізації депозитної політики банку, який забезпечує її гнучкість і високий рівень реагування на фактори макро- і мікросередовища комерційного банку.

Кожен з етапів формування депозитної політики комерційного банку безпосередньо пов'язаний з іншими і є обов'язковим для забезпечення ефективності депозитної політики і повноцінної організації депозитного процесу. Від даного алгоритму, багато в чому, залежатиме успішне виконання цілей і завдань, які ставляться банком щодо реалізації депозитної політики.

Література

1. Бартош О. Депозитна політика банку та основні етапи її формування / О. Бартош // Вісник УБС НБУ. — 2008. — № 3. — С. 97–101.
2. Волохата В. Є. Роль депозитної політики в управлінні ресурсами банку / Волохата В. Є. // Вісник НТУ «ХПІ». — Харків: НТУ «ХПІ». — 2012. — № 58(964). — С. 38–46.
3. Герасименко Р. А. Депозитная политика банков и факторы, влияющие на ее формирование / Р. А. Герасименко, Е. И. Хорошева, В. В. Герасименко // Финансы, учет, банки. — 2011. — № 1 (17). — С. 141–150.
4. Дмитрієва, О. А. Депозитна політика комерційного банку в умовах стабілізації грошово-кредитного ринку України: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.04.01 / Дмитрієва Олена Анатоліївна. — Київ, 2004. — 18 с.
5. Коцовська Р. Р. Банківські операції: навч. посібн. / Р. Р. Коцовська, О. П. Павлишин, Л. М. Хміль. — К.: УБС НБУ Знання, 2010. — 390 с.
6. Кучеренко С. А. Депозитна політика банку та основні напрями її реформування / С. А. Кучеренко С. А., Я. В. Лихочас // БІЗНЕСІНФОРМ. — 2013. — № 6. — С. 342–345.
7. Мельникова І. М. Маркетингова політика комерційного банку на депозитному ринку: монографія / І. М. Мельникова — К.: Київський Національний торговельно-економічний університет, 2002. — 197 с.

Золотарьова О. В.

*к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів та обліку
Дніпродзержинський державний технічний університет,
м. Дніпродзержинськ, Україна*

Федченко І. А.

*магістрантка, Дніпродзержинський державний
технічний університет*

КАТЕГОРІАЛЬНА ВИЗНАЧЕНІСТЬ ПОРТФЕЛЬНОГО КРЕДИТНОГО РИЗИКУ БАНКУ

Кризові явища у вітчизняній економіці призводять до погіршення якості кредитних портфелів банків, накопичення суми простроченої кредитної заборгованості клієнтів та, як наслідок, до вилучення значних сум коштів з обороту для формування все більшого обсягу резервів на покриття можливих втрат від кредитних операцій.

Про даний факт свідчать дані офіційного сайту Національного банку України, які характеризують динаміку і склад кредитного портфеля комерційних банків України в 2007–2014 рр. Так, з 2007 р. по 2014 р. обсяг кредитного портфеля в цілому збільшився в 3,58 рази. Кредити фізичним особам зросли в 2,2 рази, а юридичним особам — в 4,5 рази. Але збільшення темпів кредитування супроводжувалось зростанням проблемних кредитів та простроченої заборгованості за кредитами, питома вага яких зросла на 01.11.2014 р. до 11,5%, що є найбільшим показником за весь наведений період, що слід вважати негативним фактом, пов'язаним з недостатньою увагою до своєчасного виявлення та оцінки кредитних ризиків, а також побудови дієвої системи їх управління.

Відповідно, на сучасному етапі розвитку банківської діяльності проблема нівелювання негативних наслідків кредитного ризику є дуже актуальною. Необхідно додати, що у зв'язку з тим, що кредитні операції продовжують залишатись основним джерелом доходів для вітчизняних банків, але при цьому їх висока дохідність супроводжується підвищенням ризиком, банки змушені постійно вдосконалювати стратегію і тактику своєї кредитної діяльності, переглядати методи оцінки та мінімізації кредитного ризику.

Тільки обґрунтована концепція управління кредитним ризиком дозволить банку вижити й розвиватись в обраному напрямку, а також не зазнавати надмірних витрат. Для формування такої концепції обов'язковою умовою є, перш за все, чітке визначення змісту кредитного ризику як об'єкта управління, структуризація факторів, які обумовлюють зміну

його рівня та вдосконалення існуючих підходів щодо оцінювання та зниження величини кредитного ризику.

Дискусійність у трактуванні поняття «кредитний ризик» в сучасній економічній науці, на нашу думку, викликана наявністю різних кутів зору на причини його виникнення й особливості прояву.

Зокрема, М. Денисенко характеризує кредитний ризик як ймовірність збитків у зв'язку з несвоєчасним поверненням позичальником основного боргу і відсотків за ним [1, с. 240].

О. М. Петрук визначає кредитний ризик як можливість того, що в певний момент часу вартість кредитної частини банківського портфеля активів зменшиться у зв'язку з неповерненням, неповним або несвоєчасним поверненням кредитів, наданих банком [2, с. 282]. Як бачимо, такі точки зору кардинально відрізняються між собою.

І. Демчик визначає кредитний ризик як потенційну можливість втрати сум основного боргу й відсотків по ньому, що виникає в результаті порушення цілісності руху вартості під впливом різноманітних ризикотворюючих факторів (неповернення кредиту у зв'язку зі злиттям або поглинанням, банкрутством, шахрайством та ін.) [3, с. 5].

Базуючись на теорії систем, кредитний ризик визначається як сукупність об'єкта, предмета, суб'єкта (суб'єктів), які управляють (управляються) за допомогою застосування комплексів взаємозалежних методів (установлення лімітів кредитування, визначення ціни кредиту, організація кредитної справи) і використання достатнього ресурсного забезпечення (грошового, інформаційно-аналітичного, кадрового й ін.).

В «Методичних вказівках НБУ з інспектування кредитів «Система кількісної оцінки ризиків», які затверджено Постановою НБУ від 15.03.2004 № 104, кредитний ризик визначено як наявний або потенційний ризик для надходжень та капіталу, що виникає через неспроможність сторони, яка взяла на себе зобов'язання виконати умови фінансової угоди.

Отже, одні автори включають в поняття «кредитний ризик» загрозу несплати позичальником основного боргу і процентів, інші — пов'язують ризик із прибутком, який отримує банк (наприклад, кредитний ризик — це можливе падіння прибутку банку і навіть втрата частини акціонерного капіталу в результаті неспроможності позичальника гасити і обслуговувати борг.

Синтезоване бачення наведених підходів наведено на рис. 1.

Враховуючи різноманіття прояву кредитного ризику, для більш точного трактування його сутності, доцільно врахувати джерела, які його зумовлюють, оскільки даний ризик може виникати з різних причин.

Достатньо поширеним є їх поділ на наступні: макроекономічні (економічна криза, падіння обсягів виробництва, інфляція, порушення потоків платежів, недосконалість законодавчої бази, політична нестабільність);

фактори пов'язані із позичальником (втрата право- чи дієздатності, фінансова нестійкість, невідповідність термінів руху грошових потоків, нецільове використання коштів); фактори, пов'язані із банком (недосконала технологія кредитування, невірне визначення вартості застави по кредиту, недостатня або надмірна диверсифікація кредитного портфеля, помилки персоналу [1, с. 14].

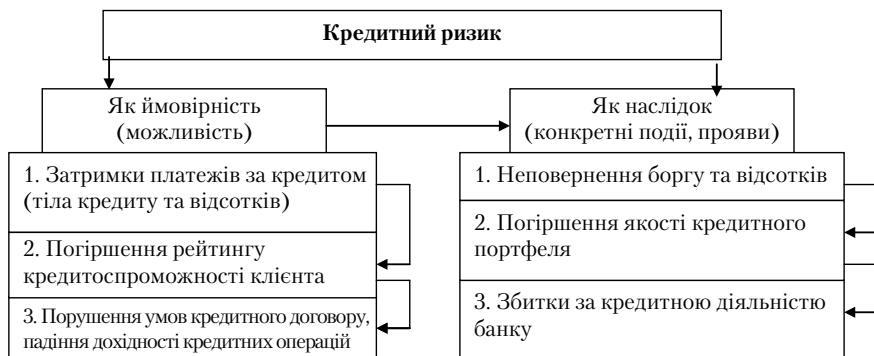


Рис. 1. Базові ознаки категорії «кредитний ризик» як об'єкта управління

За іншим підходом розрізняють: фактори, які мають зовнішній характер виникнення і пов'язані з можливістю реалізації кредитного ризику через дії, що не залежать від діяльності персоналу банку; фактори, які мають внутрішній характер пов'язані з помилками персоналу, допущеними в ході оформлення кредитної документації [4, с. 40].

На думку О. Ковальова, кредитний ризик діяльності банку виникає на основі об'єктивних та суб'єктивних чинників. Перші спричинені незначеністю, притаманною банківській діяльності, другі — особливостями прийняття рішень зацікавленими особами [5, с.40].

Г. Партин вважає, що фактори, які впливають на кредитний ризик, можуть бути контрольованими — залежать від рішень управлінського впливу, які є прорахунками банку та неконтрольованими — обумовлені об'єктивним проявом випадковості та є поза впливу банку [6, с. 65].

Систематизуючи наведені підходи, доцільно вважати, що кредитний ризик виникає, по-перше, внаслідок зовнішніх змін, які обумовлюються клієнтом, об'єктом застави, гарантом або макросередовищем, та, по-друге, в процесі функціонування банку через недостатній контроль за здійсненими кредитних операцій, проблеми з персоналом та помилки керівництва, тощо.

Отже, на нашу думку, ключовим аспектом при уніфікації існуючих підходів до визначення дефініції портфельного кредитного ризику має стати поєднання наявних джерел (зовнішніх і внутрішніх) виникнення

такого ризику (ймовірність) та обов'язкового розкриття наслідків (подій), до яких може призвести кредитний ризик, і які, в свою чергу, виступатимуть його проявами і головними ознаками.

Відповідно, можемо дати наступне визначення портфельного кредитного ризику — це ймовірність того, що в майбутньому через вплив системи негативних зовнішніх (пов'язані з позичальником, предметом застави, гарантією та негативним впливом макросередовища) та внутрішніх (пов'язані з поточною діяльністю банківської установи та її забезпеченням) чинників не буде вчасно повернено кредитний борг та відсотки за ним, погіршиться якість кредитного портфеля та буде отримано збиток за кредитною діяльністю банку.

Література

1. Кредитування та ризику: навч. посіб. / Під ред. М.П. Денисенко. — К.: Професіонал, 2008. — 480 с.
2. Петрук О.М. Банківська справа: навч. посіб. / Петрук О.М. — К.: Кондор, 2004. — 461 с.
3. Демчик І. Управління кредитним ризиком / І. Демчик // Банківський менеджмент. — 2008. — № 8. — С. 5–13.
4. Кузнецова Л. В. Кредитний менеджмент: навч. підруч. [Текст] / Л. В. Кузнецова. — Одеса: ОРІДУ НАДУ, 2007. — 332 с.
5. Дмитренко М.Г. Кредитування і контроль: навч. — метод. посіб. [Текст] / М. Г. Дмитренко. — К.: Кондор, 2009. — 296 с.
6. Партин Г.О. Внутрішньобанківське регулювання кредитних ризиків: монографія / Г.О. Партин, Л.Я. Слобода. — К.: УБС НБУ, 2007. — 254 с.

Зуєва О.В.

*аспірант кафедри банківської справи
Харківський національний економічний університет
імені Семена Кузнеця
м. Харків, Україна*

ЕЛЕМЕНТИ СКЛАДОВИХ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ, ЩО ВИЗНАЧАЮТЬ СПЕЦИФІКУ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКУ

Сьогодні банківська система України переживає кризові події, розвиток яких вказав на недосконалість підходів до планування банківської діяльності. Нагальною потребою також стала необхідність максимального підвищення результативності діяльності банків. Одним із напрямків вирішення означених проблем є оцінювання фінансового потенціалу банку і спрямування зусиль на його реалізацію.

В процесі оцінювання фінансового потенціалу банків України важливою вимогою є схожість об'єктів оцінювання за характеристиками діяльності, їх однорідність та порівняність. В роботі по дослідженню рівня ефективності банків [1, с. 303] Шергін В. В. робить припущення, що параметри, які визначають ефективність банківської діяльності відрізняються для окремих груп банків, але залишаються постійними в середині групи. Отже, при дослідженні фінансового потенціалу банків також більш доцільним є визначення меж можливостей для груп подібних банків, які можна виявити за допомогою кластерного аналізу. Для проведення кластерного аналізу необхідним є визначення показників групування, тобто основних характеристик діяльності. При цьому, класифікацію банків доцільно здійснювати за складовими елементів фінансових спроможностей та фінансових можливостей згідно статей фінансової звітності, але слід зазначити, що не всі статті балансу однаково впливають на характеристику його структури, а отже не значно характеризують специфіку діяльності банку. Банки України в більшості є універсальними банківськими установами орієнтованими на класичний спектр послуг, тобто залучення депозитів та надання кредитів фізичним та юридичним особам. Операції з цінними паперами досі не набули великого значення серед операцій банків України. Серед активних операцій з цінними паперами в цілому по Україні найбільшим є портфель цінних паперів на продаж, але при цьому загальний обсяг таких операцій в середньому не досягає 10% активів банківської системи. Окрім того, більша частина цінних паперів на продаж зосереджена в Ощадбанку та Укрексімбанку, перш за все це ОВДП. Але, слід зазначити, що із посиленням кризових явищ в економіці банки

почали збільшувати частку вкладень у цінні папери, що пояснюється необхідністю диверсифікації ризику. Пасивні операції також переважно зосереджені на залученні коштів фізичних та юридичних осіб, відсоток залучення коштів інших банків та шляхом емісії цінних паперів є малим.

До складу фінансових спроможностей банку також відносяться кошти, що обліковуються за статтями балансу «інші залучені кошти» та «інші фінансові зобов'язання». Але, слід зазначити, що обсяги коштів за даними статтями звітності важко піддаються аналізу у зв'язку із дуже різним складом операцій, які обліковуються банками за даними статтями. Залучення банком коштів на умовах субординованого боргу є вигідним для банку, адже є дешевшим ніж інші види зобов'язань і може використовуватись для збільшення капітальної бази, але є досить невідповідним для інвестора, адже вимоги за даним видом зобов'язань задовольняються в останню чергу. Спроможності банку до залучення коштів на умовах субординованого боргу визначаються ефективністю роботи топ-менеджерів і наявністю у банку тісних відносин із можливими інвесторами. Отже використовувати дані за статтями «інші залучені кошти», «інші фінансові зобов'язання» та «субординований борг» при класифікації банків не доцільно.

Залучення коштів через емісію боргових цінних паперів, в першу чергу облігацій не набуло значного розвитку в Україні, в більшості це пояснюється нерозвиненістю фондового ринку, адже найчастіше облігації випускаються саме на внутрішній ринок. Окрім того, емісія банківських облігацій є досить витратною і може сягати до 5% від номінальної вартості випуску. Витрати також включають публікацію інформації про емісію, друк бланків сертифікатів (при документарній формі випуску), оплату послуг депозитарію, аудитора, торговця цінними паперами, платіжного агента, тощо. Отже дозволити собі емісію боргових цінних паперів може лише банк із високим рівнем капіталізації та рентабельності. Відповідно, на кінець 2014 року відсоток коштів залучених шляхом емісії боргових цінних паперів складав 0,87% загальних зобов'язань, при цьому 91% емісії приходить на банки першої групи, з яких 80% складають боргові цінні папери ПАТ «Приватбанк». Слід також зазначити, що боргові цінні папери ПАТ «Приватбанк» розміщуються емітентом самостійно серед обмеженого кола юридичних осіб.

Не дивлячись на те, що банки намагаються збільшити обсяги залучених коштів із альтернативних джерел, основними напрямками залучення ресурсів залишаються депозити юридичних та фізичних осіб. Згідно методики НБУ про визначення системно важливих банків [2] при прийнятті рішення щодо системної важливості банку вага обсягу коштів залучених від юридичних та фізичних осіб складає 35% в показнику системної важливості, а коштів залучених від інших банків 7,5%.

Обсяг грошових коштів та їх еквівалентів залежить від необхідності банку підтримувати достатній рівень ліквідності, а отже від структури сформованих зобов'язань, тобто є другорядним по відношенню до них. Інвестиції в асоційовані та дочірні компанії не завжди приносять банку прибуток, а скоріше спрямовані на отримання контролю над підприємствами і їх доцільність визначається топ-менеджерами банку, отже включати даний показник до класифікації не доречно.

Зважаючи на низький рівень інвестиційної активності банків в Україні доцільним є об'єднання статей «торгові цінні папери», «інші фінансові активи, що обліковуються за справедливою вартістю», «цінні папери в портфелі банку на продаж» та «цінні папери в портфелі банку до погашення» в загальний показник інвестицій в цінні папери, що вказує на схильність банку до такого виду вкладень в цілому.

Що стосується статей власного капіталу банку, то вони відносяться до первинних спроможностей, але по різному впливають на обсяги формування вторинних спроможностей, тобто зобов'язань і фінансових можливостей. Інструкція про порядок регулювання діяльності банків в Україні [3] регулює максимальний обсяг розміщення коштів за окремими напрямками, що опосередковано впливає і на обсяг зобов'язань банку. Інструкція [3] визначає межі розміщення коштів відповідно регулятивного капіталу банку за допомогою нормативу Н2. Отже, обмеженням реалізації фінансових спроможностей та можливостей є обсяг регулятивного капіталу. При цьому, регулятивний капітал складається з основного, що вважається незмінним та додаткового, який має менш постійний характер і не може перевищувати 100% основного, отже є другорядним. Окрім того, норматив Н3 визначає достатність саме основного капіталу, як відношення його до активів та позабалансових зобов'язань зважених за рівнем ризику. Отже, доцільним при класифікації банків використовувати показник сформованого основного капіталу.

Таким чином, для врахування специфіки діяльності банку в процесі класифікації доцільно використовувати наступні показники:

- розмір основного капіталу — вказує на максимальний потенційний масштаб діяльності банку;
- частки вкладів фізичних осіб на вимогу та юридичних осіб на вимогу в зобов'язаннях банку — вказують на орієнтацію банку щодо обслуговування фізичних або юридичних осіб;
- частки строкових вкладів фізичних та юридичних осіб в зобов'язаннях банку — вказують на орієнтацію банку щодо побудови ресурсної бази;
- частка коштів інших банків в зобов'язаннях банку — вказує на залежність банку від міжбанківських позик та вкладів, зокрема від капіталу материнських банків;

- частки кредитів наданих фізичним та юридичним особам в загальних активах банку — вказують на спрямованість банку щодо розміщення фінансових ресурсів;
- частка інвестицій в цінні папери в активах банку — вказує на інвестиційну активність банку.

Загальний обсяг залучених та розміщених коштів за даними напрямами сягає в середньому 80–90% зобов'язань та, відповідно, активів банків України.

Таким чином, для оцінювання окремих складових фінансового потенціалу необхідним є виявлення груп подібних банків за специфікою їх діяльності. Групування банків доцільно здійснювати на основі структури їх балансу. В результаті проведеного аналізу було виявлено основні показники діяльності банку за статтями фінансової звітності, які складають зміст фінансових спроможностей та можливостей банку.

Література

1. Шергин, В.В. О стохастических граничных методах оценки эффективности в банковском секторе / Шергин В. В. // Аудит и финансовый анализ. — 2009. — № 4. — С. 302–306.

2. Постанова Правління Національного банку України від 25.12.2014 № 863 «Про затвердження Положення про порядок визначення системно важливих банків». [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=13264040>.

3. Постанова Правління Національного банку України «Про затвердження Інструкції про порядок регулювання діяльності банків України» № 368 від 28.08.2001, із змінами внесеними від 19.08.2014. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0841-01>.

Шумелда В.М.

*аспірантка кафедри економіки, менеджменту
та державного управління*

*Львівського національного університету ім. Івана Франка
м. Львів, Україна*

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ КРЕДИТНИХ РЕСУРСІВ БАНКУ

На сьогоднішній час головною проблемою банківського кредитування залишається обмежена можливість залучення фінансових ресурсів як із внутрішніх, так і з зовнішніх джерел. Це в свою чергу спричиняє дефіцит фінансових ресурсів банків для здійснення кредитних операцій, змушує позичати кошти на зовнішньому та міжбанківському ринках; залучати кошти населення, підвищуючи відсотки по депозитах. Така ситуація призводить до подорожчання кредитів через зростання відсоткової ставки. Належне формування та використання кредитних ресурсів банку є необхідною умовою ефективного його функціонування. Тому необхідним є проведення дослідження основних джерел банківських кредитних ресурсів та визначення їх впливу на кредитну діяльність банків.

Кредитні ресурси — це кошти, що є у розпорядженні банку і які можуть використовуватися ним для кредитних операцій [1, с. 132]. Роль кредитних ресурсів у банківській діяльності є визначальною. Це проявляється, перш за все, в тому, що від обсягу і структури цих ресурсів залежать масштаби і види активних операцій, а отже, розміри доходів та прибутків банків [2, с. 31]. Банківські ресурси поділяються на власні, залучені та запозичені.

Власні ресурси комерційних банків формуються за рахунок статутного капіталу банку, а також фондів, які створюються банками для забезпечення фінансової стійкості, комерційної та господарської діяльності, а також прибутку поточного і минулого років.

Враховуючи структуру та джерела сформованих власних ресурсів банку можна виділити низку макроекономічних умов, що впливають на процес збільшення власних ресурсів. Отже, поповнення власної капітальної бази банків залежить від таких загальноекономічних чинників, як:

- доходи населення та його довіра до банківської системи;
- законодавче поле діяльності банків;
- прибутковість діяльності народного господарства країни, що в свою чергу вплине на прибуток банків та ін. [3, с. 251].

Другою складовою ресурсів банків є залучені кошти. Необхідно відмітити, що більша частина ресурсів комерційного банку формується за рахунок залучених та позичених коштів, а не власних.

Формування залучених банківських ресурсів через проведення депозитних операцій є однією з найважливіших основ організації діяльності комерційних банків. Це пояснюється тим, що залученим ресурсам належить основна роль у покритті потреб банку в коштах для здійснення активних операцій. Можливості комерційних банків у залученні коштів регулюються Національним банком України. Банки залучають вільні грошові кошти юридичних та фізичних осіб шляхом виконання депозитних операцій, з допомогою яких використовують різні види банківських рахунків.

Важливе місце у формуванні кредитних ресурсів комерційних банків займають зовнішні позики, котрі супроводжуються вливанням фінансових активів в іноземній валюті в економіку країни, що провокує ефект доларизації економіки та, відповідно, витіснення національної грошової одиниці більш стабільною іноземною валютою. Варто зазначити, що обсяги зовнішніх зобов'язань банків впродовж останніх років постійно скорочуються, що пов'язано з грошово-кредитною політикою НБУ та обмеженням фінансових ресурсів на зовнішніх фінансових ринках у зв'язку з кризовими процесами в економіці світового господарства. Загальний обсяг зовнішніх зобов'язань банків на початок 2014 р. становив 21,32 млрд дол., що склало 15% пасивів банківської системи та зменшилося порівняно із 2013 р. на 0,18 млрд дол. [2, с. 33].

Важливим джерелом кредитних ресурсів є кредити, отримані від інших банків на міжбанківському кредитному ринку. Міжбанківське кредитування здійснюється в межах кореспондентських відносин банків і має в основному короткостроковий характер. Міжбанківський ринок — це частина ринку позикових капіталів, де тимчасово вільні грошові ресурси кредитних установ залучаються та розміщуються банками між собою. Учасниками міжбанківського ринку кредитних ресурсів є Національний банк України, його регіональні управління, комерційні банки, їх філії та відділення [3, с. 267]. Цей ринок використовується, насамперед, для хеджування валютних ризиків, хоча окремі установи залучають міжбанківський ресурс з метою транзитного кредитування.

Обсяг залучених кредитних ресурсів на міжбанківському ринку на початок 2013 р. склав 1 128,6 млрд грн, що перевищило рівень 2012 р. на 114 931,4 млн грн [2, с. 32–33]. Однак на початок 2014 р. загальна сума залучених кредитних ресурсів на міжбанківському ринку скоротилася до 910,7 млрд грн, або на 217,9 млрд грн.

В сучасних ринкових умовах один із основних принципів діяльності комерційного банку є функціонування в межах наявних, тобто реальних

ресурсів. Тому кожен банк намагається організувати свою діяльність так, щоб залучити якомога більше коштів та трансформувати їх в позики з мінімальним ризиком для себе. Але в наш час між банками існує гостра конкуренція за залучення пасивів, що і стимулює їх на пошук найефективніших сфер розміщення своїх ресурсів. Саме для вирішення цих питань кожен комерційний банк розробляє власну кредитну політику.

Кредитна політика — це розробка концепції організації грошово-кредитних відносин між комерційним банком та його клієнтами на мікро-економічному рівні шляхом визначення послідовності дій при наданні кредитних послуг [1, с. 127]. Дане визначення має розкривати зміст усіх процедур кредитування і обов'язки працівників банку пов'язані з цими процедурами.

Кредитна політика визначає задачі і пріоритети кредитної діяльності банку, засоби і методи їхньої реалізації, а також принципи і порядок організації кредитного процесу. Кредитна політика створює основу організації кредитної роботи банку відповідно до загальної стратегії його діяльності, будучи необхідною умовою розробки системи документів, що регламентують процес кредитування.

Роль кредитних ресурсів є надзвичайно важливою для комерційних банків, оскільки від їх обсягів залежить успішність та прибутковість діяльності банків, конкурентне положення на ринку, а також розвиток економічної системи держави в цілому. Серед джерел формування кредитних ресурсів банків України найбільшу частку складають кредитні ресурси, залучені на міжбанківському кредитному ринку, та депозитні вклади.

Література

1. Загородній А. Г. Фінансово-економічний словник / Загородній А. Г., Вознюк Г. Л. — Львів: Вид-во НУ «Львівська політехніка», 2005. — 714 с.
2. Миськів Г. В. Джерела формування кредитних ресурсів банківської системи України / Г. В. Миськів // Науковий вісник Херсонського державного університету, Серія: Економічні науки, 2014. — Вип. 6 ч. 5. — С. 31–34.
3. Кириченко О. А., Міщенко В. І. Банківський менеджмент: навч. посіб. / Кириченко О. А., Міщенко В. І. — К.: Знання-Прес, 2002. — 438 с.

Секція 3. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ, УПРАВЛІНСЬКИЙ ОБЛІК І АУДИТ

Артюх О.В.

*кандидат економічних наук, доцент кафедри бухгалтерського обліку
та аудиту Одеського національного економічного університету*

Албу Н.М.

*аспірантка кафедри бухгалтерського обліку та аудиту
Одеського національного економічного університету*

ОРГАНІЗАЦІЙНІ ФОРМИ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ: ПИТАННЯ КЛАСИФІКАЦІЇ

Розвиток ринкових відносин на сучасному етапі вимагає нових підходів до організації внутрішнього контролю у системі управління, який є невід'ємною складовою кожної стадії управлінського процесу на підприємстві. Від правильно організованого внутрішнього контролю залежить дієвість інших функцій менеджменту, під яким розуміється сукупність принципів, методів, засобів і форм управління бізнесом з метою досягнення стратегічних цілей компанії та підвищення її ефективності.

Вагомий внесок у розвиток теорії та практики внутрішнього контролю здійснили Бутинець Ф. Ф., Сопко В. В., Білуха М. Т., Виговська Н. Г., Дікань Л. В., Калюга Є. В., Максимова В. Ф., Нападівська Л. В., Рудницький В. С. та інші вчені та науковці. Проте, потребує подальших досліджень сучасна проблематика організації внутрішнього контролю, його методичне забезпечення. Огляд наукових та нормативних джерел свідчить про відсутність єдиного підходу до систематизації компонентів внутрішнього контролю. Залишаються невирішеними питання класифікації за організаційними формами та видами внутрішнього контролю з урахуванням нових умов господарювання у конкурентному бізнес-середовищі.

Поняття «форма» у філософському тлумаченні є способом існування і вираження змісту (його різних модифікацій) предметів або явищ. Така інтерпретація терміну означає, що зміст внутрішнього контролю виявляється в його формах, а здійснення – у способах і прийомах. У цьому контексті слушною є теза Дерія В. А., яким з'ясовано, що форми економічного контролю – це певні характеристики контролю, пов'язані із застосуванням його відповідних прийомів і способів [2, с. 185].

Форма виражає внутрішній зв'язок і спосіб організації контролю, та дозволяє розкрити його зміст і техніку здійснення.

Вибір форми внутрішнього контролю залежить від організаційної структури суб'єкта господарювання, видів та обсягів діяльності, правової організації, відношення керівництва до контролю.

На сьогодні в наукових колах та на законодавчому рівні не існує загально визнаної класифікації внутрішнього контролю за його організаційними формами. Окремі дослідники виділяють такі форми організації внутрішнього контролю, як:

- постійно діюча ревізійна комісія (ревізор);
- групи контролю;
- відділ внутрішнього аудиту;
- інвентаризаційне бюро;
- структурно-функціональна форма [5, с. 75].

Інші фахівці називають формами організації внутрішнього контролю внутрішній аудит та структурно-функціональну форму, за якою передбачається розробка комплексу внутрішніх документів, регламентуючих порядок взаємозв'язку підрозділів та їх керівників з усіх етапів здійснення внутрішнього контролю [1].

Необхідно зазначити, що окремими дослідниками пропонується до організаційних форм внутрішнього контролю відносити службу контролінгу, яка забезпечуватиме оперативність збору та обробки інформації загальногосподарського призначення та концентруватиме увагу на методичному обґрунтуванні процедур підготовки управлінських рішень [3].

У теорії контролю контролінг визначається як напрям управлінської діяльності, який завдяки цілеспрямованим збору, обробці та альтернативному інтерпретуванню отриманої інформації допомагає керівництву у процесі прийняття управлінських рішень. У цьому зв'язку не можна не погодитися з висловлюванням Бурцева В. В., який вважає, що контролінг — багатогранне поняття, яке узагальнює в собі поняття самих різних елементів управління, і є набагато ширшим ніж форма внутрішнього контролю, тому не підлягає віднесенню безпосередньо до форми внутрішнього контролю [1].

Окремі науковці, не розмежовуючи внутрішній та зовнішній контроль, пропонують класифікувати його за такими, досить розповсюдженими, формами: аудит, ревізія, тематична перевірка, експертиза [6].

У цьому аспекті особливо цінними можна вважати дослідження Максимової В. Ф., яка за власною розробкою запропонувала універсальну класифікацію внутрішнього економічного контролю:

- контроль, здійснюваний централізовано у формі інвентаризацій, тематичних перевірок, експертиз, ревізій, внутрішнього аудиту;
- контроль, здійснюваний децентралізовано у формі спостереження, моніторингу, нагляду, локальних контрольних перевірок, аналізу правильності дій, інших форм безпосереднього контролю;

– контроль, здійснюваний у інтегрованій формі – синтез його різновидів за централізованою та децентралізованою формами [4].

З метою порівняння найбільш застосовних у практиці форм внутрішнього контролю розглянемо їх загальні характеристики (табл. 1).

Таблиця 1

Порівняння основних форм внутрішнього контролю

Ознаки контролю	Внутрішній аудит	Внутрішня ревізія
01	02	03
Суб'єкти	Відділ внутрішнього аудиту створений у відповідності до штатного розкладу підприємства	Ревізійні комісії, створені у відповідності до установчих документів підприємства
Об'єкти	Система управління	Фінансово-господарська діяльність
Мета	Допомога в ефективному управлінні	Збереження ресурсів, економність їх витрачання та дотримання діючого законодавства
Обов'язковість	За рішенням власників господарчого суб'єкта	
Ступінь відкритості	Для внутрішніх користувачів	
Періодичність	Постійний контроль	Постійний або періодичний контроль
Засоби	Огляд, консультації	Перевірки
Підсумковий документ	Звіт, довідки, докладні	Акт перевірки

Загальна характеристика основних форм внутрішнього контролю показує, що незважаючи на спільність окремих рис, між внутрішнім аудитом та ревізією існують принципові відмінності у визначенні мети, об'єктів, засобів та результатів контролю. Тому з метою підвищення ефективності бізнесу суб'єкту господарювання доцільно застосовувати обидві форми внутрішнього контролю. Інші різновиди контролю у вигляді окремих груп (структур) контролю мають обмежене функціональне навантаження, яке у той чи іншій мірі знаходить відображення в основних формах контролю – внутрішньому аудиті або ревізії.

Підсумовуючи вищевикладене, зауважимо, що дослідження організаційних форм внутрішнього контролю виявило проблематику їх визначення та класифікації як у науковому оточенні так і на законодавчому рівні. Тому важливим завданням подальших досліджень є систематизація

форм внутрішнього контролю з урахуванням сучасних потреб суб'єктів господарювання та їх нормативне закріплення у вітчизняному законодавстві.

Література

1. Бурцев В. В. Внутренний контроль: основные понятия и организация проведения: Менеджмент в России и за рубежом № 4 / 2002. [Електронний ресурс] — Режим доступу: <http://www.mevriz.ru/articles/2002/4/1037.html>
2. Дерій В. А. Витрати і доходи підприємств у системі обліку та контролю: монографія. / В. А. Дерій. — Тернопіль: ТНЕУ, «Економічна думка», 2009. — 272 с.
3. Кривюк І. Д. Організація контролю на підприємстві [Електронний ресурс] — Режим доступу: http://www.rusnauka.com/17_APSN_2009/Economics/48085.doc.htm
4. Максимова В. Ф., Теоретичні та методологічні засади формування цілісної системи внутрішнього контролю в управлінні промисловим підприємством: дис... д-ра екон. наук: 08.06.04 / Одеський держ. економічний ун-т. 2006. [Електронний ресурс] — Режим доступу: <http://disser.com.ua/content/240353.html>
5. Мних Є. М. Контроль у системі інноваційного менеджменту підприємства: [монографія] / Є. В. Мних, С. В. Бардаш, О. А. Шевчук та ін.; [за ред. Є. М. Мниха]. — К.: КНТЕУ, 2011. — 452 с.
6. Подолянчук О. А. Класифікація контролю за організаційними формами та видами [Електронний ресурс] — Режим доступу: <http://socrates.vsau.org/repository/getfile/3485.pdf>

Лень В. С.

*к.е.н., професор,
професор кафедри бухгалтерського учета,
налогообложения и аудиту*

Колівешко О. М.

*аспірант
Черниговский национальный технологический университет,
г. Чернигов, Украина*

МЕСТО УЧЕТА ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СИСТЕМЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

Проблемы учета экологической деятельности и его места в системе бухгалтерского учета исследовались в работах многих отечественных и зарубежных ученых. Тем не менее единого подхода относительно места учета экологической деятельности в системе бухгалтерского учета не достигнуто.

Кирсанова Т.В [1] считает, что экологический учет целесообразно отнести к управленческому учету, как неотъемлемую его часть. В.М. Жук делает вывод, что экологический учет несомненно должен стать частью управленческого учета [2].

Л.М. Пелиньо [3] утверждает, что показатели экологической деятельности формируются в системе финансового и управленческого учета. С ней соглашаются также Н.И. Беренда и Н.В. Остапенко [4].

В.З. Папинко [5] учет экологической деятельности предлагает учитывать в подсистемах учетной системы, с конкретными задачами относительно каждой из них: «в финансовом учете — предоставлять пользователям обобщенную ретроспективную информацию о природоохранной деятельности предприятия в денежном измерении; в управленческом учете — отслеживать в масштабе реального времени природоохранную деятельность в денежном и натуральных измерителях, информировать систему менеджмента об эффективности использования ресурсов и т.п., в контроллинге — аккумулировать информацию для планирования, учета, анализа и стратегического управления природоохранной деятельностью предприятия».

Э.К. Муруева [6] утверждает, что показатели экологической деятельности следует формировать в системах экологического финансового и экологического управленческого учета. Экологический финансовый учет автор отличает от традиционного детальным рассмотрением прибылей и доходов от инвестиций в экологию, а экологический управленческий учет — детальным рассмотрением физической

информации о потоках энергии, воды, материалов, включая отходы, так и стоимостной информации о связанных с ними затратах, результатах и сбережениях.

Самостоятельным направлением бухгалтерского учета считает экологический учет О.С. Кожуховая [7], который рядом с финансовым и управленческим учетом включает в себя учет доходов и затрат от экологической деятельности, активов природоохранного назначения, экологического налога, рентных платежей, штрафных санкций за нарушение экологического законодательства, а также сбор информации и составление отчетов об экологической деятельности. Практически такие же предложения приведены и И.М. Садовской [8], а П.А. Сахно [9] выделяет экологический учет в отдельную систему, которая включает три основные составляющие: учет экологических затрат, учет экологических обязательств, отчетность о природоохранной деятельности.

Как самостоятельное направление бухгалтерского учета хозяйствующего субъекта, который обеспечит бухгалтерский учет соответствующей экологической информацией определяет экологический учет О.В. Ильичова [10]. Вместе с тем она отмечает, что в настоящее время экологический учет не имеет систематизированного характера. Однако, на приведенном ею рисунке экологический учет представлен отдельно от бухгалтерского и показана их взаимосвязь.

Австрийские ученые Н.А. Jobstl и J.N. Hogg предложили систему учета из трех элементов: бухгалтерский, социальный и экологический бухгалтерский учет [11]. То есть, авторы структурно выделяют экологический учет из системы бухгалтерского учета. К составляющим бухгалтерского экологического учета они включают: экологический учет, экологический баланс, анализ жизненного цикла, экологический аудит, учет экологических затрат, экологический Impact анализ, учет естественного капитала, учет для составления экологической публичной отчетности.

Анализ приведенных источников свидетельствует, что разные авторы определяют разное место бухгалтерского учета экологической деятельности, а именно:

- учет экологической деятельности является прерогативой управленческого учета;
- учет экологической деятельности осуществляется в подсистемах финансового и управленческого учета;
- учет экологической деятельности следует осуществлять в отдельной подсистеме бухгалтерского учета;
- учет экологической деятельности выводится за границы традиционного бухгалтерского учета и является отдельной системой экологического бухгалтерского учета.

Прежде всего следует отметить, что словосочетание экологический учет, которое применяют ряд авторов в вышеприведенном обзоре литературных источников не является корректным. Нами раньше приводилось обоснование, что вместо него для субъектов хозяйственной деятельности следует применять словосочетание «бухгалтерский учет экологической деятельности» [12]. Понятие «экологический учет» тоже имеет право на существование, если рассматривать учет вообще как процесс распознавания, оценки и передачи информации, которая дает возможность пользователям такой информации компетентно принимать решение и формировать суждение. В этом случае из учета вообще можно выделить как отдельные его составляющие бухгалтерский, социальный, экологический и научно-технический учеты. При этом, под экологическим учетом следует понимать процесс распознавания, оценки и передачи экологической информации, которая дает возможность пользователям такой информации компетентно принимать решения и формировать суждения [13, с. 19].

С утверждением о том, что учет экологической деятельности является прерогативой лишь управленческого учета нельзя согласиться по той причине, которые денежные показатели экологической деятельности накапливаются в подсистеме бухгалтерского учета — финансовый учет, а более детальная информация, которая включает и натуральные показатели для управления деятельностью накапливается в подсистеме бухгалтерского учета — управленческий учет.

Утверждение относительно необходимости выделения бухгалтерского учета экологической деятельности за границы финансового и управленческого учета или вообще бухгалтерского на наш взгляд не является достаточно обоснованным.

Мы считаем, что учет экологической деятельности организуется как в системе финансового, так и управленческого учета. В финансовом учете накапливается информация об экологической деятельности в денежном выражении, а в управленческом учете информация детализируется в зависимости от нужд управления как в денежных так и в натуральных показателях. К тому же, разделение бухгалтерского учета на финансовый и управленческий есть довольно условным. Эти два вида учета тесно взаимосвязанные и граница между ними очень размыта [14].

На наш взгляд взаимосвязь бухгалтерского учета, экологического учета и учета экологической деятельности можно представить схемой, приведенной на рисунке 1.

Подытоживая результаты проведенного исследования, можно сделать следующие выводы и обобщения:

- 1) бухгалтерский учет экологической деятельности является подсистемой бухгалтерского учета и накопление ее показателей осуществляется в пределах финансового и управленческого учета;

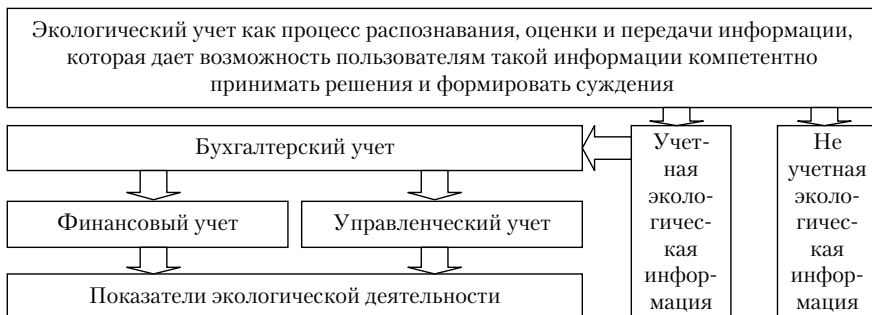


Рис. 1. Взаимосвязь бухгалтерского учета, экологического учета и учета экологической деятельности

2) вывод бухгалтерского учета экологической деятельности за границы системы бухгалтерского учета является необоснованным в связи с тем, что в понятии «бухгалтерский учет экологической деятельности» ударение делается именно на словах «бухгалтерский учет»;

3) понятие «экологический учет» является понятием высшего уровня по сравнению с понятием «бухгалтерский учет экологической деятельности», под которым следует понимать процесс распознавания, оценки и передачи экологической информации, которая дает возможность пользователям такой информации компетентно принимать решения и формировать суждения.

Литература

1. Кірсанова Т. О. Екологічний контролінг в системі управління підприємством: автореф. дис. канд. екон. наук: спец. 08.08.01 «Економіка природокористування і охорони навколишнього середовища» / Т. О. Кірсанова. — Суми: Сумський державний університет, 2004. — 20 с.
2. Жук В. М. Екологічні аспекти бухгалтерського обліку в агропромисловому виробництві / В. М. Жук // Агроекологічний журнал. — 2012. — № 2. — С. 18–23.
3. Пелинь Л. М. Місце екологічного обліку в сучасній системі бухгалтерського обліку та його важливе значення в сфері охорони довкілля / Л. М. Пелинь // Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України. — 2008. — Вип. 18.2. — С. 70–75.
4. Беренда Н. І. Розвиток екологічного обліку в Україні з врахуванням світового досвіду [Електронний ресурс] / Н. І. Беренда, Н. В. Остапенко // Режим доступу: <http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/6439/1/2.pdf>
5. Папінко В. З. Облік і аналіз природоохоронної діяльності підприємств хімічної промисловості України. / Автореф. канд. екон. наук: 08.06.04 // В. З. Папінко; Тернопільська академія народного господарства. — Т., 2004 р.

6. Муруева Э.К. Развитие экологического учета (на примере лесного сектора экономики) / Э.К. Муруева. — СПб.: Издательство Санкт-Петербургской академии управления и экономики, 2009. — 212 С.

7. Кожухова О.С. Экологический учет и экологический контроллинг: взаимосвязь и интеграция [Электронный ресурс] / О.С. Кожухова // Управление экономическими системами. Электронный журнал. — 2012. — № 3. — Режим доступа: <http://uecs.ru/ekonomika-priodopolzovaniyz?start=50>.

8. Садовська І. Управлінський облік природоохоронної діяльності сільськогосподарських підприємств / І. Садовська // Економічний дискурс: міжнародний збірник наукових праць. Випуск 1. (м. Кам'янець-Подільський) — Тернопіль: Крок, 2013. — с. 216–218.

9. Сахно Л. А. Екологічний облік і аудит в реформуванні традиційної системи обліку на підприємстві / Л. А. Сахно // Облік і фінанси АПК. — 2009. — № 1. — С. 89–92.

10. Ильичева Е.В. Экологический учет в условиях реализации политики экологической сбалансированности: автореф. дис. на соиск. степ. д-ра экон. наук: спец. 08.00.12 «Бухгалтерский учет, статистика» / Е.В. Ильичева. — Орел: ГОУ ВПО «Орловский государственный технический университет», 2010. — 37 с.

11. Jobstl H. A., Hogg J. N. State of Forestry Accounting in some European Countries. In: Buttoud G., Jobstl H., Merlo M. (eds.). Accounting and Managerial Economics for Environmentally-friendly Forestry. Economie et Sociologie Rurales, Actes et Communications, № 15, P. 17–40.

12. Лень В.С. Екологічний облік: поняття та зміст / В.С. Лень, О.М. Колівшко // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. Серія «Економічні науки». — 2014. — № 2 (74). — С. 402–411.

13. Лень В.С. Бухгалтерський облік в Україні. Основи та практика: навч. посіб. / В.С. Лень, В.В. Гливенко. — Вид. 4-те. — Тернопіль: Навчальна книга — Богдан, 2012. — 744 с.

14. Лень В.С. Управлінський облік: навч. посіб. / В.С. Лень. — 2-ге видання. — К.: Знання-Прес, 2006. — 317 с.

Секція 4. ЕКОНОМІКА ПРАЦІ І УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ

Гоблик В.В.

*д.е.н., доцент, заслужений економіст України
Мукачівський державний університет
м. Мукачево, Україна*

ФОРМУВАННЯ ДІЄВОГО ІНСТИТУЦІЙНО-ПРАВОВОГО ПОЛЯ МІГРАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ

Умовою використання позитивного потенціалу зовнішньої трудової міграції та мінімізації її негативних наслідків є розробка та впровадження належної міграційної політики. На сьогодні Україна не має системної та ефективної міграційної політики. Законодавство у сфері міграції хоча і є розгалуженим і ліберальним, проте не містить головного складника — концепції міграційної політики. На інституційному рівні різними питаннями у сфері міграції займаються сім міністерств.

Проблема нормативно-законодавчого забезпечення міграційної політики існує з моменту зародження української державності і до сьогодні.

У ході обговорення міграційних процесів, започаткованого у 2006 р. Генеральною асамблеєю ООН, світова спільнота погодилася, що міграція перетворюється на вагомий чинник розвитку, боротьби із бідністю, досягнення проголошених ООН цілей тисячоліття. Водночас уряди багатьох держав не здатні скористатися можливостями, які надає міграція, оскільки, по-перше, їх не усвідомлюють, а по-друге, не мають для цього належних інструментів. До їх числа можна віднести й Україну, де формування державної міграційної політики, як і її інституційне забезпечення, все ще не завершено. Подолання проблем у міграційній сфері, використання позитивного потенціалу міграції потребують удосконалення національного міграційного законодавства, створення належних адміністративних органів з його виконання, розвитку міжнародного співробітництва у відповідній сфері [1].

Розробка міграційної політики України, як і багатьох інших сегментів державного управління, розпочалася після здобуття незалежності, і в 1990-ті рр. відбувалася досить динамічно. Незважаючи на труднощі перехідного періоду, дефіцит досвіду, кадрів, ресурсів, було розроблено законодавчу базу управління міграціями, створено органи міграційної

служби, визначені основні принципи та напрями міграційної політики. У 1991 році в Україні створено нормативно-правове поле, що регулює міграційні процеси. Міжнародні інституції оцінюють українське законодавство як одне з найрозвиненіших на теренах СНД. В Україні міграційну нормативно-правову базу становлять: міжнародні договори України (Конвенція про захист прав людини та основних свобод, Конвенція про статус біженця 1951 року та Протоколу 1967 року (2002); закони України «Про імміграцію» (2001), «Про біженців» (2001), «Про громадянство України» (2001) та «Про правовий статус іноземця і осіб без громадянства», «Про Державну прикордонну службу України» (2003) та «Про внесення змін в деякі законодавчі акти в зв'язку з прийняттям Закону «Про державну прикордонну службу України» (2003), які набрали чинності з 1 серпня 2003 року, «Про свободу пересування і свободу вибору місця проживання в Україні», «Про основи національної безпеки України».

Проте міграційна політика та міграційне законодавство не стало пріоритетними напрямками роботи українських урядів. Саме тому формування міграційного законодавства відбувалося радше на підставі тиску зовнішніх чинників, аніж свідомого українського бачення розвитку міграційної політики. Такими зовнішніми чинниками в основному була політика країн Євросоюзу, спрямована, по-перше, на обмеження зовнішньої легальної міграції з країн СНД, а по друге – на жорстку політику протидії незаконній міграції, в тому числі з України. Саме вимоги ЄС щодо посилення охорони кордонів, боротьби з транзитною нелегальною міграцією та небажання врегулювати двосторонні процеси перебування українських заробітчан у країнах Європи зумовили в основному тенденції розвитку законодавства та інститутів, що його реалізують.

В Україні досі немає нормативного документа, який би закладав основи міграційної політики України, визначав її цілі, завдання, механізми та інструменти реалізації. З часу здобуття незалежності міграційна політика йшла за подіями, реагувала на них, а не була результатом детального вивчення ситуації та пошуків оптимальних методів досягнення цілей [2]. Однак згідно з Конституцією України (п. 10 ст. 92) засади регулювання демографічних і міграційних процесів визначаються виключно законами України.

Спроби ухвалити міграційну концепцію не увінчалися успіхом через низьку якість законопроектів і невідповідність їх до міграційних викликів. Так, у Верховній Раді з 2002 року перебувало кілька законопроектів про загальні засади міграційної політики України. Перший, під реєстраційним номером № 4227, подав уряд, другий – народні депутати України І. Гайдош та М. Шульга 25 червня 2004 року. У результаті розгляду в першому читанні обох законопроектів за основу було вирішено прийняти проект народних депутатів, який було направлено на доопрацювання

у Комітет Верховної Ради з питань прав людини, національних меншин і міжнаціональних відносин [3]. Проте через декларативність гасел законопроект так і не став законом.

Якісно нові виклики, пов'язані з підписанням угоди про реадмісію з Європейським Союзом, і тиск європейських партнерів поставили питання комплексного управління міграційними процесами на порядок денний української влади. Рішення Ради національної безпеки й оборони України від 15 червня 2007 року, посилене Указом Президента України від 20 липня 2007 року № 657, озвучило потребу в «невідкладному визначенні основ державної міграційної політики України та підвищенні ефективності протидії явищам, що становлять реальну загрозу національній безпеці України [4]. Указом передбачалося розробити до кінця 2007 року проект Концепції державної міграційної політики України та внести його на розгляд парламенту, а також здійснити впродовж 2007–2008 років необхідні заходи щодо оптимізації системи державного управління у сфері міграції, розглянути питання щодо доцільності утворення центрального органу виконавчої влади з питань міграції.

Вже 1 квітня 2009 року у Верховній Раді України було відхилено черговий проект закону № 3506 від 19.12.2008 «Про Концепцію державної міграційної політики», розроблений Міністерством юстиції. У висновках Головного науково-експертного управління вказувалося, що ціла низка положень цього законопроекту не узгоджувалася з нормами чинної Конституції України, а сам проект закону потребував серйозного доопрацювання [5].

В лютому 2010 р. Верховна Рада відхилила наступний поданий Урядом законопроект. Невдачею завершилося також проходження альтернативного законопроекту, поданого депутатами, який уже у другому читанні було відхилено в липні 2010 р. [6].

Внаслідок цього країна не лише не отримала надійних орієнтирів у міграційній сфері, але й будь-який законотворчий процес у сфері регулювання міграцій було заблоковано, оскільки відповідно до згаданого рішення РНБОУ низка законопроектів мала бути подана після затвердження Концепції. Зокрема, це стосується нової редакції закону про правовий статус іноземців та осіб без громадянства й удосконаленого закону про біженців [7].

Необхідно розуміти, що неприйняття закону «Про Концепцію міграційної політики України» є гальмом у подальшому розвитку законодавства, а ще більше у розвитку необхідних країні інституцій. Прийняття ж закону не тільки закладе ґрунт для вироблення ефективної міграційної політики, а й відкриє шляхи для вдосконалення всього міграційного законодавства. Тому затвердження Концепції державної міграційної політики України є невідкладним завданням. Його вимагає необхідність

забезпечення інтересів держави та її громадян у міграційній сфері, вирішення конкретних проблем регулювання міграції, розвитку міжнародного співробітництва (зокрема, це одна з вимог Плану дій щодо скасування візового режиму з ЄС). Прийняття Концепції забезпечить суспільство політичними орієнтирами щодо міграції, розблокує законодавчий процес, надасть можливість створити належні адміністративні органи з регулювання міграційних процесів. Проте формально прийняти цей документ недостатньо. Необхідно, щоб його зміст відповідав сучасному розумінню міграційних процесів та їхньому впливу на розвиток держави. Зокрема, Концепція державної міграційної політики повинна: спиратися на пріоритети загальної стратегії розвитку України; виходити з глибокого вивчення міграційної ситуації, та врахування її динамічних змін; розглядати міграційну ситуацію в контексті перспектив соціально-економічного та демографічного розвитку країни, що характеризується стрімким зменшенням населення й еventуальним дефіцитом трудових ресурсів уже у найближчому майбутньому.

Література

1. Государственное регулирование рыночной экономики / Под ред. В. И. Кушлина. — М.: Изд-во РАГС, 2010. — с. 358.
2. Малиновська О. Основні засади міграційної політики України та майбутні сценарії розвитку / О. Малиновська // Міграція і ринки праці Польщі та України. — Warsaw, 2003. — с. 83.
3. Чи потрібен Україні спеціалізований орган у галузі міграції? Лабораторія законодавчих ініціатив, 13 січня 2005 року. — [Електронний ресурс]: Режим доступу: <http://migration.org.ua/index.php?module=pages&act=page&pid=93>
4. Указ Президента України від 20 липня 2007 року № 657/2007 «Про рішення Ради національної безпеки і оборони України від 15 червня 2007 року «Про напрями державної міграційної політики України та невідкладні заходи щодо підвищення її ефективності». — Електронний ресурс. — Режим доступу: president.gov.ua/documents/6475.html
5. Картка проекту закону. — Електронний ресурс. — Режим доступу: http://gska2.rada.gov.ua/pls/zweb_n/webproc4_1?id=&-pf3511=33981
6. Данюк М. Удосконалення державної міграційної політики України / М. Данюк, О. Леоненко // Україна: аспекти праці. — 2009. — № 6. — С. 48.
7. Закон України «Про правовий статус іноземців та осіб без громадянства» від 22.09.2011 р. № 3773 — VI. — Електронний ресурс. — Режим доступу: zakon4.rada.gov.ua/laws/show/3773-17

Секція 5. ЕКОНОМІКА, ОРГАНІЗАЦІЯ І УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Гудим П. В.
*аспірант, Дніпропетровський університет імені Альфреда Нобеля
м. Дніпропетровськ, Україна*

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ТА ПРОБЛЕМИ СТВОРЕННЯ ТА УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИМ ПОРТФЕЛЕМ ЯК ЧАСТИНА ЗЕД ПІДПРИЄМСТВ

За останні роки світова економіка розвивається у русі глобалізації та інтеграції. Посилення зв'язку між економічними відносинами на міжнародному рівні відкрили нові простори та можливості для ведення бізнесу окремих країн. Зовнішньоекономічні відносини підприємств впливають на стан їх функціональних та фінансових можливостей. Для розвитку підприємств окремих країн рушійним факторами став рух капіталу на міжнародному рівні. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств відображає дію на їхню економіку процесів глобалізації та інтеграції. Згідно з Законом України «Про зовнішньоекономічну діяльність», *зовнішньоекономічна діяльність* — діяльність суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, побудована на взаємовідносинах між ними, що має місце як на території України, так і за її межами; а за Господарським кодексом України — господарська діяльність суб'єктів господарювання, яка в процесі її здійснення потребує перетинання митного кордону України майном та (або) робочою силою. Під видом зовнішньоекономічної діяльності слід розуміти діяльність, при здійсненні якої виникають зовнішньоекономічні відносини, що перебувають в одному правовому режимі і тому регулюються одними й тими самими правовими нормами [1].

Останнім часом велику увагу в даній діяльності привертає *міжнародна фінансова сфера, а особливо міжнародні фінансові операції та операції з цінними паперами*, до котрої залучаються підприємства задля акумулювання додаткових фінансових ресурсів, збереження й примноження власного капіталу. Розвиток даної категорії бере свої початки від поглиблення фінансових зв'язків країн та утворення і функціонування на міжнародній економічній арені фінансового, зокрема фондового ринку (ринку цінних паперів), на котрому відбувається перерозподіл значних фінансових ресурсів.

За сприятливих чи складних економічних умов, як глобальних, так і національних, регіональних чи локальних, підприємства у будь-якому разі прагнуть отримувати високі доходи, прибутки. Ті ж підприємства, що міцно тримають свої позиції, а також здатні генерувати інвестиційний капітал задля утворення портфелю цінних паперів націлені на його доцільне використання — з досить низьким ризиком та якомога більшим прибутком від інвестування. За умов значної нестабільності фінансової сфери — ситуація, що спостерігається паралельно з економічними кризовими явищами — загальна стратегія інвестування має забезпечувати необхідну чи визначену інвестором дохідність. При цьому будь-які витрати на підтримку інвестиційного портфеля цінних паперів мають бути мінімальними, але й також чітко визначати, відповідно до ситуації, можливості інвестування.

На даному етапі перед інвестором стоїть проблема створення такого портфелю акцій, що включав би найбільш економічно вигідні цінні папери — менеджмент портфелем цінних паперів. Його структура та тип має визначатися відносно всіх параметрів та обмежень, що накладаються на рішення інвестора у процесі управління ним — пояснює стратегію інвестування та управління портфелем. Коли вибрано тип портфеля, що відповідає обмеженням та заданим умовам інвестора, вибирається тактика — визначення важелів (часток) інвестицій з адаптацією та коригуванням їх величин в часі, що будуть здійснюватися у конкретний тип цінних паперів сформованого портфеля. В даному випадку доцільно розглядати менеджмент портфеля сплановуючи заздалегідь його структуру відносно можливого найгіршого, нормального, сприятливого розвитку подій — формувати на основі прогнозованої інформації відповідно до кожного типу цінних паперів. Формуючи інвестиційний портфель цінних паперів інвестор відштовхується відносно прогнозованої інформації та власної інтуїції, що загалом і формує інвестиційну стратегію та обирається тип портфеля. Узагальнені типи інвестиційних портфелів цінних паперів в залежності від переваг інвестора, його поведінки такі:

Таблиця 1

Типи портфелів цінних паперів відносно діяльності інвестора

– агресивний (ризиковий) — націлений на отримання найбільш можливого доходу від приросту курсової вартості цінних паперів портфеля (в основному, акцій) переважно з високим ступенем ризику;
– поміркований (ринковий) — формування доходу не обмежується жорсткими рамками періоду інвестування і відбувається за рахунок приросту курсової вартості, процентів за дохідними державними облігаціями, зокрема з дивідендних виплат;

– консервативний портфель формується з державних облігацій (найменш ризикований) — направлений на отримання стабільного доходу протягом тривалого періоду часу з меншою дохідністю, проте з високою надійністю одержання. Тому для нього кращим є безперервний потік платежів — процентних виплат на цінні папери.
– змішаний, котрому характерні комбінаційні властивості перелічених типів [2].

Проте, діяльність по управлінню портфелем цінних паперів в залежності від можливостей та поведінки інвестора розділяють на: — активну; — пасивну; — збалансовану (табл. 3). Звідси, сукупність методів, що використовуються при створенні та управлінні портфелем — це методи управління портфелем, відповідно наступні: активний, пасивний, збалансований. При цьому, для кожного з методів характерні наступні основні етапи формування портфеля: 1) вибір оптимального типу портфеля; 2) оцінка прийнятності співвідношення ризику та доходності; 3) визначення початкового складу портфеля; 4) вибір схеми управління портфелем [3]. Проте, відносно раніше з'ясованого, неабияке значення для інвестора при формуванні портфеля відіграють початкові етапи отримання, обробки інформації про (відображено табл. 2):

Таблиця 2

Етапи обробки інформації для портфельного інвестування

1. Характер національних та міжнародних портфельних інвестицій
2. Прогнозна інформація динаміки цін цінних паперів
3. Основні показники кількісної ([4]) та якісної оцінки цінних паперів (наприклад [5])
4. Оціночна інформація доцільності вибору того чи іншого типу портфеля
5. Прийнятні стратегії управління інвестиціями в портфель цінних паперів та тактика

Можливості реалізувати належним чином обробку такої інформації за часту обмежуються, тому важливим та першим етапом, на думку автора, є визначення доступної для нього в залежності від фінансів аналітичної інформації. А останнім є оцінка ефективності управління портфелем цінних паперів та коригування стратегії, тактики, типу портфеля. Рухаючись відносно даних етапів інвестор приходять до чітко визначених методів формування та управління портфелем — це етап, що контролюється від початку до кінця формування портфеля. Отже, методи управління доцільно визначається відповідно до сподівань інвестора (діяти агресивно, помірковано, консервативно) та моніторингу (стратегія, тактика та аналіз):

Характеристика методів управління портфелем цінних паперів

- для всіх стратегій управління характерно, що менеджер-інвестор прагне високого доходу та збереження інвестицій від впливу інфляції (високої ліквідності) — менеджер встановлює відповідність доходності до ризику, встановлює для портфеля необхідний рівень ліквідності, виконує диверсифікацію фондових інструментів, визначає необхідність на національному рівні приймати участь в керуванні над акціонерними підприємствами (коли підприємство стане високорентабельним і його акції зростуть у ціні, інвестор матиме можливість продати свій пакет і одержати значні прибутки), а на міжнародному рівні визначає чи можливе вкладення капіталу в іноземні цінні папери (вони не дають інвестору права реально контролювати об'єкт інвестування, проте уможливується одержання більш високих доходів за кордоном — якщо доходи при однаковому ризику, що на національному рівні, що на міжнародному, обраних цінних паперів міжнародного ринку вищі, то є сенс в їхньому придбанні, а також уможливується диверсифікація ризику портфеля відносно економік країн), здійснюється управління ризиком, а також інвестор може включати в портфель такі фінансові інструменти, що надають податкові пільги.
- для активного методу характерним є постійна зміна структури портфеля у разі невідповідності інвестиційним цілям та сподіванням інвестора, моніторинг і своєчасне, з урахуванням ліквідності, придбання цінних паперів, що відповідають стратегії та цілям портфеля — це означає, що менеджер портфеля повинен якомога швидше придбавати найбільш недооцінені фінансові інструменти і якнайшвидше позбавлятися від низько доходних активів; метод передбачає великі фінансові витрати, що спричинені постійною участю на ринку, аналізом цінних паперів, пошуком перспективних і недооцінених цінних паперів та прогнозуванням їхньої динаміки розвитку, формуванням аналітичної інформації по прийняттю рішень, купівлею та створенням технічного, програмного чи методологічного забезпечення. Для зниження впливу ризику менеджер здійснює: установку обмежень на розмір інвестиційної операції; встановлює розмір максимального рівня втрат та резервів на їх ліквідацію; при маржевих операціях — встановлює максимальний їх рівень. Характерно для агресивних та помірковано-агресивних портфельів цінних паперів. Даний метод характерний для будь-якої ситуації розвитку подій.
- пасивний метод управління характеризується мінімальним рівнем ризику та відповідним доходом до нього, а також малими витратами, порівняно з активним, на управління портфелем, проте важливим залишається постійна поінформованість, зокрема пошук найбільш надійних, стабільних та недооцінених цінних паперів з розрахунком на те, що за досить довготривалий період інвестор прагне отримати доходи від цінних паперів, що придбав і утримує в себе на чітко визначений строк, у інвестора є можливість визначити досить чітко всі результати аналізу по доходності, ризику та ліквідності портфеля на даний проміжок часу, сам портфель залишається помірно незмінним тривалий час, але диверсифікується та періодично переглядається та перескладається при необхідності. Основний дохід виходить від дивідендів та нарахувань

за цінними паперами, при цьому перевага такого методу, що додаткові витрати досить малі. Характерно для помірковано-агресивних та консервативних портфельів цінних паперів. Даний метод характерний для позитивної ситуації і менш ефективний при нейтральному та неефективний при негативному розвитку подій.

– збалансований метод управління – найбільш ефективний та поширений синергетичний метод, що пояснюється створенням двох частин набору типів цінних паперів, де перша частина формується як базис (надійні та стійкі, проте низько дохідні та мало ризиковані), а друга – для активних дій управління портфелем цінних паперів.

Висновок. Основною метою портфельних інвестицій є отримання доходів та збереження інвестицій. Кожен тип, стратегія та тактика портфеля застосовується відносно очікуваної та проаналізованої інформації стосовно цінних паперів, а також глобальної та національної економіки та фінансових ринків. Український фінансовий ринок ще в стадії розвитку, а сам ринок досить динамічний та непередбачений, тому й потребує постійного моніторингу і досить продуманих, на основі практико-аналітичних результатів, рішень. Кожна економічна ситуація впливає на доходність та ризикованість портфеля. Визначено, що за криз на фінансовому ринку доцільно формувати портфелі на основі агресивної та поміркованої стратегії, а сам тип портфеля має забезпечуватися точною та належною аналітичною технічною інформацією на умовах зменшених витрат за рахунок пошуку менш затратних технічних витрат, а також розвитку національного фінансового ринку та глобальних і інтеграційних процесів у перспективі.

Література

1. Вікіпедія, «Зовнішньоекономічна діяльність» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://uk.wikipedia.org/wiki/Зовнішньоекономічна_діяльність#cite_note-3.
2. Квасницька Р.С., Бараннік В.І. Поняття та особливості управління інвестиційним портфелем банку в умовах нестабільної економічної ситуації [Електронний ресурс] / Р.С. Квасницька, В.І. Бараннік // VII Международная научно-практическая Интернет-конференция «Альянс наук: ученый – ученому» (15–16 марта 2012). – Режим доступу: http://www.confcontact.com/2012_03_15/ek2_kvasnickaBarannik.php.
3. Майорова Т.В. Інвестиційна діяльність: Навчальний посібник [Електронний ресурс] / Т.В. Майорова. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 376 с. – Режим доступу: <http://readbookz.com/pbooks/book-26/ua/chapter-1220/>.
4. Руденко О.Є. Оцінка цінних паперів при портфельному інвестуванні [Електронний ресурс] / О.Є. Руденко // Вісник Сумського національного аграрного університету Серія «Фінанси і кредит». – 2013. – № 1. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Vsnau_2013_1_44.pdf.

5. С. В. Башлай, В. В. Букус. Вдосконалення організаційно-методичних за- сад оцінки банком інвестиційної привабливості цінних паперів [Електронний ресурс] / С. В. Башлай, В. В. Букус // «Ефективна економіка». — 2014. — № 5. — Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=3039>.

6. Козак Ю. Г. Міжнародна економіка: Навчальний посібник [Електронний ресурс] / Ю. Г. Козак. — К.: Центр учб. літ-ри, 2012. — 608 с. — Режим доступу: http://libfree.com/164983013_ekonomikamizhnarodni_portfelni_investitsiyi.html.

Касянчук Т. В.

*аспірантка кафедри стратегії підприємств,
ДВНЗ «Київський національний економічний університет
ім. Вадима Гетьмана»
м. Київ, Україна*

МОДЕЛЬ УПРАВЛІННЯ ДИВЕРСИФІКАЦІЄЮ ДІЯЛЬНОСТІ ГРУПИ КОМПАНІЙ

Постановка проблеми. Нестабільність української економіки, обмеженість інвестиційних ресурсів на фоні посилення конкуренції, обумовлюють зростання ризиків господарської діяльності диверсифікованих груп компаній. Одним з рішень даних проблем є розробка нових і вдосконалення існуючих управлінських технологій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам формування і управління інвестиційним портфелем диверсифікованої групи компаній присвячено значну кількість досліджень серед яких слід відмітити здобутки Плаксина В. І. і Горбачової Є. А. [Плаксін; С. 126], які визначили основні етапи формування портфеля фінансових інструментів компаній (рис. Б.2). Значний внесок в розвиток портфельної теорії управління зробили Бархатов В. Д. [Барх; С. 22], який займався дослідженням проблем управління портфелем проектів виробництва і поставок СПГ (рис. Б.5), Захарова Т. В. і Москаленко В. В. [Зах; С. 278], які визначили основні етапи формування інвестиційного портфеля проектів компанії (рис. Б.1), Матвеева А. А., Новикова Д. А., Цветкова А. В. [Матв; С. 25], які ідентифікували основні етапи процесного управління портфелем проектів компанії (рис. Б.4). Основні етапи управління портфелями компанії на основі процесного підходу (рис. Б.6) були виділені Карлінською Є. В. і Катанським В. Б. [Карл; С. 8], а також циклічна модель динамічного управління портфелем проектів компанії (рис. Б.7), розроблена Бартеневою О. А. [Барт; С. 13] та ін.

Невирішені частини загальної проблеми. Недостатньо досліджені проблеми побудови моделі управління портфелем реальних інвестицій диверсифікованої бізнес-групи. Зокрема, доопрацювання потребують окремі аспекти виділення основних етапів загального процесу управління інвестиційним портфелем групи компаній.

Цілі роботи. Основна мета роботи — побудувати теоретичну модель управління інвестиційним портфелем групи компаній. Для реалізації основної мети слід вирішити ряд завдань, серед яких дослідити основні підходи щодо формування і управління інвестиційним портфелем, визначити основні переваги та недоліки існуючих підходів та запропонувати власну модель управління інвестиційним портфелем диверсифікованої бізнес-групи.

Основний матеріал дослідження. Критичний аналіз існуючих моделей дав змогу встановити, що основні результати досліджень та розробок стосуються переважно цілевстановлення або категоризації та класифікації [Карл, С. 8; Матв; С. 25] інвестиційних портфелів (проектів) диверсифікованих груп. Інші дослідники [Зах, С. 278; Барх; С. 22], вивчаючи проблеми формування і управління портфелем проектів, основну увагу акцентували на розробці інвестиційної програми і інвестиційної політики, що обумовлено специфікою відповідних досліджень. В роботах [Плаксін, С. 126; *fin_korp_8*] розглядалися здебільшого проблеми формування і управління інвестиційним портфелем фінансових інструментів диверсифікованої компанії, що не зовсім відповідає задачам даного дослідження.

Також слід відмітити модель динамічного управління Бартеневої О.А. [Барт; С. 13], однак основним її недоліком є те, що оптимізація інвестиційного портфеля диверсифікованої компанії базується на системі критеріїв оцінки портфеля та системі відповідних обмежень, а не на оцінці відповідних параметрів ризику і дохідності. Аналогічна проблема присутня в усіх розглянутих моделях формування і управління інвестиційним портфелем, що свідчить про недостатню розробленість цього питання.

Здійснений аналіз існуючих моделей формування і управління інвестиційним портфелем диверсифікованої групи дає підстави виділити найбільш типові етапи управління інвестиційним портфелем групи компаній.

У відповідності з системою пріоритетних цілей і певного обсягу інвестиційних коштів процес формування та управління портфелем реальних інвестицій проходить наступні етапи: визначення основної цілі і системи специфічних цілей формування інвестиційного портфеля, оцінка поточного інвестиційного портфеля, оцінка пріоритетних напрямів вкладень капіталу, вибір моделі (стратегії) управління інвестиційним

портфелем, оптимізація інвестиційного портфеля і оцінка його ефективності, розробка інвестиційних проектів та оцінка їх ефективності.

Сукупність вищезазначених етапів з їх взаємозв'язками та взаємозалежністю на різних рівнях управління дають змогу запропонувати модель управління інвестиційним портфелем групи компаній, яка схематично представлена нижче (рис. 1).

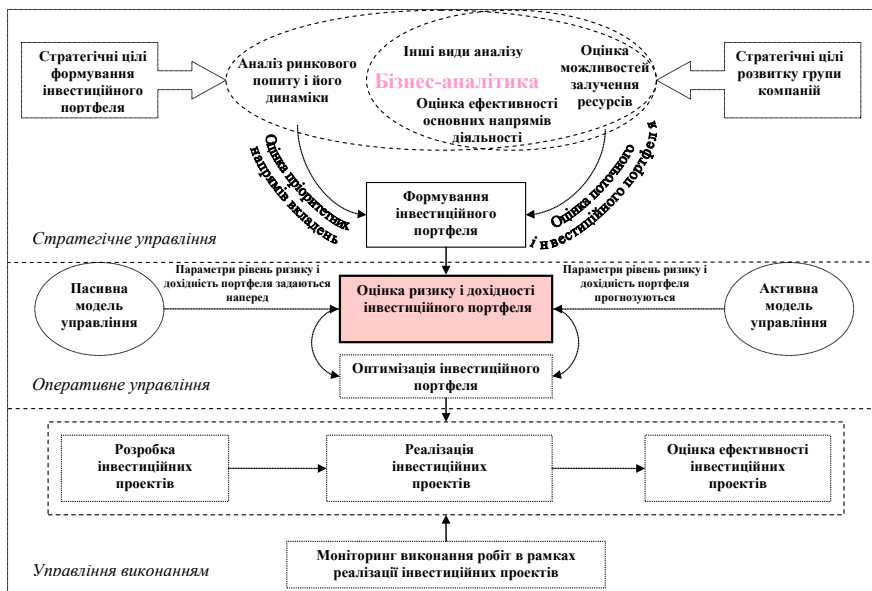


Рис. 1. Модель управління інвестиційним портфелем групи компаній

За допомогою представленої моделі основні етапи формування і управління інвестиційним портфелем групи компаній узгоджені на кожному рівні управління диверсифікованої групи – стратегічному, оперативному і на виконавчому. Згідно із запропонованою моделлю основним завданням на стратегічному рівні управління інвестиційним портфелем диверсифікованої групи є формування інвестиційного портфеля групи компаній. На оперативному рівні управління основним є строгий контроль параметрів ризик/дохідність інвестиційного портфеля групи компаній, при цьому оптимізація структури портфеля виступає одним з можливих шляхів досягнення бажаних для інвестора параметрів оцінки ефективності інвестиційного портфеля. На виконавчому рівні управління здійснюється розробка, реалізація та оцінка ефективності інвестиційних проектів з урахуванням оптимальної структури інвестиційних вкладень, отриманої шляхом оптимізації структури інвестиційного портфеля групи компаній на оперативному рівні управління.

Література

1. Бартенева О. А. Методы управления стратегическим портфелем проектов компании: автореф. дис. на соискание науч. степени канд. эк. наук: спец. 08.00.05. «Экономика и управление народным хозяйством (экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами – экономика предпринимательства)» / О. А. Бартенева. – Москва, 2012. – 27 с.
2. Захарова Т. В., Москаленко В. В. Труды политехнического университета, 2009. Вып. 1(33) – 2(34). – 277–281.
3. Карлинская Е. В., Катанский В. Б. Управление портфелями проектов: восемь правил успешного внедрения / Е. В. Карлинская, В. Б. Катанский. – Режим доступа до статті: www.rpm-consult.ru
4. Плаксин В. И., Горбачева Е. А. Методологический базис системы управления нейтрализацией рисков инвестиционного портфеля предприятия / В. И. Плаксин, Е. А. Горбачева // Вісник СевНТ: зб. наук. пр. Вып. 109/2010. Серія Економіка і фінанси. – Севастополь, 2010. – С. 123–127.

Федоренко О. В.

*аспирант кафедри економічної теорії
Уфимського державного авіаційного
технічного університету
г. Уфа, Росія*

ПРОБЛЕМА ОПРЕДЕЛЕНИЯ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЛЯ ОЦЕНКИ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ РОССИЙСКИХ КОРПОРАЦИЙ

В рамках российской инновационной экономики важным становится измерение инновационной активности корпораций. Однако на практике это является не такой простой задачей. Многие исследователи [1, 2, 3] отмечают разрозненную, несистемную, чаще выборочную учетную информацию об инновационной деятельности в основном ориентированную на информационное обеспечение государственных органов для проведения контроля и надзора за деятельностью хозяйствующих субъектов. При этом многочисленные другие пользователи отчетности обделены всей полнотой информации, которая им необходима для принятия управленческих решений и чаще всего руководствуются лишь экспертным мнением. Компания McKinsey, проведя исследование, обнаружила, что компании, которые оценивают инновации всесторонне, имеют максимальную отдачу от инноваций. Таким образом, задача измерения инновационной

активности является актуальной и первоочередной для многих зарубежных и российских корпораций.

На сегодняшний день выделяют четыре поколения показателей для оценки инновационной активности корпораций:

- 1 Поколение (1950–60-е гг.). Первое поколение показателей отражает линейную концепцию инноваций с упором на затраченные ресурсы. Например, затраты на НИОКР, расходы на обучение персонала, доля научных кадров и так далее.
- 2 Поколение (1970–1980 гг.). Второе поколение показателей дополняется промежуточными результатами научно-технической деятельности. Например, количество патентов, научных публикаций, доля инновационной продукции в общем объеме производимой продукции и так далее.
- 3 Поколение (1990 гг.). Третье поколение ориентировано на более широкий спектр инноваций. Данные показатели основаны на опросах с учетом публично доступных данных.
- 4 Поколение (2000 гг. — наши дни). Показатели находятся в начальной стадии изучения. Они включают в себя: показатели знания, показатели взаимодействия, так как ни одна корпорация не может внедрять инновации в одиночку и показатели, отражающие условия для инновационной деятельности (экономический спрос, государственная политика окружающей среды, социальные установки и культурные факторы являются критическими для успешности инноваций).

Существующие сегодня стандартные показатели оценки инновационной активности имеют как положительные, так и отрицательные стороны (Таблица 1).

Таблица 1

Достоинства и недостатки показателей инновационной деятельности

Показатель	Достоинства	Недостатки
Затраты на НИОКР	Доступность	Не отражает эффективность инновационной деятельности
Число сотрудников, занятых в НИОКР	Доступность	Не отражает эффективность инновационной деятельности
Количество новой продукции	Отражает фактическую реализацию	Не вся продукция может быть востребованной
Количество патентов	Отражает генерацию идей	Не все патенты могут быть реализованы. Исследования показали, что около 90% компаний никогда не доводят патенты до коммерциализации.

Существующие исследования российских ученых (Ю.Б. Бабаев, М.А. Вахрушина, В.Г. Гетьман и т.д.) ориентируются на данные российского бухгалтерского учета. Стоит отметить, что в соответствии с документом Минфина России ПЗ-8/2011 «О формировании в бухгалтерском учете и раскрытии в бухгалтерской отчетности организации информации об инновациях и модернизации производства» [4] для формирования полного и достоверного представления о деятельности организации и повышения ее прозрачности в годовой бухгалтерской отчетности в структуру бухгалтерского баланса в раздел «Внеоборотные активы» введена статья «Результаты исследований и разработок». Зарубежные исследователи (Х. Андерсон, Д. Нидлз, Д. Хенд и др.) также ограничиваются рассмотрением вопросов учета нематериальных активов и затрат на НИОКР, при этом труды ориентированы на нормы международных стандартов финансовой отчетности (МСФО). Инструкции по бухгалтерскому учету традиционно учитывают средства, затраченные на нематериальные активы. При этом данные средства рассматриваются как расходы, а не как инвестиции. То есть данные расходы должны подтверждаться документами. При этом нематериальные активы не всегда можно выразить в виде документа. Так, например, возможно отразить в бухгалтерском учете затраты на обучение, но как отразить знания и навыки сотрудников остается большим вопросом. Или вопрос патентов, затраты можно отразить в бухгалтерском учете, однако прибыль от данных патентов в бухгалтерской отчетности не отражается. Таким образом, учет нематериальных активов на балансе корпорации должен выйти за рамки общепринятых бухгалтерских правил.

Попытки оценить инновационную деятельность приводят исследователей к созданию собственных показателей. Так А.А. Трифилова вводит коэффициент инновационной активности [5], Ж.А. Ермакова рассматривает систему показателей инновационных структур, которые оценивают инновационную активность и инновационную инфраструктуру [6]. Однако данные показатели в расчетной формуле имеют данные, которые не представлены в открытом доступе, таким образом оценить компании могут только свою деятельность, не имея представления о деятельности конкурентов и отрасли в целом.

Учитывая вышесказанное, автором выделены четкие принципы для определения показателей инновационной активности корпорации.

Принцип 1. Выбор уникальных показателей для конкретного проекта с учетом ориентации на конечные результаты реализации инновационной разработки.

Принцип 2. Разделение показателей на входящие/исходящие и в рамках подсистемы (производства, образования, науки, государства, общества). Таким образом, становится возможным детально проанализировать сильные и слабые стороны проекта.

Принцип 3. Показатели должны быть количественно измеримы.

Принцип 4. Количество показателей должно быть оптимальным, не меньше 3 и не более 8.

Принцип 5. Возможность применения показателей в стратегическом и оперативном планировании.

Подводя итог, следует еще раз отметить, что, несмотря на существующие исследования в рамках зависимости экономических показателей от эффективности инновационной деятельности, до сих пор отсутствует методология выбора и оценки ключевых инновационных показателей.

Литература

1. Бочкарева О.А. Анализ эффективности инновационного сегмента деятельности предприятий // Вестник саратовского государственного социально-экономического университета, 2011. — № 1. — с. 103–105.

2. Неелова Н.В. Бухгалтерская (финансовая) отчетность: Учеб. пособие. — СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2012. — 62 с.

3. Абубакирова К.Н. Принципы учета инновационной деятельности [Текст] / К. Н. Абубакирова // Проблемы развития предприятий: теория и практика. Материалы всероссийской научно-практической конференции, Пенза: МНИЦ, 2011. — С. 6–8.

4. О формировании в бухгалтерском учете и раскрытии в бухгалтерской отчетности организации информации об инновациях и модернизации производства. ПЗ-8/2011 [Электронный ресурс] // Обобщение практики применения законодательства. URL: http://minfin.ru/ru/accounting/accounting/legislation/generalization/index.php?id_4=15411 (дата обращения: 27.03.2014).

5. Трифилова А.А. Анализ инновационного потенциала предприятия // Инновации, 2003-№ 6. — с. 67–72.

6. Ермакова Ж.А., Свечникова В.В. Методика оценки инновационного развития корпоративных структур // Креативная экономика, 2009. — № 7 (31). — С. 88–99.

Чеканська Л.

*аспірант кафедри адміністративного
менеджменту та зовнішньоекономічної діяльності
Національний університет біоресурсів
і природокористування України
м. Київ, Україна*

МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ АГРАРНИХ ФОРМУВАНЬ

Розвиток аграрних інвестиційних процесів є запорукою стабільного й ефективного функціонування сільського господарства і агропромислового виробництва в цілому, забезпечення продовольчої безпеки держави, відродження села, формування прошарку міцних господарників. Одним із напрямів вирішення проблеми збільшення інвестиційних потоків в аграрну сферу економіки є удосконалення методологічних засад визначення інвестиційної привабливості аграрних формувань, що дозволить здійснювати виважену і комплексну оцінку об'єктів інвестування та забезпечить обґрунтоване прийняття інвестиційних рішень.

Інвестиційна привабливість підприємств аграрного сектору являє собою надзвичайно ємне і багатогранне поняття, а її оцінювання — складний процес, методологія і технологія якого надалі розвивається.

Рівень ефективності інвестицій аграрних формувань встановлюється шляхом співставлення ефекту від здійснення інвестицій та витрат інвестиційних ресурсів. Результат здійснення інвестицій аграрних формувань може проявлятися в різноманітних формах.

Джерелами формування ефективності інвестицій аграрних формувань є основні фактори виробництва. В сільському господарстві, поряд з основними засобами та працею, важливу роль відіграє земля, як особливий засіб виробництва. Головною характеристикою землі, що використовується в сільському господарстві є її родючість.

Аграрні формування найчастіше є виробниками сировини, а не придатної для кінцевого споживання продукції. Тому механізм формування ефективності інвестицій у них буде залежати від перерозподілу доходів на всіх етапах створення додаткової вартості. Порушення процесів обміну та перерозподілу між виробниками сільськогосподарської сировини і кінцевих продуктів призвело до того, що інвестиції в перших дуже часто є неефективними, а останні працюють прибутково. Ще більше дану проблему загострило те, що протягом останніх років в умовах вільного обігу капіталу, зовнішні і внутрішні інвестиції спрямовувались у переробні

галузі, а в аграрних формувань джерелом інвестицій залишалися власні кошти.

Сукупності підходів до оцінки інвестиційного забезпечення аграрних формувань виокремлено в основні блоки: матеріально-ресурсний, ринково-перспективний, результативний.

Матеріально-ресурсний підхід передбачає оцінку інвестиційного забезпечення на основі фактичних даних звітності підприємства. Оцінка ґрунтується на сукупності матеріальних та нематеріальних ресурсів, підконтрольних підприємству. Прикладом такої оцінки виступає витратний підхід до визначення вартості підприємства, що зустрічається в оцінці інвестиційного потенціалу. Недоліком такого підходу до оцінки інвестиційного забезпечення є статичність вихідних даних, а отже, і результатів.

Ринково-перспективний підхід передбачає розрахунок відносних показників під час оцінки інвестиційного забезпечення. Відносні показники розкривають залежності між різними елементами звітності підприємства у різні моменти часу, що дає змогу прослідкувати явище в динаміці. До даного блоку належить «Методика проведення поглибленого аналізу фінансово-господарського стану підприємств та організацій» затверджена Наказом Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств № 81 від 27 червня 1997 р. на виконання постанови Кабінету Міністрів України від 25 листопада 1996 р. № 1403 (1403–96-п) «Про Положення про реєстр неплатоспроможних підприємств та організацій» для забезпечення єдиного підходу при проведенні поглибленого аналізу фінансово-господарського стану підприємств та організацій.

Відповідно до згаданої методики аналіз проводиться за такими етапами:

- оцінка фінансового стану об'єкта інвестування;
- визначення вагомості групових та одиничних показників на основі експертних оцінок;
- визначення частки розмаху варіаційної множини;
- визначення ранжируваного значення за кожним показником;
- розрахунок інтегрального показника інвестиційної привабливості [3].

До переваг даної методики слід віднести її динамічний характер, ґрунтовність, високу формалізованість. Обробка значної кількості показників звітності дозволяє стверджувати про порівняну точність та обґрунтованість розрахунків, а отже, і цінність результатів для прийняття управлінських рішень.

Разом з ним, із переваг даної методики впливають її недоліки:

- обробка значної бази показників часто призводить до неможливості однозначного висновку, появи суперечливих результатів, що в сучасних умовах національної економіки досить важливо;

- висока формалізованість показників не враховує галузевих особливостей й діяльності об'єкта оцінки, тому дану методику необхідно оптимізувати до визначеного підприємства.

Результативний підхід до оцінки інвестиційного забезпечення об'єднує методи економіко-математичного моделювання та експертних оцінок. Методи результативного підходу часто включають у себе (як етапи у побудові економіко-математичних моделей) статистичні показники із матеріально-ресурсного та ринково-перспективного підходів. Необхідність появи інтегральних методів виникла через недоліки існуючих методик стосовно нових економічних умов та задач управління в умовах невизначеності.

Таким чином, оптимальним, на наш погляд, підходом до оцінки інвестиційного забезпечення аграрних формувань буде одночасне застосування об'єктивних економіко-математичних методів для точності діагностики потенціалу та суб'єктивного методу експертних оцінок для врахування нематематичних параметрів, які складно або неможливо точно виміряти.

На початковому етапі діагностики інвестиційного забезпечення проводимо аналіз фінансової звітності підприємства. Ґрунтуючись на нормативних вимогах щодо оцінки фінансового стану підприємства, визначають:

- показники майнового стану підприємства;
- показники рентабельності;
- показники фінансової стійкості та платоспроможності підприємства;
- показники ліквідності підприємства;
- показники ділової активності підприємства [3].

З метою адекватного ранжування показників оцінки фінансового стану підприємства пропонується використовувати метод експертних оцінок. Така методика має на меті визначити ступінь впливу кожної групи показників залежно від сфери діяльності підприємства (або підприємств), регіональних особливостей території, де таке підприємство розміщене та інших умов зовнішнього середовища.

Світовий досвід нагромадив значну кількість методів та прийомів інвестиційного аналізу. В умовах ринкової економіки визначення ефективності інвестицій ґрунтуються на відповідних, критеріях і методах. Узагальнення спеціальної літератури [1, 2] дає підстави визначити основні принципи здійснення оцінки ефективності інвестицій:

1. Оцінка ефекту інвестицій на основі показника чистого грошового потоку. При цьому в процесі оцінки (залежно від її цілей) показник чистого грошового потоку може прийматися диференційованим в окремі роки майбутньої експлуатації інвестиційного проекту або як середньорічний.

2. Обов'язкове приведення до теперішньої вартості як обсягу капіталу, що інвестується, так і суми чистого грошового потоку. Обсяг капіталу, що інвестується, приводиться до теперішньої вартості в тому разі, якщо процес інвестування реального проекту здійснюється в кілька етапів згідно з розробленим бізнес-планом.

3. Вибір диференційованої дисконтної ставки в процесі приведення до теперішньої вартості суми капіталу, що інвестується, і чистого грошового потоку для різних реальних інвестиційних проектів. Окремі інвестиційні проекти різняться як за рівнем ризику, так і за рівнем їх ліквідності. Тому дисконтна ставка поряд із середньо ринковим рівнем відсотка має враховувати у необхідних випадках розмір «премії за ризик» і «премії за втрату ліквідності» за конкретним реальним інвестиційним проектом.

Ураховуючи зазначені принципи в процесі оцінки ефективності реальних інвестиційних проектів найчастіше використовуються такі показники: період окупності, чиста теперішня вартість, внутрішня норма прибутку, індекс дохідності інвестицій.

Отже, для різних суб'єктів і учасників інвестиційної діяльності формування ефекту і витрат буде відрізнятися. Тобто, застосування запропонованих методів забезпечує наскрізний аналіз ефективності інвестицій в сільському господарстві, що охоплює оцінку ефективності окремих об'єктів інвестування (проектний аналіз) і підприємства, групи підприємств і сільського господарства загалом.

Література

1. Андрійчук В. Г. Економіка аграрних підприємств / В. Г. Андрійчук; Київський національний економічний ун-т. — 2. вид., доп. і перероб. — К.: КНЕУ, 2002. — 624 с.

2. Дука А. П. Теорія та практика інвестиційної діяльності. ІНВЕСТУВАННЯ. — К.: «Каравела», 2008. — 431 с.

3. Про затвердження Методики проведення поглибленого аналізу фінансово-господарського стану підприємств та організацій [Електронний ресурс]: Наказ Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій від 27.06.1997 № 81. — Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0288-97>.

Секція 6. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

Гнатюк Р.А.

*аспірант кафедри економічної теорії
Львівського національного університету імені Івана Франка
м. Львів, Україна; e-mail: ross.hnatyuk@gmail.com*

ІНСТИТУЦІЙНІ ВИЗНАЧНИКИ РИНКУ ЦІННИХ ПАПЕРІВ

Дослідників та економістів завжди цікавили особливості взаємозв'язку між розвитком фінансового ринку та основними показниками національної економіки. Уважають, що існує дві великих групи показників, що впливають на розвиток ринку цінних паперів: макроекономічні та інституційні [1, с. 607].

Сьогодні більшість економістів та фінансистів погоджуються, що сприятливе макроекономічне середовище є передумовою розвитку національної фінансової системи та ринку цінних паперів [2]. Крім цього, на ринок цінних паперів та його розвиток також впливають і чинники інституційного середовища або інституційні чинники. Ми вважаємо доцільним здійснити огляд літератури, що стосується цього питання та визначити які ж інституційні детермінанти розвитку ринку цінних паперів, оскільки у вітчизняній літературі це питання майже зовсім не досліджено.

Розвиток фондового ринку є багатовимірним процесом. Для його аналізу перш за все використовують різноманітні показники, що вимірюють обсяг фінансового ринку, його ліквідність, волатильність, концентрацію, його індекси та взаємозв'язок з іншими ринками. Саме ці показники використовують економісти для оцінки ефективності функціонування самого ринку цінних паперів. Вони є так званими мікроструктурними чинниками ринку цінних паперів — найнижчим та найдетальнішим описом стану ринку цінних паперів. Проте ці показники формуються під впливом великої кількості інших індикаторів: макроекономічних та інституційних. Тут ми розглянемо інституційні чинники. В економічній науці проведено багато досліджень, як на теоретичному так і на емпіричному рівнях, які присвячені вивченню впливу інституційного середовища на основні показники фондового ринку.

Так, усі інституційні чинники групують за трьома критеріями: правові та регулятивні чинники, ринкова інфраструктура та інші чинники [3, с. 616–619]. Межа між цими групами доволі незначна і інколи тяжко виділити той чи інший чинник інституційного середовища у певну групу.

Правова та регулятивна база є ключовою для функціонування ринку цінних паперів. Вона покликана забезпечити на правовому рівні правила гри між усіма учасниками ринку, забезпечити прозорість проведення торгів. Саме вона повинна утворити канали інформації між суб'єктами ринку для того, щоб розкриття інформації для інвесторів було повним, своєчасним і правдивим. Регулятори створюють механізми за допомогою яких надійна інформація, що необхідна для прийняття інвестиційних рішень знаходить адресата [4]. Фактично, основним завданням регулятивної складової ринку цінних паперів є забезпечення такого середовища, за якого діяльність суб'єктів інфраструктури ринку цінних паперів буде прозорою, чесною та необтяжливою для них. Також вона покликана забезпечувати чесне формування ціни на ринку, надаючи доступ до формування ціни усім суб'єктам, але одночасно забезпечуючи їх добросовісну діяльність. Одночасно, ринок цінних паперів не повинен бути зарегульованим, бо це стримує розвиток самого ринку та відлякує потенційних інвесторів. Сюди відносимо кілька доволі важливих показників.

Перш за все, це захист прав інвесторів та верховенство права. Для того, щоб ринок був стабільним, а потенційні суб'єкти бажали проводити свою діяльність саме на ньому, вони мають бути впевненими, що будуть захищені проти різноманітних махінацій, неправомірних маніпуляцій з внутрішньою (інсайдерською) інформацією та спекуляцій навколо інформації зі сторони професійних учасників ринку. Дослідники вважають, що за інших рівних умов більш ефективним та розвиненим є той ринок цінних паперів, на якому краще захищають права інвесторів. Так Ла Порта та інші вважають, що у країнах, де права інвесторів захищаються краще, ринок цінних паперів є більш незалежним від впливу політиків та загалом має більше шансів принадити потенційних інвесторів [5, с. 27]. Це також підтверджує фундаментальне дослідження Джохансена у якому він відзначає позитивний вплив захисту прав інвесторів та верховенства права на розвиток фінансового ринку 98 країн світу, серед яких і Україна [6, с. 40–41]. Його дослідження показують, що верховенство права є однією з найважливіших детермінант динаміки ринкової капіталізації.

Сюди також відносимо якість державного управління (Regulatory quality) за методологією Світового банку використовується вченими як показник, що відображає сприйняття здатності влади формулювати та впроваджувати ефективну політику та інші регулятивні заходи, що стимулюють розвиток приватного сектору економіки. До цієї групи інституційних показників також відносимо прозоре корпоративне управління — тобто сукупність таких правил та інституцій, що змушують менеджерів компаній працювати в інтересах акціонерів [4]. Воно тісно пов'язане з верховенством права і є його складовою, проте дуже важливою для ринку цінних паперів. Це також стосується створення та імплементації

законів, що регулюють діяльність компаній на ринку цінних паперів та банків, створення надійних стандартів бухгалтерського обліку та аудиту, а також надійного регулювання та захисту забезпечення виконання контрактів сторонами.

Ринкова інфраструктура є важливим чинником розвитку ринку цінних паперів: без розвиненої інфраструктури розвиток будь-якого ринку буде сумнівним. Сюди відносимо і фізичну інфраструктуру для проведення торгів, депозитарії, а також електронну – платіжні системи, кліринг, тощо. Наявність ринкових посередників заохочує інвесторів, бо значно полегшує їм пошук необхідної та прозорої інформації. Крім того, для ринку є важливими допоміжні суб'єкти ринку – консультанти, страховики, технічні спеціалісти, рейтингові агентства. З їх допомогою інформація між інвесторами рухається швидше, що дає їм впевненість у надійності того чи іншого ринку.

Усі інші інституційні чинники стосуються групи показників, які складно віднести до тієї чи іншої групи, а тому сюди відносимо усі інші інституційні показники, що не потрапили у перші дві групи.

І першим з них є політична стабільність (Political stability). Оскільки ринок цінних паперів – це переважно довгострокове інвестування, для інвестора важливо, щоб політична ситуація в країні не впливала негативно на фінансовий ринок і його активи. У країни з перманентною політичною нестабільністю, до прикладу Україна, доволі низький розвиток ринку цінних паперів. Політична нестабільність відлякує потенційних інвесторів і змушує їх задумуватись про переміщення своїх активів за кордон (як це відбулось в Росії у 2014–2015 роках) або вкладання своїх коштів у альтернативні форми інвестування (банки, дорогоцінні метали, валюта тощо). Політична стабільність відіграє роль у розвитку ринку цінних паперів країн Близького Сходу та Північної Африки [7, с. 9]. У Джохансена політична стабільність справляє доволі потужний вплив на ринкову капіталізацію: що стабільніша країна політично, то вища її ринкова капіталізація [6, с. 37]. Перотті та інші стверджують, що розв'язання політичних ризиків сприяє розвитку фондового ринку у країнах, що розвиваються [8, с. 64–65].

Корупція є ще одним визначником функціонування не лише ринку цінних паперів, але й загалом економіки. Загалом корупцію, як чинник інституційного середовища, відома міжнародна організація Трансперенсі Інтернешенал (Transparency International) визначає як «використання делегованої влади для особистої вигоди» [9]. Вона веде до нераціонального використання обмежених ресурсів та, як наслідок, уповільнення економічного зростання та погіршення і ситуації на ринку цінних паперів, зокрема. Існують численні дослідження, що підтверджують негативний зв'язок між фондовим ринком та корупцією. Результати дослідження

країн, що знаходяться на південь від Сахари в Африці показали, що у всіх країнах проблеми з корупцією є найбільш негативним чинником, що суттєво впливає на розвиток фондового ринку [10, с. 14]. У країнах Близького Сходу та Північної Африки вплив корупції настільки руйнівний, що він перевершує позитивні тенденції у розвитку банківського сектору цих країн [7, с. 9]. Дослідження проведене для 42 країн, що розвиваються також підтверджують, що розвиток ринку цінних паперів у цих країнах сильно уповільнює потужна корупція [11, с. 98]. Очевидно, що зменшення корупції позитивно впливає на розвиток ринку цінних паперів адже надає їм можливість дешевше інвестувати про проводити свою діяльність відкрито. Як і у випадку з політичною стабільністю, відсутність корупції дає інвестору надію на прозорість проведення операцій на ринку, віри у те, що відсутні спекуляції з ціною та впевненість у захисті його прав без виникнення необхідності створювати неофіційні фінансові потоки.

Існує численна кількість показників інституційного середовища, які можна вважати такими, що впливають на розвиток ринку цінних паперів. На нашу думку, ще важливими показниками інституційного середовища є низка індикаторів, розроблених Світовим банком. За визначенням рейтингу індикаторів урядування «The Worldwide Governance Indicators», окрім політичної стабільності, якості управління, верховенства права та корупції, важливими визначниками інституційного середовища ще є ефективність влади та право голосу і свобода вибору [12, с. 4].

Ефективність влади (Government effectiveness) відображає сприйняття якості надання громадських послуг, якості державних послуг та рівень їх залежності від політичного тиску, якості формування та проведення державної політики, а також рівня достовірності виконання владою взятих на себе зобов'язань що такої політики. Стабільна економіка є основою для розвитку будь — якого ринку і ринку цінних паперів зокрема. Виважена, передбачувана, прозора та логічна монетарна, фіскальна та зовнішньо — економічна політики можуть сприяти прийняттю позитивних інвестиційних рішень, що сприятиме розвитку вітчизняного фондового ринку.

Право голосу та свобода вибору (Voice and Accountability) також вважаються важливими чинниками інституційного середовища, що завершують опис інституційного середовища функціонування ринку цінних паперів. За Світовим банком, право голосу та свобода вибору визначає сприйняття того на скільки громадяни певної держави мають можливість вибирати собі владу, а також свобода волевиявлення, об'єднання та засобів масової інформації. Економісти вважають, що за інших рівних умов країни з більшим рівнем економічної, політичної та соціальної свободи розвиваються швидше та краще, ніж країни з порівняно нижчою свободою. Це пояснюється тим, що вища ступінь економічної свободи знов ж

таки дає інвесторам впевненість у надійності цього ринку, адже вони передбачають, що їх не будуть утискати різноманітними методами та регулятивними заходами.

Фактично, інституційне середовище перш за все покликане стимулювати впевненість інвестора в надійності того чи іншого ринку. Надійна «тиха гавань» для коштів інвестора є найбільшою цінністю у прийнятті інвестиційних рішень.

Література

1. Kamal Amin El – Wassal. Stock market growth: an analysis of cointegration and causality / Kamal Amin El – Wassal // Economic Issues. – 2005. – Vol.10, Part 1.
2. Zbigniew Kominek. Stock market and industry growth: an eastern European perspective / Zbigniew Kominek // European Bank for reconstruction and development, – 2003. Working paper № 81.
3. Kamal Amin El – Wassal. The Development of Stock Market: In Search of a Theory / Kamal Amin El – Wassal // International Journal of Economic and Financial Issues. – 2013. – Vol. 3, № 3, p. 606–624.
4. Claessens Stijn. Corporate governance reform issues in the Brazilian equity markets / Claessens Stijn, Klingebiel Daniela, Lubrano Mike // International Research Journal of Finance and Economics. – 2007. – Vol. 8, p. 245–276.
5. Rafael La Porta. Investor Protection: Origins, Consequences, and Reform/ Rafael La Porta, Florencio Lopez-deSilanes, Andrei Shleifer, Robert W. Vishny // Financial Sector Discussion Sector № 1. – 1999, Washington D. C.: World Bank.
6. Daniel Johansson. The Determinants of Stock Market Development: Implications of a Dynamic Panel Data Model / Daniel Johansson, Andreas Schou Kongstad // Land University MSc in Finance Thesis. – 2013. – 52 p.
7. Mondher Cherif. Institutional Determinants of Financial Development in MENA Countries / Mondher Cherif, Christian Dreger // DIW Berlin Discussion papers. – 2014. – № 1422, p. 1–15.
8. Enrico C. Perotti. Privatization, political risk and stock market development in emerging economies / Enrico C. Perotti, Pieter van Oijen // Journal of International Money and Finance. – 2001. – Vol. 20, p. 43–69.
9. Transparency International. Електронний ресурс: <http://www.transparency.org/what-is-corruption/#define>.
10. George C. Anayiotos. Institutional Factors and Financial Sector Development: Evidence from Sub-Saharan Africa / George C. Anayiotos, Hovhannes Toroyan // IMF Working Paper. – 2009. – № 09/258, p. 1–26.
11. Hasan Ayaydin. Corruption, banking sector and stock market development: A Panel data Analysis / Hasan Ayaydin, Nuri Baltaci // International Association of Social Science research. – 2013. – Vol. 1, Issue 2, p. 94–99.
12. Daniel Kaufmann. The Worldwide Governance Indicators: Methodology and Analytical Issues / Daniel Kaufmann, Aart Kraay, Massimo Mastruzzi // The World Bank Development Research Group. – 2010. – Policy Research Working Paper 5430, p. 29.

Григоренко А.А.

*аспірант кафедри економіки та оцінки майна підприємств
Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця
м. Харків, Україна*

ПОНЯТТЯ «НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ» У СВІТЛІ ФІЛОСОФІЇ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Однією з визначальних ознак багатогранного процесу національного відродження України є її становлення як суверенної держави. Економіка, як сукупність виробничих відносин державно організованого суспільства, складає економічну основу функціонування держави. Таким чином, добробут громадян країни залежить, передусім, від того, наскільки вони усвідомили об'єктивні основи її організації і спромоглись, у відповідності до них, створити національну економіку [8, с. 28].

Сьогодні до з'ясування суті національної економіки прикута увага вчених різного профілю. Вивчення теоретичних основ її функціонування є важливими при аналізі економічних та соціальних наслідків тактики та стратегії руху національної економіки у глобальному економічному просторі, специфіки функціонування та регулювання сучасної української економіки, формуванні оптимальної її моделі та структури.

Термін «національна економіка» не є новим. Він почав складатися у минулі сторіччя, на зорі формування сучасних національних держав. Основоположником науки про національну економіку є німецький економіст Ф. Ліст, що творив у перші десятиріччя ХІХ віку. Це не випадково, бо саме у Німеччині, на відміну від інших європейських монархічних держав, у найбільшій класичній формі здійснювався процес формування цілісної капіталістичної нації на теренах роздроблених князівств. Це визначило необхідність відображення у загальній економічній теорії національного аспекту економічних відносин. У відповідь на цю потребу вийшла книга Ф. Ліста «Національна система політичної економії». Економічна наука, на думку Ф. Ліста, має бути поділена на національну (політичну економію), яка враховує особливості кожної конкретної держави та на космополітичну економію, яка розглядає сукупне світове господарство, що характеризуються спільними економічними рисами.

Надалі в міру укріплення капіталістичного порядку в розвинутих країнах світу, в умовах становлення індустріального суспільства і посилення економічної ролі держави національна економіка відокремилась як важливий елемент світової економіки і об'єкт дослідження для економічної науки.

Ретроспективний огляд історії економічної думки свідчить про те, що дослідження національного аспекту не минула жодна теорія, починаючи з класичної, неокласичної, марксистської, кейнсіанської, навіть до неоконституціоналістської.

Для розкриття сутності та сучасного змісту національної економіки слід здійснити її аналіз, тобто визначити значення понять, що сумісно утворюють цю категорію: «національна» і «економіка».

За своїм змістом «національне» це те, що відноситься до відповідної нації. У свою чергу, під нацією розуміється спільнота людей, яка утворюється у процесі історичного формування спільної території, мови, культури, звичаїв, економічних зв'язків та характеризується національною свідомістю.

А. Сміт, детермінуючи поняття «нації», сформував наступну теоретичну модель нації та виділив сім її характерних рис:

- культурна й мовна диференціація;
- територія і мобільність;
- великі розміри;
- зовнішні відносини;
- групові почуття і лояльність;
- громадянські права, тобто ступінь політизації;
- економічна інтеграція.

На його думку, перші дві ознаки визначають плем'я, перші п'ять — етнічну групу, всі сім — націю [7, с. 97–98].

Для українського етнографа А. Пономарьова, «нація — це особливий стан розвитку етносу, пов'язаний із творенням його державності, національної свідомості, національно-державних символів і атрибутів, національної культури» [6, с. 76].

Поняття «нації» не можна ототожнювати з поняття «етносу» та «національності». Етнос — це базова форма існування великих спільнот, об'єднаних спільним походженням, яка передує нації. У свою чергу, нація складається, як правило, з багатьох національностей з їхніми особливостями, мовою, культурою.

Як визначає В. Даль, нація це — народ в обширному, значенні. У цьому сенсі ми розуміємо українську націю як український народ. Так, в Конституції України проголошується, що цей Основний Закон прийнято «від імені Українського народу — громадян України усіх національностей» [1, с. 3].

В. Конор вважає, що нація — це етнічна група людей, що самоусвідомлюють свою індивідуальність, і поки її представники не усвідомлять свою унікальність, вона так і залишається етнічною групою, а не нацією. Якщо етнічна група визначається ззовні, то нація повинна визначити себе сама [2, с. 45]. Тому існує нація рівно до тих пір, поки окремих індивідів

спільного етнічного походження об'єднує воля бути нацією, воля до політичної самоорганізації своєї етнічної спільноти на засадах суверенності. Проявом такого прагнення є створення власної держави або боротьба за її створення. Держава у свою чергу, виконує не тільки об'єднуючу і організуючу роль, але й створює чіткі рамки етнічного об'єднання, забезпечує його життєдіяльність, сприяє розвитку етносу і перетворенню його в державу як організовану спільноту.

Отже, державність — невід'ємна ознака нації. Тому часто в літературі вживаються як синоніми: українська нація — український народ — українська держава. Поняття національного як приналежного до нації у вищезазначеному сенсі входить у категорію національна економіка.

Друга складова категорії — економіка. Поняття економіка означає господарське життя суспільства, систему відносини між громадянами в процесі виробництва, обміну, розподілу та споживання товарів та послуг.

Значення економіки для суспільства визначається тим, що вона безперервно забезпечує його предметами споживання (їжею, одягом, жителями та іншими корисними речами), без яких не може існувати жодна людина. Звідси впливає головна функція (призначення) економіки — виробляти багатство, яке задовольняє різноманітні потреби людей.

В міру формування світового господарства, зростання масштабів господарської діяльності окремих держав, диверсифікації їх господарських зв'язків, поглиблення міжнародного поділу праці, зростає нерівномірність розвитку країн, загострилась конкуренція між ними. Національні інтереси держав вийшли на передній план. Захист національних інтересів, обґрунтування економічних заходів посилення позиції країн на світовій арені значно підняло значимість національного аспекту економічних відносин.

Більшість вчених стверджують, що для виникнення і розвитку національної економіки обов'язкові як мінімум три умови [3, с. 13; 8, с. 10–11; 4, с. 9–10; 5, с. 9]:

- 1) духовна і ментальна єдність нації, національна свідомість;
- 2) наростання і поглиблення суспільного, зокрема територіального поділу праці, яких спричиняє виникнення різноманітних видів діяльності, спеціалізацію територій;
- 3) формування міцних централізованих держав, що з часом сприяє перетворенню економіки країни у національний господарський комплекс, тобто на таке територіальне утворення, в якому всі компоненти економічного життя — галузі, окремі регіони, підприємства, заклади — функціонують як єдиний організм, що забезпечує матеріальні й духовні потреби суспільства.

Спираючись на викладене вище, синтезуючи зміст обох понять, що утворюють категорію національна економіка, можна дати визначення її сутності.

Національна економіка — це господарський комплекс з багатосторонніми економічними зв'язками, що сформувався як результат історичного розвитку нації в межах держаних кордонів країни та характеризується відповідною пропорційністю, стійкістю та цілісністю.

Дане визначення поняття «національної економіки» співпадає з двома існуючими найбільш поширеними точками зору науковців щодо значення цього терміну.

Література

1. Конституція України [Текст]: закони та законодавчі акти. — Харків: Одисей, 2008. — С. 3.
2. Connor W.A. Nation is a nation, is a State, is a Ethnic Group, is a ... // Hutchinson J. and Smit A. (eds.) Nationalism. — Oxford; New York, 1994. — P. 45.
3. Економіка України. Національна економіка України: підруч. для студ. екон. спец. вищ. навч. закл. / Б. Ф. Заблоцький, М. Ф. Кокошко, Т. С. Смовженко; за ред.: Б. Ф. Заблоцький; Нац. банк України, Львів. комерц. акад. — Львів: ЛБК НБУ, 1997. — С. 13.
4. Мельникова В. І., Мельникова О. П., Сідлярук Т. В., Тур І. Ю., Шведова Г. М. Національна економіка. Навч. посіб. 2-ге вид. перероб. та доп. літератури, 2012. — С. 9–10.
5. Національна економіка: навч. посібник / за заг. ред. В. П. Решетило; Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. — Х.: ХНАМГ, 2009 — С. 9.
6. Пономарьов А. П. Українська етнографія. — К: Либідь, 1994 — С. 76.
7. Потульницький, В. Теорія української політології. Курс лекцій / В. Потульницький. — К.: «Либідь», 1993. — С. 97–98.
8. Яковенко Р. В. Національна економіка [Текст]: навч. посіб. / Р. В. Яковенко; Кіровоград. нац. техн. ун-т, Каф. екон. теорії та права. — 2-ге вид., випр. — Кіровоград: КОД, 2010. — С. 10–11, 28.

Секція 7. ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ

Бондар Л.В.

провідний економіст

*Державна установа «Інститут економіки природокористування
та сталого розвитку НАН України»*

м. Київ, Україна

КОРПОРАТИВНА ОСНОВА ФОРМУВАННЯ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ПРИРОДО-РЕСУРСНИХ КАПІТАЛІВ РЕГІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

Серед сучасних світових тенденцій, поряд із процесами глобалізації та зростаючого впливу фінансових ринків на реальний сектор економіки, ряд дослідників зазначає також підвищення рівня спеціалізації та концентрації виробничо-господарської діяльності в регіонах більшості країн світу. На сьогоднішній день саме субнаціональні територіальні економічні системи розглядаються як суб'єкти, що відіграють вирішальну роль у розробці та впровадженні інноваційних моделей сталого розвитку. У той же час, саме на субнаціональному рівні найбільш гостро проявляється взаємна детермінованість економічних, екологічних та соціальних завдань сталого розвитку. Шляхи їх вирішення, на нашу думку, повинні базуватись на ендегенному потенціалі територіальних утворень та бути сфокусованими, по-перше, на інтеграції економіки територіальних економічних систем за рахунок підтримки місцевих виробничо-господарських структур корпоративного типу, по-друге — на природних, соціальних, історико-культурних факторах, які набувають вирішального значення для формування територіальної ідентичності як особливого виду капіталу територіальних економічних систем, а по-третє — на стимулюванні найбільш раціонального, комплексного використання місцевих природних ресурсів та їх капіталізації. Фактично на порядку денному постає питання про формування таких економіко-організаційних механізмів, які би дозволили ресурсам територій функціонувати як капітал, тобто вартість, що генерує додану вартість.

У цьому контексті саме поняття території доцільно трактувати як просторово детерміновану систему взаємопов'язаних суб'єктів, метою діяльності яких є забезпечення сталого місцевого розвитку, економічного

зростання, задоволення соціальних потреб, збереження та відновлення навколишнього природного середовища та, у тому числі, природо-ресурсного потенціалу. Кожна територіальна економічна система не функціонує як замкнута автономна одиниця, а вибудовує складну мережу зовнішніх взаємозв'язків та відносин з питань залучення ресурсів, інвестицій, робочої сили, збуту готової продукції, надання послуг цільовим групам клієнтів тощо. При цьому кожна територіальна економічна система характеризується також специфічною структурою внутрішніх зв'язків між основними елементами навколишнього середовища, суспільства та виробничо-господарської сфери, що детермінує різні можливості щодо використання її ресурсного потенціалу та, відповідно, диференційовані механізми для його активізації [5].

Територіальний природний капітал при цьому можна розглядати як ендогенний фактор, здатний детермінувати траєкторії розвитку регіональних економічних систем [3]. Оскільки необхідною умовою набуття ресурсом активної форми є його інтеграція до певного економічного, фінансового, соціального простору, в умовах сприятливого інституційного середовища, та чіткого нормативно-правового регулювання, то, у свою чергу, здатність активу працювати як капітал визначається ступенем його інтегрованості до усіх зазначених просторів, тобто тією позицією, яку займатиме актив у ланцюгах створення вартості, і, відповідно, яку частку у її створенні він вноситиме. Підвищення рівня інтеграції природних ресурсів та природо-ресурсних активів до усіх зазначених середовищ можливе завдяки побудові ланцюгів, схем, мереж виробництва доданої вартості, побудованих на засадах корпоративного управління, в які дані ресурси та активи повинні бути залучені.

Формування ж регіональних корпоративних структур повинно бути спрямоване на реалізацію скоординованих заходів з метою мобілізації ресурсів, необхідних для запуску самопідтримуваного розвитку на основі найбільш ефективного використання внутрішніх ресурсів території та їх трансформації у капітал. В основі формування корпоративних структур з управління територіальним розвитком на засадах державно-приватного партнерства лежить відомий з міжнародного досвіду факт, що ресурсів одних лише органів місцевої влади часто буває недостатньо для виконання зазначених вище завдань. З іншого боку, приватний сектор також неспроможний самостійно вирішувати усі питання місцевого соціально-економічного розвитку в силу обмеження своїх повноважень щодо використання простору, споживання природних ресурсів, професійної підготовки кваліфікованих фахівців інституційними нормами та правилами. Саме тому формування корпоративних територіальних управлінських структур вбачається нами як механізм досягнення необхідного консенсусу між державою, її представниками на місцях, органами місцевого

самоврядування, бізнес-структурами та населенням щодо стратегії розвитку територіальних соціо-еколого-економічних систем.

Корпоратизація регіонального простору у сфері використання місцевих природно-ресурсних капіталів вимагає оптимізації структури власності з урахуванням інтересів як власників, які мають значний обсяг активів у своєму розпорядженні, так і дрібних власників, що дозволить сформувати оптимальну структуру ринку капіталу в країні. Загалом структура власності на територіальні активи визначає конфігурацію економічних інтересів у межах територіальної економічної системи, попит на інвестиційні ресурси і, відповідно, структуру ринку капіталу. За таких умов висока концентрація прав власності в руках крупних підприємств, холдингів, корпорацій призводить, з одного боку, до інтенсифікації інвестиційних процесів у регіоні, з огляду на суттєві обсяги потреб таких суб'єктів у інвестиціях, а з іншого — призводить до спрощення структури регіонального ринку капіталу, оскільки великі власники не зацікавлені у перерозподілі існуючої структури власності.

В Україні внаслідок руйнування у 90-х роках ХХ ст. підтримуваних державою зв'язків між ресурсами територій та наступного за цим процесу масової приватизації з'явилася значна кількість приватних власників, однак сумарна власність країни значно знецінилася, а капіталізація знизилася до неприйняттого рівня через відсутність у нових власників економічних стимулів щодо інвестування чи залучення коштів, і як наслідок — розвитку ринку капіталу. Однак, з іншого боку, наявність у межах територіальних економічних систем дрібних власників сприяє диференціації товарів на ринку капіталу, його розвитку та ускладненню структури. Саме тому відновлення територіальних виробничо-господарських комплексів на якісно нових ідейних засадах та принципах організації вбачається нами у якості дієвого механізму підвищення рівня зв'язності сучасних виробничих систем у розрізі відносин власності на природні ресурси, інтеграції або реінтеграції виробничих потужностей, ефективного управління формуванням ланцюгів доданої вартості, і як наслідок — підвищення рівня капіталізації територіальних природо-ресурсних активів.

Корпоратизація фінансово-економічного простору територіальних систем може відбуватися у двох взаємодоповнюючих напрямках: висхідному, який полягає в участі усіх місцевих зацікавлених сторін (органів державної влади, місцевого самоврядування, неурядових організацій, бізнес-структур, територіальних громад) у процесах розробки та впровадження планів розвитку територій, підвищення їх інвестиційного потенціалу та привабливості для бізнесу; та низхідному, який полягає у прозорому та ефективному державному регулюванні процесів корпоратизації, виробленні ефективних механізмів щодо стимулювання господарюючих суб'єктів працювати у рамках партнерств та мереж.

Багатьма зарубіжними дослідниками визнається вирішальна роль бізнес-структур у забезпеченні розширеного відтворення територіальних економічних систем на засадах сталого розвитку. Як зазначено, зокрема, у дослідженнях [1; 2; 4], рівень сталості територіального розвитку залежить від здатності підприємств (особливо малих та середніх) здійснювати свою діяльність у формі реалізації бізнес-моделей, які надають їм стійких конкурентних переваг на місцевому, національному та глобальному ринках, з метою забезпечення прибутковості власної діяльності з подальшим рефінансуванням отриманого прибутку у розвиток соціо-економіко-екологічного простору ТЕС. Через використання наявних територіальних ресурсів, їх залученні до економічного обігу, перетворенні у фінансову форму за допомогою ринкових механізмів, генерації доданої вартості, її акумулюванні та рефінансуванні доходів в удосконалення виробничої інфраструктури та покращення технологічної складової, місцеві бізнес-структури таким чином формують замкнутий цикл відтворення матеріальних ресурсів (у тому числі природних) через їх фінансизацію. Розвиваючись, підприємства сприяють також і розвитку території свого локалітету завдяки уловленню частини природо ресурсної ренти з подальшим її рефінансуванням, генерації доданої вартості завдяки поглибленню переробки місцевих ресурсів, залученні додаткових фінансових ресурсів через ринки капіталу, ринки похідних, банківське кредитування, та інші механізми та інструменти.

Література

1. Bratianu C. The Impact of Business Strategy on Regional Sustainable Development [Electronic resource] / C. Bratianu, A. Dima, A. Vasilache, D. Talvescu // The Business Review, December 2008 – Cambridge, – Vol. 11, – N. 1, – 288–294 p. – Mode of access: <http://www.jaabc.com/brcv11n1preview.html>
2. Gray R. Corporate Sustainability: accountability or impossible dream? Handbook of sustainable development [Electronic resource] / R. Gray, J. Bebbington. – Cheltenham, UK, 2007. – Mode of access: https://www.st-andrews.ac.uk/media/csear/discussion-papers/CSEAR_dps-sustain-handcorp.pdf
3. Lardelli C. Regional value added. How can endogenous potential for creating product and service chains with a high regional value added be used successfully? [Electronic resource] / C. Lardelli, P. Bebi, G. Scaramellini and other. – CIPRA; 25th March 2006, Davos/CH. – Mode of access: <http://www.cipra.org/alpknow-how/060408eReportQ1Final>
4. Moiseyenko N. Business as one of the key elements of a region sustainable development. [Electronic resource] / N. Moiseyenko // International Conference of Territorial Intelligence of Alba Iulia, 2006 – (CAENTI) – p. 201–210. – Mode of access: <http://www.territorial-intelligence.eu%2Fportail%2Fsite%2Findex.php%2Feng%2Fcontent%2Fdownload%2F640%2F5291%2Ffile%2FAlbaIulia06-Moiseyenko.pd>

f&ei=kEoZVa-yG8i9PdWUgOgE&usg=AFQjCNH7MwpDcZJ2iBJM6kxBSGuMKFqAVw&sig2=kFK0_rK5Nj9CVtIQy4h9RQ

5. Swinburn G. Local Economic Development Primer [Electronic resource] / G. Swinburn, S. Goga, F. Murphy – Bertelsmann Stiftung, Gütersloh; UK DFID, London; The World Bank, Washington, D.C., 2004. – Mode of access: http://sitere-sources.worldbank.org/INTLED/Resources/led_primer_bookmarked.pdf

Фещенко О.М.

доцент кафедри економіки підприємств

Філіпова А.В.

студентка кафедри економіки підприємств

Дніпропетровський Університет митної справи та фінансів

м. Дніпропетровськ, Україна

АНАЛІЗ ЕКОНОМІЧНИХ АСПЕКТІВ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ

На сучасному етапі розвиток економіки України відбувається на фоні неухильної тенденції глобалізації світового господарства, що, в першу чергу, пов'язано з міжнародними економічними і політичними процесами. Ще до початку світової кризи, сформувалася диспропорційність її соціально-економічного розвитку, що збільшило вразливість до зовнішніх чинників і викликало негативні наслідки для регіонального розвитку України. Виникла велика залежність від експорту металів і імпорту капіталу, зросла концентрація виробництва, стали відсутніми накопичені резервні фонди уряду, політична система була нездатна швидко і ефективно вирішувати економічні проблеми.

Досить сильно постраждали галузі, які були інтегровані в міжнародні економічні структури: металургійна, будівельна, хімічна, банківська. Найбільше криза вдарила по галузі будівництва. Саме у цій галузі почалося масове скорочення робочих місць, припинення робіт, закриття підприємств. Особливо зазнали впливу невеликі будівельні компанії, які не витримали жорстких ринкових умов, а тому і згорнули свою діяльність [1, с. 21]. Що стосується комерційних підприємств, то вони по-своєму вирішують такого роду проблеми. Деякі зменшують заробітну плату, інші – примусово відправляють працівників у «добровільну» відпустку, причому за свій рахунок, або взагалі звільняють їх від роботи. Залежно

від цього зростає безробіття і падає рівень зайнятості населення, що значно впливає на економічний розвиток країни.

На вітчизняних підприємствах металургії та з виробництва металевих виробів темпи промислової продукції з початку 2013 року скоротилися на 5,8%, зокрема у виробництві труб — на 18,2%, кольорових металів — 5,7%, готових металевих виробів — 6,8%. Зменшення обсягів експорту в першому півріччі 2013 року спостерігається за групами продовольчих товарів — на 8,3%, мінеральних продуктів — 12,7%, продукції хімічної промисловості — 4,1%. У цілому обсяги експорту товарів і послуг у першому півріччі 2013 року скоротилися на 14,4% проти аналогічного періоду 2012 року [2, с. 12].

Така ситуація призвела до наростаючої боргової залежності. Валовий зовнішній борг України на кінець липня 2013 року зріс до \$134 368 млн і становив 75,5% ВВП (Рисунок 1) [1, с. 14]. Важливим аспектом економічної динаміки є збалансованість бюджету і зовнішньоекономічних потоків. За рахунок низького рівня інфляції Україна перемістилася з 82-го місця на 107-ю позицію (Рисунок 2) [1, с. 14].

Вітчизняні науковці В. І. Куценко, Л. Г. Богуш, І. В. Опалева для комплексного оцінювання соціально-економічного розвитку регіонів пропонують використовувати синтезовані соціальні індикатори, побудовані на основі декількох узагальнених показників, які відображають найважливіші параметри підсистеми. Інтегрований індекс при цьому розраховується як середнє арифметичне суми індивідуальних нормованих показників, що характеризують досліджувані соціально-економічні підсистеми, індивідуальний індекс — як співвідношення натуральних величин за регіонами України в цілому [3, с. 22].

Таким чином, важливим для економічного розвитку регіонів є стратегічне планування. В його основу закладено системний підхід, який розглядає Україну як регіональний організм, що функціонує у вертикальних (центр — регіон) та горизонтальних (між регіонами) взаєминах [2, с. 21].

Отже, аналіз головних тенденцій і аспектів регіонального розвитку України в умовах нестабільності показує, що потенціал України залишається нереалізованим. Україна суттєво відстає від країн — інноваторів, країн — членів ЄС, а за рівнем макроекономічної стабільності і від країн СНД. Щоб домогтися збалансованого розвитку національної економіки, слід знизити рівень дисбалансів заборгованості банківської системи; підвищити рівень конкурентоспроможності; уникати ризиків у фінансовій, виробничій і зовнішньоекономічній сферах економіки; реформувати податкову систему (поетапно знизити податок на прибуток), реалізовувати пріоритетні інвестиційні проекти, які важливі для соціального розвитку населення регіонів. Досягти цих цілей можна лише за умови ефективного державного управління, яке слід модернізувати.

Секція 7. Економічні аспекти регіонального розвитку

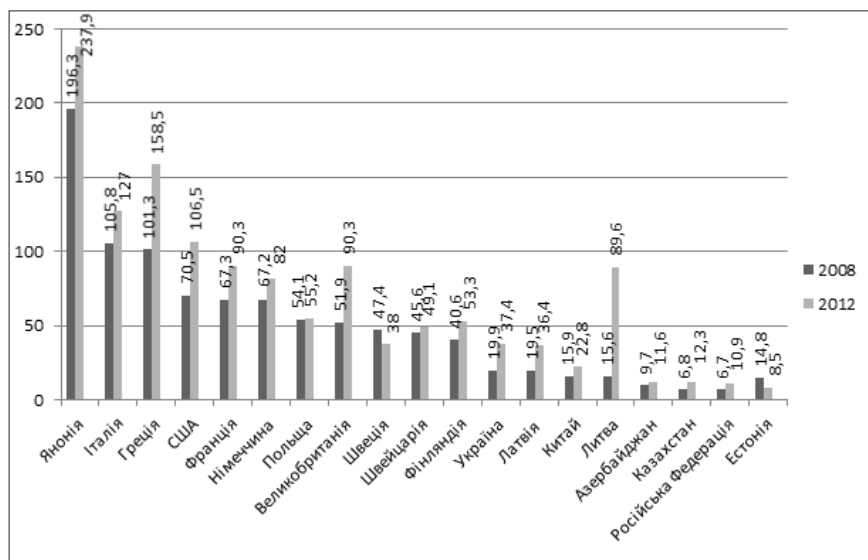


Рисунок 1. Показники зовнішньої заборгованості уряду, % ВВП

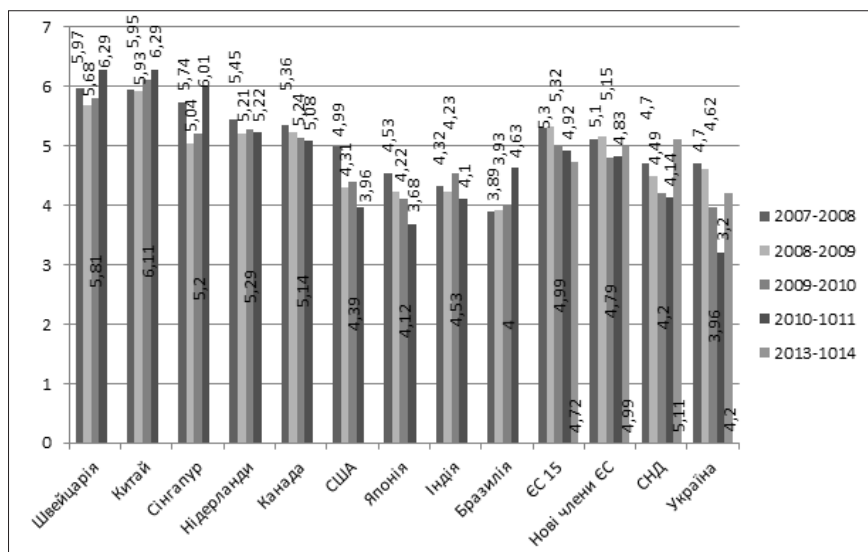


Рисунок 2. Оцінка макроекономічної стабільності України та інших країн світу за семибальною шкалою оцінювання

Література

1. Ходжаян А. Я. Стан та тенденції розвитку економіки України: міжнародні оцінки і національні реалії / А. О. Ходжаян // Формування ринкових відносин в Україні. – 2013. – № 11 (150). – С. 12–14.
2. Бабаєв В. М. Регіональний економічний розвиток в контексті проведення економічних реформ / В. М. Бабаєв, Л. А. Биченко // Економічний часопис – XXI. – 2011. – № 1–2. – С. 21–22.
3. Горященко Ю. Г. Інформаційно-аналітичне забезпечення у системі статистичного вивчення регіонального розвитку / Ю. Г. Горященко // Статистика України. – 2013. – № 3. – С. 22.

Секція 8. МЕНЕДЖМЕНТ

Чайковський Є.О.
*аспірант кафедри міжнародної економіки
Національний технічний університет України «КПІ»
м. Київ, Україна*

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ІННОВАЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

У фаховій літературі існує множина визначень «інноваційна стратегія». Треба зазначити, що єдиної думки щодо трактування даного терміну не існує. Зустрічаються визначення інноваційної стратегії, як плану (Новицький В. І., Матвеева Т. В., Семенюк О. М., Гриньов А. В., Сиротинська Н. М., Сенюгіна І. О.), системи (Подреза С. М., Кам'янецька О. В.), механізму (Егоркін С. С.), засобу (Фатхутдінов Р. А., Янковець Т. М., Очередько О. О., Генік О., Дудар Т. Г., Мельниченко В. В.), лінії поведінки (Єгоричева С. Б.), комплексу або системи заходів, дій (Скібіцький О. М., Кулаєць М. М., Антонюк Л. Л., Федулова І. В., Чубай В. М., Рошка М. С., Кам'янецька О. В., Порецкова К. В.), концепції дій або правил (Лавріченко О. В.), діяльності (Павленко І. А.) [3; 4; 6; 8; 9; 12; 13; 14; 15; 16; 17; 20; 23; 24]. Це, свідчить не стільки про суперечливість поглядів вчених, хоча, безумовно певні відмінності у трактуваннях є, скільки про різні підходи до визначення сутності поняття.

Вченими справедливо акцентується увага на взаємозв'язку інноваційної стратегії з досягненням підприємством конкурентних переваг (Егоркін С. С.), довгострокових цілей (Новицький В. І., Скібіцький О. М., Фатхутдінов Р. А., Янковець Т. М., Федулова І. В., Вергал К. Ю., Чубай В. М., Семенюк О. М., Рогоза М. Є.), підвищенням його конкурентоспроможності (Кулаєць М. М., Антонюк Л. Л., Генік О., Семенюк О. М., Кам'янецька О. В.), ефективності діяльності (Очередько О. О., Семенюк О. М.), створенням нового продукту (Лавріченко О. В.), зміцненям ринкових позицій та стабільного розвитку (Стадник В. В., Ковтун О. І.), питаннями ресурсного забезпечення реалізації стратегії (Подреза С. М., Кам'янецька О. В., Новицький В. І., Краснокутська Н. В.), необхідністю врахуванням змін у зовнішньому та внутрішньому середовищі (Федулова І. В., Чубай В. М., Очередько О. О.).

Погоджуючись з думками вітчизняних та зарубіжних вчених Янковець Т. М. [24], Шульгіною Л. М., Юхименко В. В. [23], Генік О. [4], Фатхутдінова Р. А. [20], Краснокутської Н. В. [9] можна стверджувати, що

інноваційна стратегія, виступаючи складовою загальної стратегії підприємства, дозволяє досягти цілей його розвитку засобами та методами, які відрізняються від інших своєю новизною, передусім для даного суб'єкта.

З кожним роком зовнішнє середовище вітчизняних суб'єктів господарювання все більш характеризується невизначеністю, мінливістю, неоднозначністю та непередбаченістю. Крім того, рівень складності зовнішнього середовища постійно зростає з підвищенням темпів і частотою змін. Висока швидкість змін в зовнішньому середовищі обумовлює появу турбулентності в економічній системі.

Вперше модель зовнішнього середовища, яка характеризується наявністю турбулентності щодо економічної системи, була запропонована І. Ансоффом. Відповідно до його концепції ступінь турбулентності може варіюватися від самого слабкого і легко прогнозованого рівня до гранично мінливого і непередбачуваного, для кожного з них може бути розроблена оптимальна модель поведінки системи, причому чим вище рівень турбулентності, тим активніше має бути поведінка.

Сучасні дослідження відзначають, що турбулентний стан економічної системи, обумовлюється наявністю часових лагів в темпах протікання взаємопов'язаних процесів, таких як попит і пропозиція, виробництво і споживання, заощадження та інвестування.

Вітчизняні вчені Гросул В. А. та Жилякова О. В. під турбулентністю зовнішнього середовища розуміють «інваріантний комплекс факторів бізнес-оточення підприємства, агресивність, непередбачуваність і хаотичність яких характеризує фактичний його ранг і формує орієнтири подальшого антикризового розвитку підприємства» [6, с. 52].

Російська дослідниця Куликова Н. М. в якості ознак турбулентності економічного середовища виокремлює: збільшення швидкості матеріальних, фінансових та інформаційних потоків; «перегрів» економічного середовища: наростання інтенсивності руху елементів економічної системи; вимога контрагентів постійного перегляду та узгодження умов угод; протікання виробничих та фінансових процесів з відхиленням від заданих параметрів; надлишок або брак ресурсів; підвищення тиску інституційного середовища [10].

Багато вчених розглядають турбулентність, як властивість макроекономічної динаміки, основним проявом якої є інтенсивність зміни зовнішнього середовища.

Висока ступінь непередбачуваності, складності та мінливості зовнішнього середовища обумовлює необхідність розгляду питань інноваційної стратегії розвитку металургійних підприємств в умовах турбулентності.

Щодо іншої складової досліджуемого поняття — терміну «розвиток», то результати семантичного аналізу показали, що під ним розуміється «поступовий рух, еволюція, перехід від одного стану до іншого» [1];

«процес, в результаті якого відбувається зміна якості чого-небудь, перехід від одного якісного стану до іншого, вищого» [19]; «процес закономірної зміни, переходу з одного стану в інший, більш досконалий; перехід від старого якісного стану до нового, від простого до складного, від нижчого до вищого» [18]; «істотний, необхідний рух, зміни в часі» [21].

Доцільно розглянути трактування поняття «розвиток» у відношенні такого об'єкта, як підприємство.

Так, вітчизняним вченим Касьянкової Н. В. під розвитком підприємства розуміється «процес якісної зміни в часі структури та функції підприємства, які обумовлюють процес його переходу на якісно новий рівень функціонування за рахунок взаємодій елементів внутрішнього та зовнішнього середовища» [7, с. 7].

За думкою іншого вітчизняного вченого Швед Т. В. «розвиток підприємства представляє собою закономірний і безперервний процес кількісно-якісних змін станів функціонування підприємства в напрямку досягнення вищого або нижчого рівнів, який знаходиться під впливом факторів внутрішнього та зовнішнього середовища, передумовою якого є наявний потенціал підприємства, а результатом — досягнутий рівень конкурентоспроможності суб'єкта господарювання» [22, с. 147].

В економічній літературі є визначення розвитку підприємства, як «сукупності змін його якісного стану (як системи), які відбуваються в результаті взаємодії функціональних елементів зовнішнього і внутрішнього походження на різних рівнях реалізації його потенціалу» [2, с. 239].

Детальне вивчення сутності визначення «економічний розвиток підприємства» була проведена Сімченко Н. О. та Дакус А. В. на їх думку економічний розвиток підприємства — це «незворотні, керовані, вимірювальні, цілеспрямовані, закономірні кількісно-якісні та сутнісні зміни економічної системи в довгостроковому періоді, що відбувається під впливом економічних суперечностей, потреб та інтересів, зумовленість яких характеризується дією основних законів діалектики, що не виходять за межі глибокої внутрішньої сутності такої системи, для забезпечення його найбільш оптимального та ефективного функціонування підприємства в середовищі, в якому воно діє» [5].

Враховуючи вищезазначене, інноваційна стратегія розвитку може бути визначена, як модель реалізації стратегії підприємства за допомогою комплексу новітніх засобів та методів, спрямованих на підвищення його конкурентоспроможності та визначення його якісно нового становища в умовах турбулентності зовнішнього середовища.

Література

1. Академик. Философская энциклопедия [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://dic.academic.ru/dic.nsf/enc_philosophy/1013/РАЗВИТИЕ
2. Васюткина Н. В. Теоретические аспекты понимания категории «развитие предприятия» / Н. В. Васюткина // Проблемы економіки. – 2014. – № 2. – С. 236–242.
3. Вергал, К. Ю. Теоретичні підходи до класифікації інноваційних стратегій / К. Ю. Вергал // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2011. – Вип. 2. – С. 214–219.
4. Генік О. Особливості інноваційної стратегії організації вітчизняних підприємств / О. Генік // Формування ринкової економіки в Україні. – 2009. – Вип 19. – С. 165–169.
6. Гросул В. А., Жилякова О. В. Оцінка турбулентності зовнішнього середовища в системі антикризового управління підприємством / В. А. Гросул, О. В. Жилякова // Економічний часопис – XXI. – 2015. – 3–4(2). – С. 51–54.
5. Дакус А. В., Сімченко Н. О. Економічний розвиток підприємства: сутність та визначення [Електронний ресурс]. – Режим доступу: URL: <http://problempoconomy.kpi.ua/pdf/2012-3.pdf>.
6. Кам'янецька О. В. Механізм взаємодії суб'єктів інноваційної діяльності авіаційного транспорту: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. ек. наук: спец. 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (економіка авіаційного транспорту) Київ, 2007. – К.: Національний авіаційний університет. – 20 с.
7. Касьянова Н. В. Управління розвитком підприємства на основі кумулятивного підходу: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня докт. ек. наук: спец. 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (за видами діяльності), 2012. – Донецьк: Інститут економіки промисловості Національної академії наук України. – 36 с.
8. Ковтун О. І. Інноваційні стратегії підприємств: теоретико-методологічні засади / О. І. Ковтун // Економіка України. – 2013. – № 4. – С. 44–56.
9. Краснокутська Н. В. Інноваційний менеджмент: навч. посіб. / Н. В. Краснокутська. – К.: КНЕУ, 2003. – 504 с.
10. Куликова Н. Н. Концептуальные положения стратегического анализа в условиях турбулентности экономического развития / Н. Н. Куликова // Сб. науч. тр. ао мат. межд. науч.-прак. конф. «Научные исследования и их практическое применение». – Одесса: Издательство «Черноморье», 2011. – С. 62–64.
11. Макарова Н. Н. Турбулентный подход к системе обеспечения экономической безопасности экономических субъектов / Н. Н. Макарова // Аудит и финансовый анализ. – 2012. – № 6. – С. 397–400.
12. Новицький, В. І. Імперативи інноваційного розвитку / В. Новицький // Економіка України. – 2007. – № 1. – С. 45–48.
13. Очерedyкo О. О. Інноваційна стратегія як сучасний інструмент управління розвитком підприємства / О. О. Очерedyкo // Теоретичні та практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2011. – № 4. – С. 47–54.
14. Подреза С. М., Кам'янецька О. В. Особливості та проблеми побудови інноваційної стратегії в системі стратегічного розвитку підприємства / С. М. Подреза, О. В. Кам'янецька // Формування ринкових відносин в Україні. – 2006. – № 7. – С. 48–52.

15. Порецкова К. В. Формирование инновационной стратегии промышленного предприятия: автореф. дисс. на соиск. науч. степени канд. экон. наук: спец. 08.00.05 — экономика и управление народным хозяйством (по отраслям и сферам деятельности), 2014. — Саратов: Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю. А. — 23 с.

16. Рогоза М. Є., Вергал К. Ю. Стратегічний інноваційний розвиток підприємств: моделі та механізми: монографія / М. Є. Рогоза, К. Ю. Вергал. — Полтава: РВВ ПУЕТ, 2011. — 136 с.

17. Рошка М. С. Методичний підхід до формування інноваційної стратегії торговельного підприємства / Сталий розвиток економіки. — № 7. — 2011(10). — С. 152–157.

18. Словарь Ожегова [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.ozhegov.com/words/29145.shtml>

19. Словник української мови [Електронний ресурс]. — Режим доступа: <http://sum.in.ua/s/rozvytok>

20. Фатхутдинов, Р. А. Инновационный менеджмент / Р. А. Фатхутдинов. — СПб.: Питер, 2007. — 448 с.

21. Цифровая библиотека по философии [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://filosof.historic.ru/enc/item/f00/s09/a000961.shtml>

22. Швед Т. В. До питання про сутність розвитку підприємства / Т. В. Швед // Сталий розвиток економіки. — 2013. — 4[21]. — С. 144–149.

23. Шульгіна Л. М., Юхименко В. В. Інноваційний розвиток підприємств: формування стратегій [Текст]: монографія / Л. М. Шульгіна, В. В. Юхименко; Нац. техн. ун-т України «КПІ». — К.: Univest PrePress, 2015. — 212 с.

24. Янковець Т. М. Інноваційні стратегії підприємства легкої промисловості як засіб реалізації його інноваційного потенціалу / Т. М. Янковець // Актуальні проблеми економіки. — 2010. — № 2 (104). — С. 167–174.

Секція 9. МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА

Азібек'ян Г.Я.
*аспірант кафедри Харківський національний
університет ім. Каразіна В.Н.
м. Харків, Україна*

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНИЙ МЕХАНІЗМ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ В ЄВРОПЕЙСЬКОМУ СОЮЗІ

Сучасний етап розвитку міжнародних економічних зв'язків охарактеризувати як етап посилення конкуренції в глобальному масштабі, у тому числі і між традиційними центрами світового господарства.

Одним з найважливіших і потужніших конкурентів на світових ринках зостається Європейський Союз, який уявляє собою сьогодні повноцінний єдиний ринок з системою фінансових інструментів регулювання, яка сьогодні практично вже сформувалась. У зв'язку з цим розглянемо інституційний механізм зовнішньоекономічної політики ЄС через існуючі основні інструменти та методи. Зовнішньоекономічна політика відіграє роль в забезпеченні ефективного використання зовнішнього фактору в національній економіці. Для підвищення конкурентоспроможності та динаміки економічного розвитку необхідно використовувати максимально ефективні засоби регулювання зовнішньоекономічної діяльності, а також прагнути до більшої відкритості національної економіки. Зовнішньоекономічна політика стає дуже важливим інструментом прискорення темпів економічного розвитку, підвищення конкурентоспроможності та стимулювання зайнятості населення. Сильні економічні позиції країни та високий рівень конкурентоспроможності на світовому глобальному ринку є запорукою високого соціально-економічного розвитку країни.

В умовах глобалізації світового господарства економічна політика та її важлива складова — зовнішньоекономічна та зовнішньоторговельна стратегія відіграють важливу роль у визначенні стратегії національних фірм. Враховуючи те, що перспективи розвитку світової економіки будуть в великій мірі визначатися інноваційною активністю та науково-технічним прогресом, а також становлення постіндустріального суспільства, яке базується на зусиллях, пріоритетами у зовнішньоекономічній діяльності будуть [1]:

- зростання частки наукоємної продукції та технологій в товаробігу країни;
- підвищення значення інтелектуальної власності та розширення ринку інтелектуальних продуктів;
- посилення взаємодії держави та бізнесу у розвитку конкурентоспроможних галузей та сфер діяльності;
- збільшення інвестицій у розвиток людського фактора.

Це призводить до того, що поняття та сфери розповсюдження зовнішньоекономічної політики постійно розширюються, залучаючи до вивчення проблем не тільки заходи внутрішнього державного регулювання, а й заходи зовнішнього середовища.

Європейському Союзу вдалося сформувати цілісну систему зовнішньоторговельних та зовнішньоекономічних відносин та зовнішньоторговельного регулювання з окремими країнами з урахуванням їхньої специфіки та значення для європейського ринку.

Так, для кожної групи країн, які мають загальні специфічні риси та значення для ЄС в якості торгово-економічних партнерів, Євросоюз розробив особливі форми оформлення відносин та визначив головні переваги. Це стало значною конкурентною перевагою ЄС у порівнянні з конкурентами з інших континентів, оскільки дозволило в значній мірі укріпити свої позиції на стратегічно важливих ринках.

Уніфікація зовнішньоекономічної політики Європейського Союзу усіляко сприяло значному посиленню контролю за відповідними нормами національного права по відношенню до принципів єдиного ринку. Започаткований механізм приведення цих норм у повну відповідність з положеннями Римського договору передбачав одностайність усіх держав – членів в Раді, яка мала приймати законодавчі акти. Але ж, згодом, ця умова або уповільнювала процес прийняття заходів, або не надавала бажаного результату. Внаслідок цього, після прийняття Єдиного Європейського акту було здійснено перехід до прийняття рішень більшістю голосів членів Ради. Зовнішньоекономічна політика на європейському рівні формується та реалізується через норми європейського законодавства, тоб-то засновницькими угодами ЄС; угодами, які вносили в них зміни; угоди про вступ нових держав – членів ЄС [1]. Таким чином, виходячи з вищезазначеного, можна стверджувати, що регулювання відносин з третіми країнами та іншими суб'єктами міжнародних економічних відносин здійснюється на рівні Європейського Союзу.

Проведення спільної зовнішньоекономічної політики Європейського Союзу належить до компетенції керівних органів ЄС. Європейські інституції мають в своїй компетенції узгоджувати єдиний митний тариф, укладають митні і торгівельні угоди, гармонізують заходи з лібералізації торгівлі з третіми країнами, визначають експортну політику та вживають

запобіжних заходів, передусім для того, щоб у зародку припинити не чесну торгівельну практику [6]. Задля обговорення угод з третіми країнами діє слідуючий механізм. Європейська Комісія надає свої рекомендації Європейській Раді. Європейська Рада вповноважує, в свою чергу Європейську Комісію до проведення таких переговорів. Після надання повноважень, Європейська Комісія від імені Європейського Союзу бере участь у перемовинах та паралельно проводить консультації зі спеціальним Комітетом-133, який призначається Європейською Радою спеціально для надання їй кваліфікованої допомоги у виконанні конкретного завдання. Європейська Комісія, як правило, працює в межах системи вказівок, які визначаються Європейською Радою. Для реалізації своїх повноважень, які передбачаються у ст. 133 (ДЄС), в напрямі укладення угод, Європейська Рада діє за принципом кваліфікованої більшості.

В Комітеті-133 торгово-політичні рішення ухвалюються простою більшістю де їх здебільшого підтримує Рада Європейського Союзу. У випадку, якщо взаємної згоди не досягнуто, Європейська Рада має самостійно ухвалити це рішення. Але ж треба зауважити, що у зовнішньоекономічній політиці Європейського Союзу, у тому числі і в зовнішньоторговельній, особливо яскраво виражається схильність до пошуку консенсусу, хоча вплив Європейського Парламенту на зовнішньоторговельну політику Європейського Союзу вельми обмежений.

Не зважаючи на усі позитивні заходи, які були реалізовані на шляху формування єдиної зовнішньоекономічної політики Європейського Союзу, положення цієї політики обмежують та створюють окремі перешкоди для ведення самостійної відповідної політики на національному рівні. Так, у випадку потреби країни повинні виносити на розгляд Європейської Комісії захисні заходи, які вони хочуть застосувати до третіх країн-членів ЄС. При цьому Європейська Комісія може у будь-який час вирішити, що вказані країни-члени повинні змінити чи припинити застосування цих заходів [7, с. 119]. З цього видно, що спільна зовнішньоекономічна політика ЄС на практиці повинна вирішувати питання протиріч окремих національних торгівельних політик і шукати визначений компроміс, який би відповідав інтересам усієї європейської спільноти.

Засновуючись на дослідженнях вченого І. Бураковського, який вивчав форми торгівельної політики Європейського Союзу, на думку автора, можна сформувати п'ять форм Зовнішньоекономічної політики ЄС [8, с. 174]:

- селективний протекціонізм, дія якого спрямовується проти окремих країн або окремих товарів;
- галузевий протекціонізм, що допускає захист від іноземної конкуренції не всього національного виробництва, а його окремих галузей;

- колективний протекціонізм як політика інтеграційних об'єднань, торгівельних угруповань держав стосовно третіх країн;
- прихований протекціонізм, що використовує методи внутрішньої економічної політики і є водночас інструментом скорочення мита й збільшення нетарифних обмежень;
- монопольний протекціонізм — одностороннє здійснення державних зовнішньоторговельних відносин з використанням обмежень, спрямованих на захист державних інтересів (домінує в країнах з централізованим управлінням).

Автор роботи пропонує під загальною зовнішньоекономічною політикою Європейського Союзу розуміти сукупність правових та економічних заходів країн-членів ЄС, які стосуються галузі зовнішньоекономічної політики.

Таким чином, на підставі усього вищезазначеного, автор роботи може зробити висновок, що інституціональний механізм зовнішньоекономічної політики Європейського Союзу є складною системою, яка має три ієрархічні рівні (міжнародний, регіональний та національний), які тісно пов'язані між собою на основі економічно-правових норм та правил.

Література

1. Исаченко, Т. М. Торговая политика Европейского Союза. / Т. М. Исаченко. Издательский дом Государственного университета — Высшей школы экономики. — М., — 2010. — 387 с.
2. Смит, А. Исследования о природе и причинах богатства народов. / А. Смит. — М.: Эксмо, 2007. — 960 с.
3. The Single Market: Review of Achievements // European Commission; Commission of European communities. Brussels: EC? 2007/
4. Европейский Союз в XXI веке: время испытаний. Монография. / Под ред. О. Ю. Потемновой, Н. Ю. Кавешникова, Н. Б. Кондратьевой. — М.: Весь мир, — 2012 — 649 с.
5. Мусієнко, С. В. Торговельна політика як феномен розвитку міжнародного економічного співробітництва країн [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.confcontact.com/20100916/ek_musienko.htm
6. Бліхар, М. М. Теоретичні основи дослідження спільної торгівельної політики Європейського Союзу [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/index/php?operation=1&iid=250>
7. Доусон, Я. Р. Комерційна дипломатія: торгівельна політика і право: [посібник] / Л. Р. Доусон, М. З. Мальський, Е. ван Дузер, М. Микієвич та інш. — Л.: Астролябія, 2006. — 704 с.
8. Словник сучасної економіки Макмілла — на / [Під ред. Д. В. Пірс]. АртЕк, 2000. — 640 с.

Кам'янецька О.В.

*к.е.н., доцент кафедри міжнародної економіки
Київський національний торговельно-економічний університет
М. Київ, Україна*

АНАЛІЗ ДОСВІДУ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ ЕКСПОРТУ В КРАЇНАХ СХІДНОЇ ЄВРОПИ ТА СНД

Сьогодні перед Україною як ніколи стоїть гостро питання збільшення присутності національних експортерів на світових ринках, зміцнення їх міжнародних конкурентних позицій. В цих умовах розвиток національної системи підтримки експорту для розширення можливостей доступу українських експортерів на зарубіжні ринки, підвищення їх конкурентноздатності із врахуванням нових викликів та плінності глобальної конкуренції має не тільки наукове, але й практичне значення.

Важливим елементом при формуванні власної системи підтримки експорту є аналіз досвіду інших країн, особливо країн із схожими економічними проблемами та структурою.

Серед країн Східної Європи прикладом ефективного застосування інструментів державної підтримки експорту є Чехія [2]. Ця країна сформувала та має найбільш стабільну та успішну економіку серед усіх посткомуністичних держав Східної Європи. Експорт відіграє важливу роль для економіки країни: його частка у ВВП на рівні 75%. Обсяги зовнішньої торгівлі на душу населення Чехії випереджають такі розвинуті країни як Великобританія, Італія, Франція, Японія; експорт на душу населення в Чехії складає 14531 дол., а частка суб'єктів малого та середнього підприємництва – експортерів складає біля 40% (в ЄС в середньому 50%). Чехія мала ті ж самі, типові для країн Східної Європи, проблеми: негативні зміни в економіці, безробіття, інфляція тощо. Однак, завдяки активному розвитку експортної діяльності, залученню інвестицій Чехії вдалось подолати проблеми, економічне зростання поступово збільшилось до 6–7% на рік. У зв'язку із вступом Чехії у 2004 р. До Європейського Союзу в країні велику увагу було приділено підтримці національних експортерів, з одного боку, для узгодження заходів з нормами та практикою, що рекомендувались ЄС, а з іншої – для забезпечення ефективної діяльності національних експортерів на закордонних ринках. Важливим заходом було прийняття в Чехії «Концепції державної політики з підтримки експорту на 2003–2006 рр.», яка визначала основні напрями та географію розвитку зовнішньоекономічної діяльності країни та перспективні ринки для національного експорту. Були виділені пріоритетні

країни, а саме: країни, в торгівлі з якими Чехія мала значне від'ємне сальдо (Китай, США, Італія, Франція); країни, які мають потенційно емний для чеського експорту ринок (Індія, Бразилія, Єгипет, Нігерія, Україна); країни, розвиток торгівлі з якими можна поєднувати з різними програмами економічної допомоги, якої потребують ці країни (В'єтнам, Югославія); країни-сусіди, з якими Чехія має спільний кордон (Польща, Словаччина, Австрія) [1].

В концепції відмічалась необхідність стимулювання експортної діяльності малих та середніх підприємств, збільшення обсягів їх участі в загальному обсязі експорту. На сьогодні в Чехії частка суб'єктів малого та середнього підприємництва – експортерів, біля 40%.

Велика увага організації системи підтримки експорту приділяється в Казахстані. Надання довгострокових та середньострокових займів, здійснення експортних операцій, а також правовою основою використання цієї форми підтримки експорту є Закон «Про дотації на виплату відсотків за експортними кредитами з постійними відсотковими ставками» (2001 р.), а так видані задля виконання цього закону постанови уряду щодо надання послуг фінансового лізингу, що реалізується Банком Розвитку Казахстану, страхування експортних поставок товарів та інвестицій за кордон здійснює «Експортно-кредитна страхова корпорація «Каз-ЕкспортГарант», єдиним акціонером якої є Уряд Республіки Казахстан. Підтримка надається, перш за все, експортоорієнтовним підприємствам, розвиток яких носить пріоритетний характер з позиції національних інтересів. Клієнтами страхової корпорації можуть бути національні промислові підприємства-експортери, комерційні банки, стартові компанії [2].

Системи підтримки експорту країн Східної Європи та СНД були побудовані в результаті реформи зовнішньоторговельної діяльності, переходу від планової до ринкової економіки, окрім того, зовнішньоекономічна діяльність більшості країн Східної Європи базувались на взаємодії з СРСР. Розпад СРСР та реформи 90-х рр. перетворили зовнішньоекономічну діяльність країн та призвели до змін в її регулюванні, переходу до ринкової моделі відносин. Сьогодні національні системи цих країн знаходяться на стадії побудови, зв'язки між елементами прямої та опосередкованої підтримки та інститутами, які її здійснюють, ще слабкі.

Список використаної літератури

1. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования / пер. с англ. 2-е изд., испр. И доп. М.: Academia, 2004. — 788 с.
2. Римарева Л. М., Лукач А. В., Путь Н. М. Державна підтримка експортної діяльності в зарубіжних країнах та в Україні <http://www.niss.gov.ua/articles/1187/>

Сулейманова А.Г.

*студентка 1 курсу (1 года ОКР бакалавр)
факультет международных экономических отношений
ХНЭУ им. С. Кузнеця, г. Харьков, Украина*

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ УКРАИНЫ. ЕЕ ИНТЕГРАЦИЯ В СТРУКТУРУ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Аннотация: *Данная статья посвящена изучению особенностей международных отношений Украины. Рассмотрены возможные перспективы их развития. Были проанализированы основные проблемы и условия интеграции Украины в систему мирового хозяйства.*

Ключевые слова: *международные отношения, глобализация, демократизация, интеграция.*

Данная тема является довольно актуальной во все времена, так как для достижения стабильного, развитого мира страны должны взаимодействовать между собой. И от их взаимоотношений будет зависеть будущее каждого государства. Международные отношения все время меняются, и эти преобразования влияют не только на политику страны, но и на каждого человека. К тому же сложившаяся на сегодня ситуация в Украине ставит под сомнение дальнейшее ее эффективное развитие и вхождение в систему мирового хозяйствования. Именно от того, сумеет ли наша страна решить проблемы, прежде всего касающиеся внутренней политики, а также в скором времени наладить отношения со странами-партнерами зависит дальнейшее пребывание Украины на политической карте как конкурентоспособного государства.

Вопросами развития международных отношений занимались многие отечественные и западные ученые. А. Смит и Д. Рикардо разработали теорию об абсолютных и сравнительных преимуществах в международной торговле, П. Самуэльсон занимался вопросом относительно проблем и перспектив свободной торговли, а Л. Уэльс, Р. Вернон и Ч. Киндель-бергер выдвинули теорию «жизненного цикла» товара, в которой объясняются внешнеторговые связи между государствами при обмене товарами. Работы М. Лебедевой, К. Гаджиева, А. Панковой, О. Гончаренко и многих других также были направлены на раскрытие важности международных отношений для страны на мировой арене.

Прежде чем приступить к изучению основных тенденций развития международных отношений Украины, следует раскрыть их сущность. Международные отношения — совокупность политических, экономических,

правовых, идеологических, дипломатических, военных и культурных связей и взаимоотношений между субъектами, действующими на мировой арене. Главной их особенностью является отсутствие единого ядра центральной власти и управления. Именно поэтому в международных отношениях большое значение имеют стихийные процессы, на которые влияют субъективные факторы [1, с. 157].

Что касается важности международных отношений, то следует отметить, что в современном мире страны существуют, взаимодействуя между собой. Ведь многие проблемы не под силу решить лишь одной стране, даже если все возможности государства уйдут только на их решение. Данная ситуация требует комплексного подхода, который приводит к более тесным взаимоотношениям между странами.

Наша страна, как и любая другая, не может нормально функционировать, эффективно развивать и совершенствовать свою экономику без сотрудничества с другими государствами. Современный этап характеризуется развитием глобализации мировой экономики, выходом на первый план общественных задач, таких как борьба с мировым терроризмом, решение глобальных экологических проблем и вопросов надгосударственного регулирования международного развития. Поэтому для Украины очень важно установить стабильные и тесные международные связи, для дальнейшего развития внутренней и внешней экономической деятельности. Для достижения данных взаимоотношений следует преодолеть некоторые барьеры, которые возникли в результате нерационального развития отечественной экономики.

Украина считается страной с высоким научно-техническим и интеллектуальным потенциалом. Однако в нашей стране наблюдается «эмиграция умов»: многие украинцы пытаются устроить свою жизнь за границей. Для того чтобы сохранить наш интеллектуальный потенциал, следует улучшить условия развития молодых специалистов, решить проблему, касающуюся их трудоустройства, дать им мотивацию и расширить объемы наукоемкой продукции.

К сожалению, украинские товары на мировом рынке характеризуются незначительной конкурентоспособностью, за счет низкого качества, что сдерживает экспорт и тормозит развитие международных отношений. К тому же почти половина экспорта Украины это продукция металлургии и химической промышленности. Поэтому Украине следует развивать отрасли, имеющие форсированный оборот капитала и обеспечивающие потребности населения. Целесообразно расширять деятельность совместных международных предприятий и создавать собственную сырьевую и материально-техническую базу. Сегодня Украина зависима от импортных поставок топливно-энергетических ресурсов, медикаментов, оборудования, цветных металлов, хотя вполне способна обеспечить себя данной продукцией самостоятельно. Поэтому, в целом, одной из основных задач Украины

на фоне развития международных отношений является контроль над объемом импорта и совершенствование экспортной политики государства.

Для дальнейшего развития международных отношений Украине следует углубить интеграцию с ее ближайшими странами-соседями. Манов З. О. объясняет сущность международной экономической интеграции как высокий уровень развития международных отношений, при котором процесс модернизации производства и усовершенствования экономики страны происходит на основе международного разделения труда и согласно межгосударственной торгово-экономической политике. Другими словами это объективный процесс развития экономических отношений и международного разделения труда.

Следует отметить, что процесс интеграции в Украине происходит в условиях реформирования отечественной экономики и преобразования внешнеэкономической деятельности.

В процессе развития Украины были выдвинуты следующие факторы, влияющие на интеграцию:

- экономическое развитие стран и регионов;
- развитие научно-технического прогресса;
- стремление решить глобальные проблемы человечества;
- развитие транспортно-энергетических связей;
- демографические факторы развития [2].

Как утверждает Кирюхина А. О., основными направлениями интеграции Украины в систему международных отношений является:

- развитие интеграционных связей с государствами различных международных организаций и странами-соседями;
- совершенствование и реформирование экспортно-импортной политики;
- участие в процессе международного разделения труда;
- развитие отношений с международными экономическими и валютно-финансовыми организациями; [3, с. 1].

Согласно Манову З. О. можно также добавить обеспечение прозрачности границ, между странами, которые вошли интеграционные группировки, и создание благоприятных условий для свободного перемещения ресурсов.

Сегодня, Украина обладает двумя основными векторами интеграции: курс на Запад или соглашения с Россией. Наиболее актуален вопрос о вступлении нашей страны в Европейский Союз (ЕС). Естественно, благодаря подписанию соответствующего договора и выполнению определенных условий для получения полноправного членства в Европейском союзе, Украина сможет усовершенствовать свое развитие. Во-первых, вступление в ЕС поможет стране улучшить свои отношения с Западными странами и стабилизировать ее положение в мировой структуре. Во-вторых, совместное решение экологических, экономических и других проблем

приведет к более эффективным результатам. Также поддержка со стороны государств, входящих в союз, поможет Украине легче и продуктивней перенести все грядущие изменения в экономике, обществе и многих других сферах. Однако, уже сегодня многие политологи считают, что вступление Украины в ЕС может подорвать и без того слабую экономику нашей страны. Неконкурентоспособность отечественной продукции, а также импорт иностранных товаров, приведет к массовому закрытию украинских предприятий и обесцениванию отечественной продукции. Для того, чтобы предотвратить этот процесс, стране придется приобрести дорогое современное оборудование и провести модернизацию производства, а это в свою очередь потребует больших, что может негативно повлиять на финансовое состояние страны. Также существует риск миграции европейских безработных на территорию Украины и, следовательно, рост уровня безработицы. Под сомнение ставится вопрос о получении инвестиций со стороны ЕС. К тому же, если проанализировать состояние стран, которые совсем недавно получили членство, где наблюдается падение экспорта продукции, повышение налогов, закрытие предприятий, рост налогов и много других факторов, то в данных перспективах будущее Украины довольно туманно. Поэтому нельзя точно утверждать, что вступление нашей страны в ЕС сразу решит все накопившиеся проблемы. Процесс интеграции происходит постепенно и в данном случае нуждается в стабилизации внутреннего положения страны и решения внутриэкономических проблем, а уже после — активной внешнеэкономической деятельности.

Украина имеет все возможности развить свои международные отношения с другими странами, однако для эффективной интеграции и стабилизации отношений между государствами на мировой арене, нашей стране следует, прежде всего, реформировать экономику, решить внутриэкономические и политические вопросы, а также провести модернизацию производств, чтобы соответствовать международным стандартам. Только решив все внутренние проблемы Украина сможет продуктивно развить международную деятельность и закрепится на политической карте мира как конкурентоспособная страна.

Литература

1. Политология: Учебное пособие для вузов / научный редактор А. А. Радугин 2-е изд перераб. и доп. — М.: Центр, 2011. — 336 с.
2. Региональная экономика: Учебное пособие / Манов З. О.
3. Кирюхина А. О. Развитие внешнеэкономической деятельности Украины в условиях международной экономической интеграции // Экономические науки/2. Внешнеэкономическая деятельность 2013.
4. Пугачев В. П Соловьев А. И. Введение в политологию: Учебник для студентов вузов 4-е изд перераб. и доп. — М.: Аспект Пресс, 2012. — 477 с.

Секція 10.

ПРОБЛЕМИ МАКРОЕКОНОМІКИ

Кузовенкова Н. В.

*кандидат економічних наук
старший науковий співробітник лабораторії досліджень
з економіки, маркетингу і планування
Інститут біоенергетичних культур і цукрових буряків НААН,
м. Київ, Україна*

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ БІОЕНЕРГЕТИКИ В УКРАЇНІ

Постійне зростання кількості населення планети, а також індустріалізаційні процеси в економіці, наслідком яких стало збільшення темпів виробництва, стали причиною зростання обсягів споживання енергетичних ресурсів. З урахуванням значного прогнозованого збільшення потреби в енергетичних ресурсах, експертами підраховано, що вугілля вистачить на 250–300 років, природного газу – на 50–70 років, а нафти всього на 30–40 років [1]. Очевидно, що обмежена кількість викопних енергоресурсів є причиною скорочення обсягів їх видобування, а, отже, призводить до зростання ринкових цін на них. Негативні наслідки вказаних процесів безпосередньо відображаються на економіці України, а також на рівні життя населення нашої держави.

Очевидно, що економічна безпека будь-якої держави залежить від рівня забезпеченості її енергетичними ресурсами. Структура енергетичної бази України формувалася протягом багатьох десятиліть і визначалася енергетичною політикою колишнього СРСР та використанням єдиної енергетичної мережі [2]. Це призвело до того, що в державі виник дефіцит енергоресурсів. Так, при щорічному споживанні 200 млн тонн умовного палива, Україна покриває свої потреби в енергоспоживанні лише на 53% (в основному за рахунок кам'яного вугілля) та імпортує 75% необхідного обсягу природного газу і 85% сирової нафти і нафтопродуктів [3].

Однак, останнім часом наукова спільнота все більше звернула увагу на можливості України щодо забезпечення власних енергетичних потреб за рахунок відновлювальних джерел енергії, а саме на розвиток біоенергетики за рахунок наявної ресурсної бази. Численні публікації не лише науковців, але й практиків, що вже мають досвід використання поновлювальних енергетичних ресурсів, свідчать про неабиякі перспективи нашої держави щодо зниження рівня енергетичної залежності, а, відтак, до зміцнення економічної та національної безпеки в цілому. Однак,

в Україні лише 2% спожитої енергії від її загального обсягу одержується з біомаси, тоді як у Західній Європі — 10–12%, а в ряді скандинавських країн — від 17 до 40% [4, с. 22].

За матеріалами експертів, частка відновлюваних джерел енергії у світовому паливно-енергетичному балансі в 2050 році може досягти 50%, а за прогнозом Світової енергетичної ради — до 80–90% на кінець поточного сторіччя. Німеччина і Швеція до кінця цього сторіччя планують всю енергію отримувати за рахунок відновлюваних джерел [3, с. 31].

Щодо перспектив України, то за статистичними даними, в державі налічується до 10 млн га низькопродуктивних земель. Якщо цей ресурс використати під енергетичні плантації, то можна отримати в середньому 378 млрд кВт.год електроенергії на рік, що більше, ніж вдвічі перевищує виробництво електроенергії на українських ТЕС [5].

Окрім того, що Україна має достатній запас земельних ресурсів для біоенергетики, використання ефективних технологій при вирощуванні біоенергетичних культур дозволить підвищити продуктивність земель за рахунок збереження верхнього шару гумусу.

Однак, не дивлячись на очевидні переваги і потребу у розвитку біоенергетики, сучасна наука в даному напрямі лише зароджується і виявляється в окремих локальних дослідженнях. У той же час, згідно Концепції розвитку біоенергетики передбачається до 2030 року нарощування обсягів виробництва біопалива до 9,2 млн тонн умовного палива.

Станом на 2014 рік досягнення України щодо виробництва біопалива у порівнянні з її потенціалом були мізерні. Так, працювало лише 8 біогазових установок, 140 підприємств з виготовлення пелет, 90 котлів і генераторів на тюкованій соломі, 2 тис. котлів на деревних відходах, виготовлено лише 150 тис. т біоетанолу і незначну кількість біодизель.

Розглянемо комплексно проблеми, що заважають розвитку виробництва біопалива в Україні:

- військові дії на Сході України, що значно послабили інвестиційну привабливість держави, а тому важко розвивати такий потужний інноваційний напрямок, як біоенергетика;
- низька поінформованість населення щодо переваг використання біопалива;
- перешкоди з боку потужних енергетичних компаній та лобізм їх інтересів щодо недопущення розвитку ринку біопалива;
- неузгодженість законодавчої бази щодо біоенергетики, особливо у напрямку стандартизації біопалива;
- низький рівень технічних та технологічних потужностей для виробництва біопалива;
- висока собівартість виробництва, що не лише знижує експортний потенціал біоенергетичної продукції, а й послаблює мотивацію

самих виробників щодо виробництва біопалива для внутрішнього споживання;

- слабкі інфраструктурні та логістичні зв'язки, що виключають біоенергетику із загальної енергетичної системи і значно обмежують можливість нарощування темпів виробництва біопалива.

Вирішення означених проблем сприятиме розвитку біоенергетичної галузі в Україні, дозволить вирішити проблеми енергетичного забезпечення і, одночасно, сприятиме зміцненню соціально-економічного становища нашої держави.

З метою розбудови біоенергетики в Україні слід вирішити такі завдання:

- визначити реальний земельний потенціал щодо вирощування біоенергетичних культур з урахуванням регіональних особливостей, а також інтересів агрохолдингових структур, які використовують значну частку посівних площ;
- визначити структуру посівних площ біоенергетичних культур, враховуючи технологічні особливості переробки її на тверде, рідке біопаливо і біогаз;
- розробити прогноз виробництва і споживання біопалива, за умови постійного зростання його частки у структурі енергоспоживання і доведення даного показника до 8–10% у 2030 році (9,6–12 млн тонн умовного палива);
- обґрунтувати необхідну кількість переробних підприємств з виробництва біопалива у розрізі їх місця розташування, потужності, вартості будівництва, потенціалу інтеграції з іншими підприємствами.
- розробити соціально-економічне, енергетичне, екологічне, технічне та організаційне обґрунтування заходів та провести пропагандистські заходи щодо розвитку біоенергетики;
- обґрунтувати заходи щодо подолання лобізму існуючого енергетичного укладу і розробки нового вектору політики в напрямку підтримки і розвитку біоенергетики з метою зменшення енергетичної залежності держави.

Таким чином з означеного слідує, що Україна має неабиякі перспективи щодо розвитку біоенергетики. За окремими оцінками потенційні можливості виробництва енергії в Україні із біосировини оцінюються в 49 млн т ум. палива, в тому числі технічно досяжний рівень — 36 млн т ум. палива, а економічно доцільний — 27 млн т ум. палива [6]. Однак, існує ряд перешкод, без вирішення яких неможливо буде зменшити рівень енергетичної залежності нашої держави, а, отже, й вийти із затяжної економічної кризи.

Література

1. Дмитриев А. Н. Руководство по оценке эффективности инвестиций в энергосберегающие мероприятия / [А. Н. Дмитриев, И. Н. Ковалев, Ю. А. Табунщиков и др.] — М.: АВОК-ПРЕСС, 2009. — 120 с.
2. Паливно-енергетичний комплекс України: стан, проблеми та перспективи. Інформаційно-аналітична доповідь // НТСЕУ та ІНЕД. — Київ, 2000.
3. Кравчук В. На шляху до створення плантацій енергетичних культур / [В. Кравчук, М. Новохацький, М. Кожушко, В. Думич, Г. Журба] // Техніка і технології АПК. — 2013. — № 2 (45). — С. 31–34.
4. Бондар В. С. Економічне обґрунтування технологій вирощування і переробки рослинної біосировини на тверді види палива / В. С. Бондар, А. В. Фурса // Економіка АПК. — 2015. — № 3. — С. 22–27.
5. Крайсвітній П. А. Світчграс як енергоємна сировина для виробництва біопалива / [П. А. Крайсвітній, М. І. Кулик, О. В. Рій] // Збірник наукових праць ВНАУ. Сільськогосподарські науки. — 2012. — № 1 (57). — С. 41–47.
6. Переосмислення ступеня відповідальності перед майбутнім: Національна доповідь з питань реалізації державної політики у сфері енергоефективності за 2009 рік / [М. Пашкевич, В. Григоровський, В. Гавриленко, Л. Гальперіна, Д. Гулевець та ін.] — К., НАЕР-НАУ, 2010. — 254 с.

Секція 11. РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Ревако Е.А.

*аспірант Інститута соціально-економічних і енергетических проблем Севера КНЦ УрО РАН
г. Ськтытывкар, Росія*

ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА ЧЕРЕЗ МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ ОБЩЕСТВЕННЫМИ ФИНАНСАМИ РЕСПУБЛИКИ КОМИ

В сфере управления общественными финансами, выступающими в качестве драйверов развития экономики региона, существуют внешние и внутренние сдерживающие факторы. Совокупность данных факторов и общероссийской тенденции к снижению региональной базы налоговых и неналоговых доходов при одновременном росте расходных обязательств региональных бюджетов формирует объективную необходимость скорейшего и комплексного решения задач, направленных на достижение главной цели — повышения эффективности, прозрачности и подотчетности использования бюджетных средств при реализации приоритетов и целей социально-экономического развития, сохранения долгосрочной устойчивости и сбалансированности бюджетной системы Республики Коми, которые постоянно подвергаются значительным бюджетным рискам в условиях кризиса.

Основной целью Правительства Республики Коми в сфере общественных финансов является обеспечение эффективного, ответственного и прозрачного управления как одного из важнейших условий повышения уровня и качества жизни населения, устойчивого экономического роста, модернизации экономики и социальной сферы и достижения других стратегических целей социально-экономического развития.

Для достижения поставленной цели предлагается обеспечить решение следующих основных задач: завершить внедрение в Республике Коми программно-целевых методов управления в бюджетный процесс, в том числе обеспечив взаимную увязку государственных программ и муниципальных программ; осуществить поэтапный переход к долгосрочному бюджетному планированию (формирование Бюджетного прогноза Республики Коми на долгосрочный период); увеличить поступление доходов в бюджеты бюджетной системы Республики Коми; повысить

эффективность бюджетных расходов; совершенствовать систему государственного финансового контроля с целью его ориентации на оценку эффективности бюджетных расходов; повысить эффективность бюджетных инвестиций, в том числе путем развития государственно-частного партнерства; обеспечить повышение качества финансового менеджмента в секторе государственного управления; повысить открытость и прозрачность управления общественными финансами.

С 2011 года процесс развития государственных финансов региона проходил по направлениям реализации Программы повышения эффективности бюджетных расходов. При осуществлении мероприятий Программы были достигнуты значительный прогресс по всем направлениям и качественный прорыв в определенных ключевых сферах.

В период реализации Программы в регионе создан механизм обеспечения устойчивости и сбалансированности бюджетной системы как на региональном уровне, так и на уровне муниципальных образований. С 2013 года осуществлен переход к трехлетнему бюджетному планированию и государственному программированию. Внедрены программно-целевые принципы организации деятельности органов государственной власти региона, установлены подходы к формированию, реализации, оценке эффективности государственных программ Республики Коми, утвержден их перечень, охватывающих все наиболее значимые сферы социально-экономической жизни республики.

Учитывая текущую устойчивую тенденцию роста государственного долга Республики Коми, в процессе стратегического бюджетного планирования необходимо предусмотреть мероприятия по поддержанию уровня и структуры на безопасном для долгосрочной устойчивости и сбалансированности бюджетной системы Республики Коми уровне.

Модернизация бюджетного процесса в условиях внедрения программно-целевых методов управления предполагает развитие государственных и муниципальных программ и развитие системы государственного финансового контроля. Переход к программному бюджету требует усиления контроля за разработкой и выполнением государственных (муниципальных) программ, поскольку такой контроль должен происходить не только на стадии обсуждения проекта закона Республики Коми о республиканском бюджете (местных бюджетов), но и на всем их «жизненном цикле» — при разработке, поэтапной реализации, мониторинге, экспертизе, оценке результативности государственных (муниципальных) программ.

В условиях перехода к программному бюджету происходит трансформация задач органов внешнего государственного (муниципального) финансового контроля. При организации их деятельности акцент должен быть смещен с контроля над финансовыми потоками к контролю за

результатами, которые приносит их использование. В бюджетную сферу внедряется понятие аудита эффективности как одного из основных инструментов в деятельности органов внешнего государственного (муниципального) контроля. Он предполагает не только анализ достижения запланированных результатов, но и разработку рекомендаций по устранению системных причин, которые препятствуют их достижению. Аудит эффективности призван дать оценку эффективности деятельности органов государственной власти и органов местного самоуправления с точки зрения результативности выполнения мероприятий государственных (муниципальных) программ, а также достижения конечных целей и задач данных программ в социальной, экономической или иных сферах деятельности общества.

Вторым перспективным направлением развития экономики являются *мероприятия по повышению эффективности управления бюджетными доходами*. В целях повышения эффективности управления доходами регионального и местных бюджетов предлагается осуществить комплекс мероприятий по следующим основным направлениям:

1) оценка эффективности налоговых льгот по региональным налогам на соответствие целям, для которых они были введены, в том числе в привязке к целям и задачам государственных программ, соотнесение полученных результатов и ресурсов, затраченных на их достижение, в виде недополученных доходов бюджетной системы. Учитывая это соотнесение, необходимо постепенно перейти к пониманию налоговых льгот как «налоговых расходов» соответствующего бюджета;

2) организация и проведение инвентаризации государственного имущества Республики Коми;

3) направление больших, чем это предусматривалось ранее, объемов чистой прибыли на выплату дивидендов в республиканский бюджет открытыми акционерными обществами, акции которых находятся в государственной собственности Республики Коми. Также обеспечить перечисление в республиканский бюджет части прибыли государственных унитарных предприятий Республики Коми, остающейся в распоряжении предприятий после уплаты налогов и иных обязательных платежей;

4) стимулирование органов местного самоуправления по наращиванию потенциала налоговых и неналоговых доходов местных бюджетов.

Третьим важнейшим направлением развития экономики являются *мероприятия по повышению эффективности бюджетных расходов*. Переход к программно-целевым методам управления, в том числе к «программному» бюджету, предполагает расширение финансовой самостоятельности и, следовательно, ответственности органов исполнительной власти Республики Коми за достижение запланированных целей и результатов.

Повышение эффективности бюджетных расходов предполагает развитие следующих направлений: создание системы анализа эффективности бюджетных расходов; повышение функциональной эффективности расходов в сфере государственных и муниципальных закупок; повышение эффективности оказания государственных (муниципальных) услуг; повышение эффективности бюджетных инвестиций; развитие государственно-частного партнерства; повышение качества финансового менеджмента в органах исполнительной власти Республики Коми и государственных учреждениях Республики Коми.

Четвертым актуальным направлением регионального экономического развития является *обеспечение открытости и прозрачности бюджетного процесса, структуры, целей и направлений использования бюджетных ресурсов* является неотъемлемым условием формирования эффективной системы управления общественными финансами.

Не менее значимым является обеспечение представления целей и результатов бюджетной политики, бюджетного процесса в доступной и понятной для широкого круга граждан форме. В регионе имеется опыт по ежегодному представлению информации о бюджете в доступной для граждан форме («Бюджет для граждан» на сайте Минфина РК <http://minfin.rkomi.ru/page/12495/>), что решает основные проблемы прозрачности и открытости бюджетной системы региона (недостаточная автоматизация и интеграция в единое информационное пространство всех процессов управления, отсутствие информации об активах и обязательствах региона, недостаточной проработкой единых методологических подходов к отражению бюджетной информации в общедоступных информационных системах, низким уровнем вовлеченности граждан в бюджетный процесс, недостаточным уровнем открытости и понятности закона о бюджете).

Преодоление существующего положения вещей в сфере управления общественными финансами, обусловленное пробелами и противоречиями нормативной базы, методологических документов, недостаточной межведомственной координацией на федеральном уровне, окажет мощное прямое влияние на развитие экономики региона в целом.

Литература

1. Распоряжение Правительства РК от 14.08.2014 N290-р «Об утверждении Программы Правительства Республики Коми по повышению эффективности управления государственными финансами Республики Коми на период до 2018 года». <http://www.law.rkomi.ru>.

Слесар Т.М.

*доцент кафедри бухгалтерського обліку і аудиту
Національний університет біоресурсів і
природокористування України м. Київ*

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ЛЬОНАРСТВА

Льонарство — одна з основних аграрних галузей минулого століття. Як галузі сільського господарства, їй належала провідна роль в розвитку текстильної та інших галузей промисловості. Льняне волокно в сировинному балансі текстильної промисловості займало третє місце після бавовни та хімічних волокон. Отримання широкого асортименту побутових і технічних тканин, які володіють високою міцністю, гігієнічними властивостями, визначає підвищення попиту на продукцію льонарства. Не менш цінною сировиною для переробної промисловості є насіння льону, а також костриця. Товарне виробництво льону-довгунця протягом періоду розквіту галузі було значним джерелом грошових надходжень льоносіючих господарств. Воно виявляло вагомий вплив і на економіку сільського господарства в цілому, тому стратегічне значення льонарства в наш час суттєво зростає, а збільшення виробництва льону є невідкладним національним завданням. На сучасному етапі льонарство в занепаді. Площі під льоном-довгунцем зменшились з 200 тис. га (в середньому за 1986–1990 рр.) до 1,4 тис. га у 2014 р. За останні 25 років посівні площі під цією культурою та обсяги валового виробництва скоротились до мінімуму (табл. 1). Знизилась урожайність — з 10–15 ц/га в перерахунку на волокно до 3–5 ц/га. Скоротилась більш ніж в 30 разів (з 1000 у 1990 році) кількість підприємств, які спеціалізувались на вирощуванні льону. Це призвело до дуже високого рівня «депресивності» в північних та західних регіонах України [1, С. 59–66], де льонарство з відповідними переробними підприємствами забезпечували основну пропозицію робочих місць.

Таблиця 1

Динаміка виробництва льону-довгунця

Рік	Посівна площа, тис. га	Валовий збір, тис. т
1990	172,5	108,1
1995	97,8	48,2
2000	23,4	8,3
2004	38,1	16,2
2005	25,5	12,7
2006	14,2	5,3

Продовження табл.1

2007	12,9	3,8
2008	6,8	3,0
2009	2,4	1,2
2010	1,3	0,4
2011	1,7	0,8
2012	2,2	1,8
2013	1,5	1,1
2014	1,4	-
2015	1,1	-

(за даними Державної служби статистики України)

Кризові явища на внутрішньому ринку та ринку льонопродукції країн СНД, нестабільність роботи Житомирського та Рівненського льонокомбінатів, основних споживачів льоноволокна, негативно вплинули на стан галузі льонарства в Україні. Провідні місця на світовому ринку льонопродукції на даний час займають КНР, країни ЄвроСоюзу та Російська Федерація, а Україна фактично втратила свої позиції. Але великий потенціал, значна матеріальна база і багаторічний досвід провідних вітчизняних і зарубіжних учених-льонарів: М. І. Андрушківа, Т. С. Аніської, Л. П. Левченко, В. Г. Дідори [2], В. П. Динника, В. М. Євмінова, І. П. Карпця [6], В. Б. Ковальова [3; 6], А. Я. Соловійова, М. К. Циганка [4], О. М. Головні [5] які своєю науковою спадщиною зробили вагомий внесок у розвиток агротехніки та первинної переробки льону-довгунця дозволяють сподіватись на відродження українського ринку льону. Головний напрямок виходу галузі із кризового стану на сучасному етапі — впровадження інтенсивної технології вирощування і переробки льону, що базується на комплексному використанні найсучасніших науково-технічних досягнень. На даний момент бажаний результат відсутній, незважаючи на періодичні державні дотації на вирощування льону, площі посіву та обсяги виробництва волокна продовжують скорочуватись. Але в той же час світові тенденції підвищення попиту на продукцію льонарства сприяють поступовому зростанню зацікавленості до вирощування та переробки льону в Україні з боку зовнішніх і внутрішніх інвесторів, розширенню асортименту виробів з льону, розширенню ринків збуту продукції, що неминуче призведе до стабілізації галузі. Необхідно відмітити, що чинне законодавство України не сприяє вирішенню проблем відродження льонарства, які найбільш актуальні для поліських районів Волинської, Житомирської, Київської, Львівської, Рівненської, Сумської та Чернігівської областей з найоптимальнішими природно-кліматичними умовами

для вирощування льону-довгунця та необхідним рівнем забезпеченості трудовими ресурсами. Така ситуація потребує розроблення економічно обґрунтованої галузевої програми розвитку льонівиробництва на тривалий період. Варто відмітити, що подібні програми вже пропонувались, але механізм контролю за їх виконанням був далеким від досконалості, тому вони не дали позитивних результатів. Перш за все необхідно включити льон-довгунець до складу сільськогосподарських культур на вирощування яких виділяється підтримка держави. Крім того необхідно розробити детальний порядок контролю за використанням коштів державного бюджету. Також варто розробити чіткий порядок включення продукції виробництва і переробки льону до класифікатора товарів зовнішньоекономічної діяльності. Це посилить зацікавленість виробників і переробників в отриманні високих кінцевих результатів. Враховуючи, що льонопродукція в повному обсязі виробляється для реалізації, необхідно запровадити державні та регіональні замовлення на основну та побічну продукцію льонарства, що ліквідує проблеми зі збутом. Зміни на світовому ринку льону призводять до потреби пошуку нових імпортерів. Україна в останнє десятиліття експортувала своє волокно великими партіями переважно до Китаю, Російської Федерації та Литви, хоч такий експорт і не був вигідним через низьку якість експортованої сировини. Ефективніше експортувати льонопродукцію на завершальних етапах — тканин, або виробів з них, враховуючи, що вона користується значним попитом не лише в Україні, а й в країнах зарубіжжя. Ефективність галузі значною мірою залежить і від її рентабельності на всіх етапах. Відомо, що льонарство одне з найбільш трудомістких, а тому і найбільш затратних виробництв. Тому пошук шляхів зниження витрат та цінові проблеми в даній галузі відіграють неабияку роль. Лише комплексний підхід до вирішення всіх існуючих у галузі проблем дозволить їх подолати і стабілізувати всі ланки виробництва льонопродукції, враховуючи більш ніж столітній практичний і науковий досвід. В результаті поглибленого вивчення досвіду розвитку льонарства в Україні за певними періодами важливо визначити об'єктивні передумови подолання сучасного кризового стану в галузі, оскільки льон — єдина вітчизняна целюлозна сировина, що відновлюється щороку. Культура має унікальні властивості, що обумовлює широкий спектр її використання у різних галузях народного господарства, окреслює перспективні шляхи до відродження вітчизняного льонівиробництва.

Література

1. Прокопа І., Шепотько Л. Депресивність аграрних територій: український вимір // Економіка України. — № 7, 2003. — С. 59–66.
2. Дідора В. Г. Агробіологічні основи вирощування льону-довгунця в Поліссі України: автореф. дис. доктора с.-г. наук / В. Г. Дідора. — Київ, 2001. — 30 с.
3. Ковалев В. Б. Влияние микробиологических процессов на выход и качество льноволокна при различных способах приготовления трести: автореф. дис. канд. с.-х. наук / В. Б. Ковалев. — Жодино, 1967. — 24 с.
4. Циганок М. К. Підвищення ефективності льонарства на Поліссі. К.: «Урожай», 1973. — 108 с.
5. Головня О. М. Кризис и возрождение льнопроизводства в предприятиях Украины / О. М. Головня // 2-я международная научно-практическая конференция «Современные технологии управления социально-экономическими процессами». — Минск, БНТУ, 5 июня 2009 г. — С. 73–80.
6. Основи ведення льонарства в сучасних умовах / Скорченко А. Ф., Карпець І. П., Ковальов В. Б., Голобородько П. А., Головенко В. І., Лісовий О. Б. — К.: Нора-принт, 2002. — 48 с.
7. Кравчук Н. І. Конкурентоспроможність як чинник забезпечення ефективного виробництва продукції льонарства // Продуктивність агропромислового виробництва. — 2006. — № 3. — С. 264–270.

Секція 12.

СВІТОВА ЕКОНОМІЧНА ІНТЕГРАЦІЯ ТА ТРАНСФОРМАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ В ХХІ СТОЛІТТІ

Сідоров М.В.
*аспірант кафедри
міжнародних економічних відносин
Харківський національний університет
імені В. Н. Каразіна,
м. Харків, Україна*

ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ ПЕРЕДУМОВ ВЕДЕННЯ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ ТА КАНАДИ

Україна і Канада історично мають тісні двосторонні стосунки підкріплені визнанням Канадою, однією з перших з країн світу, 2 грудня 1991 року незалежності України. Двосторонні відносини підкріплюються міцними зв'язками між народами двох країн, адже майже 1,5 млн мешканців Канади мають українського коріння [1].

Згідно статистичних даних [2; 3], протягом 2010–2014 рр. обсяг двосторонньої торгівлі товарами між Україною та Канадою в середньому становив 280 млн дол. США на рік, в тому числі імпорт канадських товарів в Україну – 214 млн дол. США., експорт з України – 86 млн дол. США. Обсяги товарообігу між Україною та Канадою у 2014 р. становили 263,8 млн дол. США, що на 12,2% менше, ніж у 2013 р.

Експорт товарів до Канади склав 72,6 млн дол. США (+38,8%), імпорт з Канади – 191,2 млн дол. США (–19,2%). Основними статтями експорту України до Канади є: чорні метали та вироби з них (17% від загального експорту), мідь та вироби з неї (27,8%), палива, нафта та продукти її перегонки (12%), дубильні екстракти (8,9%) та добрива (4,3%). Основними статтями імпорту з Канади до України є: палива, нафта та продукти її перегонки (31,8%), фармацевтична продукція (22%), риба та морепродукти (11,8%), машини та устаткування (10,7%).

Відносно обсягів торгівлі послугами, у 2014 р. вони становили 125,3 млн дол. США, що на 21,9% менше, ніж у 2013 р. Експорт послуг склав 86,7 млн дол. США (–15,9%), імпорт – 38,6 (–31,3%) [2; 3].

Як видно з наведених даних, інтенсивність зовнішньо-торговельних зв'язків між країнами не відповідає їх можливостям та мають високий потенціал зростання.

Аналіз потенціалу зовнішньої торгівлі двох країн, який було проведено за індексом сприяння торгівлі [4; 5] відповідно в 2008 та 2014 рр. показав, що Україна та Канада є протилежними за показниками сприяння зовнішньої торгівлі (рис. 1).

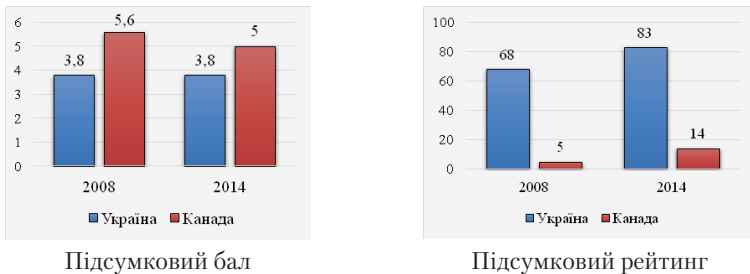


Рис. 1. Динаміка зміни індексу сприяння торгівлі України та Канади за 2008 та 2014 рр. Складено автором за [4; 5]

Індекс сприяння торгівлі порівнює легкість ведення торгівлі в різних країнах світу і розраховується Всесвітнім економічним форумом [6].

Автори його методології розглядають вільне пересування товарів між країнами як благо, яке сприяє збільшенню добробуту громадян, передачі й поширенню нових технологій, а також підвищенню стандартів якості товарів. Індекс порівнює, наскільки економічна політика країн сприяє або перешкоджає вільному переміщенню товарів між країнами, оцінюючи торговельні перешкоди, що існують у тій або іншій країні. Індекс сприяння торгівлі складається з 7 складових: 1) доступ на внутрішні торговельні ринки; 2) доступ на зовнішні торговельні ринки; 2) ефективність та прозорість роботи прикордонних служб; 4) доступність і якість транспортної інфраструктури; 5) доступність і якість транспортних послуг; 6) доступність і поширеність інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ); 7) регуляторне середовище і безпека.

Як видно з рис. 1, Україна відноситься до країн з певними проблемами щодо організації зовнішньої торгівлі. Хоча, її підсумковий бал номінально не змінився та становить останні сім років (з 2008 по 2014 рр.) – 3,8 (при максимальному – 7), з рисунку, що ілюструє підсумковий рейтинг країни видно, що рейтинг країни за досліджуваний період серед 138 країн світу значно погіршився (з 68 місця до 83).

Що стосується Канади, згідно рис. 1, країна відноситься до найбільш привабливих для зовнішньої торгівлі країн. Незважаючи на те, що підсумковий бал та рейтинг Канади за Індексом сприяння торгівлі дещо

знизився у зв'язку з ціновою кон'юнктурою за основними експортними товарами та загальною нестабільністю світової торгівлі, Канада залишається серед перших 10–15 країн з найкращими передумовами ведення зовнішньої торгівлі.

Враховуючи подібну ситуацію одним з інструментів поживлення зовнішньої торгівлі між Україною та Канадою може стати Угода про вільну торгівлю між країнами, що вступить в дію з 1 січня 2015 р. [1].

Одразу після набуття чинності Угоди, Канада відкриє українським експортерам вільний доступ до 98% свого ринку товарів. Натомість Україна, перш ніж лібералізувати ринок, повністю скасувавши імпорتنі мита, матиме у розпорядженні перехідний період.

Серед найбільш очікуваних результатів дії Угоди можна назвати:

- підтримка українських підприємств щодо виходу на нові ринки;
- поглиблення торговельних зв'язків, в тому числі в частині торгівлі промисловими і сільськогосподарськими товарами;
- подальше зміцнення двосторонніх відносин Канади і України;
- розширення співробітництва, в тому числі, захист інтелектуальної власності;
- забезпечення більшої прозорості в питаннях регулювання, і зниження операційних витрат для бізнесу, в тому числі регулювання державних закупівель;
- виробнича кооперація (наприклад в сфері авіабудування, тощо).

Література

1. Угода про вільну торгівлю між Україною та Канадою: нові горизонти для українського бізнесу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://mfa.gov.ua/mediafiles/sites/canada/files/Canada_Brochure2015_v5.pdf.

2. Торговельно-економічне співробітництво між Україною та Канадою [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://canada.mfa.gov.ua/ua/ukraine-ca/trade>.

3. Державний комітет статистики України: офіційний сайт / Зовнішня торгівля України товарами та послугами в 2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

4. The Global Enabling Trade Report 2008 [Electronic source]. – Access mode: www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalEnablingTrade_Report_2008.pdf.

5. The Global Enabling Trade Report 2014 [Electronic source]. – Access mode: www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalEnablingTrade_Report_2014.pdf.

6. The World Economic Forum is the International Institution for Public-Private Cooperation to shape the global, regional, national and industry agendas [Electronic source]. – Access mode: www.weforum.org.

Sukhorukova M.O.

PG student,

*Ukrainian State University of Finance
and International Trade (USUFIT)*

MAIN ASPECTS OF FINANCIAL GLOBALIZATION AS A PART OF AN ECONOMIC GLOBALIZATION

Economic globalization is a modern process which has begun and developed fast in the last decade. It refers to the increasing interdependence of world economies.

Economic globalization is defined as the increasing economic integration and interdependence of national, regional and local economies across the world through an intensification of cross-border movement of goods, services, technologies and capital [1, p. 109].

Economists named a lot of reasons that have caused the process of economic globalization. The main among them are:

- growing scale of cross-border trade of commodities and services,
- flow of international capital
- wide and rapid spread of technologies [1, p. 235].

Economic globalization reflects the continuing expansion and mutual integration of market frontiers, and it is modern irreversible trend for the economic development in the whole world. One of the interested parts of an economic globalization for researching is financial globalization.

Financial globalization is understood as the free and efficient flow of capital between countries and regions, the formation of supranational regulation of international finance [2]. Capital appears to be one of the most mobile factors of production; therefore, financial globalization has become a dominant form of economic globalization.

Financial markets, global financial institutions (transnational corporations, multinational banks, the International Monetary Fund, World Bank, central banks, etc.), global financial instruments are the components of financial globalization.

Financial globalization allows fast and in the required amounts to attract capital to the financial needs of the national economy and at the same time can be a lever of influence on it. It can not only accelerate it, but also significantly slow down the process, which is not always in the national interest [3, p.64].

Nowadays a number of developing countries are still in the early stages of financial globalization, facing numerous on-going decisions about the timing and pace of further integration. The stakes for such policy decisions are high because financial globalization is often blamed for the string of damaging economic crises [4, p. 4301].

Ukraine as one of such countries faced a deepening economic recession beginning in 2014 which is still now. The main results of such situation that can be observed today are fiscal and external imbalances, sharp currency devaluation, significant decline in consumption and investment (see table 1).

*Table 1***Macroeconomic indicators in the period 2011–2015 years**

	2011	2012	2013	2014	2015*
GDP, \$ billion	163,4	176,6	182,0	127,4	95,0
Real GDP Growth, % yoy	5,2	0,2	0,0	-7,0	-5,0
Private Consumption, real growth,% yoy	15,0	11,7	7,8	-7,0	-4,0
Public Debt, % of GDP	36,3	36,6	40,5	72,0	95,0
Consumer Inflation, eop, % yoy	4,6	-0,2	0,5	25,0	20,0
Current Account Balance, % of GDP	-6,3	-8,1	-9,0	-4,1	-1,0
Hryvnia Exchange Rate per USD, eop	8,0	8,0	8,0	15,8	22,0
FDI (\$ billion)	7,0	6,6	3,3	0,2	1,0
International Reserves (\$ billion)	31,8	24,5	20,4	7,5	13,0
External Debt (\$ billion)	126,2	135,1	142,5	135,0	153,0

* *Preliminary data*

Source: NBU, The Bleyzer Foundation

Therefore, financial globalization is the modern process that has a great influence on national economies all over the world. Nowadays economists research all cause-effect relationships of economic and financial globalization as well. Ukraine as a part of the global world is subject to all external acts and shocks relating to financial sphere. That's why this field is not inquired all through and needs further researching.

List of references

1. Rakesh Mohan Joshi. International Business /Rakesh Mohan Joshi// Oxford University Press. –2009. – p. 912.
2. World Bank Group – Ukraine Partnership: Country Program Snapshot, April 2015. Electronic access: <http://www.worldbank.org/content/dam/Worldbank/document/Ukraine-Snapshot.pdf>
3. Korzh M. A. Pryame inozemne investuvannya v ymovakh finansovoyi globalizatsiyi/ Korzh M. A. // Finance Ukraine. – 2011. – № 12. – p. 61–76.
4. Dani Rodrik, Mark Rosenzweig. Financial Globalization and Economic Policies/ Dani Rodrik, Mark Rosenzweig// Handbook of Development Economics, The Netherlands: North-Holland. – 2013. – Vol. 5. – p. 4283–4362.

Секція 13.

СВІТОВА ТА РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІЧНА ІНТЕГРАЦІЯ

Колесніченко А. С.

*асистент кафедри економічного аналізу та обліку
Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»
м. Харків, Україна*

РЕГУЛЮВАННЯ ВЗАЄМВІДНОСИН СУБ'ЄКТІВ РИНКУ ЕЛЕКТРИЧНОЇ ЕНЕРГІЇ: СВІТОВИЙ ДОСВІД

Формування взаємовідносин суб'єктів електроенергетичного ринку з позиції міжнародного досвіду відбувається шляхом розбудови і трансформації інституціональної системи, еволюції концептуальних підходів до державного регулювання їх господарської діяльності. Це обумовлено геополітичною ситуацією у визначений проміжок часу, низкою соціально-економічних факторів становлення системи регулювання, розвиненістю ринкового механізму, структурою виробництва і споживання, ментальними особливостями різних верств населення тощо.

Періодичний перегляд підсумків реформування, аналіз результатів, усвідомлення помилок і їх виправлення виражають елементи традиційної світової практики у сфері регулюючого напрямку державної політики, який ставить за мету створення конкурентного середовища для розвитку ринку електричної енергії та побудови збалансованої системи відносин між учасниками енергоринку, як в межах країни, так і на міждержавному рівні.

В сучасній науковій літературі можна знайти численні погляди економістів у дослідженні проблем, пов'язаних з обґрунтуванням необхідності державного регулювання відносин між учасниками електроенергетичних ринків з огляду на провідні міжнародні школи та течії, труднощами фахової інтерпретації і кваліфікованої імплементації положень міжнародних документів у сфері розвитку і реформування світових енергоринків у національну нормативно-правову систему. Головним чином це обумовлено ускладненням техніко-технологічних умов функціонування, а також комплексом соціально-економічних відносин, які виникають в електроенергетиці, предметом яких виступає споживання обмежених енергоресурсів і надання послуг в галузі їх використання. Ключові

результати і наукові надбання за визначеною проблематикою висвітлені вітчизняними і зарубіжними авторами Ф. Давидовського, R. Deliso, Д. Долішнього, А. Завербоного, В. Зуєва, L. Nesta, F. Nicolli, В. Петренка, Т. Саприкіної, F. Vona та ін. у роботах [1–7]. Однак, до сьогодні не прийнято єдиного підходу щодо формування найбільш ефективної моделі регулювання взаємовідносин, який би можна було використовувати за еталон для всіх країн світу, відсутній уніфікований комплекс методів для досягнення цільових орієнтирів державної політики. Це обумовлює необхідність подальшого вивчення міжнародного досвіду, який постійно збагачується, з метою оцінки можливості імплементації окремих положень в контексті внутрішньої системи функціонування енергоринку.

Перетворення, які здійснюються на ринках електроенергії, у різних країнах мають схожі цілі або ті, що властиві лише певній державі з огляду на особливості її розвитку. Проте, всі вони визначаються низкою чинників, що сприяють розвитку чи, навпаки, обумовлюють додаткові труднощі на шляху побудови ефективного механізму державного регулювання взаємовідносин суб'єктів електроенергетичного ринку (далі – ДРВСЕР), серед яких: стан електроенергетичної галузі на момент реформування, показники соціально-економічного розвитку країни, їх динаміка, обсяги інвестицій в електропостачання, компетентність органів державного регулювання та послідовність і обґрунтованість їх діяльності тощо.

Зайняти свою нішу та стати активним гравцем у сфері діяльності європейських електроенергетичних ринків Україні заважає комплекс факторів економічного, техніко-технологічного, організаційного характеру [4, с. 419], недосконале інституціональне середовище, що ускладнюється відсутністю визначеної та виваженої політики держави в сфері електроенергетики, дотриманням більшою мірою ситуативної поведінки суб'єктів і регуляторів ринку й впливає на ефективне впровадження механізму та реалізацію концепції ДРВСЕР.

Формуючи заходи ДРВСЕР, органи регулювання повинні враховувати стан електроенергетичних систем інших країн, еволюційні особливості розвитку міжнародних енергоринків, орієнтири й переваги зовнішньо-економічної політики з метою підвищення ступеня адаптованості до змін зовнішнього середовища, а також синхронізації внутрішнього реформування із лібералізаційними процесами світових ринків електричної енергії [3, с. 40].

Таким чином, організаційні особливості та функціональна сфера дії інститутів державного регулювання в контексті європейських та інших ринків електричної енергії охоплює широке коло питань, демонструючи всебічний та багатфакторний характер роботи регуляторів. Головним чином, це обумовлено використанням різноманітних підходів та запровадженням численних заходів, що впливають на функціонування ринків

та діяльність його суб'єктів. Деякі з них є обов'язковими для виконання країнами-членами ЄС, а деякі приймаються до уваги відповідними органами залежно від політики державного регулювання.

Аналіз зовнішніх тенденцій і результатів використання всього розмаїття методів та інструментів регулювання в межах набутого світового досвіду дозволить підвищити адаптованість внутрішньої системи взаємовідносин на ринку електричної енергії в умовах його реформування та сприятиме розвитку партнерської співпраці з сусідніми та іншими країнами в контексті вирішення проблем якісного енергозабезпечення споживачів й економіки в цілому та розгляду питань підтримки енергетичної безпеки.

Література

1. Давидовський, Ф. М. Либерализация мировой электроэнергетики и проблемы становления конкурентных рынков в условиях реструктуризации [Текст] / Ф. М. Давидовский // Экономика, предпринимательство и право. — 2011. — № 7 (7). — С. 12–28.

2. Deliso, R. Regulated and Deregulated Energy Markets [Електронний ресурс] / R. Deliso // EnergySMART. — June 27, 2014. — Режим доступу: <http://www.energysmart.enernoc.com/regulated-and-deregulated-energy-markets-explained/>. — Назва з титул. екрану.

3. Долішній, Д. Б. Використання міжнародного досвіду реформування ринку електроенергії в Україні [Текст] / Д. Б. Долішній, В. П. Петренко // Економіка промисловості. — 2009. — № 3. — С. 38–44.

4. Завербный, А. С. Анализ опыта развития и реформирования рынков электрической энергии стран Европейского союза [Текст] / А. С. Завербный, Н. Л. Иващук // Экономика Крыма. — 2010. — № 4(33). — С. 418–423.

5. Зуев, В. О. Тенденции развития государственного регулирования электроэнергетики в разных странах и регионах мирового хозяйства [Текст] / В. О. Зуев // Успехи современного естествознания. — 2005. — № 8. — С. 35–38.

6. Nesta, L. Environmental policies, product market regulation and innovation in renewable energy: Document de travail [Електронний ресурс] / L. Nesta, F. Vona, F. Nicolli // Observatoire Français des Conjonctures économiques. — Oktober 2012. — 2012–25. — Режим доступу: <http://www.ofce.sciences-po.fr/pdf/dtravail/WP2012-25.pdf>. — Назва з титул. екрану.

7. Саприкіна, Т. А. Біржова торгівля як інструмент забезпечення лібералізації ринку електроенергії [Текст] / Т. А. Саприкіна // Young Scientist. — 2015. — № 2 (17). — С. 41–44.

Маісурадзе М. Ю.

к.е.н., докторант

Інститут економіки промисловості НАН України

м. Київ, Україна

ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО ТА ДЕРЖАВНІ ЗАКУПІВЛІ В ПАЛИВНО-ЕНЕРГЕТИЧНОМУ КОМПЛЕКСІ З УРАХУВАННЯМ ПОЛОЖЕНЬ УГОДИ ПРО АСОЦІАЦІЮ МІЖ УКРАЇНОЮ ТА ЄС

Реалізація заходів з модернізації та розвитку паливно-енергетичного комплексу з метою забезпечення енергетичної безпеки країни потребує значних інвестицій. Об'єктивно, що залучення не тільки іноземних, а й вітчизняних інвесторів у реальний сектор економіки визначається стабільністю чинного законодавства, гарантуванням захисту інтересів інвесторів та інвестицій, недискримінаційним підходом у тендерних процедурах.

Наслідком збройного конфлікту у східних регіонах України стало не тільки руйнування об'єктів інфраструктури, а й виробничих підприємств, у тому числі паливно-енергетичного комплексу. Біля половини вугледобувних підприємств залишилися на території, що знаходиться поза контролем офіційної влади держави і саме ці підприємства постраждали найбільше, зокрема, багато підприємств зазнали руйнувань та затоплення. Крім того, ряд теплових електростанцій та частина об'єктів енергетичної інфраструктури було пошкоджено або частково зруйновано.

В перспективі, відновлення економічної системи Донецької та Луганської областей має здійснюватися з урахуванням необхідності розвитку підприємств на інноваційній основі із використанням кращого світового досвіду. При цьому важлива роль має бути відведена застосуванню механізмів державно-приватного партнерства у цьому процесі. По-перше, саме державно-приватне партнерство здатне ефективно об'єднати ресурси та можливості держави та приватних інвесторів задля досягнення спільної мети – забезпечення соціально-економічного розвитку на основі розподілу ризиків та відповідальності між сторонами, особливо за умов обмежених фінансових можливостей держави. По-друге, інституційні основи розвитку державно-приватного партнерства було закладено ще в 2010 р. разом із прийняттям профільного Закону [1]. Разом із цим слід зазначити, що національна законодавча та нормативно-правова база з питань застосування державно-приватного партнерства продовжує розвиватись та розширюватись [2]. Крім того, реалізація проектів державно-приватного партнерства, наприклад, у формі концесій, досить тісно пов'язана із державними закупівлями; використання механізму

державних закупівель може виступати також однією з умов договорів державно-приватного партнерства, зокрема, у якості внеску державного партнера. Отже, не менш важливим інструментом відновлення та розвитку підприємств та об'єктів інфраструктури паливно-енергетичного комплексу виступають державні закупівлі.

Враховуючи належність переважної частини об'єктів паливно-енергетичного комплексу до державного сектору економіки, а також те, що на теперішній час суттєва частка товарів (робіт, послуг) закуповується підприємствами (установами, організаціями) державного сектору економіки на конкурсній основі відповідно до вимог законів про здійснення державних закупівель [3–4], подальше вдосконалення механізмів державних закупівель є вкрай важливим завданням. Зокрема, вимоги зазначених законів застосовуються до всіх замовників та закупівель товарів, робіт і послуг, за умови, що вартість предмета закупівлі (без урахування податку на додану вартість), товару (товарів), послуги (послуг) дорівнює або перевищує 100 тисяч гривень, а робіт – 1 мільйон гривень [3–4].

На теперішній час першим кроком до вдосконалення системи державних закупівель став пілотний проект із впровадження системи електронних державних закупівель [5], метою якої є прозорість, спрощення процедури закупівель та подолання корупційної складової. Саме забезпечення прозорих процедур, конкуренція та подолання корупції у системі державних закупівель, мають сприяти й розвитку підприємств державного сектору економіки. За таких умов розширюються можливості участі іноземних учасників, що також сприятиме формуванню здорового конкурентного середовища.

Варто підкреслити, що подальший розвиток і вдосконалення системи державних закупівель та окремих форм державно-приватного партнерства (йдеться про концесії) відбуватиметься з урахуванням положень Угоди про Асоціацію між Україною та Європейським Союзом (Угода) [6–7]. Відповідно до гл. 8 ст. 48 сторони забезпечують взаємний доступ до ринків державних закупівель на основі принципу національного режиму на загальнодержавному, регіональному та місцевому рівнях для державних контрактів та договорів концесії у традиційних галузях економіки, а також у комунальному господарстві. Відповідно, передбачається послідовне наближення законодавства України у сфері державних закупівель до законодавства ЄС, що має супроводжуватися інституційною реформою та створенням ефективної системи державних закупівель на основі принципів, якими регулюються державні закупівлі ЄС, а також понять та визначень, встановлених в Директиві 2004/18/ЄС Європейського Парламенту і Ради від 31.03.2004 р. про координацію процедур з проведення тендерів на укладення контрактів на виконання робіт, постачання товарів і надання послуг і Директиви 2004/17/ЄС Європейського

Парламенту та Ради від 31.03.2004 р. про координацію процедур здійснення закупівель суб'єктами, що здійснюють свою діяльність у водному, енергетичному, транспортному та поштовому секторах [7]. Разом із тим сфера застосування положень Угоди поширюватиметься на контракти, вартість яких перевищуватиме: (а) 133000 EUR для державних контрактів на поставку товарів та надання послуг для центральних державних органів, за винятком державних контрактів на надання послуг, визначених у Директиві 2004/18/ЄС; (б) 206000 EUR для державних контрактів на поставку товарів та надання послуг, на які не поширюється пункт а; (с) 5150000 EUR для державних контрактів на виконання робіт та державних концесій; (д) 5150000 EUR для державних контрактів на виконання робіт в комунальному та інфраструктурному секторах; (е) 412000 EUR для державних контрактів на поставку товарів та надання послуг в комунальному та інфраструктурному секторах [7]. Отже, імплементація Угоди дозволить значно підвищити порогові вартості предметів закупівель, що матиме позитивний вплив на розвиток сфери здійснення державних закупівель, в тому числі, сприятиме більш ефективному функціонуванню підприємств паливно-енергетичного комплексу, оскільки переважна частина товарів (робіт, послуг), що ними закуповується, підпадає під дію чинного законодавства [6–7], отже вони витрачають багато часу на підготовку до тендерів, оформлення тендерної документації тощо, тобто на бюрократичну роботу. В цілому, підвищення граничної вартості предметів державних закупівель дозволить суттєво скоротити кількість тендерів та витрати, пов'язані із підготовкою до них, це також надасть підприємствам більше свободи у провадженні господарської діяльності.

Таким чином, Угода про асоціацію України з ЄС відкриває можливість для залучення іноземних інвесторів в проекти державно-приватного партнерства в Україні, а також ринки державних закупівель для іноземних учасників, так само, як і відкриваються ринки державних закупівель країн ЄС, що в цілому сприятиме інтеграції національної економіки в єдине європейське економічне середовище.

Література

1. Про державно-приватне партнерство: Закон України від 01.07.2010 р. № 2404-VI // Відомості Верховної Ради України. — 2010. — № 40. — Ст. 524 (Зі змін. та допов.).
2. Маїсурадзе М. Ю. Нормативно-правове забезпечення здійснення державно-приватного партнерства в Україні / М. Ю. Маїсурадзе // Економіка та право. — 2013. — № 3. — С. 115–123.
3. Про здійснення державних закупівель: Закон України від 10.04.2014 р. № 1197-VII // Офіційний вісник України. — 2014. — № 34. — Ст. 900 (Зі змін. та допов.).

4. Про особливості здійснення закупівель в окремих сферах господарської діяльності: Закон України від 24.05.2012 р. № 4851-VI // Офіційний вісник України. — 2012. — № 46. — Ст. 1807 (Зі змін. та допов.).

5. Система електронних державних закупівель ProZorro [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://prozorro.org/#infographic>

6. Про ратифікацію Угоди про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони: Закон України від 16.09.2014 р. № 1678-VII // Відомості Верховної Ради України. — 2014. — № 40. — Ст. 2021.

7. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони: Угода від 21.03.2014 р., 27.06.2014 р. // Офіційний вісник України. — 2014. — № 75. — Т. 1. — Ст. 2125.

Мірошниченко Т.М.

*здобувач кафедри міжнародних економічних відносин
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна
м. Харків. Україна*

ПЕРСПЕКТИВНІ ПРОЕКТИ В ЕНЕРГЕТИЦІ НА ПРОСТОРІ ШОС В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

В умовах зростання енергосировинних ризиків та енергетичної нестабільності особливо актуальним є питання енергетичної співпраці країн ШОС (Шанхайська організація співробітництва). Держави-учасниці ШОС та спостерігачі організації володіють значною часткою світових запасів нафти і природного газу. Найбільш актуальна і гостра проблема на сьогодні для організації — це розробка єдиної стратегічної політики ШОС у сфері енергетики.

Умови ринкової економіки, процеси глобалізації та регіоналізації у сучасному світі примушують дивитися на економічні ресурси широко й комплексно. Обмеженість ресурсів об'єктивно висуває питання про такий економічний розподіл, який дав би змогу найбільш ефективно їх використовувати, максимізувати прибуток, що отримується під час виробничого процесу[1, с. 47].

Держави-учасниці та держави-спостерігачі організації знаходяться в активній фазі розвитку економіки, тому вони і є інвестиційно привабливі. На просторі ШОС діють та будуються найбільші нафтопроводи:

Казахстан – Китай, Росія – Китай (ССТО) і газопроводи – Туркменістан – Узбекистан – Казахстан – Китай (ТУКК), Казахстан – Китай, Росія – Китай, Туркменістан – Афганістан – Пакистан – Індія (ТАПІ) [2].

Ідея об'єднання енергетичних можливостей країн ШОС була запропонована ще в 2005 р., що сприяло появі Енергетичного клубу ШОС. Використовуючи Енергетичний клуб, країни-споживачі та країни-виробники енергоресурсів зможуть більш ефективно обговорювати реалізацію різних проектів в нафтогазовидобувній, електроенергетичній і транспортно-транзитній сфері, відстежувати ситуацію зі зростанням потреб у нафті, газі, електроенергії та інших енергоресурсів [3].

Однак з питань енергетичної співпраці у держав-учасниць ШОС існують протиріччя. Китай зацікавлений у зростанні обсягів імпорту вуглеводнів. Киргизстан і Таджикистан зіштовхнулися з ускладненням фінансових відносин при обміні узбецького газу на казахстанську нафту. Був проведений аналіз енергетичних ресурсів держав-учасниць та спостерігачів інтеграційного об'єднання ШОС (табл. 1).

Таблиця 1

Енергетичні ресурси держав-учасниць та спостерігачів ШОС

Країни	Нафта			Газ		
	запаси, млрд т	видобуток, млн т	споживання, млн т	запаси, млрд т	видобуток, млн т	споживання, млн т
Росія	10.2	494.2	124.9	44.4	527.5	389.7
Китай	2.0	189.0	404.6	2.46	85.2	88.7
Казахстан	5.3	78.0	12.0	1.82	32.2	19.6
Туркменістан	0.1	10.2	5.2	8.1	36.4	19.8
Узбекистан	0.1	4.5	4.9	1.68	64.4	48.7
Іран	18.9	202.4	83.6	29.6	131.2	131.7
Індія	0.8	35.4	148.5	1.12	39.3	51.9
Пакистан	–	–	20.6	0.91	37.9	37.9

Складено автором за матеріалами [4]

З таблиці видно, що країни ШОС є важливими суб'єктами для функціонування світового енергетичного ринку. Росія є світовим лідером за запасами і видобутком природного газу, а також займає значні позиції з запасів і видобутку нафти. В той же час попит на енергетичні ресурси в КНР іманентно зростає і також визначає сукупний світовий попит на енергетичному ринку.

Співпраця в рамках ШОС дає країнам-учасницям певні механізми впливу на світову енергетичну (а значить і економічну) кон'юнктуру.

Майбутнє залучення Ірану до складу організації підвищить потужність ШОС як міжнародної інтеграційної організації.

Одним з перспективних газових проєктів на просторі ШОС є ТАПІ (Туркменістан – Афганістан – Пакистан – Індія). Передбачається, що довжина газопроводу ТАПІ складе 1735 км. Проєктна потужність ТАПІ розрахована на 33 млрд куб. м газу на рік з можливістю подальшого збільшення до 40 млрд куб. м., з них по 14 млрд куб. м будуть закуповувати Пакистан та Індія, а 5 млрд куб. м підуть на потреби Афганістану [5].

Прогнозується, що до 2030 р. такі національні концерни, як «Туркменгаз» і «Туркменнафта» доведуть рівень видобутку природного газу до 230 млрд куб. м в рік. Частина цього обсягу буде перероблятися всередині країни, а значну частку планується експортувати. Однак Туркменістану не вистачає власних ресурсів необхідних для розробки вуглеводнів. Залучення іноземних інвесторів, в деяких випадках, означає економічну залежність країни [6].

На сьогодні Пакистан переживає енергетичну кризу, а довжина маршруту ТАПІ по території цієї країни складе 800 км, цим саме проблема забезпеченості енергоресурсами буде скорочена. Слід зазначити, що саме в вирішенні енергетичних проблем одним з головних важелів і є інтеграційне об'єднання ШОС.

Перспективи становлення ШОС в якості повноцінного регіонального економічного союзу будуть багато в чому залежати від того, чи зможуть учасники цієї організації знайти колективне рішення енергетичних проблем, незважаючи на виникаючі протиріччя, носячи не тільки економічний, але й стратегічний характер. Саме успішність управління енергетичними ресурсами ШОС обумовлює перспективне співробітництво країн-учасниць ШОС.

Література

1. Світова економіка: підручник / за ред. А. П. Голікова, О. А. Довгаль. — Х.: ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2015. С. 46–48.
2. Новое русло газовой реки [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.resonansonline.com/page.php?page_id=17&lang=1&article_id=1399
3. Лузянин С. Г. Энергетическое пространство ШОС. К вопросу о разработке концепции создания «Энергетического клуба» / ИАП «Обзор Центральной Азии» [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.c-asia.org/analit/index.php?cont=long&id=69898&year=2007&today=238month>
4. BP Statistical Review of World Energy. June 2014.
5. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.newsland.ru/news/detail/id/708108/>
6. Диверсификация ТЭК Туркменистана [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.exprochub.ru/2323/>

Смотрицкая М.А.,
Сава Й.Й.

*студенты факультета международных отношений
Прикарпатский национальный университет им. В. Стефаника
г. Ивано-Франковск, Украина*

THE NEW SILK ROAD ECONOMIC BELT

Abstract

The Silk Road Project is one of the most ambitious in the today's world. This project could considerably change the geopolitical balance between East and West. The author reveals the essence and prospects of development of the Silk Road Project, focusing on the economic component and the expected changes in the relations between the West and the East in Eurasia (due to the emergence of regional economic integration).

Keywords: *China, "Silk Road", a new geopolitical project of China, AIIB, Eurasia, geopolitics.*

More and more often in the news, we hear mentioning of China's new geopolitical project – The new "Silk Road". However, what do we know about it and about its origins?

"The Great Silk Road" – a legendary ancient route that has existed for many centuries and has played a huge role in the life of humanity. This grandiose trade route connected East and West, and was the cause of the emergence of many unique cities, customs and even states. The Great Silk Road played a major role in the development of economic and cultural relations of the states of Middle East, the Caucasus, Central and South Asia [6]. The story goes that in the XV century the Silk Road fell into decay because of the resumption of military conflicts in Central Asia [1, p.75]. The great geographical discoveries, and as a result the relative cheapness of transportation, led to the fact that since the end of the XV century the significance of the overland Silk Road starts to fall.

The Great Silk Road was one of the most ancient of global trade routes in Eurasia. In fact, it was the instrument of peaceful expansion of China's economic and cultural influence on other countries. The revival of the ancient road has always been a very tempting task for the Chinese government. Nevertheless, it required a large amount of resources and, therefore, was postponed until the completion of economic reforms [5].

The practical work began only at the end of XX – early XXI centuries. The first Transchina Highway was opened on August 8, 2008. In the process of its construction, the question of the revival of the Silk Road came out to the international level: was discussed the project of creation of the second

Trans-Eurasian highway. This route is commonly known now as TRACECA (Transport Corridor Europe – Caucasus–Asia) and passes through the territory of eight countries [7].

In the second decade of the XXI century Chinese leader Xi Jinping has decided to revive the project. A belt of economic development of the Silk Road was based on the old concept. Official Beijing wanted it to become a serious factor in promoting the country's growing economic power in several regions.

Start has been made to revive the project in the past year at the APEC summit in Beijing. There Xi voiced the idea, which cost China \$47 bln (the Silk Road Fund budget) [3]. It's obviously that the construction itself will require a lot of time, like any project of this magnitude. Moreover, a lot of depends not only on money but also on the consent of the particular country.

However, what is the essence of this project? Above all, it aims to change radically the economic map of the world. In addition, many experts see this project as the first shot in the struggle between the East and the West for influence in Eurasia. The ambitious plan is to revive the ancient Silk Road, which will become now a modern economic and trade corridor from Shanghai to Berlin. The new path will cross many countries in Europe and Asia: its length will be more than 12,000 km. It will be a new economic zone, which will cover nearly a third of the earth's surface [4]. It is also worth mentioning that the plan of revival includes the construction of high-speed railways, roads and routes, energy transmission networks, fiber-optic networks. An important part of the global plan will be also Maritime Silk Road that will connect China with the countries of the Persian Gulf and the Mediterranean Sea through Central Asia and the Indian Ocean. Thus, after completion of the construction, the new road will connect three continents – Asia, Europe and Africa. A network of infrastructure projects will create the world's largest economic corridor with a production volume up to \$21 trillion, covering a population of 4.4 bln people [3].

The Chinese leader Xi Jinping announced these ambitious plans and the idea to revive the Silk Road in 2013. As part of the plan for financing the project, the Chinese leader also announced the launch of the Asian International Infrastructure Bank (AIIB), which will provide the necessary funding for the project. China invited the international community to participate in this project as founders and partners. It was agreed that members of the bank would make an entrance fee, with the additional help of international funds, including the World Bank, as well as the investments of private and public companies and governments. Fifty-seven countries have agreed to become the founders of the bank, including most of Western Europe, as well as those countries through which would pass the New Silk Road.

Thus, we can see that the first serious steps towards the restoration of the Silk Road have been made and the development of China's geopolitical strategy is beginning to gain new revolutions.

Today, China and other countries are devising the largest economic project in the history. Truth be told, it could dramatically affect the economies of all countries in the world. It is expected, that the project will take more than a decade and the cost of it will be hundreds of billions of dollars. Now it is impossible to predict what it will mean for the world economy. However, it is clear that a lot of companies and investors aspire to join this project not to miss the benefits.

There is no doubt that in the implementation of such a large and complex project will be some setbacks and, in addition, it will face a geopolitical obstacle from the West. As an example, we can take into consideration a statement of Barack Obama, who also expressed his concern over China's plans. "If the U.S. doesn't enact a free-trade deal with Asia, then China will write the rules in that region" – said the U.S. president in defense of the Trans-Pacific Partnership.

In a world where economic growth is almost stiffened, while Europe is still trying to cope with the consequences of the global crisis (2008–12) [2, p.15], where can still be implemented the project, which offers so many opportunities? Many of mining companies such as Vale, which has recently experienced a decline in the global market, now gladly calculate how much steel is required for the construction of a new high-speed railway [8]. The project implementation will lead to a new boom in the mining industry around the world, as well as to a new flourishing of the construction industry. One has only to think of how many jobs will be created under the project, which covers a vast territory. The prospects of revival and growth in trade are enormous in almost every sector of the economy.

Thus, it can be argued that the New Silk Road presupposes the growth of international trade. However, the transformation affects not only the economy. The exchange of knowledge, technology and cultural exchanges is one of the unexpected consequences of this project too. In general, we can say that the project presupposes the revival of trade, industry, exchange and development of technologies and cultures. However, on the other hand, it is clear that geopolitical conflicts that arise around this project, may lead to new clashes between East and West for dominance in Eurasia. Moreover, nobody knows the possible outcome of these clashes. However, it should be noted, that the most important thing for China is that the Silk Road project should be a trump card by which China will improve its image abroad. And it must be assumed that in the near future it will become one of the most important aspects of the economic diplomacy of this country.

Література

1. B. C. Collins. Historical dictionary of Azerbaijan. — USA: Scarecrow Press, 1999. — P. 75.
2. Challenges for the IMF during the financial crisis: Poland, 2012. —20p. [Electron resource] / E. Chojna-Duch. — p.15. — Access mode: http://economics.soc.uoc.gr/macro/docs/Year/2012/papers/paper_1_137.pdf
3. China's Silk Road dream falls into place with US\$40b fund. [Electron resource]. — Access mode: <http://www.scmp.com/news/china/article/1715764/china-silk-road-dream-falls-place-us40-billion-fund>
4. China's Silk Road Revival. [Electron resource]. — Access mode: <http://www.project-syndicate.org/commentary/china-silk-road-economic-belt-goals-by-shashi-tharoor-2014-10>
5. Chong Koh Ping. Revival of Silk Road project 'will change Asia'. [Electron resource]. — Access mode: <http://www.straitstimes.com/business/economy/revival-of-silk-road-project-will-change-asia>
6. J. J. Mark. Silk Road. [Electron resource]. — Access mode: http://www.ancient.eu/Silk_Road/
7. Y. Yanyi. China to revive ancient Silk Road. [Electron resource]. — Access mode: <https://euobserver.com/eu-china/128666>
8. Silk Road's silken threads of finance. [Electron resource]. — Access mode: <http://www.afr.com/opinion/columnists/silk-roads-silken-threads-of-finance-20150325-1m7sm3>

Секція 14. ФІНАНСИ, ГРОШІ І КРЕДИТ

Назукова Н. М.

*Молодший науковий співробітник
ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України»,
М. Київ, Україна*

ЕВОЛЮЦІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ КАТЕГОРІЇ «ОСНОВНИЙ КАПІТАЛ» У КОНТЕКСТІ ЙОГО ПРЕДМЕТНО-РЕЧОВОГО СКЛАДУ ТА УЧАСТІ У ВИРОБНИЧОМУ ПРОЦЕСІ

Об'єктивним наслідком еволюції базових економічних понять є примноження досліджень, присвячених безпосередньо осучасненню термінологічного апарату, а також відповідній систематизації поглядів класиків економічної науки та її сучасників на теоретичні і прикладні аспекти певної проблематики. Згадані дослідження мають не лише теоретичне, але й важливе прикладне значення, оскільки виступають ефективним опорним інструментарієм у процесі прийняття управлінських рішень, що в підсумку повинно впливати на кроковість та тривалість імплементації відповідних рішень у бік їх зниження. У вказаному контексті, враховуючи необхідність реалізації в Україні моделі економічного зростання, направленої на примноження ефективно діючого виробничого капіталу, актуалізується завдання ревізії, уточнення та систематизації основних понять з теорії капіталу, зокрема поняття «основний капітал». Основне завдання даного дослідження — тезово викласти найбільш визначні особливості хронологічного та сутнісного розвитку поняття основного капіталу у контексті його предметно-речового складу та участі у виробничому процесі.

Вважається, що першу спробу дати наукове визначення капіталу зробив давньогрецький філософ Аристотель (384–322 рр. до н.е.), який під капіталом розумів багатство (грец. *χρήματα*) і поділяв його на два види. Перший вид включає багатство, яке полягає в постійному нагромадженні певних засобів, які здатні підтримувати життєдіяльність людей і можуть зберігатись протягом певного часу: зерно, вино, олія, хутро і деякі види металу. Другий вид багатства, який розглядає Аристотель у своїх працях «Політика» та «Нікомахова етика», пов'язаний із накопиченням грошей, тобто це «мистецтво наживати статок» [1]. Причина, по якій Аристотель не вживає безпосередньо термін «капітал» полягає в тому, що, як пише

К. Поланьї у його дослідженні вкладу Аристотеля у розвиток економічної думки, «важко ідентифікувати економічний процес, коли він включений в неекономічні інститути» [2, с. 125].

Поступове формування наукового підходу до трактування капіталу відбувалось у період раннього феодалізму (V–X ст. н.е.) та розвиненого феодалізму (XI–XV ст. н.е.), коли розвиток товарно-грошових відносин призвів до зростання ролі капіталу в грошовій формі, а також у період меркантилізму (XVI–XVII ст.), представники якої, – В. Стаффорд, А. Монкретьєн, Т. Ман, Г. Скаруффі та ін. під «капіталом», як основним багатством, розуміли процес нагромадження грошей (у золоті, сріблі та коштовностях). Безпосередньо поняття «капітал» меркантилісти не вживали, проте зазначали, що для примноження багатства гроші повинні знаходитись в процесі виробництва, тобто набути спочатку виробничої форми, а потім – товарної. Представники школи пізнього меркантилізму вважали, що тільки процес виробництва є основою для створення багатства, а безпосереднім джерелом багатства є сфера обігу, де відбувається обмін продукції на гроші. Тобто, меркантилісти рушійною силою капіталу визнали прибуток. «Д – Д', гроші, що породжують гроші, – money which begets money, – такий опис капіталу в устах перших, хто його тлумачив, – меркантилістів» [3, с. 166]. Отже, відмітною ознакою грошової (монетарної) концепції капіталу меркантилістів слід вважати абсолютизацію грошової форми багатства, самих грошей і фінансових ресурсів.

На відміну від меркантилістів, представники школи фізіократів (Ф. Кене, В. Гурне, А. Тюрго, П. С. Дюпон де Немур), що виникла у XVIII ст., вважали, що сам по собі обмін не є джерелом багатства, прибутку, цінностей. Вони розглядали капітал в уречевленій формі, а гроші, на їх думку, потрібні лише для придбання речей. Це суперечило панівним поглядам, які полягали в ототожненні капіталу з грошима, адже до того часу термін «капітал» (від лат. *caput*) використовували для позначення тіла позики, на яке нараховувались відсотки (лат. *capitalis pars debiti*) [4, с. 31]. Однак в середині XVII ст. представник течії фізіократів А. Тюрго відзначив, що: «Було б досить грубою помилкою змішувати велику масу рухомих багатств з масою грошей, які існують в державі; вони [гроші] складають порівняно незначну величину...» [5, с. 98]. А. Тюрго вважав, що «будь-якому товару притаманні властивості грошей: вимірювати та втілювати цінність» [5, с. 98]. Таким чином, будь-який товар виступає еквівалентом грошової одиниці, а будь-яка грошова одиниця є товаром. Згідно цієї теорії, поняття капіталу не обмежується лише грошима, воно включає інші матеріальні блага, якими володіє індивід.

Наукове значення досліджень фізіократів полягає в тому, що вони розглядали капітал у такій формі, яку він приймає в процесі виробництва. Фізіократи провели аналіз різних уречевлених складових частин,

з яких складається і на які розпадається капітал в процесі праці — процесі виробництва «чистого продукту», тобто доданої вартості. Ф. Кене започаткував традицію розглядати капітал як послідовність «авансів», що, по суті, дало поштовх до наукового аналізу *основного і оборотного капіталу*. Під початковими авансами фізіократи розуміли витрати на обладнання для землеробства, яке обертається протягом десяти років: худоба, будівлі, реманент. Під щорічними авансами вони розуміли щорічні витрати на сільськогосподарські роботи: оплата сільськогосподарських робіт, витрати на насіння тощо [6, с. 44]. Ф. Кене вперше в історії економічної думки розмежував способи, якими основний і оборотний капітал формують вартість річного продукту, способи обороту вартості цих елементів капіталу у складі вартості продукту, а отже і способи їх повернення і відтворення. Крім того, до заслуг Ф. Кене варто віднести те, що у праці «Економічна таблиця» (1758 р.), він зробив першу спробу моделювання економічного кругообігу і вперше започаткував науковий підхід до класифікації капіталу, а також обґрунтував правило, за яким суспільний продукт на макроекономічному рівні може бути реалізований при дотриманні певних співвідношень між його структурними та вартісними показниками [7, с. 271]. Слабким місцем в теорії капіталу фізіократів, безумовно, є обмеженість самої наукової системи, адже до аналізу капіталу вони підійшли винятково з точки зору землеробства. Капітал, зайнятий в промисловості, фізіократи вважали непродуктивним, безплідним, а отже не аналізували його економічну структуру.

Новим етапом у становленні поняття капіталу та зокрема його уречевленої частини — *основного капіталу*, став період класичної політичної економії, видатні представники якого: А. Сміт, Д. Рікардо, Ж. — Б. Сей, Дж. Міль, Н. Сеніор та ін. А. Сміт вперше дав визначення капіталу як запасів, що використовуються в процесі виробництва. Запаси в розпорядженні особи, на думку А. Сміта, можуть бути двоякого роду, але «Та частина, від якої вона очікує отримати дохід, називається її капіталом» [8, с. 404]. Отже, А. Сміт розглядав капітал як накопичені засоби виробництва, що використовується для потреб виробництва і приносить дохід. А. Сміт розвинув поняття основного і оборотного капіталу, однак, на відміну від фізіократів, він вивчав весь продуктивний капітал, а не лише той, що використовується в сільськогосподарській сфері. *Основний капітал*, на думку А. Сміта, приносить прибуток «без переходу від одного власника до іншого або без подальшого обороту», тоді як оборотний капітал приносить прибуток власникові «постійно йдучи від нього в одній формі і повертаючись в іншій». До основного капіталу Сміт відносив: машини й інші необхідні засоби праці; будівлі і споруди, призначені для торгово-промислових цілей; покращення землі (розчистка, осушення, обгороджування, удобрювання тощо), що роблять її придатною для

оброблювання; набуті шляхом навчання і тренування трудові навички і «корисні вміння» членів суспільства. Отже, Сміт виключав основний капітал з числа елементів, які постійно приймають участь в обороті. При цьому до основного капіталу вчений відносив і нематеріальні фактори — вміння людей, ідеї і т.п. Для нього очевидним було те, що інвестиції в основний капітал в кінцевому підсумку є більш вигідними для розвитку економіки, ніж аналогічні вкладення в оборотні засоби: «Кошти, які належним чином вкладені в будь-який основний капітал, завжди повертаються з більшим прибутком і збільшують основний продукт в значно більшій мірі, ніж витрати на підтримання основного капіталу» [8, с. 119–120]. Різниця між основним і оборотним капіталом у А. Сміта визначається не тією роллю, яку різні уречевлені елементи капіталу відіграють в процесі виробництва, а їх фізичними властивостями, що є суттєвим недоліком. Так, ним було помилково розповсюджено категорії основного і оборотного капіталу на виробничий капітал і капітал в обігу. Сміт вбачав різницю між оборотним і основним капіталом в тому, що перший з них обертається, а другий — ні; під оборотом він розумів процес фізичного переміщення капіталу.

На сьогодні основний капітал у розпорядженні суб'єктів господарювання прийнято розглядати як сукупність майнових цінностей, які багаторазово приймають участь у процесі господарської діяльності і переносять частину своєї вартості на вироблений продукт. Відповідно, оборотний капітал обслуговує господарський процес і переносить свою вартість на готовий продукт повністю. Таким чином, розподіл капіталу на основний і оборотний відбувається з позицій його участі у виробничому процесі та перенесення його вартості на готовий продукт. Водночас, такі форми капіталу, як фінансовий, виробничий і торгівельний також розглядаються сучасною економічною теорією з позицій функціонування капіталу в господарській практиці. У даному зв'язку, варто відмітити, що, не дивлячись на те, що А. Сміт фактично протиставляв не оборотний і основний капітал, а капітал в обігу і виробничий капітал, його дослідження дозволили зробити фундаментальні, вірні для свого часу висновки.

Дослідження основного капіталу неможливе без визначення його як фактору виробництва, який приносить дохід своєму власнику. Зокрема, А. Сміт зазначив, що всі доходи в суспільстві формуються за рахунок факторів виробництва [9]: «Всякий человек, который получает свой доход из источника, принадлежащего лично ему, должен получать его либо от своего труда, либо от своего капитала, либо от своей земли». Д. Рікардо звертав увагу на те, що відмінності у величині прибутку призводять до переливу капіталу з однієї сфери застосування в іншу. Дохід, який приносить капітал своєму власнику, представники класичної економічної школи називали відсотком. Зокрема, згідно теорії походження відсотку, він

є винагородою за «жертву», яку приносить власник капіталу, щоб одержати цей відсоток. Жертва полягає в тому, що власник капіталу обмежує споживання частки доходів і перетворює їх на засоби виробництва. Теорія походження доходів від капіталу як результату обмеження споживання зустрічається в працях А. Сміта та Д. Рікардо. А Сміт вживав в цьому контексті поняття «бережливість» та «помірність» [10 с. 840], а Д. Рікардо називав «обмеження споживання» очікуванням, тобто відстрочкою споживання [11, С. 443–445].

Теорію про походження доходів як результату обмеження споживання розвинув Ж.-Б. Сей, який вважав, що відмова від споживання виступає джерелом походження не лише капіталу, але й інших факторів виробництва [12 с. 53]. Ж.-Б. Сей до факторів виробництва відносив не всі капітальні блага, а лише ті, які мають відношення до процесу виробництва, тобто ті, що є продуктивними. На думку вченого, кожен з факторів надає корисну послугу при створенні цінності, тобто нову вартість створюють всі фактори виробництва. Сей стверджував, що дія виробничих факторів додає корисність продуктам, далі корисність перетворюється в цінність продуктів, а цінність приносить прибуток власникам виробничих факторів [13, с. 116–117]. При цьому Ж.-Б. Сей відводив капіталові провідну серед факторів виробництва роль, адже жоден кінцевий продукт споживання, на його думку, не може бути створений без залучення до його виробництва саме капіталу. Він обґрунтував це тим, що працівник, незалежно від його фізичних чи інтелектуальних здібностей, ніколи не зможе виробляти продукцію без допомоги капіталу. Важливо зазначити, що Ж.-Б. Сей відокремлював власників капіталу від підприємців, при цьому вважав, що прибуток підприємця складається з двох частин: промислового прибутку, тобто процента на капітал і підприємницького доходу, тобто прибутку від використання капіталу [14, с. 56].

Слід відзначити, що сучасні економічні погляди щодо доходів від факторів виробництва відрізняється від класичних поглядів. Група доходів від капіталу в сучасній фінансовій науці, крім відсотка, охоплює й інші види доходів, зокрема, доходи фізичних осіб та підприємств, пов'язані з їх підприємницькою діяльністю, які включають як прибуток, так і доходи суб'єктів господарювання від експлуатації рухомої власності: відсотки, дивіденди, роялті, доходи від страхових полісів та ін. [15]. Розвиток теоретичних концепцій функціонування капіталу як фактору виробництва, що характеризується нормою доходу, дозволив сформулювати важливий висновок: капітал, профінансований за рахунок різних джерел, характеризується різними нормами доходу.

Здатність приносити дохід має не лише фізичний, алей й грошовий капітал. Засновник американської школи маржиналізму Дж. Б. Кларк одним із перших розмежував грошовий капітал і капітальні блага

(основний капітал). На думку Дж. Кларка, «капітал абсолютно мобільний, хоча капітальні блага — далеко не такі. Можна вилучити мільйон доларів з однієї галузі і вкласти їх в іншу. Але, абсолютно неможливо фізично вилучити із однієї галузі знаряддя, які їй належать, і розмістити їх в іншій галузі» [16, с. 111]. Відрізняються ці два фактори виробництва і характером винагороди: для власників капіталу це процент, для власників капітальних благ — рента. Відповідно, за підприємницьку діяльність і за працю отримують прибуток і заробітну плату.

Подальший розвиток теорії капіталу пов'язаний із розвитком фінансового капіталу і стосується еволюції теорії процента (відсотка)* як винагороди за його використання. Видатний представник австрійської школи маржиналізму Е. Бем-Баверк, виходячи з того, що товари, які можуть бути використані негайно, як правило цінніші, ніж ті, які будуть використані у майбутньому, створив оригінальну теорію процента. Е. Бем-Баверк трактував процент як дохід, який представляє собою винагороду капіталу і реалізується в обміні сьогоднішніх благ на майбутні. Порушуючи питання про походження капіталу, вчений визначив, що капітал є одночасним результатом заощадження і виробництва. Він стверджував, що для формування капіталу необхідно «із повсякденного споживання зекономити необхідні продуктивні сили», що «є об'єктом безпосереднього нагромадження» [17, с. 284–285]. Вчений розмежував приватний (дохідний) капітал (сукупність засобів, призначених для придбання благ) і суспільний (виробничий) капітал (сукупність проміжних продуктів, призначених для виробничого використання). При цьому суспільний капітал Е. Бем-Баверк визначав як похідний від приватного капіталу і включав до його складу виробничі споруди, знаряддя та інструменти виробництва, транспортні засоби, сировину, обігові грошові кошти.

Неокласик сучасної економічної теорії А. Маршалл головною характеристикою капіталу вважав його здатність створювати дохід, а в категорії «капітал» виокремлював дві складові: «здатність виробляти і здатність нагромаджувати» [18, С.123]. Водночас, як зазначає М. Блауг, «...з погляду загальноприйнятого визначення капіталу могло б здатися, що Маршалл, як і більшість економістів його покоління, перебільшував значення особистих заощаджень; його теорія заощаджень повністю нехтує заощадженнями від підприємництва, які в той час, мабуть, становили майже половину всіх нових фондів» [6, С. 363]. Стосовно природи дохо-

* Хоча слово «процент» є запозиченням з іноземної мови, цей термін широко вживається вітчизняними економістами для позначення пасивних видів доходу. Тому надалі у тексті дослідження вживатимуться поняття «відсоток» у значенні «частка» і «процент» у значенні «дохід», з метою їх розмежування. Це не суперечить нормам українського законодавства, зокрема Податкового кодексу України та ін., а також нормативно-правових актів Національного банку України.

дів Маршалл дотримувався думки, що прибуток складається із підприємницького доходу (як плати за підприємницьку діяльність) і процента. Процент на капітал, за визначенням вченого, є «винагородою за втрати, з якими пов'язане очікування майбутнього задоволення від матеріальних ресурсів» [18, с. 311]. Таким чином, А. Маршалл зробив важливі висновки щодо особливостей розміщення капіталу на ринку з метою отримання винагороди. По-перше, ціною, яка сплачується на ринку за використання капіталу у вигляді позики є процент. По-друге, якщо ставка процента підвищиться, то відбудеться відтік капіталу з тих галузей, де гранична корисність капіталу найнижча. По-третє, підвищення процентної ставки призводить до збільшення обсягу нагромадження (хоча на цей процес впливають також інші фактори).

Аналіз різних підходів до визначення сутності капіталу, запропонованих вченими різних наукових шкіл та епох, які дають уявлення про розвиток теорії капіталу, показав, що протягом тривалого періоду в економічній теорії було обґрунтовано два основні підходи до визначення категорії «капітал». Відповідно до першого підходу — матеріалістичного розуміння капіталу, його матеріально-речовий зміст ототожнюється з нагромадженою працею, створеними людиною ресурсами, які використовуються для подальшого виробництва товарів і послуг, тобто капітал розглядають одночасно як засоби виробництва та як засоби отримання прибутку. Другий підхід (монетаристський) робить наголос на тому, що капітал — це грошова вартість, яка у процесі виробництва самозростає, тобто приносить прибуток. Центральним пунктом монетарної теорії капіталу є позичковий капітал, який приносить дохід його власнику у вигляді процента, або підприємцю-позичальнику — у вигляді підприємницького доходу. Таким чином, основний методологічний підхід монетарної теорії капіталу — ототожнення останнього з грошима. Серед прихильників такого підходу Р. Дорнбуш, Дж. Робінсон, Р. Шмалензі та ін. Необхідно наголосити, що дослідження фізичної форми капіталу у відриві від фінансової форми практично неможливе, оскільки гроші як капітал уособлюють собою ресурси для формування реального капіталу.

Вивчення капіталу з точки зору двох основних форм його функціонування є позаісторичним і водночас одностороннім, оскільки такий підхід передбачає, що капітал існував у всіх соціально-економічних формаціях. Діалектичний підхід до аналізу сутності категорії «капітал» став можливим завдяки дослідженню К. Маркса, який прийшов до висновку про існування соціально-економічної форми капіталу. Вчений звернув особливу увагу на наявність протиріч між власниками засобів виробництва та безпосередніми виробниками — робітниками, які змушені продавати свою робочу силу власникам капіталу в обмін на заробітну плату. Зокрема, в першому томі «Капіталу» К. Маркс зазначає: «Капітал — это

мёртвый труд, который, как вампир, оживает лишь тогда, когда всасывает живой труд и живёт тем полнее, чем больше живого труда он поглощает. Время, в продолжение которого рабочий работает, есть то время, в продолжение которого капиталист потребляет купленную им рабочую силу» [3, с. 244]. Таким чином, К. Маркс вперше довів, що капітал — це специфічні суспільно-виробничі відносини між найманими працівниками і капіталістами.

Розвиток економічного середовища та урізноманітнення економічних процесів призвели до еволюції і розширення поняття капіталу, а вживана у теорії і на практиці категорія «капітал» визнана однією з найскладніших на сьогодні. Тому сучасними науковцями значно розширено кількість підходів до класифікації капіталу: предметно-функціональний підхід, соціально-економічний; грошовий; часовий; крім того капітал розглядають як певні вкладення і розміщення, що приносять дохід [19, с. 290–293].

З переходом розвинутих країн до етапу постіндустріального суспільства, на перше місце стали висуватись, на ряду із вивченням різних аспектів існування засобів виробництва, дослідження людського, соціального, інтелектуального видів капіталу. Тобто було сформоване так зване «широке розуміння» капіталу, значний внесок в яке було здійснено Г. Беккером, П. Бурд'є, В. Гейцем, А. Гриценком, Дж. Коулманом, В. Радаєвим та ін. П. Бурд'є розглядає три основні форми існування капіталу: економічний, культурний і соціальний капітал [20], В. М. Геєць виокремлює, крім основних форм капіталу — фізичного та фінансового, інтелектуальний, людський і глобальний капітал [21, с. 38]. В. Радаєв визначає капітал як господарський ресурс, здатний до накопичення, відтворення і зростання за рахунок конвертації своїх різноманітних форм: економічної, фізичної, культурної, людської, соціальної, адміністративної, політичної та символічної [22]. Фахівці Світового банку виділяють фізичний капітал, людські ресурси і природний капітал [23]. Таким чином, якщо у вузькому розумінні, капітал — це вартість, що авансується, з метою отримання доходу [19], [24, с. 461], то в широкому розумінні — капітал «є складним, багаторівневим та багатоаспектним феноменом, який визначає самоорганізацію господарського життя, спрямовану на самозростання вартості» [19, с.296], це «сукупність фізичного, людського, соціального і природного капіталів та нематеріальних активів, котрі залучені або потенційно можуть бути залучені у процес виробництва з метою створення доданої вартості» [25, с. 89].

Література

1. Арістотель. Політика / Пер. з давньогр. та передм. О. Кислюка. — К.: Основи, 2000. — 239 с.; Арістотель. Нікомахова етика / Αριστοτελους. Ηθικα Νικομαχεια / В. Ставнюк (переклад з давньогрецької, коментарі). — К.: Аквілон-Плюс, 2002. — 480 с.
2. Поланьї К. Избранные работы / К. Поланьї / Издат. дом «Территория будущего». — М. — 2010. — 199 с.
3. Маркс. К. Капитал. Критика политической экономии: пер. с нем. Т. 1. Кн. 1. Процесс производства капитала / К. Маркс; [авт. предисл. Ф. Энгельс]. — М.: Политиздат, 1973. — 907 с.
4. Böhm-Bawerk Eugen V. The Positive Theory of Capital // Translated and with a Preface and Analysis by William Smart, London: Macmillan and Co. 1891. — 313 p.
5. Тюрго А. Избранные экономические произведения, М., 1961. — 234 с.
6. Блауг, Марк. Економічна теорія в ретроспективі / марк Блауг; пер. з англ. Іван Дзюб. — К.: Видавництво Соломії Павличко «Основи», 2001. — 670 с.
7. Кенэ Ф. Избранные экономические сочинения /Ф. Кенэ/ Перевод А.В. Горбунова; Ф.Р. Каплан; Л.А. Фейгиной Воспроизведено по изданию: Избранные экономические сочинения: М.: Соцэкгиз 1960. — М.: Дерект Паблшинг. — 2008. — 538 с.
8. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. / А. Смит. — М.: Наука, 1993. — 572 с.
9. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов Т. 2. — М.: ОГИЗ СОЦЭКГИЗ, 1935. — 475 с.
10. Шумпетер Й. История экономического анализа: в 3-х т. / Пер. с англ. под ред. В. С. Автономова. СПб.: Экономическая школа, 2004. т. 3. — с. 821–904.
11. Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения. / Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков. В 5 т. / Сопред. редкол. Г. Г. Фетисов, А. Г. Худокормов, Т. І. От зари цивилизации до капитализма / Отв. ред. Г. Г. Фетисов. — М.: Мысль, 2004.
12. Say J. — B. A Treatise on Political Economy; or the Production, Distribution, and Consumption of Wealth // Translated from the Fourth Edition of the French by C. R. Prinsep, M. A., New American Edition, Philadelphia: Claxton, Remsen & Haffelfinger, 1880. — 269 p.
13. Сэй Ж. Б. Катехизис политической экономии / Пер с фр./ Ж. Б. Сэй. СПб., 1833.
14. Сей Ж.-Б. Трактат по политической экономии / Сей Ж.-Б. Трактат по политической экономии.
15. Structures of the taxation systems in the European Union. Data 1995–2002 / Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 359 p. ISBN92–894–7733–4 // http://edz.bib.uni-mannheim.de/daten/edz-h/gdz/04/structures_2004_final.pdf
16. Распределение богатства [Текст]: монография / Д. Б. Кларк; Пер. Д. Страшунского, А. Бесчинского; Предисл. В. Серебрякова. — М.; Л.: Государственное социально-экономическое издательство; Л.: Наука. Ленинградское отделение; Л.: ОГИЗ, 1934. — 299 с.
17. Бем-Баверк Е. Капитал и прибыль. История и критика теорий процента на капитал / Е. Бем-Баверк. Пер. со 2-го нем. изд. СПб., 1909.

18. Маршалл А. Принципы экономической науки [Текст] / А. Маршалл. — М.: Прогресс, 1993. (Экономическая мысль Запада). Т. 1. — 1993. — 416 с.
19. Економічна теорія: Політекономія: Підручник / За ред. В. Д. Базилевича. — 7-ме вид., стер. — К.: Знання — Прес, 2008. — 719 с.
20. Бурдые П. Формы капитала / П. Бурдые // Экономическая социология. — 2002 — Т. 3. — № 5. — С. 60–74.
21. Пріоритети національного економічного розвитку в контексті глобалізаційних викликів: монографія: у 2 ч. — Ч. 2 / за ред. В. М. Гейця, А. А. Мазаракі. — К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2008. — 273 с.
22. Радаев В. В. Понятие капитала, формы капиталов и их конвертация // Общественные науки и современность. — 2003. — № 2. — С. 5–17.
23. Краткий словарь терминов / Всемирный банк. — Режим доступа: <http://www.worldbank.org/derweb/beyond/mirross/glossary.html>
24. Бланк И. А. Управление формированием капитала / И. А. Бланк. — К.: Ника-Центр, Эльга, 2002. — 512 с.
25. Горячук В. Ф. Капіталізація та конкурентоспроможність економіки: регіональний та національний вимір: монографія / Горячук В. Ф. — Одеса: ІПРЕЕД НАН України, 2011. — 277 с.

Птицына Д. Д.

*Студентка інститута менеджмента і економіки
Югорського державного університета
Г. Ханты-Мансийск, Росія*

РОЛЬ ФИНАНСОВ В РАЗВИТИИ МЕЖДУНАРОДНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА

Финансы это совокупность экономических отношений, возникающая в процессе создания и использования фондов денежных средств, используемых для нужд государства и обеспечения условий для расширения производства. Одной из основных причин возникновения финансов является регулярный товарно-денежный обмен и потребность государства в привлечении дополнительных ресурсов.[3] Финансы является экономическим институтом хозяйствования и используется для осуществления интеграции в мировую экономику.

Основной целью финансов является распределение денежных средств и участие в создании фондов государственных и хозяйствующих субъектов.

Международное сотрудничество это международные экономические отношения в виде совокупности валютно-денежных и расчетно-кредитных связей в мировой хозяйственной сфере.

Международные финансовые и кредитные организации можно назвать финансовыми институтами. Они обеспечивают целостность стабилизации сложного и противоречивого всемирного хозяйства, регулирование международных экономических отношений, в том числе валютно-кредитных и финансовых. К ним относятся: Банк международных расчетов; Международный валютный фонд; Всемирный банк; Международная ассоциация развития; Международное агентство по инвестиционным гарантиям; региональные банки развития; валютно-кредитные и финансовые организации ЕС и т.д.

Международные финансовые институты выполняют следующие функции:

- предоставление кредитов странам;
- разработка принципов функционирования мировой валютной системы;
- осуществление межгосударственного регулирования международных валютно-кредитных и финансовых отношений.

Преследуют следующие цели:

- 1) объединить усилия мирового сообщества в целях стабилизации международных финансов и мировой экономики;
- 2) осуществлять международное и межгосударственное валютное и кредитно-финансовое регулирование;
- 3) совместно разрабатывать и координировать стратегию и тактику мировой валютной и финансово-кредитной политики.

Для регулирования валютно-кредитных отношений между государствами и оказания им финансовой помощи был создан международный валютный фонд в 1945 году. Он служит институциональной основой мировой валютной системы. Его членами являются более 188 стран, Россия вступила в фонд лишь в 1992 году. МВФ это способствует сбалансированному росту в области валютной политики, участвует в создании многосторонней системы платежей, устранение ограничений на трансферт валюты, поощрение международного сотрудничества в области валютной политики и другие.

Роль финансов в международном сотрудничестве выражается в нескольких направлениях.

Рассмотрим первый из них — это таможенная политика государства.

По Законодательству Российской Федерации применяются следующие виды пошлин:

Виды пошлин

Вид пошлин	В чем проявляется
Адвалорные	В процентах к таможенной стоимости товаров
Специфические	В абсолютных размерах на единицу товара
Комбинированные	Сочетают в себе первые и вторые
Особые	<ul style="list-style-type: none"> – сезонные (вводятся на срок до 6 месяцев); – специальные (когда наносится ущерб отечественным производителям); – компенсационные (при производстве или вывозе товара использовались государственные субсидии).

Таможенная политика играет роль государственного регулирования, с помощью экспортно-импортных операций стимулируется выпуск конкурентоспособной продукции, пользующейся спросом на мировом рынке. Финансы способствуют формированию той доли национального дохода, которая реализуется в результате внешнеэкономической деятельности.

Вторым направлением является финансово-кредитные связи на примере стран России и стран СНГ, а также со странами дальнего зарубежья. Финансовые отношения строятся в основном по линии выдачи кредитов странам СНГ. Основная масса кредитов — технические, на пополнение рублевой массы. Вся эта масса переоформлена в государственный долг. Россия продолжает предоставлять кредиты. [2]

Россия — основной преемник кредитора СССР. К началу 1990 г. было выдано кредитов на 26 млрд руб., в том числе 18% должна Куба, по 11% — Монголия и Вьетнам, 10% — Индия, 8% — Сирия, 6% — Польша, 4% — Ирак, 3,5% — Афганистан и т.д.

Кредиты



Кредиты не способствуют экономическому процветанию, так как возврат кредитов очень проблематичен. Большинство стран не выплачивают

кредиты, а те, кто делает это, осуществляют выплату товарами на очень льготных условиях.

Третьим направлением являются финансовые отношения с международными организациями. В настоящее время Россия участвует в международных организациях ООН: некоммерческих, содействия экономическому и культурному развитию, а также в международных финансово-кредитных организациях. Значительно финансовое участие российского правительства в ЮНЕСКО — платим 24 млн дол. в год, во Всемирную организацию здравоохранения — 20 млн дол. в год, в Международную организацию труда — 15 млн дол. в год. [1]

Еще одним направлением и одним из важнейших является Мировой банк. Главное в работе банка — через предоставляемые долгосрочные кредиты банков содействовать развитию экономически входящих в него стран. Участники — только члены МВФ, взносы пропорциональны доле в мировом ВВП. Банк получает средства как от взносов стран-членов, но и от облигаций, которые могут приобретать частные фирмы и различные учреждения. Развитие процессов интеграции национальных финансовых рынков постепенно привело к началу их глобализации. Глобализация выражается в возникновении и росте мировой финансовой системы, где циркулируют валютные, кредитные и другие финансовые ресурсы. Рынки разных стран, где можно мобилизовать деньги, не только взаимодействуют, но и зависят друг от друга.

Современный процесс глобализации фондовых рынков развивается в условиях формирования крупных институциональных инвесторов (пенсионные и страховые фонды, инвестиционные компании и взаимные фонды) и происходит под влиянием следующих факторов:

- внедрения современных электронных технологий, средств коммуникации и информатизации;
- усиления роли рынков в качестве основного механизма перераспределения финансовых ресурсов как в национальном, так и в глобальном масштабе;
- воздействия приватизации на потенциальное предложение ценных бумаг.

Особенностью мировых финансовых рынков является льготный режим для банковских операций, что привлекает банки.

Общая тенденция мировой интеграции и глобализации состоит в постепенном, медленном движении к стандартным нормам и правилам регулирования финансовой сферы в масштабах всего мирового хозяйства.

Сейчас мировой финансовый кризис особенно наглядно показал взаимосвязь и взаимозависимость всех проходящих в мировой экономике процессов.

Таким образом, можно с уверенностью сказать, что финансы играют огромную роль в развитии международного сотрудничества, а именно:

- изыскание источников и мобилизация необходимых финансовых ресурсов для финансирования различных направлений международного сотрудничества;
- регулирование международных интеграционных процессов;
- стимулирование развития каждого вида международных отношений и непосредственных участников этих отношений;
- мобилизация ресурсов иностранных инвесторов.

Литература

1. Бакалавр экономики: Хрестоматия в 3-х томах. Т. 2. / Под общ. ред. В. И. Видяпина; Рос. экон. академия им. Г. В. Плеханова; Центр кадрового развития. — М.: Триада, 1999. — 1050 с.
2. Бюджетная система Российской Федерации: субфедеральный и местный уровни: Учебное пособие Курченко Л. Ф., Дашков И. К. 2014 г. — 252 с.
3. Финансы в вопросах и ответах Ли В. Д., 2004 г. Издательство: Алматы «И.Д «Свет». — 140 с.

Фуксман О. Ю.

аспірант кафедри банківської справи

Київського національного торговельно-економічного університету

м. Київ, Україна

МЕТОДИКА ВДОСКОНАЛЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ КОРОТКОСТРОКОВОЮ ЛІКВІДНІСТЮ В БАНКАХ

В теперішніх умовах нестабільної ситуації як на міжнародних, так і на внутрішньому фінансовому ринку вітчизняні банки повинні адаптувати власні процеси відповідно до нових вимог. Однією з найголовніших проблем, що стає на перешкоді нормальному функціонуванню банків в Україні, є проблеми з ліквідністю. Тому вдосконалення та підвищення ефективності основних ланок системи управління ліквідністю повинні стати пріоритетним завданням для керівництва банківських установ. Зокрема, суттєвого доопрацювання у даному напрямку потребує інформаційно-аналітичне забезпечення відповідної системи.

Питанню побудови та вдосконалення системи управління ліквідністю в банках присвячені праці багатьох науковців, серед яких: І. Івасів, Ю. Серпенінова, А. Фалюта, Н. Хіміч, О. Криклій, Ю. Ребрик та інші [1–5]. В той же час, варто зазначити, що недостатню увагу приділено саме проблемі створення ефективного інформаційно-аналітичного забезпечення процесу управління ліквідністю, тому це питання потребує додаткового висвітлення.

Ключову увагу під час аналізу наявного стану інформаційно-аналітичного забезпечення системи управління ліквідністю варто приділяти налагодженості інформаційних потоків, рівень якої доцільно оцінювати за допомогою кількісних індикаторів обізнаності казначейства та якості прогнозу.

Обізнаність казначейства — це рівень інформованості співробітників казначейства банку щодо руху коштів великих клієнтів протягом операційного дня. Іншими словами, це рівень щоденної активності представників фронт-офісу у процесі управління ліквідністю. Таким чином, обізнаність казначейства є своєрідним виміром стану інформаційно-аналітичного забезпечення системи управління внутрішньоденною ліквідністю.

Якість прогнозу — це рівень точності прогнозу співробітниками фронт-офісу потенційних вимог великих клієнтів та надходжень коштів на їх рахунки протягом трьох місяців. Іншими словами, це відображення якості роботи менеджерів зі своїми клієнтами, з одного боку, та участі фронт-офісу у процесі управління ліквідністю — з іншого. Таким чином, якість прогнозу є своєрідним виміром стану інформаційно-аналітичного забезпечення системи управління короткостроковою ліквідністю.

Відповідно до наведених вище визначень, можна запропонувати два індикатори стану інформаційно-аналітичного забезпечення системи управління короткостроковою ліквідністю, а саме: індекс обізнаності казначейства та індекс якості прогнозу. Обидва індикатори мають однакову загальну формулу розрахунку:

$$I = \frac{П}{\Phi}, \quad (1)$$

де I — відповідний індекс;

$П$ — заплановані фронт-офісом дані;

Φ — фактичний рух коштів за клієнтами.

Фактичне обчислення значень індексів повинне відбуватися відповідно до кількості великих клієнтів щодо яких є прогнозні дані із часовим горизонтом 1 день (індекс обізнаності казначейства) та 3 місяці (індекс якості прогнозу).

В якості інтегрального показника стану інформаційно-аналітичного забезпечення системи управління ліквідністю, на наш погляд, доцільно

використати запропоновану американським вченим Харрінгтоном формулу, що має назву «узагальненого критерію ефективності», або «узагальненої функції корисності» [6, с. 496]:

$$K = \sqrt[n]{\prod_{i=1}^n d_i}, \quad (2)$$

де d – значення фактора;
 i – номер фактора.

Відповідно, для нашого випадку дана формула буде мати наступний вигляд:

$$I = \sqrt{I_o \times I_y}, \quad (3)$$

де I – інтегральний показник стану інформаційно-аналітичного забезпечення системи управління ліквідністю;

I_o – індекс обізнаності казначейства;

I_y – індекс якості прогнозу.

Періодичне обчислення інтегрального індикатора, що приймає значення від 0 до 1, допоможе співробітникам внутрішнього контролю порівнювати стан інформаційно-аналітичного забезпечення у різних часових періодах.

З метою вдосконалення системи управління короткостроковою ліквідністю, банкам необхідно розробити для використання інформаційно-аналітичну систему на основі інтерактивних таблиць, що забезпечить можливість залучення якомога більшої кількості співробітників до управління ліквідністю в режимі реального часу.

У таблиці 1 наведений макет інформаційно-аналітичної форми для управління короткостроковою ліквідністю.

Таблиця 1

Прогнозна форма стану короткострокової ліквідності

Дата	Кореспондентський рахунок на початок дня	Статті балансу	Кореспондентський рахунок на кінець дня	Сума обов'язкового резерву	Мінімальна сума щоденного залишку на кореспондентському рахунку	Відхилення для контролю за щоденними залишками	Відхилення для періоду утримання	Прогнозне значення нормативу Н4	Прогнозне значення нормативу Н5
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

Як видно з табл. 1, основна увага під час управління ліквідністю повинна приділятися руху за статтями балансу, що безпосередньо впливає на стан кореспондентського рахунку в НБУ. Фактично стовпчик 3 складається з низки різних статей балансу, а саме: каса, кредити, поточні рахунки, депозити, кошти в НБУ, міжбанківські операції тощо. Таблиця повинна бути розроблена таким чином, щоб менеджери різних підрозділів банку мали доступ в режимі коригування до відповідних її частин. Так, співробітникам казначейства, що є власником даного процесу, повний доступ має бути наданий до всієї таблиці з метою забезпечення можливості вносити необхідні зміни, корегувати прогноз будь-якої миті з метою прийняття необхідних рішень.

Менеджери кредитного підрозділу фронт-офісу повинні отримати доступ для внесення даних до таблиці в частині, що відображає кредитні статті балансу. При цьому, варто зазначити, що доступ в режимі перегляду відповідні співробітники бізнесу можуть отримати у повному обсязі до всієї таблиці, адже важливим аспектом вдосконаленої системи управління ліквідністю є забезпечення усім учасникам процесу можливості отримувати усю інформацію, що відноситься до цього процесу. Аналогічно, менеджерам депозитного підрозділу фронт-офісу повинні бути надані доступи для внесення змін до аналітичної форми в частині поточних та депозитних рахунків із збереженням можливості перегляду таблиці в цілому в режимі реального часу. Внесення до форми прогнозних даних щодо руху готівки в касі, операцій з комерційними банками та Національним банком України доцільно віднести до компетенції казначейства, тому в розрізі цих частин таблиці додаткові доступи іншим співробітникам не надаються. При цьому, варто зазначити, що представники бізнес-підрозділів повинні працювати із прогнозною таблицею не лише в режимі одного операційного дня, а й — вносити дані щодо руху за рахунками своїх клієнтів в діапазоні найближчих трьох місяців за наявності відповідної інформації.

Прогнозний розрахунок нормативів миттєвої та поточної ліквідності повинен відбуватися автоматично в таблиці із використанням даних щодо руху за статтями балансу.

При цьому, менеджери банку повинні усвідомлювати той факт, що контроль за нормативними показниками є лише одним з рівнів управління ліквідністю. Тому банкам доцільно розробити та впровадити у використання низку внутрішніх індикаторів короткострокової ліквідності, частина яких також може бути включена до описаної вище інтерактивної таблиці (на розсуд банку).

Отже, під час побудови інформаційно-аналітичного забезпечення системи управління короткостроковою ліквідністю ключовим аспектом повинно бути дотримання принципу максимального залучення

співробітників до відповідного процесу. Зокрема повинен бути забезпечений тісний зв'язок між казначейством та бізнес-підрозділами шляхом побудови якісно нового інформаційно-аналітичного середовища, що дозволить представникам фронт-офісу брати активну участь в управлінні короткостроковою ліквідністю.

Література

1. Ivasiv I. B., Fuksman O. Y. The Status of Liquidity Management Systems in Ukrainian Banks // The Problems of Economy. — 2014. — № 4. — С. 363–368.
2. Ю. С. Серпенінова. Комплексна оптимізаційна модель управління ліквідністю банку // Актуальні проблеми економіки. — 2011. — № 5 (119). — С. 300–306.
3. Фалюта А. Удосконалення системи управління ліквідністю банків України // Формування ринкової економіки в Україні. — 2009. — № 19. — С. 471–476.
4. Хіміч Н. О. Управління ліквідністю комерційних банків України в умовах нестабільності фінансових ринків / Н. О. Хіміч // Регіональна економіка. — 2008. — № 3. — С. 76–83.
5. О. А. Криклій, Ю. С. Ребрик. Система комплексного управління ліквідністю банку // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики: зб. наук. праць / Харківський інститут банківської справи Університету банківської справи Національного банку України. — Х., 2010. — Вип. 1 (8). — Ч. 2. — С. 9–17.
6. Harrington Edwin C., Jr. The Desirability Function / Harrington E. C. // Industrial Quality Control. — 1965. — April.

Цыглина С.С.

*Аспирант кафедры Экономическая теория
Уфимский государственный авиационный технический университет
г. Уфа, Республика Башкортостан*

АНАЛИЗ И ПРОГНОЗ ИПОТЕЧНОГО РЫНКА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Несмотря на не очень оптимистические прогнозы, которые имели место в конце 2014 года, рынок ипотечных кредитов продолжает функционировать. Существует множество факторов ограничивающих решение вопроса приобретения жилья, связанных с ухудшением экономического положения граждан. Тем не менее, рынок ипотеки является как частью экономической системы, так и важным инструментом в решении жилищной проблемы.

В 2014 году рынок ипотечного кредитования показал прирост на 30%, его объем достиг рекордных 1,8 трлн руб. Однако за первые два месяца 2015 года, по данным Центробанка, сумма выданных ипотечных кредитов в рублях снизилась на 24%, до 149,6 млрд руб., тогда как за тот же период прошлого года был отмечен рост в 1,5 раза. [1]

В конце 2014 года произошло неожиданное повышение Центробанком ключевой ставки до 17%, что фактически остановило ипотечное кредитование. Причиной такого «стопора» послужило то, что потерялась целесообразность кредита, который оформляется на срок 15–30 лет, по ставке 17–20%, а продавать продукт по ставке меньшей, чем ключевая для банков совершенно не рентабельно.

Вынужденной мерой против выдачи невыгодных кредитов стало весьма резкое ужесточение требований к ипотечным заемщикам: наличие и качество дополнительного залогового имущества, уровень и стабильность доходов. Большинство квартир в новостройках обычно приобретались с привлечением ипотечных займов. Население, которое приобретало недвижимость первичного рынка, фактически, с помощью банков кредитовало застройщиков. Они в свою очередь, давали работу строителям и закупали строительные материалы, задействовали транспортную систему, пр. Т.е. застройщики имели возможность продолжать начатое строительство, сдавать новостройки в эксплуатацию, выполнять обязательства перед дольщиками. Таким образом, сокращение ипотечного кредитования могло негативно отразиться на строительной отрасли — в конце прошлого года прогнозировалась волна банкротств строительных компаний, сокращение значительного количества рабочих мест на стройплощадках, снижение налоговых выплат в бюджет.

С начала 2015 года ключевая ставка Центробанка была несколько раз пересмотрена, в конце января ставка опустилась до 15%, а с середины марта ставка понизилась до 14%. [2] (На протяжении первого полугодия 2015 г. она снизилась с 17% до 11,5%, а с 3 августа 2015 г. ключевая ставка составляет 11,0%). Одновременно были внедрены программы стимулирования ипотеки. В результате для банков стало возможным сформировать льготные ипотечные программы и предложить кредиты под 12% годовых, но такие программы полностью ориентированы на первичное жилье. Сложилась довольно интересная ситуация на рынке — граждане, которые хотят взять кредит на новую квартиру, получают ставку 12%, а те, кто хотел бы оформить в ипотеку вторичную квартиру, не имеют такой возможности, и вынуждены мириться со ставкой 17% — 20% либо отказываться от приобретения.

Следствием «волновых» явлений, которые произошли в экономике России, явился бум спроса на недвижимость. Все, кто располагал капиталом, стали скупать квартиры, причем, главным образом, это был

вторичный рынок. Деньги выводились из многих инвестиционных инструментов, поскольку многие типы вложений сразу перешли в категорию сомнительных. Возможность привлечения ипотеки резко исчезла, а потому большинство сделок происходило с участием наличных денег. Недостроенные объекты, предлагаемые застройщиками, приобретать уже стало небезопасно, поскольку сложно предсказать, насколько отразится кризис на дальнейшей работе строительных компаний. Ситуация подстегнула и тех, кто намеревался решить свои жилищные проблемы в ближайшем будущем и располагал необходимыми средствами. Все, кто рассчитывал дождаться хотя бы минимального падения цен в связи с сезонностью, приняли решение покупать жилье сразу после изменения курса рубля относительно доллара и евро. В противном случае был велик риск подорожания недвижимости, что связано с невозможностью ее приобретения. Таким образом, в первые месяцы 2015 года можно было наблюдать резкий спад на рынке недвижимости. Инвесторы уже вложили свои деньги, а граждане уже приобрели жилье до наступления нового года, так что спрос практически упал до нуля. В данный момент аналитики рынка не могут прогнозировать восстановления спроса на вторичные квартиры, так как намного выгоднее приобретать новую квартиру с использованием льготной ипотеки, чем вторичные квартиры за «живые» деньги.

Фактически получается замкнутый круг. Очень низкий спрос при растущем количестве предложений может спровоцировать существенное снижение цен. А снижение цен на вторичном рынке, может косвенно отразиться на востребованности ипотечных предложений по новостройкам. Квартиры в новостройках, за которые ипотечный кредит уже выплачен, и которые выставляются на продажу, автоматически становятся объектами вторичного рынка. То есть, может произойти ситуация, когда до момента завершения строительства дома квартира стоит дороже, чем после ввода здания в эксплуатацию.

Однако ключевая ставка является не единственным двигателем ипотечного рынка, на уровень спроса влияние оказывает и покупательная способность населения, которая с наступлением кризиса существенно снизилась. Падение курса рубля привело к росту реальной инфляции. Цены растут, а доходы населения остаются на прежнем уровне, что явно не улучшает благосостояние граждан. Поэтому резкого роста спроса на ипотечном рынке не стоит ожидать, даже если ставки по кредитам будут выглядеть достаточно привлекательно.

Одним из инструментов урегулирования плачевного состояния ипотечного сектора, может послужить ипотечное страхование. Оно позволит снизить жесточенные требования к резерву банков и уменьшить ставку по застрахованным высокорисковым кредитам до уровня низко-

рисковых. По статистике, снижение ставки на 1 процентный пункт повышает доступность кредитов для населения в 2 раза.

Если сравнивать текущий кризис с предшествующими кризисами 1992 и 2008 годов, то уровень падения реальных денежных доходов и инфляции значительно ниже в текущий момент. Но особенностью нынешней ситуации, является временной фактор — длительность. Обычно, после снижения последующий рост доходов происходил в течение одного года, а на данный момент их снижение продолжается уже второй год, и прогнозируется сохранение ситуации в 2016 году.

Очень сильно увеличился спрос на ипотеку среди сегмента людей с низкими доходами. Увеличение высокорисковых заемщиков это не совсем правильное решение при ведении политики банков. В мировой практике для такого класса людей, существует сегмент социального жилья, который у нас практически не развит и не адаптирован к современным условиям.

Несмотря на неутешительные прогнозы, рынок ипотеки продолжает функционировать. Перед институтом развития стоят новые задачи на ближайшие три года, лежащие в области строительства и жилищно-коммунальной сферы: повышение доступности и комфортности жилья, улучшение качества жилищного фонда, привлечение инвестиций в жилищное строительство, а так же производство строительных материалов.

Таким образом, представляется целесообразным развивать ипотечное кредитование в сфере социального жилья при поддержке и контроле государственными программами. А так же необходимо более продуктивное внедрение ипотечного страхования для уменьшения рисков, как для заемщиков, так и для банков в целом.

Литература

1. Федеральная служба государственной статистики России: <http://www.gks.ru>;
2. XIII Всероссийская Конференция «Ипотечное кредитование в России» от 21 апреля 2015 года г. Москва: <http://www.akm.ru/rus/conferences/ipoteka2015/>.

Шевченко І. О.

*аспірант кафедри контролю і аудиту
Харківського національного університету імені Семена Кузнеця
Харків, Україна*

СИСТЕМАТИЗАЦІЯ ПРОБЛЕМНИХ ПИТАНЬ РОЗВИТКУ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО АУДИТУ ВИКОНАННЯ БЮДЖЕТНИХ ПРОГРАМ

В умовах євроінтеграційних процесів, що відбуваються в Україні, посилюється значущість формування та розвитку системи державного аудиту. Особливо це стосується державного фінансового аудиту виконання бюджетних програм (аудиту ефективності). Обумовлено це тим, що впровадження цієї форми державного фінансового контролю потребувало зміни ідеології останнього та перебудови організаційної структури й методів роботи контролюючих органів, головним завданням яких стало проведення перевірок результатів діяльності міністерств, відомств та бюджетних установ на предмет досягнення поставленої перед ними мети.

Така зміна філософії державного фінансового контролю призвела до виникнення ряду проблемних питань теоретичного та практичного характеру, які потребують негайного розв'язання.

Питанню розвитку системи державного фінансового контролю взагалі та державного аудиту зокрема останнім часом присвячено багато праць вчених та практиків. Так, удосконаленню методики проведення контрольних заходів, застосуванню новітніх прийомів контролю, проблемам упровадження внутрішнього та зовнішнього державного аудиту присвячені праці таких вітчизняних вчених як Л. В. Дікань [4], І. К. Дрозд [5], В. Ф. Максимової [7], Л. В. Сухаревої [13], І. Ю. Чумакової [17], Ю. Б. Слободяник [12] та багатьох інших. Проте з'ясування наріжних засад цього процесу ще не отримало логічного завершення та потребує ґрунтовного дослідження, яке, передусім, повинно базуватися та узагальненні існуючого досвіду науки та практики в сфері державного аудиту. Зазначене обумовлює актуальність обраної теми дослідження.

Метою дослідження є систематизація проблемних питань розвитку державного фінансового аудиту виконання бюджетних програм та виокремлення тих з них, які потребують негайного вирішення.

Слід зазначити, що сьогодні в Україні не існує базового закону, який би встановлював основні поняття в сфері державного фінансового контролю, а отже й в сфері аудиту. На жаль в Бюджетному кодексі України такі питання не визначено.

Тому, на сьогодні теоретична база державного аудиту в цілому та державного фінансового аудиту виконання бюджетних програм зокрема

характеризується певною плутаниною та остаточною невизначеністю ключових понять. Крім того, існують проблемні питання системного характеру, що стосуються побудови системи державного аудиту та визначення місця в ній державного фінансового аудиту виконання бюджетних програм. Варто також звернути увагу на дискусії з приводу організаційних аспектів розвитку державного аудиту виконання бюджетних програм, а саме строків проведення, учасників аудиторського процесу, критеріїв вибору об'єктів тощо.

Подальший аналіз вітчизняної та міжнародної наукової літератури дозволив за допомогою матричного підходу узагальнити комплекс проблемних питань розвитку державного фінансового аудиту виконання бюджетних програм, та виокремити ті з них, які потребують негайного розв'язання (табл. 1).

Таблиця 1

Матриця проблемних питань розвитку державного фінансового аудиту виконання бюджетних програм

Напрями дослідження	Автор														
	Трайглі В.Ю. [15]	Слободяник Ю.Б. [12]	Бурцев В.В. [2]	Германчук П.К. [3]	Дрозд І.К. [5]	Івашенко Л.А. [6]	Чумакова І.Ю. [17]	Максімова В.Ф. [7]	Саунин А.Н. [10]	Стефанюк І.Б. [11]	Сухарева Л.О. [13]	Федченко Т.В. [13]	Тарасова М.В. [14]	Філіппова В.В. [15]	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	
Побудова системи державного аудиту та визначення її якісних характеристик	-	+	-	-	-	+	-	-	-	-	-	-	-	-	
Визначення місця державного фінансового аудиту виконання бюджетних програм в системі державного фінансового контролю	-	-	-	-	+	+	+	-	-	-	-	-	-	-	
Встановлення категоріально-понятійного апарату державного аудиту	+	+	+	-	+	+	+	-	+	+	+	+	-	+	
Класифікація державного аудиту	-	-	-	-	-	+	-	-	-	-	-	-	-	-	
Визначення об'єктів державного фінансового аудиту виконання бюджетних програм	-	-	-	-	+	+	-	-	-	-	-	-	-	-	

Продовження табл. 1

Відмінність державного фінансового аудиту виконання бюджетних програм від інших форм державного фінансового контролю	+	-	-	+	+	-	+	-	-	-	-	-	-
Методологія державного фінансового аудиту виконання бюджетних програм	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	+	-	+
Принципи проведення аудиту бюджетних установ та виконання бюджетних програм	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	+
Протиріччя нормативно-законодавчого забезпечення проведення державного фінансового аудиту виконання бюджетних програм	-	-	-	-	-	+	-	-	+	+	-	-	-
Обґрунтування єдиної методики проведення державного аудиту	-	-	+	-	-	+	-	-	-	-	-	-	+
Стандартизація державного аудиту	-	+	+	-	-	-	-	-	+	-	-	-	-
Документування державного аудиту	-	-	-	-	+	-	-	+	-	-	-	-	-
Умови здійснення державного аудиту	-	-	-	-	-	+	+	-	-	-	-	-	-
Узгодженість та координація дій державних аудиторів	-	-	-	-	-	-	-	-	+	-	-	-	-
Оптимізація інформаційних потоків та автоматизація державного аудиту	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	+

Аналізуючи табл. 1, слід зауважити, що одним з найважливіших питань, на думку автора, є визначення категоріально-понятійного апарату в сфері державного аудиту. Так, через законодавчу невизначеність сутності державного фінансового аудиту виконання бюджетних програм на практиці виникає термінологічна плутанина, яка підсилюється ще й законодавчим ототожненням його з аудитом ефективності [8, 9].

Необхідно звернути увагу, що у сучасній теорії та практиці державний фінансовий аудит виконання бюджетних програм визначають як вид державного фінансового контролю, його форму, тип, метод тощо. Крім того, під ним окремі дослідники розуміють особливий інструмент відносин у системі державного устрою та новий напрям діяльності контроль-

них органів, подібний контрольно-ревізійній, чи експертно-аналітичній діяльності.

З цього приводу автор згоден з думкою Слободяник Ю.Б., про те, що необхідно розрізнати державний аудит як суспільний інститут (сукупність норм, правил і відносин), держаний аудит як вид професійної діяльності та державний аудит як процес здійснення незалежної оцінки і винесення об'єктивного висновку [12].

Також, на думку автора, важливими є проблеми теоретико-методологічного характеру, пов'язані з невирішеними питаннями щодо класифікації державного аудиту та методами його проведення. Крім того, при здійсненні державного фінансового аудиту виконання бюджетних програм найскладнішим є вибір спеціальних критеріїв і методів для оцінки бюджетних програм, оскільки вони не є чітко визначеними та при кожній аудиторській перевірці залежать від суб'єктивного фактору тобто судження державного аудитора [11].

Варто також наголосити на проблемних питаннях стандартизації в сфері аудиту державних фінансів. З цього приводу доцільно зауважити, що сьогодні вже існують певні розробки щодо методичних аспектів стандартизації на законодавчому рівні як в Україні так і за кордоном. Існує досвід розробки правил (стандартів) проведення аудиту ефективності в Російській Федерації. Однак, відсутні спроби стандартизації процедур державного фінансового аудиту виконання бюджетних програм за сучасних умов бюджетного процесу в Україні.

Нагальною є проблема формалізації процесу державного фінансового аудиту виконання бюджетних програм та виокремлення його етапів. Слід зазначити, що з цього приводу є низка наукових робіт, а також законодавчих рекомендацій, які різняться між собою та мають дискусійний характер. Проблемне питання підсилюється ще й тим, що відсутнє регламентне закріплення робочої та підсумкової документації при проведенні державного фінансового аудиту виконання бюджетних програм.

Автор згоден з думкою Л. О. Сухаревої та Т. В. Федченко про те, що практика проведення державного фінансового аудиту виконання бюджетних програм потребує проробки питань організації і методики його проведення [13]. Це можна пояснити тим, що переважна більшість загальнодержавних та бюджетних програм носять декларативний характер, оскільки практично не визначають результативних показників для досягнення, не мають чітких термінів виконання кожного заходу, а також узгодженості дій відповідальних виконавців. Більш того, державний фінансовий аудит виконання бюджетних програм в Україні носить наступний характер контрольних заходів, що не тільки знижує ефективність його проведення, а й в цілому суперечить філософії державного аудиту, який передусім має супроводжувати виконання кожної бюджетної програми та виконувати передбачувальну функцію.

Отже, проблеми теоретичного та практичного характеру розвитку державного фінансового аудиту виконання бюджетних програм в Україні, потребують розв'язання, шляхом проведення ґрунтовного дослідження та розробки його концептуальних положень.

Перелік використаної літератури

1. Аудит фінансової та господарської діяльності бюджетних установ: проблеми та шляхи запровадження: матеріали наук. — практ. конф. / відп. ред. І.Б. Стефанюк. — К.: Піраміда, 2005. — 144 с.
2. Бурцев В.В. Организация системы государственного финансового контроля Российской Федерации / В.В. Бурцев. — М., 2002. — 496 с.
3. Державний фінансовий контроль: ревізія і аудит / [П. К. Германчук та ін.]. — К.: АВТ, 2004. — 424 с.
4. Дікань Л.В. Контроль в бюджетних установах: підручник / Л.В. Дікань. — Х.: ВД «ІНЖЕК», 2013. — 292 с.
5. Дрозд І.К. Контроль економічних систем / І.К. Дрозд. — К.: Імекс-ЛТД, 2004. — 312 с.
6. Іващенко Л.А. Розвиток державного фінансового контролю в умовах ринкової економіки: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.04.001. / Л.А. Іващенко. — Д., 2005. — 21 с.
7. Максимова В.Ф. Внутрішній контроль економічної діяльності промислового підприємства — системний підхід до розвитку / В.Ф. Максимова. — К.: АВРІО, 2005. — 264 с.
8. Методичні рекомендації щодо проведення органами державної контрольно-ревізійної служби аудиту ефективності виконання бюджетної програми затверджені Наказом ГоловкиРКУ України від 15.12.2005 № 444. // www.ac-rada.gov.ua
9. Порядок проведення органами державної контрольно-ревізійної служби аудиту ефективності виконання бюджетних програм, затверджений постановою Кабінету Міністрів України від 10.08.2004 р. № 1017 // <http://www.zakon.rada.gov.ua>
10. Саунин А.В. Аудит эффективности в государственном финансовом контроле: [науч.-метод. пособие] / А.Н. Саунин. — М.: Финанс. контроль, 2004. — 144 с.
11. Симоненко В.К. Основи єдиної системи державного фінансового контролю в Україні (макроекономічний аспект) / В.К. Симоненко, О.І. Барановський, П.С. Петренко. — К.: Знання України, 2006. — 280 с.
12. Слободяник Ю.Б. Формування системи державного аудиту в Україні [Текст]: монографія / Ю.Б. Слободяник. — Суми: ФОП Наталуха А.С., 2014. — 321 с.
13. Сухарева Л.О. Державний аудит ефективності: системність, організація, методика: монографія / Л.О. Сухарева, Т.В. Федченко. — Донецьк: ДонНУЕТ, 2013. — 289 с.
14. Тарасова М.В. Аналитические процедуры в аудите: Теоретический и методический аспекты: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.12 / М.В. Тарасова. — Ир-кутск. — 2005. — 24 с.
15. Трайтлі В.Ю. Уточнення економічного змісту державного фінансового аудиту виконання бюджетних програм // «Молодий вчений». — № 8(11). — 2014 р. — С. 45–48.
16. Филиппова В.В. Аудит эффективности в системе государственного финансового контроля: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.12 / В.В. Филиппова. — М., 2005. — 26 с.
17. Чумакова І.Ю. Аудит ефективності у державному фінансову контролі зарубіжних країн / І.Ю. Чумакова // Фінанси України. — 2007. — № 8. — С. 137–146.

**МІЖНАРОДНИЙ НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ
(INTERNATIONAL SCIENTIFIC JOURNAL)**

ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНА НАУКОВА РАДА

Збірник тез наукових робіт

**III МІЖНАРОДНА НАУКОВО-ПРАКТИЧНА КОНФЕРЕНЦІЯ
«ГЛОБАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ ТА ФІНАНСІВ»**

«30» вересня 2015

Сборник тезисов научных работ

**III МЕЖДУНАРОДНАЯ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКАЯ
КОНФЕРЕНЦИЯ
«ГЛОБАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ И ФИНАНСОВ»**

«30» сентября 2015

Abstracts of scientific works

**III INTERNATIONAL SCIENTIFIC-PRACTICAL CONFERENCE
«GLOBAL ISSUES OF ECONOMY AND FINANCE»**

«30» september 2015

Видано у авторській редакції

Адреса: Україна, м. Київ, вул. Павлівська, 22, оф. 23

Контактний телефон: +38(050) 647-1543

Телефон/факс: +38(044) 222-5889

E-mail: info@frada.com.ua

www.frada.com.ua

<http://www.inter-nauka.com>

Підписано у друк 15.10.2015. Формат 60x84/16

Папір офсетний. Гарнітура PetersburgC. Друк на дуплікаторі.

Тираж 50. Замовлення № 241.

Ціна договірна. Надруковано з готового оригінал-макету.

Надруковано у Видавництві ТОВ «Спринт-Сервіс»