МІЖНАРОДНИЙ НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ
«ІНТЕРНАУКА»

ГРОМАДСЬКА ОРГАНІЗАЦІЯ
«ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНА НАУКОВА РАДА»

Збірник тез наукових праць

# XV МІЖНАРОДНА НАУКОВО-ПРАКТИЧНА КОНФЕРЕНЦІЯ

# «АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ ТА ФІНАНСІВ»

«31» жовтня 2018

Київ–Санкт-Петербург–Відень
2018

**МІЖНАРОДНИЙ НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ**
**«ІНТЕРНАУКА»**

**ГРОМАДСЬКА ОРГАНІЗАЦІЯ**
**«ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНА НАУКОВА РАДА»**

*Збірник тез наукових праць*

XV МІЖНАРОДНА
НАУКОВО-ПРАКТИЧНА КОНФЕРЕНЦІЯ

# «АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ ТА ФІНАНСІВ»

«31» жовтня 2018

*Сборник тезисов научных трудов*

XV МЕЖДУНАРОДНАЯ
НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ

# «АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ И ФИНАНСОВ»

«31» октября 2018

*Abstracts of scientific papers*

XV INTERNATIONAL
SCIENTIFIC-PRACTICAL CONFERENCE

# «ACTUAL PROBLEMS OF ECONOMICS AND FINANCE»

October 31, 2018

Київ–Санкт-Петербург–Відень
2018

ББК 65
УДК 330.1
Н-34

Н-34 Актуальні проблеми економіки та фінансів: збірник тез наукових праць XV Міжнародної науково-практичної конференції (Київ–Санкт-Петербург–Відень, «31» жовтня 2018 року) / ГО «Фінансово-економічна наукова рада», 2018. — 72 с.

У збірнику представлені матеріали XV Міжнародної науково-практичної конференції: «Актуальні 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.

© Автори статей, 2018
© ГО «Фінансово-економічна наукова рада», 2018
© Міжнародний науковий журнал «Інтернаука», 2018

**ISSN 2522-901X**
**Key title: Global'nì problemi ekonomìki ta finansìv**
**Abbreviated key title: Glob. probl. ekon. finans.**
**Parallel title: Global'nye problemy èkonomiki i finansov**
**Parallel title: Global issues of economy and finance**
**Variant title: Global'nì problemi ekonomìki ta finansìv. Zbìrnik tez naukovih robìt ... Mìžnarodnoï naukovo-praktičnoï konferencìï**

**Організаційний комітет конференції:**

Голова редакційної колегії: **Тарасенко Ірина Олексіївна** — доктор економічних наук, професор.

Заступник голови редакційної колегії: **Коваленко Дмитро Іванович** — кандидат економічних наук, доцент.

Заступник голови редакційної колегії: **Золковер Андрій Олександрович** — кандидат економічних наук.

Член редакційної колегії: **Денисенко Микола Павлович** — доктор економічних наук, професор, член-кореспондент Міжнародної академії інвестицій і економіки будівництва, академік Академії будівництва України та Української технологічної академії.

Член редакційної колегії: **Кухленко Олег Васильович** — доктор економічних наук, професор.

Член редакційної колегії: **Чубукова Ольга Юріївна** — доктор економічних наук, професор.

Член редакційної колегії: **Драган Олена Іванівна** — доктор економічних наук, професор.

Член редакційної колегії: **Захарін Сергій Володимирович** — доктор економічних наук, старший науковий співробітник, професор.

Член редакційної колегії: **Скрипник Маргарита Іванівна** — доктор економічних наук, професор.

Член редакційної колегії: **Гоблик Володимир Васильович** — доктор економічних наук, кандидат філософських наук, доцент, Заслужений економіст України.

Член редакційної колегії: **Мигус Ірина Петрівна** — доктор економічних наук, професор.

Член редакційної колегії: **Єфименко Надія Анатоліївна** — доктор економічних наук, професор.

Член редакційної колегії: **Ніценко Віталий Сергійович** — доктор економічних наук, доцент.

Член редакційної колегії: **Рамський Андрій Юрійович** — доктор економічних наук, професор.

Член редакційної колегії: **Бугас Наталія Валеріївна** — кандидат економічних наук, доцент.

Член редакційної колегії: **Русіна Юлія Олександрівна** — кандидат економічних наук, доцент.

Член редакційної колегії: **Белялов Талят Енверович** — кандидат економічних наук, доцент.

Член редакційної колегії: **Безверхий Костянтин Вікторович** — кандидат економічних наук.

# ЗМІСТ

**СЕКЦІЯ 1. PR, РЕКЛАМА І МАРКЕТИНГ ..... 6**

Гатило Александра Юрьевна, Кугейко Янина Антоновна
**Формирование фирменного стиля на примере белорусской компании «Mark Formelle» ..... 6**

**СЕКЦІЯ 2. БАНКІВСЬКА СПРАВА ..... 10**

Вовчак Ольга Дмитрівна
**Банківська система з позицій синергетичної парадигми розвитку ..... 10**

**СЕКЦІЯ 3. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ І АУДИТ ..... 14**

Макаренко Віта Юріївна
**Формування інтегрованої звітності: переваги використання збалансованої системи показників ..... 14**

**СЕКЦІЯ 4. ІНВЕСТИЦІЇ ТА ІННОВАЦІЇ ..... 19**

Mukan Moldir Maratkyzy
**Small and medium enterprises as a force to stock market development ... 19**

**СЕКЦІЯ 5. ЛОГІСТИКА ..... 22**

Букерт Евгения Андреевна
**Специфика интеллектуальной собственности в таможенном регулировании на примере защиты прав на символику чемпионата мира по футболу FIFA 2018 ..... 22**

**СЕКЦІЯ 6. МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА ..... 28**

Бондаренко Олег Александрович
**Основные аспекты, связанные с восстановлением устойчивого экономического роста в экономике развитых стран и Восточной Азии после мирового финансового кризиса 2008–2009 годов ..... 28**

**СЕКЦІЯ 7. ПОДАТКОВА ПОЛІТИКА ..... 50**

Дулік Тетяна Олександрівна, Якименко Катерина Анатоліївна
**Роль податку на доходи фізичних осіб у формуванні податкових надходжень до державного бюджету України ..... 50**

**СЕКЦІЯ 8. ПРОБЛЕМИ МАКРОЕКОНОМІКИ ..... 55**

Омельчук Валерій Олексійович
**Середній клас України в порівнянні з європейськими країнами ..... 55**

**СЕКЦІЯ 9. ФІНАНСИ, ГРОШІ І КРЕДИТ, СТРАХУВАННЯ І БІРЖОВА СПРАВА.....59**

Гелашвили Николай Николаевич
**Типологизация социального предпринимательства в Республике Казахстан .....59**

Козакевич Ольга Романівна
**Роль фіскальної політики в антициклічному регулюванні економіки...64**

**СЕКЦІЯ 10. ЦІНОУТВОРЕННЯ.....67**

Гурикова Галина Владимировна
**Биржевые котировки для сельскохозяйственной продукции, реализуемой на товарной бирже Республики Беларусь .....67**

# Секція 1.
# PR, РЕКЛАМА І МАРКЕТИНГ

**Гатило Александра Юрьевна**
*студент*
*УО «Белорусский государственный экономический университет»*
*г. Минск, Беларусь*

**Кугейко Янина Антоновна**
*студент*
*УО «Белорусский государственный экономический университет»*
*г. Минск, Беларусь*

## ФОРМИРОВАНИЕ ФИРМЕННОГО СТИЛЯ НА ПРИМЕРЕ БЕЛОРУССКОЙ КОМПАНИИ «MARK FORMELLE»

Каждый из нас взаимодействует в социуме, в результате чего создает в собственном сознании определенные алгоритмы. Задача фирменного стиля — влияние на общество, целью которого является искусственное формирование данных алгоритмов. На сегодняшний день в приоритете стоят компании, которые отличаются от любой другой на рынке, а то, что именно изготавливает фирма уходит на второй план. Таким образом, сотрудники компании становятся носителями и распространителями образа, сознания, норм и ценностей, традиций и истории фирмы. Грамотно разработанный фирменный стиль создает условия для повышения эффективности восприятия организации и запоминаемости потребителями и партнерами ее деятельности, а также содействует успешному продвижению продукции.

Создание фирменного стиля требует от компании значительных вложений как материальных, так и иных ресурсов. В связи с этим, разработку основных составляющих фирменного стиля нужно начинать после того, как сформировалась общая концепция организации. Следует учесть и то, что формирование фирменного стиля строится на основе принципов общества и тенденций региона, в котором развивается конкретная компания.

Если говорить о функциональности, то можно выделить следующие основные функции фирменного стиля:

- имиджевая, обеспечивающая формирование узнаваемости, поддержку оригинального и привлекательного образа компании;
- идентифицирующая, которая отвечает за единство товаров/услуг с компанией-производителем;
- дифференцирующая, способствующая выделению компании и всего комплекса товаров/услуг из числа многочисленных конкурентов, помогает потребителю ориентироваться в потоке товаров и рекламы, облегчает процесс выбора.

Одним из главных достоинств фирменного стиля является то, что потребителям свойственно проектировать прошлый опыт на будущие покупки, а именно, ассоциировать товары (услуги) компании-производителя с высоким качеством, если однажды производитель удовлетворил запросы клиента в полной мере. Одно только наличие фирменного стиля вызывает доверие у клиента, а также многократно повышает эффективность рекламы, т.е. приоритетной целью фирменного стиля является формирование в подсознании потенциального потребителя позитивных ассоциаций, связанных с деятельностью конкретной компании.

В такой же мере следует отметить преимущества, которые имеют компании, с качественно выполненным фирменным стилем: стимулирование положительного потребительского интереса; ощущение у сотрудников чувства принадлежности к общему делу и их единства; помощь новым товарам фирмы при выходе на рынок; помощь потребителю относительно его ориентации на рынке; выступает в качестве гарантии солидности компании и качества товара; указание потребителю ответственности компании за ее деятельность; определение стабильности и долговременности работы компании; повышение эффективности рекламы.

Иностранные компании уже давно осознали эффективность фирменного стиля в борьбе за клиентов, но разница по уровню оформления между западными и белорусскими компаниями, работающими на одних рынках, в последние годы постепенно выравнивается.

«Mark Formelle» — один из белорусских производителей легкой промышленности, предлагающий обширный ассортимент одежды для всей семьи. На сегодняшний день позиционирование данного бренда основывается прежде всего на эмоциях и настроении, косвенно передает ощущение комфорта, которое считается необходимым атрибутом продукции. Тональность коммуникаций «Mark Formelle» это отражение искренности, жизнерадостности, стиля жизни, легкости, непринужденности, яркости и позитива.

В качестве стилеобразующих элементов айдентики у «Mark Formelle» разработана широкая палитра красочных мазков, пятен и заливок, что позволяет легко менять цвет каждого объекта, также свободно их перемещать и масштабировать, создавать вариативные дизайн-решения для различных носителей фирменного стиля. Данные элементы являются очень творческим средством для композиционных комбинаций и наилучшим образом отражают эмоциональный и динамичный образ бренда. Однако, не смотря на динамичность и вариативность, образ бренда остается цельным, узнаваемым и эстетически привлекательным. При создании выразительных и эмоциональных паттернов «Mark Formelle» придерживается контраста размера и формы, тонального контраста, ритма и пропорциональности.

Фирменная цветовая гамма компании разделена на основную и дополнительную. Основная палитра: светлые и яркие цвета, которые передают лёгкий и позитивный характер визуальной бренд-коммуникации (светло-розовый, желтый, бирюзовый и др.). Дополнительная палитра, представленная темно-синим и черным цветом в виде небольших мазков и штрихов, которые усиливают тональный контраст. К слову, в создании паттернов используются преимущественно основные фирменные цвета, а дополнительные цвета присутствуют либо в виде небольших акцентов, либо вовсе отсутствуют.

Логотип «Mark Formelle» воспринимается отдельным графическим элементом, он читабельный и легко заметный. Комбинация логотипа вместе с паттерном предполагает расположение логотипа на белом фоне свободном от графических элементов или же незначительные заступы за охранное поле элементов менее интенсивных цветов.

Бренд-коммуникация на носителях фирменного стиля поддерживается имиджевыми слоганами («Примерь настроение», «Улыбает» и др.). Для написания слоганов разработан уникальный рукописный леттеринг, который гармонирует с жизнерадостными цветами и свободным ритмом красочных мазков и пятен. Такая комбинация является мощным инструментом в создании непринуждённой тональности общения с потребителем и окружает бренд ореолом позыва и лёгкости.

Имиджевые слоганы используются всегда в связке с фирменным паттерном и логотипом, как правило, цвет их шрифтового начертания —чёрный. Слоган преимущественно размещается на белом фоне, однако допускается попадание его значительной части на элементы паттерна.

В зависимости от назначения носителя, его наполненности текстовой информацией, размера и формата, паттерну «Mark Formelle» отводится определенный процент площади макета, при котором он не будет мешать читабельности текстов и восприятию логотипа как самостоятельного объекта:

– на носителях горизонтальной ориентации композиционный центр (логотип, имиджевый слоган и текстовое сообщение) может располагается: в правой части макета; на вертикальной оси макета; в левой части макета.
– на носителях вертикальной ориентации, с равными сторонами и круглой формы композиционный центр располагается на вертикальной оси макета.

Для всех носителей фирменного стиля предусмотрен вариативный дизайн, т.е. при едином шаблоне верстки паттерн и имиджевый слоган может меняться, позволяя создавать произвольное количество вариантов одного носителя. Фирменный стиль «Mark Formelle» прослеживается в оформленных витринах и интерьере фирменных магазинов, рекламной продукции, корпоративном стиле одежды и поведении самих сотрудников.

Фирменный стиль «Mark Formelle» — это совокупность приемов, обеспечивающих единый образ всем изделиям фирмы и мероприятиям, улучшающих восприятие и запоминаемость потребителем не только товаров фирмы, но и всей ее деятельности. Позиционирование компании в фирменном стиле престижно и выгодно, так как приносит прибыль и помогает компании всегда быть интересной и замеченной.

**Литература**

1. Андреев С. Н. Фирменный стиль в современном маркетинге / С. Н. Андреев, А. Н. Андреев // Маркетинг и маркетинговые исследования. — 2009. — № 3. — С. 222–230.

2. Протасеня В. С., Щербич Г. А. [и др.] Маркетинговые коммуникации: курс лекций: в 2 ч. / В. С. Протасеня [и др.]. — Минск: БГЭУ, 2013. —Ч. 2. — 123 с.

3. Цурри О. Г. Фирменный стиль в создании благоприятного имиджа компании / О. Г. Цурри. — Тамбов: Государственный университет имени Г. Р. Державина, 2016. — 6 с.

4. «Mark Formelle» — белье и одежда» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: https://markformelle.by/. — Дата доступа: 30.10.2018.

5. Фирменный стиль. Взаимосвязь качества стиля с успешностью продвижения брэнда. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://topknowledge.ru/market/4149-vzaimosvyaz-kachestva-firmennogo-stilya-s-uspeshnostyu-prodvizheniya-brenda.html. — Дата доступа: 30.10.2018.

6. Акулич И. Л. Маркетинг: учебник для вузов / И. Л. Акулич. — 6-е издание. — Мн.: Высш. шк., 2009. — 511с.

# Секція 2.
# БАНКІВСЬКА СПРАВА

**Вовчак Ольга Дмитрівна**
*доктор економічних наук, професор,*
*завідувач кафедри фінансів, банківської справи та страхування*
*ДВНЗ «Університет банківської справи»*
*м. Київ, Україна*

## БАНКІВСЬКА СИСТЕМА З ПОЗИЦІЙ СИНЕРГЕТИЧНОЇ ПАРАДИГМИ РОЗВИТКУ

Сучасний світ, що динамічно розвивається, — це світ з відкритими системами, інтенсивним обміном енергією, інформацією, де існує неврівноваженість, випадковість, нелінійність. Все це є логічним результатом прискорення соціальних процесів, пошуку нових форм соціального існування та нових відкриттів останніх десятиліть. Тому сьогодні вже спостерігається прагнення до концептуалізації «нової економічної думки» та формування «нової економічної свідомості», що має базуватися на синергетичному підході до аналізу всіх економічних явищ в країні. Нова економічна свідомість базується на синергійній єдності економічної та соціальної складових у суспільстві, виокремлюючи зовсім інші властивості ринку та економічної системи, які враховують багатоваріантність, альтернативність і нестійкість розвитку, конструктивізм існуючого хаосу, нелінійні закони розвитку та реальність самоорганізаційних процесів. Становлення української економіки як синергетичної системи супроводжується посиленням процесів самоорганізації економічних суб'єктів ринку.

Синергетичний стиль наукового мислення містить в своїй основі імовірнісне бачення особливостей розвитку економічної системи. Такі ідеї самоорганізації можна чітко від слідкувати в теорії нелінійних процесів, теорії часу, теорії дисипативних структур, теорії хаосу й теорії катастроф, у фрактальній геометрії. Відтак вважаємо за доцільне зупинитися на особливих ознаках сучасної банківської системи з позицій синергетичної парадигми розвитку.

Парадигма, як спосіб сприйняття та осмислення реальності, являє собою узагальнену, світоглядну сукупність наукових досягнень, визнаних науковим світом в певний період часу, що дозволяє досліджувати явища на глобальному рівні. Існуючі в економічній теорії парадигми, що базуються на постулатах ефективності ринків та лінійного співвідношення між причинами та наслідками, трактують ринок як складну, інтерактивну та адаптивну систему. Саме складність й зумовлює широкий спектр можливостей розвитку ринку як економічної системи.

Останні 50 років в теорії фінансів панувала лінійна парадигма, відповідно до якої будь-яка дія економічних суб'єктів на рику викликала відповідну, пропорційну цій дії, реакцію. Але сучасні ринки, нажаль, дуже рідко бувають такими впорядкованими; доволі частими є неочікувані випадки експоненціальної реакції ринку на будь-який вплив з боку його суб'єктів. Саме це і являє собою сутність нелінійності ринку як економічної системи. На сьогодні переважна більшість дослідників-практиків і вчених-аналітиків вже усвідомлюють зв'язок нелінійності з реальними змінами та коливаннями ринку, що мають безпосередній вплив і на функціонування банків.

В економічній теорії тривалий час використовувалось ньютонівське припущення, що економічна система, постійно прагне до рівноважного стану. З точки зору фізичної теорії, рух рівноваги пов'язують, в першу чергу, з тілом, що перебуває в спокої. Використання постулатів ньютонівської динаміки до економічної теорії ринків капіталу, дає нам право розглядати банківську систему як систему, що буде перебувати в природному стані рівноваги до тих пір, поки її не будуть збурювати екзогенні фактори. Такий підхід є, по суті, розширенням теорії рівноваги, що відноситься до природних явищ, але не слід забувати й того факту, що всі природні явища постійно перебувають у стані безперервних флуктуацій.

Банківська система як економічна система, не є впорядкованою і простою, їй притаманні хаотичність і складність. За своєю сутністю банківська система є відкритою, еволюціонуючою системою, й будь-які спроби контролю, управління, стримування її в рівноважному стані приречені на провал. Адже рівноважний стан системи ототожнюється з призупиненням її еволюційного розвитку. Ми цілком поділяємо думку І. Пригожина в тому, що для забезпечення еволюційного розвитку економічна система повинна знаходитися «далеко від рівноважного стану» [1, с. 19].

Сучасна фінансова наука повинна визнати, що статистична рівновага не є природнім станом економічної системи в цілому, та банківської системи зокрема. В нелінійних динамічних системах випадковість та

необхідність співіснують: випадок у поєднанні з детермінованістю утворює статистичний порядок. Відтак, порядок може бути динамічним процесом, в якому одночасно поєднуються випадковість і впорядкованість [2]. Крім того, теорія складності підтверджує факт поєднання локальної випадковості та глобальної впорядкованості, які породжують процеси, які є більш стійкими за своїми характеристиками до зовнішніх факторів впливу. Це означає, що така економічна система буде мати значно кращу здатність адаптуватися до зовнішніх умов, реагуючи на них передбачуваним, на перший погляд, чином. В той же час зауважимо, що поведінка таких систем є важко прогнозованою, саме це й обумовлює їх виграшне становище в порівнянні з іншими статичними системами, які здатні лише лінійно реагувати на зміни зовнішніх умов функціонування.

Наявність нескінченої множини можливих рішень і незалежних від фактору часу механізмів зворотного зв'язку виступають головними ідентифікуючими ознаками нелінійних економічних систем, до яких ми відносимо й банківську систему. Розглянемо більш детально основні її властивості:

1) зворотність зв'язку в системі пояснює залежність між сьогоднішніми подіями і подіями, що відбулися в минулому, тобто, те, що відбувається сьогодні залежить того, що відбулося вчора;
2) наявність критичних рівнів в системі, які мають більше, ніж одну точку рівноваги;
3) фрактальність, що передбачає самоподібність елементів системи; що є основною характеристикою нелінійних процесів із зворотнім з'вязком;
4) складність, як характеристика системи, виникає тоді, коли система перебуває далеко від рівноважного стану;
5) високий рівень чутливості до початкових умов розвитку.

Слід наголосити, що такі ознаки будуть притаманні банківській системі лише за умов, що вона не перебуває в рівноважному стані. Також, цілком очевидно, що зазначені нами характеристики банківської системи зовсім не підпадають під загальновідомі трактування гіпотези ефективного ринку. Відтак, саме нелінійне узагальнення особливостей розвитку ринку і банківської системи в сучасних умовах робить можливим розуміння їх сутності більш повним, комплексним і реалістичним, з урахуванням нелінійності та складності як головних ознак сучасної економічної системи.

**Література**

1. Петерс Э. Хаос и порядок на рынках капитала. Новый аналитический взгляд на циклы, цены и изменчивость рынков; пер. с англ. — М., Мир. — 2000. — 333 с.

2. Милованов В. П. Синергетика и самоорганизация: социально-экономические системы / В. П. Милованов. — М.: Книжный дом «ЛИБРИКОМ», 2010. — 224 с.

# Секція 3.
# БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ І АУДИТ

**Макаренко Віта Юріївна**
*аспірант кафедри обліку і бізнес-консалтингу*
*Харківського національного економічного університету*
*імені Семена Кузнеця*
*м. Харків, Україна*

## ФОРМУВАННЯ ІНТЕГРОВАНОЇ ЗВІТНОСТІ: ПЕРЕВАГИ ВИКОРИСТАННЯ ЗБАЛАНСОВАНОЇ СИСТЕМИ ПОКАЗНИКІВ

Впровадження інтегрованої звітності потребує розвитку та удосконалення в організації адекватних систем збору та обліку інформації.

У якості найбільш застосовного інструменту в практиці стратегічного управлінського обліку використовується збалансована система показників (Balance Score Card), яка потребує адаптації для цілей інтегрованої звітності. Розробка збалансованої системи показників для аналізу діяльності за різними напрямами ґрунтується на відповідності обраній стратегії та формуванні інформаційної бази для інтегрованої звітності підприємств торгівлі.

Збалансована система показників, авторами якої є Р. Каплан та Д. Нортон за основу бере фінансові показники, але при цьому акцентує увагу на показниках нефінансового характеру, що забезпечує комплексний (збалансований) підхід до оцінки матеріальних та нематеріальних активів підприємства [1, с. 161].

Як зазначали Р. Гаррісон та Е. Норін, П. Брюер, «ідея, яка лежить в основі такого угрупування показників, заключається в тому, що навчання необхідно для вдосконалення внутрішніх бізнес-процесів; покращення бізнес-процесів необхідно для підвищення ступеня задоволення запитів споживачів; найкраща задоволеність покупців забезпечує покращення фінансових результатів компанії» [2, с. 192].

На думку Малиновської Н. В., включення до збалансованої системи показників аспекту «соціальна відповідальність» дозволить доповнити

сформовану ідею наступним змістом: «Прийняття вищим керівництвом організації принципів соціальної відповідальності, направлених на сприяння стійкому розвитку, та їх інтеграції у всі сфери діяльності організації буде сприяти підвищенню лояльності працівників та їх мотивації до удосконалення навиків, компетенцій, впровадженню інновації за рахунок розуміння наслідків та переваг соціальної відповідальності для організації, що необхідно для удосконалення внутрішніх бізнес-процесів; покращення бізнес-процесів необхідно для підвищення ступеня задоволеності потреб споживачів; найкраща задоволеність покупців забезпечить покращення фінансових результатів компанії».

Як зазначають І. Й. Яременко, І. В. Борщук, І. І. Жигало, збалансована система показників переважно зорієнтована на зростання ринкової вартості капіталу підприємства та формування конкурентоспроможного потенціалу [1, с. 161]. Таким чином, перевагою збалансованої системи показників є те, що вона включає як фінансові, так і нефінансові показники та охоплює різні сфери діяльності, комплексно оцінюючи бізнес, ти самим допомагаючи зрозуміти сильні та слабі сторони, прописати програму подальших дій для підвищення конкурентоспроможності.

Варто перелічити переваги збалансованої системи показників, які виділяє Н. О. Лоханова. Це такі як:

- збалансована система показників дозволяє пов'язати стратегічне управління з поточним і оперативним на підставі ключових показників ефективності і причинно-наслідкових зв'язків між ними;
- переведення цілей, поставлених перед підприємством, у кількісні показники, робить їх більш зрозумілим і якісним для всіх співробітників;
- дозволяє виявити бізнес-процеси, які впливають позитивно чи негативно на результати діяльності компанії;
- система забезпечує прив'язку механізму заохочення як до фінансових, так і до нефінансових показників діяльності підприємства;
- концепція при її ефективному застосуванні забезпечує підвищення загальної вартості компанії за рахунок того, орієнтує на застосування інновацій, підвищення рівня підготовки персоналу, поліпшення іміджу серед клієнтів [1, с. 162].

Підтверджуючи визначені Н. О. Лохановою переваги, Л. Л. Гриценко, А. В. Височина підкреслюють, що збалансована система показників може інтегрувати оцінку діяльності підприємства з точки зору фінансових та нефінансових перспектив, дає можливість виявити їх взаємозв'язок, допомагає оцінити ефективність обраної стратегії та

відслідкувати хід її реалізації, досягти більшого рівня кореляції між місією підприємства, цілями його функціонування та конкретними заходами їх досягнення, формує інформацію про комплексний стан суб'єкта господарювання на визначений момент часу, допомагає виявити недоліки його діяльності й оперативно відреагувати на вплив негативних чинників, використовуючи як базу для прийняття управлінських рішень набір ключових індикаторів [1, с. 162].

Узагальнюючи вище наведені аргументи на користь доцільності застосування системи збалансованих показників в процесі управління підприємством та, зокрема, побудови управлінського обліку, Я. В. Волковська виділяє наступні переваги збалансованої системи показників [1, с. 163]: включає як фінансові так і не фінансові дані; надає комплексну оцінку щодо стану підприємства та потенціалу розвитку; формує дані для системи бюджетування; генерує інформацію на оперативному, поточному та стратегічному рівнях управління; встановлює причинно-наслідкові зв'язків між показниками та цілями підприємства; виділяє сильні та слабкі сторони системи; надає додаткову інформацію при порівнянні різних проектів; спрямовує на інновації, підвищення рівня підготовки персоналу, поліпшення іміджу серед клієнтів.

Оскільки інтегрована звітність включає в себе фінансові та нефінансові показники, тому запровадження збалансованої системи показників можна розглядати як елемент інтегрованої звітності. В той же час, для цілей інтегрованої звітності збалансована система показників потребує адаптації. Оскільки інтегроване мислення передбачає прийняття рішень на основі більш широкого спектру показників діяльності, які включають не тільки фінансову результативність, лояльність персоналу, клієнтів, внутрішні бізнес-процеси, а й аспекти, пов'язані із соціальною відповідальністю.

Як відзначають А. А. Пилипенко, М. О. Кизим, В. А. Зінченко, найпоширенішими тенденціями и інституціонального розвитку національної економіки є консолідація власності, тривалі процеси концентрації акціонерного капіталу, об'єднання підприємств й реорганізація вже створених бізнес-груп, міжгалузева експансія [3, с. 65].

Разом з тим, спроможність підприємства досягнути успіху в конкурентній боротьбі значною мірою залежить від розробки й реалізації дієвої стратегії розвитку, яка передбачає постійне здійснення інноваційних процесів у всіх сферах своєї життєдіяльності.

Якщо мова йде про міжфірмові кооперації (об'єднання фізичних або юридичних осіб для здійснення суспільно-корисної діяльності; господарська система, що включає до свого складу три фінансову, торгово-промислову й управлінську ланки; різновид організації яко-

му притаманна певна корпоративна культура, максимальна централізація й протиставлення себе (на відміну від індивідуалістської організації) іншим об'єднанням) невід'ємним є виникнення процесу синергії — набору правил ведення спільної діяльності й адаптації до них власних цілей окремих учасників корпорації для ефективного прийняття кооперативних рішень й управління консолідованою цінністю. За рахунок поширення синергії, на думку науковців [3, с. 66], корпорація спроможна створити такі конкурентні переваги, які майже неможливо буде перевершити.

У якості головного джерела створення цінності в стратегічно орієнтованій організації науковці вбачають синергію та пропонують застосовувати концепцію BSC, у якій наголошується на необхідності поширення синергії.

Саме за допомогою синергії в [3, с. 67] пропонується забезпечувати стратегічну відповідність організації, оскільки більшість сучасних підприємств складається з декількох бізнес-одиниць й допоміжних сервісних служб за для отримання додаткової вартості, порівняно з тою, що підрозділи можуть створювати самостійно. Стратегічна відповідність створює новий вид вартості який Р. Каплан та Д. Нортон [3, с. 67] охарактеризували як корпоративна вартість.

Як відмічають А. А. Пилипенко, М. О. Кизим, В. А. Зінченко, посилаючись на І. Ансоффа, ефект синергії в змозі продукувати рівень прибутку інтегрованої компанії який перевищує суму аналогічних показників її окремих дивізіонів [3, с. 67].

Однією з складових класифікації синергізму на думку А. А. Пилипенко, М. О. Кизим, В. А. Зінченко, є розподіл за критерієм складових прибутку. Відтак віповідно до складових BSC, науковці виділяють чотири напрямки виникнення синергії взаємодії: фінансова, клієнтська, внутрішніх процесів, навчання та росту.

Науковці стверджують, що в межах підходу орієнтованого на досягнення синергії формат стратегічної карти BSC не змінюється, навпаки, на додаток відбувається координація діяльності підрозділів, яка дозволяє зменшувати спільні операційні витрати або надавати більше вигід для клієнтів. Відтак, у такому аспекті нове тлумачення BSC певним чином наближається до моделі «призма ефективності». Разом з тим варто враховувати думку А. В. Филимонової [2, с. 69], що в практиці діяльності корпоративних утворень підприємств більшість показників ефективності є похідними від затверджених фінансових бюджетів, тобто від певної структури формування й розподілу ресурсів, а не від процесів. Для цілей же управління важливо виділити такі KPI, на які можливо забезпечити безпосередній вплив, оскільки

тільки у такому випадку можна здійснювати управлінський процес. Для складання інтегрованої звітності це є вагомим зауваженням. Отже слід формувати прозорий ланцюжок делегування відповідальності з планування показників й виконанню планів, закріплюючи її за певним бізнес-одиницями корпорації. Адже інтегрована звітність повинна надати актуальну інформацію саме щодо стану процесів, які відбуваються в організації, а не від затверджених бюджетів.

А. А. Пилипенко, М. О. Кизим, В. А. Зінченко стверджують, що не дивлячись на значну популярність зазначеної концепції, така схема управління більш орієнтована на структури органічного типу, які зараз займають переважне положення відносно організацій бюрократичного типу. Складність її реалізації компенсується можливістю впровадження на нестандартних організаційних структурах, які притаманні несиметричним альянсам [3].

У більшості випадків для конгламеративної форми взаємодії складно встановити спільні напрямки діяльності й патерни дій. У такому випадку досягнення саме фінансової синергії може стати головним інтегруючим фактором. Відповідно, управлінський апарат корпорації буде підвищувати корпоративну вартість на основі інтеграції підрозділів й збільшення вартості бренду.

Таким чином, збалансовану систему показників можна вважати аналітичним інструментом, який пояснює причинно-наслідкові зв'язки між стратегією та показниками результативності, які призначена для внутрішніх користувачів, а інтегровану звітність — аналітичним інструментом, який пояснює здатність організації створення цінності протягом часу, яка призначена для зовнішніх користувачів.

**Література**

1. Волковська Я. В. Управлінський облік витрат операційної діяльності підприємств готельно-ресторанного комплексу: дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.09; Харківський інститут харчування і торгівлі. Х.: 2017. — 399 с.

2. Малиновська Н. В. Интегрированная отчетность: теория, методология и практика: дис. на здобуття наук. ступеня доктора. екон. наук: спец. 08.00.12; Финансовый университет при Правительстве Росийской Федерации. М.: 2016. — 381 с.

3. Кизим М. О. Збалансована система показників: монографія / М. О. Кизим, А. А. Пилипенко, В. А. Зінченко. — Харків: ВД «Інжек», 2007. — 192 с.

# Секція 4.
# ІНВЕСТИЦІЇ ТА ІННОВАЦІЇ

**Mukan Moldir Maratkyzy**
*Doctoral Student of the*
*University Narxoz*
*Almaty, Kazakhstan*

## SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES AS A FORCE TO STOCK MARKET DEVELOPMENT

For business development, numerous company owners confront the need to draw in extra financing, which will permit modernize and grow the business, increment its profitability and productivity and additionally new steadfast clients.

Be that as it may, amid current monetary conditions, the conventional strategy for financing, where we can allude bank loaning, isn't constantly appropriate for entrepreneurs. The purpose behind this — genuinely high financing costs, specific methodology of banks to borrowers, limitations on the terms of loaning and a considerable measure of different conditions, which are extremely hard to complete. In these conditions, a commendable option in contrast to credits can be entering money markets. SME organizations, which are generally not business entities, can issue bonds and attract new capital.

Kazakhstan Stock Exchange is a key component of the framework of the Kazakhstan money related market, through which recorded organizations access an extensive variety of speculators, both retail and institutional. Turning into a posting organization, the business goes to a subjectively new level of advancement, picking up the chance to adapt its venture engaging quality. Also, an open organization is a unique status that permits reinforcing the notoriety and picture of the organization among accomplices and clients. Be that as it may, there is as yet an inquiry, why there is few SMEs among recorded organizations if there are great and wide points of view for them?

As we probably aware, in Kazakhstan there is extremely high national money instability. This reality can be portrayed by numerous outer

macroeconomic variables, while under our thought just a single and this is oil value instability. Nations where the fundamental movement is oil and gas generation, get wage from the offer of oil and gas for fare in outside cash, and this is the principle wellspring of financial advancement of these nations. Thusly, there is a relationship between's reality oil costs and the economies of such nations, which is reflected in the estimation of national monetary forms in respect to the US dollar (hereinafter alluded to as the dollar) through the inflow of remote money into the economy. And additionally Kazakhstan modern nation, it chiefly trades oil.

As indicated by Lizardo, Mollick (2010), there is an end is that over the long haul, an expansion in oil costs prompts a deterioration of the estimation of the dollar against the national monetary standards of the oil trading nations [1, p. 400]. The national monetary forms of the biggest oil-creating nations and nations of OPEC members were taken. These nations have switches of impact on the adjustment in oil costs by expanding or decreasing the volume of oil creation, and in this way control the volume of inflows of the dollar into the economies of their nations, which is reflected in the swapping scale of national monetary forms. Oil and gas complex involves a central offer in the structure of the national economy of Kazakhstan and is a genuine commitment for the advancement of the nation's economy.

Subsequently, there is a reliance of the economy of Kazakhstan on the outer factor — the world cost of oil. In the oil and gas complex included the undertakings in the extraction, transportation and handling of oil and gas, and also ventures creating oil and gas hardware and discount and retail oil and gas exchanging systems.

For investors, for the most part for outside, there is no unmistakable believability to our nation as they know about financial circumstance in Kazakhstan. On the off chance that they see that business has opportunities to return high profits, speculators really do here and now ventures. Long haul speculations are not productive, on account of the unpredictability and not steady financial circumstance, so the last benefit can be so low and even negative.

However, the investment bank Nomura in its report "Introducing Damocles: Our early warning indicator of exchange rate crises "presented an analysis of susceptibility developing countries to currency crises. The so-called index Damocles (by analogy with the Damocles sword in the ancient Greek myth), based on 30 emerging markets (countries) was ranked by their degree exposure to currency crises. The index is based on 13 calculation indicators, including taking into account such macroeconomic indicators as the size of foreign exchange reserves, external debt, imports,

budget deficit and current accounts, etc., which together predict the risk of a currency crisis in the country in the next 12 months. According to the presented analysis of Nomura, the greatest risks are seven developing countries, among which, along with Argentina and Turkey, South Africa, Ukraine, Egypt, Sri Lanka. These countries are most likely the emergence of a currency crisis over the next 12 months. In the meantime, investigation distinguishes various nations with generally safe of money stuns, including Brazil, Indonesia, Russia and Kazakhstan. The creators of the report take note of a huge abatement in the danger of money stuns in Kazakhstan in examination with the pre-emergency period against the background of financial recuperation and judicious macroeconomic strategies. The economy of Kazakhstan recuperated from the oil stun of 2014, on account of a drifting conversion scale, reasonable macroeconomic strategies, the rebuilding of oil costs and the arrival of monetary development in Russia. Accordingly, the estimation of the Damocles list tumbled to zero, which demonstrates a to a great degree generally safe of money hazard in the following a year. There is a checked enhancement from 2016–2017 when the normal estimation of the Damocles list was 32 and in examination with the long haul normal (1996–2008) at 41.

Significant spending shortfalls and current record declined in 2017 against the support of more focused the swapping scale, the expanded oil income and duty change. Money related arrangement has effectively changed to swelling focusing on (5% — 7%), while the China One-Way One Way activity gives chances to support interest in foundation and enhance the economy past product markets. The key changes ahead are privatization and a decrease in non-performing advances, while the primary hazard factors are the stoppage in China and Russia and the fall in oil costs [2].

**References**

1. Andre Mollick, Radhamés A. Lizardo, 2010. Oil price fluctuations and U.S. dollar exchange rates. EconPapers [Online]. 32, issue 2, 399–408. Available at: https://econpapers.repec.org/article/eeeeneeco/v_3a32_3ay_3a2010_3ai_3a2_3ap_3a399-408.htm [Accessed 29 August 2018].

2. Nomura, 2018. Damocles: Our early warning indicator of exchange rate crises [Online]. Available at: https://www.nomuraconnects.com/focused-thinking-posts/damocles-our-early-warning-indicator-of-exchange-rate-crises/ [Accessed 18 September 2018].

# Секція 5.
# ЛОГІСТИКА

**Букерт Евгения Андреевна**
*магистрант кафедры внешнеэкономической деятельности*
*Уральского государственного экономического университета*
*г. Екатеринбург, Россия*

## СПЕЦИФИКА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ В ТАМОЖЕННОМ РЕГУЛИРОВАНИИ НА ПРИМЕРЕ ЗАЩИТЫ ПРАВ НА СИМВОЛИКУ ЧЕМПИОНАТА МИРА ПО ФУТБОЛУ FIFA 2018

В процессе и после проведения чемпионата мира по футболу-2018 на территории Российской Федерации особую актуальность приобретают вопросы правовой охраны и защиты объектов интеллектуальной собственности Международной федерации футбольных ассоциаций (далее — FIFA). В связи с предстоящим спортивным событием Российская Федерация приняла на себя ряд обязательств, в том числе в части обеспечения защиты бренда и символики FIFA, являющихся объектами интеллектуальной собственности.

Символика FIFA находится под охраной таможенных органов Российской Федерации, в функции которых входит обеспечение в пределах своей компетенции защиты прав на объекты интеллектуальной собственности.

На сегодняшний день защита бренда и символики чемпионата мира по футболу FIFA 2018 является одним из приоритетных направлений деятельности таможенной службы Российской Федерации, основу которой составляет обеспечение безопасности жизни и здоровья населения, а также охрана экономических интересов правообладателей и государства.

Таможенные органы имеют достаточный опыт по защите прав интеллектуальной собственности в рамках проведения подобного

рода спортивных мероприятий на территории Российской Федерации (XXII Олимпийские зимние игры и XI Параолимпийские зимние игры 2014 г. в Сочи). Однако, несмотря на это, количество нарушений прав на использование бренда и символики чемпионата мира по футболу-2018 увеличивается.

По экспертным оценкам, большинство контрафактных товаров, в том числе с символикой чемпионата мира по футболу FIFA 2018, поступает на территорию Российской Федерации из Китая (63%), Турции (3,3%), Сингапура (2,1%), Украины (1,8%), Таиланда (1,6%), Польши (1,5%), Индии (1,2%), Пакистана (1,1%) и др. [1].

Согласно действующему законодательству Российской Федерации видами ответственности за незаконное использование охраняемых объектов символики являются:

1) гражданско-правовая (ст. ст. 1301, 1311, 1515 ГК РФ);

2) административная (ст. ст. 7.12, 14.10 КоАП РФ);

3) уголовная (ст. ст. 146, 180 УК РФ).

Кроме того, действия по введению в заблуждение и созданию ложного представления об их причастности к чемпионату мира по футболу FIFA 2018 являются недобросовестной конкуренцией и влекут наступление последствий, предусмотренных антимонопольным законодательством Российской Федерации (ст. 14.33 КоАП РФ).

Перечень, порядок использования и особенности защиты символики чемпионата мира по футболу FIFA 2018 установлены Федеральным законом от 7 июня 2013 г. N108-ФЗ «О подготовке и проведении в Российской Федерации чемпионата мира по футболу FIFA 2018 года, Кубка конфедераций FIFA 2017 года и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» [2].

Кроме этого, перечень товарных знаков FIFA, отличительные признаки оригинальной продукции, список партнеров и иная информация размещены на официальных сайтах Федеральной антимонопольной службы России и представителя интересов FIFA в Российской Федерации — ООО «Агентство интеллектуальной собственности».

В соответствии с п. 19 ст. 2 указанного Закона к охраняемой символике и атрибутике чемпионата мира по футболу FIFA 2018 относятся:

1) флаг, логотип, гимн FIFA;

2) обозначения «FIFA», «FIFA 2018», «Россия 2018», «Чемпионат мира по футболу FIFA», «Кубок мира», «Сочи 2018», «Москва 2018», «FIFA WORLD CUP», «RUSSIA 2018», а также образованные на их основе слова и словосочетания, ассоциирующиеся с футболом;

3) зарегистрированные в качестве товарных знаков логотипы и эмблемы спортивных мероприятий;

4) талисманы спортивных соревнований, плакаты, кубки, медали, предметы дизайна спортивных мероприятий и т.д.;
5) музыкальные, литературные и иные произведения, объекты смежных прав, предназначенные для индивидуализации спортивных мероприятий;
6) иные обозначения и объекты, разработанные для проведения спортивных мероприятий.

В соответствии с п. 4 ст. 2 указанного Закона права на использование бренда и символики чемпионата мира по футболу принадлежат FIFA. Производство, продажа, распространение, ввоз в Российскую Федерацию и вывоз из Российской Федерации товаров, содержащих товарные знаки FIFA, а также использование этих товаров иными способами в целях извлечения прибыли и других материальных благ при отсутствии заключенного с FIFA либо с ее представителями соответствующего договора признаются незаконным, вследствие чего нарушитель будет привлечен к ответственности.

Защита принадлежащих FIFA прав на использование символики чемпионата мира по футболу FIFA 2018 входит в полномочия автономной некоммерческой организации «Оргкомитет «Россия-2018», учрежденной Правительством Российской Федерации и Российским футбольным союзом в целях подготовки и проведения спортивных соревнований по футболу (п. 1 ст. 4 указанного Закона). Также важным моментом стало создание специального органа — Комитета по защите имущественных прав FIFA, основной целью которого является объединение усилий и координация работы правоохранительных органов и иных ведомств по защите символики FIFA. В его состав входят представители МВД, ФАС, ФТС России, Роспатента, Роспотребнадзора и представители FIFA.

Для того чтобы не допустить появления на внутреннем рынке Российской Федерации и других стран Евразийского экономического союза (ЕАЭС) контрафактной продукции с использованием охраняемой символики чемпионата мира по футболу FIFA 2018, таможенными органами применяется комплекс мер, направленных на защиту прав на объекты интеллектуальной собственности. При этом в компетенцию таможенных органов входит принятие мер только в отношении тех товаров, которые содержат объекты авторского и смежного прав, товарные знаки, знаки обслуживания и наименования мест происхождения товара (п. 2 ст. 305 Федерального закона «О таможенном регулировании в Российской Федерации»).

В механизме защиты прав на объекты интеллектуальной собственности таможенными органами важным инструментом является тамо-

женный реестр объектов интеллектуальной собственности (ТРОИС). Действующее таможенное законодательство ЕАЭС предусматривает двухуровневую систему защиты прав на товарные знаки посредством формирования:

1) национальных таможенных реестров объектов интеллектуальной собственности в каждом государстве — члене ЕАЭС;
2) единого для всех государств — членов ЕАЭС таможенного реестра объектов интеллектуальной собственности (ЕТРОИС).

На территории Российской Федерации ведение национального ТРОИС осуществляется Федеральной таможенной службой России. На основании заявления правообладателя объект интеллектуальной собственности вносится в ТРОИС и подлежит правовой охране в процессе осуществления таможенного и иных видов контроля [3, с. 39]. По состоянию на конец 2017 г. в ТРОИС было зарегистрировано 4 617 объектов интеллектуальной собственности как зарубежных, так и российских правообладателей, в том числе 14 товарных знаков, принадлежавших FIFA [4]. Однако, если национальные ТРОИС действительно функционируют, то ЕТРОИС уже продолжительное время существует лишь формально, поскольку ни одного объекта интеллектуальной собственности в него не занесено.

Одной из мер по защите интеллектуальных прав, за реализацию которой отвечают таможенные органы, является приостановление выпуска товаров. Если при совершении таможенных операций, связанных с помещением под таможенные процедуры товаров, содержащих объекты интеллектуальной собственности, включенные в ТРОИС, таможенным органом обнаружены признаки нарушения прав интеллектуальной собственности, срок выпуска таких товаров приостанавливается на 10 рабочих дней. По запросу правообладателя или лица, представляющего его интересы, этот срок можно продлить, но не более чем на 10 рабочих дней при условии, что указанные лица обратились в уполномоченные органы за защитой прав правообладателя (ст. 124 ТК ЕАЭС).

Поэтому FIFA совместно с ФТС России было принято решение об установлении эффективного таможенного барьера на пути проникновения контрафакта с символикой чемпионата мира по футболу FIFA 2018 путем включения во все национальные ТРОИС государств — членов ЕАЭС товарных знаков, принадлежащих FIFA. Данные обозначения наносятся на достаточно широкий перечень товаров, включая одежду, обувь, аксессуары, сувениры, игры и спортивные товары, детские игрушки, продукты питания и напитки, упаковочные материалы и др.

Кроме того, таможенные органы имеют право (но не обязаны) приостанавливать выпуск товаров, содержащих товарные знаки, не

внесенные в ТРОИС. Эта процедура называется «ex officio», что в переводе обозначает «право действовать в силу своего статуса». В данном случае при обнаружении признаков нарушения прав на товарные знаки и располагая информацией о правообладателе, таможенные органы приостанавливают выпуск товаров на 7 рабочих дней. При этом указанный срок можно продлить, но не более чем на 10 рабочих дней, при условии, что правообладатель направил в таможенный орган обращение в письменной форме о таком продлении и подал в ФТС России заявление о включении товарного знака в ТРОИС.

В 2017 г. таможенными органами Российской Федерации было изъято 230 000 единиц контрафактной продукции (почти в 4 раза больше, чем в 2016 г.), среди которой футболки, бейсболки, мячи, настольные игры, сувениры, упаковочные пакеты и другие предметы с незаконно нанесенной символикой FIFA [5]. Наибольшее количество контрафакта имеет иностранное происхождение, но есть и такой, что производится непосредственно в России.

Несмотря на значительный объем и результативность проделанной таможенными органами работы, нельзя сказать, что сформированный на сегодняшний день механизм защиты символики в условиях подготовки и проведения чемпионата мира по футболу FIFA 2018 работал без нареканий. С приближением начала спортивных соревнований наблюдался рост количества случаев незаконного использования бренда и символики FIFA, вследствие чего часть контрафактной продукции все же проникала и продолжает проникать на внутренний рынок.

Учитывая важность уже прошедшего спортивного события, влияющего главным образом на репутацию Российской Федерации, ФТС России совместно с представителями FIFA и иными органами активизировали усилия по защите прав на символику чемпионата мира по футболу FIFA 2018, направленные как на выявление контрафактной продукции, так и на недопущение ее появления.

**Литература**

1. Контрафакт: мировая статистик [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.akit.ru/contr_stat/ (дата обращения: 24.09.2018).

2. Федеральный закон от 07.06.2013 N108-ФЗ (ред. от 03.08.2018) «О подготовке и проведении в Российской Федерации чемпионата мира по футболу FIFA 2018 года, Кубка конфедераций FIFA 2017 года и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации»

(с изм. и доп., вступ. в силу с 16.08.2018) / Официальный интернет-портал правовой информации [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.pravo.gov.ru, 07.06.2013

3. Агамагомедова С. А. Административно-правовой механизм защиты прав интеллектуальной собственности таможенными органами в условиях Евразийского экономического союза: Дис. канд. юрид. наук: 12.00.14. М. — 2015. — С. 39.

4. Официальный сайт ФТС России [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.customs.ru (дата обращения: 25.09.2018).

5. Официальный сайт ФТС России [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.customs.ru (дата обращения: 22.02.2018).

# Секція 6.
# МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА

УДК 330.35

**Бондаренко Олег Александрович**
*кандидат экономических наук, доцент*
*СПб ГБ ПОУ «Российский колледж традиционной культуры»*
*г. Санкт-Петербург, Россия*

## ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ, СВЯЗАННЫЕ С ВОССТАНОВЛЕНИЕМ УСТОЙЧИВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА В ЭКОНОМИКЕ РАЗВИТЫХ СТРАН И ВОСТОЧНОЙ АЗИИ ПОСЛЕ МИРОВОГО ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА 2008–2009 ГОДОВ

В условиях глобализации особое значение приобретает комплексный анализ факторов роста экономики США, которая является движущей силой всего мирового хозяйства и оказывает влияние на экономический рост в других странах. Одновременно американская экономика, по существу, стала генератором мирового финансового кризиса 2008–2009 годов, распространив свои финансово-экономические проблемы по всему миру.

Цель статьи состоит в том, чтобы раскрыть некоторые аспекты механизма функционирования рынка труда в развитых странах, исходя из развития финансовой сферы в экономике США и Японии.

В экономике процесс глобализации наиболее далеко продвинулся в финансовой сфере, что нашло выражение в формировании мирового финансового рынка. Предпосылкой этого стали три ключевых фактора: новые информационные технологии, связавшие основные финансовые центры и резко сократившие трансакционные издержки финансовых сделок и время, необходимое для их совершения; изменение условий функционирования финансовых институтов вследствие дерегулирования банковской деятельности; развитие нового инструментария

финансового рынка механизмов хеджирования и управления рисками [10, с. 19].

Начиная с 30-х годов XX века экономические теории, раскрывающие основное содержание безработицы, заняли важное место в научной литературе. Экономисты Дж. Гобсон, Дж. М. Кейнс, Пол Э. Самуэльсон, С. Фишер, Р. Дорнбуш исследовали различные причины, вызывающие колебания основных показателей рынка труда. До начала 1970-х годов доминировала кейнсианская теория, рассматривавшая безработицу как следствие недостаточного агрегированного спроса, который можно стимулировать методами кредитно-денежной и фискальной политики.

Существует две основные стратегии приспособления рынка труда к кризисному сокращению спроса на рабочую силу. В странах с более жестким законодательством о защите занятости работодатели начинают активнее манипулировать продолжительностью рабочего времени, тогда как при более либеральном законодательстве предпочтение отдается изменению численности занятых. По мнению многих исследователей, первый подход в большей мере характерен для западноевропейских стран, а также для Японии. В то же время в США наиболее распространен второй подход.

Определяя политику в сфере труда, правительства развитых стран продолжают балансировать между необходимостью обеспечения экономической эффективности и сохранением социальной защищенности работников. Изменение численности занятых в ответ на снижение темпов экономического развития в США происходит более оперативно, что ещё раз доказал кризис конца первого десятилетия 2000-х годов. Именно последнее обстоятельство, связанное с проведением правительством политики занятости, оказывает существенное влияние на состояние финансовой сферы в американской экономике, что позволяет создать условия для более устойчивого экономического роста в США.

Отношение вкладываемой в расширение производства (капитализируемой) части продукта (ВВП) к его общему объему называют нормой накопления. По мере распространения результатов промышленного переворота в XIX веке этот показатель в странах Запада повышался, причем очень постепенно. С 6–11% в начале века он достиг к концу столетия 15% ВВП (существенно ниже была норма накопления в Великобритании и Франции, вывозивших капиталы). На уровне около 20%, достигнутом в 20-е годы, норма накопления на Западе сохранялась в течение всего XX века [6, с. 32].

За исключением Японии, развитым промышленным странам не приходилось проводить масштабную индустриализацию в сжатые

исторические сроки. В связи с этим применительно к странам Запада точнее было бы использовать понятие промышленной эволюции, а не промышленной революции. Поэтому соотношение между накоплением и потреблением отличалось достаточной устойчивостью, только несколько снижаясь в периоды кризисов (депрессий) и повышаясь в восстановительные периоды или годы бурного экономического роста. Известны только отдельные примеры повышенной и длительной инвестиционной активности. Так, в США в 1890–1913 годах среднегодовая норма накопления составляла 23,4%, в Германии в 1951–1973 годах — 25,8, в Италии в 1951–1973 годах — 28,5%. В наши дни сравнительно высокая норма накопления (более 25%) отмечается в Австралии [6, с. 33].

За 15 лет — с 1958 по 1973 год валовой национальный продукт Японии (ВНП) увеличился в 6,5 раза, а объем промышленного производства — более чем в 10 раз. Обойдя Францию, Италию, Канаду, Великобританию и ФРГ, уже в конце 1960-х годов Япония заняла второе место в капиталистическом мире по объему промышленного производства, а в начале 1970-х годов — и по объему ВНП. Темпы роста японской экономики в этот период были самыми высокими среди развитых стран и составляли в среднем около 11% в год [15, с. 23].

Среди развитых стран наивысший уровень накопления долгое время демонстрировала послевоенная Япония. В 1951–1973 годах норма капиталовложений там достигала 31,7%, а в 1974–1990 годах — 35,3% ВВП [6, с. 33]. Японский опыт оказал большое воздействие на развивающиеся страны Азии.

Экономические успехи Японии были связаны прежде всего с бурным развитием обрабатывающей промышленности: среднегодовые темпы роста промышленного производства в 1957–1973 годах составляли около 16%. Столь стремительный рост стал возможен благодаря огромным инвестициям в обновление и расширение основного капитала, которые также прирастали в среднем на 16% в год. Период высоких темпов роста вообще был отмечен крайне высокой долей накопления: на цели накопления в эти годы направлялось более 30% валового внутреннего продукта (ВВП) страны, а из этих средств около 2/3 шло на развитие промышленности [15, с. 23].

Исследование процесса модернизации показывает тесную связь нормы накопления и экономической динамики. Достаточно отметить, что большинство новых индустриальных стран уже в 70-е годы XX века достигли нормы накопления 25–35%, что во многом определило их успехи. Кроме того, несмотря на финансовый кризис 1997–1998 годов, показатели накопления в азиатских странах во второй половине 1990-х

годов были выше, чем во второй половине 1970-х годов (табл. 1). Таким образом, последние 20 лет ушедшего века, превратившие Азию в «мастерскую мира», были во многом периодом интенсивного накопления.

*Таблица 1*

**Норма накопления в отдельных развивающихся странах, в среднем за период, в%**

| | 1951–1955 гг. | 1956–1960 гг. | 1961–1965 гг. | 1966–1970 гг. | 1971–1975 гг. | 1976–1980 гг. |
|---|---|---|---|---|---|---|
| **КНР** | 21 | 32 | 18 | 27 | 33 | 35 |
| **Индия** | 9 | 12 | 13 | 15 | 16 | 17 |
| **Индонезия** | 9 | 10 | 11 | 11 | 25 | 26 |
| **Пакистан** | 10 | 10 | 16 | 13 | 11 | 12 |
| **Турция** | 9 | 13 | 13 | 15 | 17 | 17 |
| **Филиппины** | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 18 |
| **Малайзия** | 14 | 16 | 22 | 22 | 28 | 31 |
| **Таиланд** | 10 | 12 | 16 | 22 | 21 | 22 |
| **Саудовская Аравия** | 12 | 11 | 12 | 13 | 18 | 20 |
| **Иран** | 11 | 11 | 12 | 14 | 20 | 23 |
| **Республика Корея** | 9 | 8 | 11 | 22 | 25 | 31 |
| **Тайвань** | 15 | 18 | 20 | 24 | 30 | 31 |
| **Сингапур** | 11 | 11 | 19 | 27 | 37 | 30 |
| **Гонконг** | 24 | 24 | 24 | 18 | 20 | 24 |

*Источник:* Экономика и управление в зарубежных странах (По материалам иностранной печати). Информ. бюлл. М. ВИНИТИ РАН, 2010. — № 2. — С. 33.

Несмотря на валютно-финансовый кризис 1997–1998 годов, общие темпы экономического роста в Азии в последней четверти XX века значительно повысились. При этом норма накопления к концу столетия в большинстве стран этой части света стабилизировалась на уровне, превышавшем индикаторы конца 1970-х годов. Значительное повышение данного показателя в 1980–1990-е годы отмечалось в Индии и Пакистане — до 17–24% ВВП, в Иране (с 15% в 1995 году до 27% в 2000 году). Доля инвестиций в ВВП выросла в Турции, однако в 2000–2001 годах финансовый кризис в этой стране сбросил норму накопления с 25 до 16% [6, с. 34].

Развитие японской промышленности в период высоких темпов роста отличалось заметной неравномерностью, что было связано прежде всего со значительными перепадами в динамике инвестиций в машины и оборудование. Наиболее высокими темпами капиталовложения в оборудование возрастали во второй половине 1950-х годов — в среднем на 23% в год [15, с. 24]. Начавшийся в середине этого десятилетия инвестиционный бум сначала охватил такие отрасли, как черная металлургия, электроэнергетика, угольная промышленность и судостроение, а затем через каналы межотраслевых связей распространился и на смежные с ними отрасли. Его поддержал огромный размах капитального строительства в новых отраслях, и в результате японская промышленность продемонстрировала беспрецедентно высокие темпы роста инвестиций в оборудование.

В то же время примерно с 1961 года в результате сокращения технологического разрыва между Японией и странами Западной Европы и США темпы ввода новой техники в японской промышленности начали замедляться, и в первой половине 1960-х годов среднегодовые темпы роста капиталовложений в оборудование заметно снизились, составив только около 4,5% . Однако во второй половине 1960-х годов они вновь оказались высоки — на уровне 18% . На этом этапе толчком к раскручиванию инвестиционной спирали явились капиталовложения в трудосберегающую технику, поскольку в японских промышленных компаниях стала все сильнее проявляться нехватка рабочей силы, особенно молодых возрастов [15, с. 24].

Хотя в период высоких темпов роста происходило довольно быстрое повышение заработной платы японских рабочих (в промышленности реальная заработная плата возросла более чем в 3 раза), даже в конце этого периода Япония все ещё уступала по данному показателю большинству развитых европейских стран, а тем более США. Японские компании стремились в максимальной степени использовать вытекающие из этого конкурентные преимущества. Данная тенденция, связанная с относительно низкой заработной платой рабочих, проявилась в большинстве стран Азии, что стало основой для устойчивого экономического роста в азиатском регионе.

Экономический кризис, начавшийся в 2007 году, не только приостановил экономический рост, который имел место в развитых странах все предшествующее десятилетие, но и вызвал значительный спад во многих из них. По силе воздействия на рынок труда развитых стран эта рецессия сопоставима с нефтяным кризисом 1970-х годов. Дж. Гобсон полагал, что экономические кризисы «служат прямой причиной широко распространенной безработицы» [2, с. 13].

Рост безработицы в развитых странах в 1970-х — начале 1980-х годов был обусловлен внешними и внутренними шоками. Внешние — это прежде всего повышение нефтяных цен в 1973–1974 годах. Основными внутренним шоком было названо падение темпов прироста производительности труда в сравнении с показателями двух предшествующих десятилетий. Кроме того, следует причислить к таким шокам заметное увеличение процентных ставок, а также изменение спроса на рабочую силу низкой квалификации, чему способствовали бурно развивающиеся в этот период глобализационные процессы.

В современном мире на сферу труда и трудовых отношений оказывает влияние ряд факторов, среди которых наиболее важным являются процессы мировой интеграции и глобализации, интенсивное развитие информационных и коммуникационных технологий, а также новые методы управления и стратегии бизнеса. В США эти взаимосвязанные тенденции в значительной степени определяют новые формы организации труда. Экономическая интеграция предполагает сокращение рабочих мест в одних секторах экономики и создание рабочих мест — в других секторах.

Глобализация и стремительный технологический прогресс могут не только содействовать улучшению функционирования рабочей силы, но и приводить к появлению новых проблем в сфере труда и трудовых отношений. Кроме того, в условиях экономического кризиса на повестке дня стоят вопросы социального диалога и обеспечения устойчивого экономического роста.

О связи занятости и технологического прогресса свидетельствует тот факт, что на долю США и других развитых стран приходится львиная доля производства товаров высоких информационно-коммуникационных технологий. Однако развивающиеся страны также производят около половины всей бытовой техники в мире. Создание в этих странах производства материальной части и программного обеспечения электронной техники и использование новейших технологий в обрабатывающей промышленности стало возможным благодаря наличию квалифицированной рабочей силы и обученного на должном уровне инженерно-технического персонала. В 2007 году на долю США на мировом рынке наукоемкой продукции приходилось 39%, Японии — 30%, Германии — 16%, России — только 0,3% [6, с. 24].

Единственный сегмент рынка труда, не требующий высокой квалификации, в котором количество работников в 2000–2005 годах резко выросло, — это торговля и сфера услуг. Увеличение занятости в этих областях отражает структурный сдвиг в сторону сферы услуг. В любой части технологического спектра имеется группа обслуживающих

отраслей. За последние 15 лет значительная доля новых рабочих мест была создана в информационно-наукоемких отраслях индустрии услуг в секторах финансов, страхования, недвижимости и предпринимательства. Большинство других вновь созданных рабочих мест на предприятиях сферы обслуживания являются трудоемкими, не требующими высокой квалификации и низкооплачиваемыми. Как правило, эти рабочие места предполагают частичную занятость с почасовой оплатой труда, почти самой низкой в экономике. Следовательно, в последние годы произошел реальный сдвиг в отношении общего отработанного времени между высоко- и низкоквалифицированными рабочими.

В середине 2000-х годов безработица в европейских государствах сократилась до минимального уровня за последние 30 лет. В странах ОЭСР её общий показатель, державшийся в 1990–1999 годах на отметке 8%, в 2000–2007 годах снизился до 6,8%. При этом проявившееся в предкризисное десятилетие увеличение занятости происходило не только благодаря сокращению безработицы, но также в результате повышения экономической активности [14, с. 22].

Трудовые издержки фирм определяются произведением трех составляющих: средней заработной платы, численности занятых и продолжительности рабочего времени. Движение каждой из этих составляющих имеет свои пределы и институциональные ограничения. Данные ограничения для заработной платы обычно наиболее жестки [12, с. 27].

Чем проще фирмам варьировать объем используемого труда, тем менее необходимо решать задачу адаптации за счет цены труда. Влияние кризиса на заработную плату может проявляться через рабочее время, не затрагивая при этом численность работников. Если увольнения по различным причинам для работодателя затруднительны, изменение продолжительности рабочего времени может стать удобным инструментом приспособления.

В первом квартале 2010 года безработица в странах ОЭСР достигла послевоенного максимума — 8,7% экономически активного населения. По сравнению с декабрем предкризисного 2007 года в середине 2010 года она выросла почти в 1,5 раза. Наряду с этим выросла численность работников, переведенных на неполное рабочее время и тех, кто покинул рынок труда, не надеясь найти новую работу. Общая численность этих двух групп в конце 2009 года даже превысила число безработных [14, с. 22]. Однако влияние кризиса на рынки труда отдельных стран было неодинаковым. Особенно заметно безработица выросла в США. Тогда как в Германии, Бельгии и Норвегии её уровень изменился незначительно.

Недопущение значительного роста безработицы (по крайней мере, по сравнению с падением производства) в большинстве европейских стран было достигнуто за счет сокращения продолжительности рабочего времени. Если на начальном этапе кризиса отменялись сверхурочные работы, то по мере ухудшения экономической обстановки широкое распространение получил перевод работников на сокращенную рабочую неделю. Расплатой за поддержание социальной стабильности стало значительное падение производительности труда, чреватое серьезными негативными последствиями для экономики [14, с. 23].

Кроме того, в США, Японии и большинстве стран ЕС к началу кризиса существовал очень значительный государственный долг. В США он равнялся 90,8% ВВП, в Японии — 192%, в Италии — 115%, в Греции — 108%, во Франции — 79,7%, в Германии — 77,2%, в Великобритании — 68,5%, в Испании — 59,5%. Эти цифры превосходят общемировой средний показатель государственного долга на 2009 год — 53,6% [10, с. 20].

С середины XX века началось формирование глобальной экономики, в которой национальные хозяйства крайне зависят от международной торговли, мировых финансовых рынков, транснационального производства. Наиболее полно масштабы, структура и характер участия той или иной страны в мировом хозяйстве отражаются в её платежном балансе. От его состояния напрямую зависят курс национальной валюты и, соответственно, цены на экспортируемые и импортируемые страной товары, а опосредованно — общая динамика внутренних цен.

До 30-х годов XX века в мировом хозяйстве действовал золотой стандарт, при котором курсы валют определялись соотношением их золотого содержания. В таких условиях курсы были относительно стабильными за счет свободного обмена банкнот на золото и возможности расчетов в нем между странами.

Главный недостаток золотого стандарта заключался в его негибкости. Фактически он часто навязывал странам дефляцию, которая приводила к безработице и тормозила экономический рост. Интернационализация экономики способствовала крушению золотого стандарта. Печальный опыт 20–30-х годов XX века с чередованием инфляции и дефляции, агрессивным протекционизмом и упадком мировой торговли, конкурентными девальвациями и валютными ограничениями потребовал реформы международной валютной системы.

В Бреттон-Вудской валютной системе за золотом сохранялась функция только окончательных денежных расчетов между странами, а базой валютных паритетов, преобладающим средством международных расчетов, валютной интервенции и резервных активов стал

доллар США. Он обменивался на золото центральными банками и правительственными учреждениями стран-участниц в Казначействе США по курсу 35 долларов за одну тройскую унцию (31.12 г). Валютная цена золота складывалась на базе официальной и до начала 1970-х годов значительно не колебалась. Право изменять паритет в условиях золотовалютного стандарта практически означало право девальвировать свою валюту, было элементом гибкости, призванным устранить жесткость золотого стандарта [9, с. 43].

Теоретические основы Бреттон-Вудской валютной системы были разработаны Дж. М. Кейнсом. Важнейшим условием макроэкономического равновесия он рассматривал равенство инвестиций и сбережений. Превышение сбережений над инвестициями уводит экономику от состояния равновесия в сторону спада и безработицы. В такой ситуации часть сбережений устремляется за пределы национальных границ.

Наличие устойчивого дефицита платежного баланса у государства с резервной валютой приводит к усилению инфляции в странах с активными по отношению к нему платежными балансами. В этих странах происходит дополнительное увеличение денежной массы, которое в большинстве случаев не покрывается соответствующим приростом товарных ресурсов. В результате возникает инфляция спроса [9, с. 44].

С возникновением трех мировых центров — США, Западной Европы, Японии — принцип американоцентризма, на котором была построена Бреттон-Вудская система, перестал соответствовать новой расстановке сил. Ситуация усугублялась по мере ослабления экономических позиций США, которые погашали дефицит своего платежного баланса долларами, злоупотребляли статусом резервной валюты.

Кризис Бреттон-Вудской валютной системы привел к возникновению Ямайского соглашения 1976 года, определившего контуры теперь действующей международной валютной системы. Её отличительными чертами стали плавающие валютные курсы и многовалютный стандарт, с помощью которых предполагалось сглаживать различия в динамике цен в национальных хозяйствах. При этом, несмотря на ведение плавающих курсов, доллар, формально лишенный статуса главного платежного средства в мире, фактически сохранил за собой эту роль, что обусловлено экономическим, научно-техническим и военным потенциалом США.

Для США характерно сбалансированное участие в мировой торговле. Умеренная экспортная ориентация экономики дополняется активным импортом (главным образом энергоресурсов, сырья и материалов), необходимым для нормального функционирования промышленности и удовлетворения спроса населения [8, с. 5].

В условиях финансовой глобализации суверенные государства оказались в существенной зависимости от глобальных финансовых посредников, что является причиной дальнейшего развития кризисных процессов глобальной экономики. С крахом Бреттон-Вудской системы, обусловленным неспособностью США обеспечить соблюдение её главных принципов — конвертации доллара в золото и поддержания режима фиксированных курсов в сфере межгосударственных отношений — финансовая дерегуляция, проявленная в снятии ограничений на международное движение капитала и отмене валютного контроля в глобальных масштабах, значительно способствовала интеграции большинства суверенных государств мира в международную финансовую систему в течение 1990–2000-х годов.

Либерализация рынка капиталов сопровождалась развитием инноваций, связанных с разработкой комплексных производных финансовых инструментов. Посредством выпуска сложных структурированных продуктов, которые стали предметом международной торговли, операции на рынке капиталов тесно переплелись с операциями на страховых, товарных и ипотечных рынках. Денежные потоки постепенно приобрели характер автономности, т.е. их функционирование происходило в отрыве от реального сектора производства [11, с. 3].

Формирование «мыльного пузыря» в экономике Японии началось примерно в середине 1980-х годов. К этому времени в результате финансового дерегулирования появилось значительное число новых финансовых инструментов, и возможности финансовых операций были существенно расширены — как для юридических, так и для физических лиц. Большинство из них не были готовы к такого рода изменениям, и в результате во второй половине 1980-х годов огромные суммы денег были направлены в ненадежные инвестиционные проекты или в спекулятивные операции.

Экономика «мыльного пузыря» достигла своего пика к концу декабря 1989 года, когда курс акций Никкэй поднялся до рекордной отметки — почти 39 тысяч иен. Всего за 1982–1989 годы стоимость финансовых активов увеличилась в 3,1 раза, объем акционерного капитала — в 6,9 раза, стоимость материальных активов за тот же период возросла в 2 раза, а стоимость земли — в 2,5 раза. При этом только за 1987–1989 годы стоимость акционерного капитала увеличилась на 90%, а земли — почти на 30% [15, с. 61].

Первые признаки неблагополучия появились в начале апреля 1990 года, когда курс акций неожиданно упал до 28 тысяч иен, или на 28% по сравнению с декабрем 1989 года. Хотя поскольку в реальном секторе экономики, и прежде всего в промышленности, продолжался

подъем, к лету курс акций вновь несколько возрос (до 33,2 тысячи иен) и на некоторое время стабилизировался. Однако 1 октября 1990 года, которое позже стали называть «черным понедельником», произошел резкий обвал курса акций — показатель Никкэй понизился до 20222 иен, т.е. на 49% по сравнению с концом декабря 1989 года [15, с. 61].

С лагом примерно в полгода крах «мыльного пузыря» начал оказывать воздействие на ситуацию в реальном секторе экономики, постепенно размывая существовавшие в нем позитивные тенденции развития. К лету 1991 года эти тенденции были окончательно подорваны, и экономика Японии вошла в полосу глубокой и затяжной депрессии.

В то же время имеются серьезные основания для проведения исторической параллели между Японским дефляционным кризисом и американской Великой депрессией 1930-х годов. В обоих случаях спаду предшествовал бум на кредитном и фондовом рынках, за которым последовало падение товарных цен и цен финансовых активов. В обоих случаях это был дефляционный кризис, но в США — острый и глубокий, а в Японии — смягченный и продолжительный.

В 1990 году, как только Банк Японии поднял процентную ставку, началось падение цен на финансовые активы. Общая сумма потерь от падения цен на активы за период с конца 1989 и по конец 2001 года оценивалась примерно в 1200 триллионов иен. Эта сумма в 2,4 раза превышала ВВП страны в 2001 году [15, с. 64].

Иена является третьей наиболее торгуемой на рынках валютой после доллара США и евро. В целом же на сделки, осуществляемые в этих трех валютах, приходится свыше 70% всех валютных операций [13, с. 17].

Усиление позиций Японии в мировой экономике, наращиваний объемов её внешней торговли и рост финансовых активов за границей сделали актуальным вопрос о конвертируемости иены и пересмотре в сторону повышения её курса, ранее полностью привязанного к курсу американского доллара. В 1964 году Япония приняла обязательства по отмене валютного контроля по текущим операциям в соответствии с требованиями ст. VIII Устава МВФ, присоединилась к ОЭСР и ослабила ограничения на движение капиталов, в первую очередь прямых инвестиций.

Новый этап в изменении валютной системы страны приходится на 1990-е годы. В этот период, получивший название «потерянного десятилетия», экономический подъем и бум на финансовых рынках сменился крахом на биржах, накоплением «плохих долгов», приведшим к банкротствам компаний и банков, дефляции цен, стагнации

спроса и общему экономическому спаду. Последствия длительного кризиса в экономике Японии продолжали проявляться и в первое десятилетие 2000-х годов.

В целях преодоления застоя на японском финансовом рынке вносились серьезные корректировки в систему валютного регулирования. Либерализация валютных операций значительно повлияла на формирование курса иены, устранив двойственную структуру валютного рынка, разделяющую межбанковский и розничный сегменты. В результате возросла рыночная составляющая в формировании валютного курса иены.

Высокие темпы роста экспорта Японии, все более заметное присутствие японских банков и транснациональных компаний в международном платежном обороте, растущая привлекательность японской валюты способствовали формированию устойчивой тенденции к повышению её курса: в 1970-е годы он составлял в среднем 287 иен за доллар, в 1980-е годы — уже 199 иен за доллар. После резких скачков курс японской валюты продолжил рост: в 1990-е годы он поднялся до 121 и затем в первой половине 2000-х годов — до 115 иен за доллар [13, с. 18].

Вместе с тем уровень интернационализации японской валюты в начале 1990-х годов был все ещё относительно низким. Во-первых, несмотря на существенные сдвиги в степени дерегулирования японского рынка капиталов, проявлялся недостаток высоколиквидных (прежде всего краткосрочных) внутренних финансовых инструментов, особенно таких, которые наиболее привлекательны для иностранных вкладчиков, — краткосрочных государственных ценных бумаг. Во-вторых, трудно было рассчитывать на серьезные изменения в доле оплачиваемого в иенах внешнеторгового оборота, когда в экспорте Японии более 1/3 приходилось на рынок США, а подавляющую часть импорта составляло сырье [16, с. 212].

В условиях сохраняющейся тенденции к росту курса валюты в период «потерянного десятилетия» и последовавшего затем «ползучего» восстановления экономики в первом пятилетии 2000-х годов, в валютной политике Японии произошли существенные изменения. При крайне низкой ставке Банка Японии и ограничениях, связанных с накоплением огромной суммы государственного долга, необходимо было ослабить дефляционное давление и поддержать экспорт. Тем самым необходимо было не допускать резкого укрепления национальной валюты.

Дерегулирование валютной сферы было тесно связано с решением другой важной задачи — интернационализацией иены. В 1990-е —

начало 2000-х годов правительственным Советом по операциям с иностранной валютой и рядом других организаций были подготовлены специальные доклады, определяющие конкретные задачи по повышению международной роли японской валюты в условиях развертывания азиатского валютного кризиса, появления евро, реформирования банковской системы страны после «Большого взрыва».

В 1999 году вступил в силу принятый в декабре 1998 года закон о реформе финансовой системы. Эта реформа получила название «Большой взрыв» по аналогии с названной так финансовой реформой, успешно проведенной в Англии в 1986 году. Реформа представляла собой пакетный пересмотр законов о банках, сделках с ценными бумагами и биржах и о страховом деле.

Благоприятная динамика фундаментальных экономических показателей и либерализация движения капиталов, как показывает японский опыт, могут усилить международные функции иностранной валюты. В период высоких темпов роста и выхода Японии на уровень второй по размерам ВВП экономической державы иена вошла в ограниченный круг валют, используемых в трансграничных сделках. Хотя иена так и не приобрела статус, соизмеримый с экономическими позициями страны в 80–90-е годы прошлого столетия, что определяется рядом объективных факторов.

Во-первых, основными торговыми контрагентами Японии остаются страны, использующие в качестве валюты торговых расчетов преимущественно доллар (например, поставки природных ресурсов, от которых в значительной степени зависит японская экономика, традиционно осуществляются на основе долларовых контрактов). Во-вторых, валютная политика мультинациональных торговых и производственных компаний направлена на максимальное снижение валютных рисков, что вынуждает их сокращать долю иеновых активов. Кроме того, японский рынок капиталов имеет ограниченные функции, что сдерживает развитие Токио как одного из ведущих финансовых центров [13, с. 20].

В период действия плавающего валютного курса в течение последних 40 лет монетарные власти Японии использовали валютные интервенции, контроль движения капитала и манипулирование процентными ставками как основные инструменты регулирования курса иены по отношению к ключевым валютам, прежде всего к доллару. Усиление контроля движения капиталов первоначально приводило к положительным результатам, но по мере перехода к полной конвертируемости валюты его возможности все более ограничивались. Издержки, обусловленные интернационализацией иены, были связаны

с неизбежной потерей японских властей автономности в проведении кредитно-денежной политики (включая контроль за денежной массой), а также с усилением возможности дестабилизирующего воздействия на экономику Японии валютных операций с иеной на международных рынках [16, с. 213].

После «Соглашения Плаза» японские монетарные власти, не располагая уже достаточными средствами для контроля за движением капиталов, смягчили кредитно-денежную политику с тем, чтобы сдержать дальнейшее укрепление иены и стимулировать внутренний спрос. Однако в конечном итоге это только усилило рост валютного курса с середины до конца 1980-х годов и стало одной из причин образования «мыльного пузыря» [13, с. 21].

Экономический кризис 2007–2009 годов стал для развитых стран самым сильным со времен Великой депрессии как по масштабам — он затронул практически все государства, входящие в ОЭСР, — так и по глубине. Исследование, проведенное Международным валютным фондом в апреле 2009 года, показало, что совпадение во времени экономического и финансового кризисов приводит как к более глубокому, так и более длительному спаду, преодоление которого затягивается на продолжительное время. Для рынков труда такой вариант рецессии имеет особенно серьезные последствия, поскольку в этом случае происходит более сильное падение ВВП, а предприятия, зависящие от внешних источников финансирования, лишаются заемных средств, необходимых для поддержания численности персонала.

Истинный смысл перепроизводства, как непосредственной причины экономического кризиса, заключается в постоянном существовании общего избытка производительных сил в форме капитала и труда, сверх того количества, которое необходимо с экономической точки зрения для удовлетворения текущих и возможных в будущем размеров общественного потребления [2, с. 57].

В странах Восточной Азии — локомотиве мирового экономического роста — вновь произошел финансово-экономический кризис. Однако в этом случае его истоки находятся вне региона. Во второй половине 2008 года набравший силу финансовый кризис в развитых странах перерос в глобальное экономическое потрясение.

Более трех десятилетий большинство стран Восточной Азии опиралось на стратегию экономического роста, основанную на экспортной ориентации и либерализации внешнеторгового режима. Открытость экономики, безусловно, имеет свои преимущества в отношении обеспечения высоких темпов экономического роста, однако растущая зависимость от торговли, измеряемая прежде всего долей внешней

торговли в ВВП, объективно повышает уязвимость национальных хозяйств перед внешними потрясениями. После мирового энергетического кризиса 1970-х годов прошлого столетия в Восточной Азии имели место высокие темпы роста экспорта и ВВП. Эта тенденция только в течение непродолжительного времени прерывалась в период азиатского финансового кризиса 1997–1998 годов и кризиса в информационно — телекоммуникационной сфере экономики в 2000–2001 годах.

Финансовые потрясения, обрушившиеся на азиатский регион в 1997–1998 годах, выявили объективные пределы эффективности экспортоориентированной стратегии экономического развития данных государств и поставили на повестку дня необходимость проведения глубоких структурных преобразований. Приоритетными направлениями стали стимулирование внутреннего потребления, наращивание сотрудничества между реальными секторами экономики отдельных стран и усиление роли Ассоциации стран Юго-Восточной Азии (АСЕАН) в выработке как антикризисных мер, так и единой позиции при взаимодействии с партнерами по диалогу.

Экспортный сектор, который когда-то был двигателем роста в Восточной Азии, теперь превратился в один из источников уязвимости её экономики. По мере роста внешнеторговой зависимости в течение 12 лет менялась география экспорта стран региона. В общем его объеме доля таких формирующихся рынков, как Индия, Китай и страны АСЕАН, увеличилась более чем вдвое — с 11,5% в 1995 году до 23,6% в 2007 году. Доля же Евросоюза, Японии и США снизилась с 46% до 38% [7, с. 14].

Хотя, несмотря на то, что развивающиеся страны Азии переориентируют торговые потоки на рынки Китая и Индии, их совокупный экспорт растет более быстрыми темпами, чем ВВП. Это означает, что их зависимость от экспорта в США, ЕС и Японию сохраняется. Действительно, доля в их ВВП экспорта в США за 1995–2007 годы увеличилась с 7,9% до 8,4%, а доля в совокупном экспорте региона — с 12,3% до 16,3%. В целом же экспортная квота (доля экспорта в ВВП) развивающихся стран Азии достигла 37,5% [7, с. 14].

Азиатский регион оказался лучше подготовленным к кризисным явлениям, чем в период финансового кризиса 1997–1998 годов: были улучшены торговые и платежные балансы, созданы запасы иностранной валюты. Однако, несмотря на это, экономический кризис 2007–2009 годов существенно затормозил экономический рост стран региона.

В западной литературе принято относить прибыль на счет капитала (пресловутая роль капитала — производить прибыль). Тогда как

в марксистской политэкономической литературе прибыль возникает не как результат вклада ресурса «капитал», а вследствие капиталистического перераспределения добавленной стоимости, создаваемой живым трудом, т.е. является изъятием из фонда заработной платы наемной рабочей силы [8, с. 6]. Последнее обстоятельство наиболее характерно для экономики азиатского региона, где основным источником прибыли являлись изъятия из фонда заработной платы рабочих.

В то же время, исходя из того, что прибыль — главный стимул капиталистического производства, которое по своей природе является общественным, её необходимо связывать со всеми производственными ресурсами. Это придает прибыли другое экономическое содержание — она становится результатом действия всех трех факторов производства. Исходя из такой концепции, можно рассматривать понятие ресурсоемкости, т.е. соотнесение прибыли и суммы всех трех факторов производства.

Экономический рост невозможен без аккумуляции значительных объемов инвестиционных ресурсов через финансовые рынки. Источником инвестирования являются не только собственные ресурсы экономических субъектов, но и заемные средства, предоставляемые кредитными учреждениями или привлекаемые посредством размещения акций и других ценных бумаг на рынке первичных и вторичных финансовых инструментов. В активизации инвестиционной деятельности роль заемных средств, вырученных на финансовых рынках, возрастает, что придает все более важное значение финансовой сфере как движущей силе экономического роста [8, с. 7].

Стимулирование внутреннего потребления в странах Юго-Восточной Азии направлено на повышение зарплат, снижение подоходного налога и налога на добавленную стоимость, в том числе корпоративного налога на прибыль, поддержку мелких и средних производителей, снижение процентных ставок по банковским кредитам и упрощение условий их предоставления. Именно рост заработной платы рабочих, обусловленный прежде всего нехваткой рабочей силы, стал основной предпосылкой для возникновения азиатского финансового кризиса 1997–1998 годов.

Вместе с тем в целом финансово–экономическая ситуация в странах азиатского региона в 2010 году коренным образом отличалась от того, что было накануне кризиса 1997–1998 годов. Банковский, финансовый, ипотечный секторы экономики в целом являлись более контролируемыми, чем в западных государствах, объем просроченной задолженности и государственного долга был меньше, чем десятилетием раньше. Добавим к этому крупнейшие в мире валютные резервы —

более 4 триллионов долларов, — превышающие объемы краткосрочной задолженности, и устойчивый платежный баланс [7, с. 18].

В то же время на динамику роста в азиатском регионе влияют такие серьезные факторы, как внешняя торговля, доступность кредита и рисковые ожидания со стороны потребителей и инвесторов. Конечными потребителями по-прежнему выступают США и страны Евросоюза. Падение их спроса ограничивает внешнюю торговлю азиатских стран.

Здесь необходимо рассмотреть концепцию равновесного экономического цикла. Кривая совокупного предложения для краткосрочного периода не является ни абсолютно горизонтальной, как в кейнсианском случае, ни абсолютно вертикальной, как в классическом случае. Хотя в долгосрочной перспективе, когда зарплата изменяется в направлении, обеспечивающем полную занятость, кривая **AS**, при уровне потенциального объема производства **Y*** становится вертикальной (рис. 1) [4, с. 581].

Прекращение существования золотого стандарта, регулирование уровня занятости посредством монетарной политики ФРС США, проведение в целях стимулирования экономического роста центральными банками ведущих стран в 2007–2013 годах политики количественного смягчения — масштабной денежной эмиссии тесно связано с концепцией М. Фридмена и А. Шварца. Они полагали, что ФРС могла бы предотвратить депрессию путем обеспечения банков большей ликвидностью.

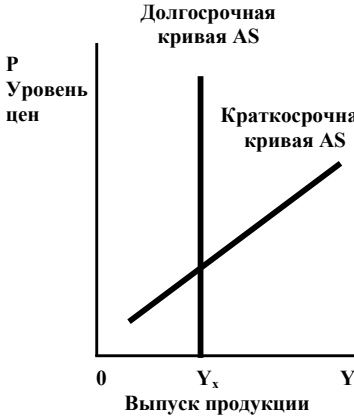


Рис. 1. Кривые долгосрочного и краткосрочного предложения

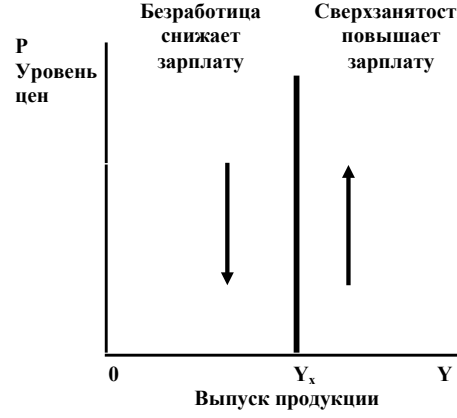


Рис. 2. Занятость и динамика зарплаты и издержек

В отличие от 1930-х годов и с учетом современной ситуации центральные банки понижали ставки процента и увеличивали ликвидность в экономике. Хотя финансовая политика была ориентирована на поддержку банков, тем не менее имели место дефолты, среди которых наибольший размах получил крах Lehman Brothers. Одновременно в отличие от кризиса 1929–1933 годов государственные расходы в соответствии с кейнсианской теорией увеличивались, и возникало парадоксальное положение: монетарная политика оказалась недееспособной из-за нулевой ставки процента, а фискальная политика привела к кризису суверенных долгов.

В развитых странах происходят противоречивые процессы: центральные банки насыщают финансовую систему ликвидностью, и в то же время финансовые регуляторы стимулируют вложение полученных ресурсов в казначейские облигации. Поскольку количественное ослабление приводит к инфляции, суверенные долги обесцениваются. Правительства получают возможность уменьшить издержки на обслуживание долга и постепенно его ликвидировать [5, с. 56].

Масштабы возможной стимулирующей эмиссии зависят от степени монетизации экономики, т.е. соотношения денежного агрегата $\mathbf{M}_2$ и ВВП. Однако в страновом разрезе данный показатель существенно различается по причине его многофакторности, а именно: емкости финансового рынка; масштабов платежного оборота, денежно-кредитной политики центрального банка. Повышение показателя монетизации экономики до среднемировых значений является далеко не бесспорным способом экономического стимулирования, хотя его низкие значения — признак неблагополучной ситуации в монетарной и финансовой сферах [1, с. 78].

В США резкое сокращение числа занятых началось во второй половине 2008 года вслед за финансовым кризисом, спровоцированным банкротством крупных банков. Свертывание занятости достигло своего максимума в феврале 2010 года. К этому времени она была на 8,8 миллиона человек ниже докризисного уровня. В целом, несмотря на меньшее, чем в Европе, падение ВВП, снижение занятости в США было более выраженным: со II квартала 2008 года к концу 2009 года она сократилась на 6% [14, с. 36].

Анализируя причины многообразия реакции рынков труда на кризис, прежде всего исследуются экономические факторы. Однако страновые различия в проявлении кризиса объясняются не только ими. Здесь ещё следует учитывать степень регулируемости рынка. От этого зависит, какой именно путь приспособления к кризисной ситуации выбирают фирмы: уменьшение отработанных часов и производительности

или увольнение и снижение численности персонала. В большей части стран (кроме Австрии, Франции и Нидерландов), где реакция рынка труда на падение ВВП, независимо от его глубины, была минимальной, применялись различные схемы сокращения рабочего времени. Классическим образцом здесь является Германия, где использование таких схем привело к снижению уровня безработицы как минимум на 1 процентный пункт.

Здесь следует рассмотреть ситуацию, когда сокращение рабочего дня связано с сокращением количества производимых продуктов. Прежний размер производства может быть сокращен путем понижения заработной платы и увеличения числа лиц, работающих за эту пониженную зарплату. В этом случае не произошло бы никакого увеличения общего размера потребления, никакого возрастания количества занятий, а только распределение прежнего количества занятий между большим числом лиц [2, с. 97].

В то же время позволяя смягчить остроту безработицы во время спада, использование сокращенного рабочего времени может замедлить её рассасывание во время подъема, по крайней мере в её начальной фазе. Так, ВВП Германии и Японии может вырасти более чем на 7%, независимо от числа занятых, только за счет того, что количество отработанных часов и производительность труда вернутся к докризисным величинам [14, с. 40].

Если реальный объем производства превосходит потенциальный уровень **Y***, проявляется сверхзанятость (рис. 2) [4, с. 586]. Имеется избыток спроса на труд, зарплата растет, и цены повышаются. Когда выпуск продукции ниже потенциального, слева от **Y***, проявляется безработица. Избыток предложения труда означает, что зарплата, издержки и цены падают.

Если объем производства и занятость выше **Y***, зарплата растет, а значит, краткосрочная кривая **AS** сдвигается вверх. Тогда как при объеме производства и занятости ниже **Y***, зарплата падает и, следовательно, краткосрочная кривая **AS** сдвигается вниз (см. рис. 1).

Хотя возможна ситуация, когда расход, обусловленный сокращением рабочего дня, падает на прибыль. В тех случаях, когда норма прибыли выше минимума, необходимого для привлечения капитала в производство, прежний размер производства сохранился бы, а возросший расход на заработную плату покрывался бы за счет прибыли [2, с. 97]. Таким образом, переход возможной прибыли или ренты, вследствие сокращения рабочего дня для большинства рабочих, в руки этих последних послужил бы прямым средством к поднятию уровня общественного потребления, поскольку на средства потребления из

заработной платы расходовалась бы значительно большая доля, чем из прибыли и ренты [2, с. 98].

Со стороны спроса на экономический рост воздействуют прежде всего такие факторы, как общий уровень доходов, величина налогов и других обязательных платежей. Кроме того, экономический рост зависит от характера перераспределения доходов, нормы сбережений и накоплений.

В таких условиях преодоление последствий кризиса потребует дополнительного времени, поскольку наметившийся с конца 2009 года подъем слишком слаб и неустойчив и восстановление экономики может затянуться на годы. Кроме того, появились новые риски: в ряде стран (США, Греция, Португалия, Испания, Италия) в 2010–2011 годах ситуация осложнилась в связи с ростом государственной задолженности. В результате под угрозой оказались стабильность и целостность зоны евро.

В настоящее время Польша вступает в качественно новый этап развития, характеризующийся высшими темпами экономического роста среди стран ЕС. В 2000–2010 годах Польша стала опережать страны зоны евро по темпам экономического роста практически вдвое. Если в целом в зоне евро темпы экономического роста в 2007 году едва достигали 2,7%, то в Польше они составили 6,8%, а в 2008 году — 0,5 и 5,1% соответственно. В 2009 году темпы экономического роста в зоне евро составили — 4,1%, а в Польше реальный ВВП увеличился на 1,8% [3, с. 78].

Довольно серьезной проблемой страны является безработица: в 2009 году её уровень составил 11% экономически активного населения. За счет Польши безработица в зоне евро увеличилась на 1,725 миллионов человек и в ближайшей перспективе едва ли снизится, поскольку темпы экономического роста в начале 2010 года были невысокими, а институциональные реформы, проводившиеся в период финансового кризиса, продолжили высвобождать рабочую силу [3, с. 78].

Кардинально изменил ситуацию в Польше кризис в 2009 году. Падение экспортных цен, ограничив приток иностранных инвестиций, вызвало резкую девальвацию злотого. Вместе с тем в 2009 году инфляция снизилась до исторического минимума, главным образом за счет внешних факторов — снижения мировых цен на нефть и продовольствие.

Главным аргументом в пользу быстрого введения евро называются долгосрочные выгоды вхождения в зону евро для малой экспортно-ориентированной польской экономики с высокой степенью интегрированности в единый европейский рынок. Однако польская экономика

должна быть подготовлена к вступлению в зону евро. Разразившийся европейский долговой кризис и каналы его распространения дают серьезные доводы в пользу более поздних сроков вхождения в зону евро. По заявлениям официальных представителей Польши и ведущих экспертов, благодаря устойчивости национальной валюты экономика страны защищена от неблагоприятных последствий кризиса.

Экономический рост может происходить как за счет увеличения интенсивности труда, т.е. увеличения трудозатрат, так и за счет повышения производительности труда. Интенсивность труда возрастает вследствие привлечения дополнительных трудовых ресурсов и повышения заинтересованности работников в результатах труда. Тогда как факторы, влияющие на рост производительности труда, являются более разнообразными.

Ведущее место в современной экономике занял по существу новый блок наукоемких услуг — информационных, финансовых, научно-технических, без которых невозможно инновационное развитие. Большинство из них отличается высокой трудоемкостью, и в этом одна из главных причин быстрого увеличения занятости в этой сфере в докризисный период в развитых странах [10, с. 25].

Общая тенденция увеличения удельного веса лиц, занятых в сфере услуг, сопровождалась изменением профессионально-квалификационной структуры рабочей силы, связанным в основном с расширением использования информационных технологий. Росла доля рабочих мест, требующих высокого профессионализма, и снижалась доля мест для работников средней квалификации.

В современных условиях политика занятости должна быть направлена на эффективное использование рабочей силы, что тесно связано с повышением производительности труда. Именно последнее обстоятельство должно обеспечить устойчивый экономический рост в развитых странах. В то же время рост потребительских расходов может способствовать выходу из кризиса.

Политика занятости, проводимая в США, оказывает существенное влияние на состояние финансовой сферы в американской экономике, что позволяет поддерживать устойчивое экономическое развитие данной страны. Хотя проведение такой политики предполагает резкое увеличение безработицы в период экономического кризиса. Тогда как относительно дешевая рабочая сила в Японии и других государствах Восточной Азии позволила поддерживать устойчивые темпы экономического роста и, соответственно, обеспечивать развитие финансовой сферы этих стран в течение определенного периода времени.

**Литература**

1. Бурлачков В. Денежная эмиссия и ценовая динамика: ещё раз об известной проблеме / Экономист. — 2013. — № 4. — С. 77–79.

2. Гобсон Джон Проблемы безработицы: Пер. с англ. М., 2011.

3. Кондратов Д. О перспективах Польши в зоне евро / Экономист. — 2012. — № 9. — С. 77–84.

4. Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика: Пер. с англ. М., 1993.

5. Чибриков Г. «Великая депрессия» и «великая рецессия»: общность и различия / Экономист. — 2013. — № 3. — С. 54–59.

6. Экономика и управление в зарубежных странах (По материалам иностранной печати). Информ. бюлл. М. ВИНИТИ РАН, 2010. — № 2. — С. 22–41.

7. Экономика и управление в зарубежных странах (По материалам иностранной печати). Информ. бюлл. М. ВИНИТИ РАН, 2010. — № 10. — С. 12–18.

8. Экономика и управление в зарубежных странах (По материалам иностранной печати). Информ. бюлл. М. ВИНИТИ РАН, 2010. — № 11. — С. 3–12.

9. Экономика и управление в зарубежных странах (По материалам иностранной печати). Информ. бюлл. М. ВИНИТИ РАН, 2010. — № 12. — С. 39–48.

10. Экономика и управление в зарубежных странах (По материалам иностранной печати). Информ. бюлл. М. ВИНИТИ РАН, 2012. — № 3. — С. 19–35.

11. Экономика и управление в зарубежных странах (По материалам иностранной печати). Информ. бюлл. М. ВИНИТИ РАН, 2012. — № 7. — С. 3–13.

12. Экономика и управление в зарубежных странах (По материалам иностранной печати). Информ. бюлл. М. ВИНИТИ РАН, 2012. — № 10. — С. 24–37.

13. Экономика и управление в зарубежных странах (По материалам иностранной печати). Информ. бюлл. М. ВИНИТИ РАН, 2012. — № 11. — С. 12–22.

14. Экономика и управление в зарубежных странах (По материалам иностранной печати). Информ. бюлл. М. ВИНИТИ РАН, 2013. — № 1. — С. 12–24; С. 34–46.

15. Экономика Японии: учебное пособие. М., 2008.

16. Япония: смена модели экономического роста. М., 1990.

# Секція 7.
# ПОДАТКОВА ПОЛІТИКА

**Дулік Тетяна Олександрівна**
*кандидат економічних наук,*
*доцент кафедри оподаткування та соціального забезпечення*
*Університет митної справи та фінансів*
*м. Дніпро, Україна*

**Якименко Катерина Анатоліївна**
*студентка фінансового факультету*
*Університету митної справи та фінансів*
*м. Дніпро, Україна*

## РОЛЬ ПОДАТКУ НА ДОХОДИ ФІЗИЧНИХ ОСІБ У ФОРМУВАННІ ПОДАТКОВИХ НАДХОДЖЕНЬ ДО ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ

Одним із складників податкової системи України, що виконує насамперед роль соціального регулятора та стосується кожного члена суспільства [1], є загальнодержавний податок на доходи фізичних осіб (далі — ПДФО) (стаття 9 Податкового кодексу України) [2]. Проте, свою функцію джерела формування податкових надходжень до Державного бюджету України він виконує частково, оскільки згідно з чинним законодавством з метою реалізації заходів бюджетної децентралізації та посилення фінансової бази органів місцевого самоврядування, ПДФО забезпечує наповнення не тільки доходів державного бюджету, але й місцевих бюджетів.

Загалом ПДФО відноситься до прямих податків, оскільки встановлюється безпосередньо щодо його платників і сплачується за рахунок їхніх доходів, а загальна сума цього податку залежить від розмірів отримуваних доходів, що є його об'єктом оподаткування. При цьому ПДФО, як і всі інші прямі податки, сприяє такому розподілу подат-

кового тягаря, за якого більше платять ті члени суспільства, котрі мають вищі доходи [3, с. 151].

Окрім того, ПДФО як невід'ємна складова прямих податків є важливим інструментом державного регулювання як доходів їх платників, так і нагромадження капіталу, інвестицій, ділової активності, сукупного споживання та інших важливих чинників цілісності, стабільності та розвитку національної економіки.

Загалом значення ПДФО у національній економіці полягає у наступному [4, с. 217]:

1) безпосередньо зачіпає інтереси всіх без винятку верств економічно активного населення країни;
2) один з основних податків, який дозволяє максимально реалізувати основні принципи оподаткування: справедливість і рівномірність розподілу податкового тягаря;
3) дозволяє змінювати розмір кінцевих доходів населення без зміни відповідності між результатами праці та її оплатою;
4) впливає на структуру кінцевих доходів населення, а отже, і на структуру потреб населення;
5) дозволяє обкладати доходи, які отримуються з різних джерел.

Розглянемо, яку частку ПДФО становить у податкових надходженнях до Державного бюджету України за останні п'ять років та 8 місяців 2018 року і тим самим з'ясуємо значення цього податку у процесі формування його доходної частини (табл. 1).

*Таблиця 1*

**Динаміка податкових надходжень та надходжень від сплати ПДФО до Державного бюджету України впродовж 2013–2017 рр. та 8 місяців 2018 року**

| Роки | Загальна сума податкових надходжень до бюджету | | Сума надходжень від сплати ПДФО | |
|---|---|---|---|---|
| | млн. грн | % | млн. грн | % |
| 2013 | 262 777 | 100 | 7 565 | 2,9 |
| 2014 | 280 178 | 100 | 12 646 | 4,51 |
| 2015 | 409 418 | 100 | 45 062 | 11,01 |
| 2016 | 503 879 | 100 | 59 810 | 11,87 |
| 2017 | 627 154 | 100 | 75 033 | 11,96 |
| 01.09.2018 | 759 898 | 100 | 91 124 | 11,99 |

*Без урахування міжбюджетних трансфертів

*Джерело:* розраховано та побудовано за даними [5]

Так, здійснений аналіз зазначених фактичних даних табл. 1 є доказом позитивної динаміки податкових надходжень до Державного бюджету України. У 2017 році порівняно з 2013 роком вони зросли на 364 377 млн. грн. (з 262 777 млн. грн. до 627 154 млн. грн.) та за вісім місяців 2018 р. продовжували зростати і перевищили річний показник 2013 р. майже втричі. Зростання цих номінальних показників до бюджету держави відбувалося насамперед за рахунок зростання рівня інфляції, що не можна розцінювати як позитивний факт. При цьому дослідження демонструють і щорічне зростання як вартісних показників від сплати ПДФО, так і його частки у податкових надходженнях. У 2015 році у порівнянні з 2014 роком частка ПДФО у цих надходженнях збільшилася на 6,5% або на 129 240 млн. грн., а за вісім місяців 2018 р., станом на 10.09.2018 року, вона перевищила вартісний показник за весь 2017 рік на 0,03% або на 16 091млн. гривень (рис. 1).

Зростання надходжень від сплати ПДФО пояснюється тим, що відповідно до статті 29 Бюджетного кодексу України з 2015 року до державного бюджету зараховується 60% цього податку, що сплачується на території міста Києва (у 2014 році — 50%) та 25% на відповідній території України (крім території міст Києва та Севастополя) [6].

Крім того, до основних чинників, які позитивно впливали на надходження ПДФО, можна віднести й такі: легалізацією виплати заробітної плати та зростання її номінального розміру для низькооплачуваних верств населення завдяки підвищенню мінімальних соціальних гарантій (зростання мінімальної заробітної плати з 1378

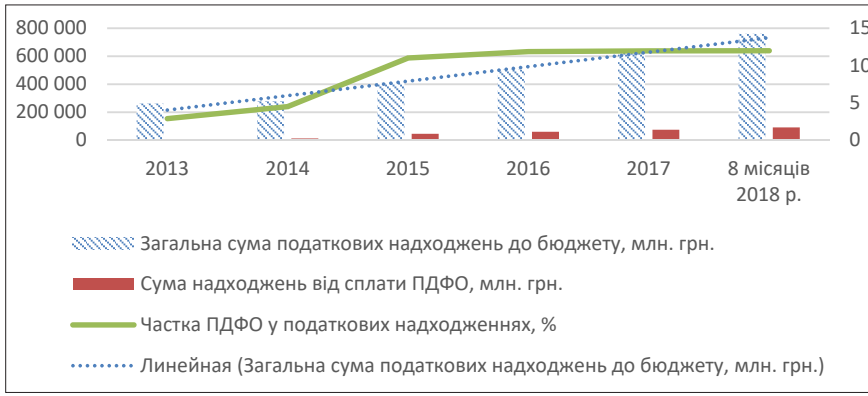


Рис. 1. Частка ПДФО у податкових надходженнях до Державного бюджету України впродовж 2013–2017 рр. та 8 місяців 2018 року
*Джерело:* розраховано та побудовано за даними [5]

грн. до 3200 грн. у 2017 р. та 3723 грн. у 2018 р.) і як наслідок відповідне зростання фонду оплати праці; підвищення фіскальної ефективності цього податку [4, с. 222] в результаті збільшення у 2016 р. ставки податку з 15% (17%) до 18%; введення в дію з 01.01.2017 р. оподаткування доходів платників від продажу або обміну нерухомого, рухомого майна, отриманої спадщини і подарунків.

Однак, на сьогодні і досі найчастіше об'єктом оподаткування ПДФО виступає заробітна плата, частка якої у доходах фізичних осіб складала 96,53% (за даними 2015 р.), доходи від підприємницької діяльності, а доходи від продажу рухомого та нерухомого майна, пасивні доходи й інші становили від 0,72% до 1,03% [7, с. 736].

Впливовими чинниками на змінювання даного показника є також інфляція, рівень якої постійно збільшується і відповідно це деформує усі вартісні показники; заниження обсягів оподатковуваного доходу платниками ПДФО, особливо фізичними особами — суб'єктами підприємницької діяльності, які перебувають на загальній системі оподаткування; ухилення від сплати податку (неофіційна виплата заробітної плати у «конвертах») внаслідок високого рівня податкового навантаження на фонд оплати праці тощо.

Таким чином, здійснені попередні дослідження свідчать про те, що фіскальна ефективність податкових надходжень до Державного бюджету України впродовж 2013–2017 років та 8-ми місяців 2018 р. може бути охарактеризована як задовільна. При цьому ефективність безпосередньо ПДФО залишається низькою, незважаючи на високий рівень використання бази оподаткування, зростання мінімальних соціальних гарантій тощо. Визначальним у цьому випадку є зміна бюджетних пропорцій його розподілу на загальнодержавному та місцевому рівнях, що своєю чергою впливає на загальну структуру податкових надходжень як до державного бюджету, так і до місцевих бюджетів України.

**Література**

1. Трофімова М. О. Податок на доходи фізичних осіб в Україні: фіскальна та соціально-регулятивна роль / М. О. Трофімова // Ефективна економіка. — 2012. — № 2.

2. Податковий кодекс України від 02.12. 2010 р. № 2755-VI (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua /laws /show/2456-17

3. Шеремет О. А. Фінанси для фінансистів / О. А. Шеремет, І. В. Дем'яненко, К. В. Багацька. — Київ: Центр учбової літератури, 2013. — 612 с.

4. Юрчишена Л. В. Податок на доходи фізичних осіб: механізм стягнення та джерело доходу бюджету України / Л. В. Юрчишена // Финансы, учет, банки. — 2016. — № 1. — С. 215–224 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fub_2016_1_25

5. Бюджетний кодекс України від 08.07. 2010 р. № 2456-VI (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17

6. Доходи бюджету України (станом на 01.09. 2018 р.) / Ціна держави. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://cost.ua/budget/revenue/

7. Діброва О. Л. Фіскальна роль податку на доходи фізичних осіб / О. Л. Діброва // Економіка і суспільство. — 2016. — № 7. — С. 733–738.

# Секція 8.
# ПРОБЛЕМИ МАКРОЕКОНОМІКИ

**Омельчук Валерій Олексійович**
*доктор економічних наук, доцент,*
*професор кафедри соціальної і гуманітарної політики*
*Національна академія державного управління*
*при Президентові України*
*м. Київ, Україна*

## СЕРЕДНІЙ КЛАС УКРАЇНИ В ПОРІВНЯННІ З ЄВРОПЕЙСЬКИМИ КРАЇНАМИ

**Вступ та актуальність теми.** Середній клас визнається своєрідним стрижнем соціуму в усіх розвинутих країнах [6], є невід'ємним атрибутом ринкової економіки [4], забезпечує стабілізацію макроекономічних та політичних процесів [1], здійснює значний внесок в економічний розвиток завдяки освітньому рівню, високому професіоналізму та мотивації до здійснення підприємництва та інновацій [2]. Від того, чи буде і яким буде середній клас в Україні, суттєво залежатиме подальша траєкторія розвитку української економіки та суспільства в цілому. Це і визначає актуальність дослідження формування середнього класу в Україні.

**Виклад основного матеріалу**. Відносна величина доходу є найбільш поширеним критерієм ідентифікації середнього класу [8, с.5]. Населення з доходами менше 60% рівня медіанного доходу відноситься до групи населення з низькими доходами (lower income class). До середнього класу відносяться три верстви населення: середній клас з нижчими доходами (lower middle income class) — 60–80% медіанного доходу, базова верства середнього класу (core middle income class) — 80–120% медіанного доходу, середній клас з вищими доходами (upper income middle class) — 120–200% медіанного доходу. Виділяють також групу населення з високими доходами (upper income class) — більше 200% медіанного доходу [8, с.5]. За такого підходу, середній клас має найбільшу питому вагу в Європейських країнах (рис. 1).

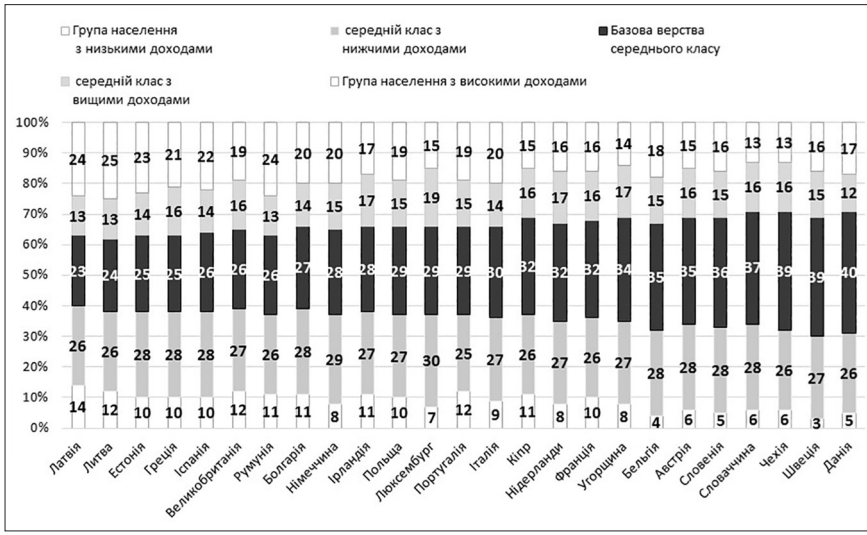


Рис. 1. Структура суспільства європейських країн за доходами в 2011 р.
*Джерело:* [7]

Так, у Словаччині, Чехії та Швеції частка середнього класу становить 81%, а найменшу величину даний показник має в Латвії та Литві — 62% та 63% відповідно. До базової верстви середнього класу відноситься від 23% (Латвія) до 40% (Данія) населення європейських країн. Питома вага середнього класу з нижчими доходами є найнижчою з усіх трьох верств населення, які відносяться до середнього класу в усіх країнах Європи. Основну частку середнього класу в європейських країнах формують базова верства середнього класу та прошарок середнього класу з вищими доходами.

Розглядаючи ситуацію в Україні маємо зазначити, що медіанний дохід не може бути використаний в якості орієнтира для визначення середнього класу. Зважаючи на розподіл громадян України за рівнем середньодушових доходів (Рис. 2), в 2017 році медіанний інтервал становив 3360,1–3720,0 грн.

Однак 60% навіть від верхньої межі медіанного інтервалу становить 2232 грн. (приблизно 85 дол. США) на місяць, що ставить під сумнів використання даної цифри як нижньої межі доходів для ідентифікації середнього класу. Проблема полягає в тому, що традиційно до середнього класу відносяться громадяни, які отримують доходи не просто вищі, порівняно з малозабезпеченими верствами населення, а доходи, які достатні для доступу до певного кола благ: житло, авто-

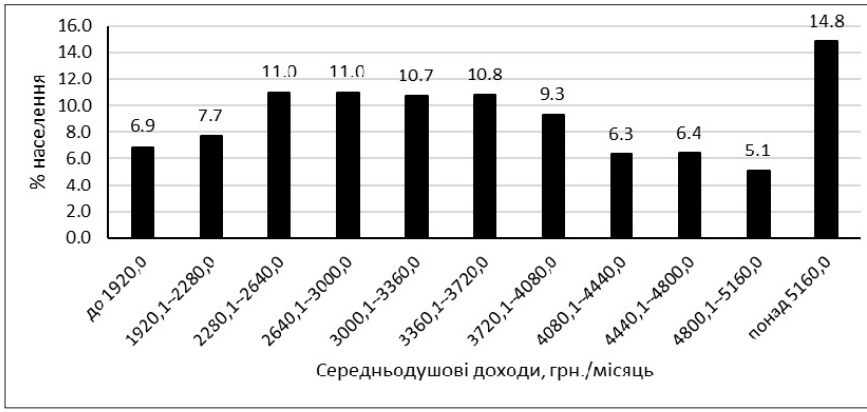


Рис. 2. Розподіл населення (%) за рівнем середньодушових еквівалентних загальних доходів
*Джерело:* побудовано згідно [3]

мобіль, лікування, навчання, відпочинок, можливість саморозвитку. Доступність такого кола благ є традиційною ознакою середнього класу, який і є основним споживачем таких благ у суспільстві [6]. Зрозуміло, що медіанний дохід 3720 грн. на місяць (близько 150 дол. США) ставить під сумнів можливість доступу його отримувача до таких благ. Тому медіанний дохід не може бути використаний для ідентифікації середнього класу в Україні за доходами.

Натомість можливий інший підхід: самооцінка громадянами доходу, який відповідає мінімальній межі майнового становища середнього класу. Згідно офіційної статистики 45,7% респондентів зазначили величину такого доходу у розмірі 20000 грн на місяць, 20,0% респондентів вказали 16000–20000 грн., 15,7% — 12000–16000 грн., 13,6% — 8000–12000 грн., 5% — менше 8000 грн. [5]. Таким чином, українське суспільство визначає мінімальну межу середньодушових доходів, що відповідає середньому класу, у 15,5 тис. грн. на місяць (середньозважений показник). Порівнюючи отриману цифру з даними, наведеними на рис. 2, можна лише зазначити, що частка громадян, які отримують такі доходи (навіть якщо врахувати можливі тіньові доходи, не враховані офіційною статистикою), є дуже малою. Для прикладу, лише 0,5% опитаних громадян відносять себе до середнього класу [5]. Така ситуація вказує на фактичну відсутність в Україні середнього класу за економічною ознакою — доходами.

**Висновки.** Отже, не зважаючи на розшарування українського суспільства за доходами, середній клас продовжує перебувати

в зародковому стані. Структура українського суспільства за доходами не відповідає структурі суспільства в європейських країнах. Якщо в останніх середній клас становить 60–80% населення, то в Україні до нього можна віднести близько 10% громадян. Це становить загрозу макроекономічній і політичній стабільності країни, яку забезпечує саме середній клас. З іншого боку, така ситуація вказує на відсутність в державі реальної політики на підтримку формування середнього класу. Існуюча політика розподілу доходів та благ консервує розділення суспільства на багатих та бідних і не сприяє реальному формуванню середнього класу в країні.

**Література**

1. Вінічук М. В. Формування середнього класу як основа стабільності соціально-економічної системи / М. В. Вінічук // Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. — 2014. — № 1. — С. 12–19.

2. Клименко В. В. Середній клас: досвід США та українські реалії / В. В. Клименко, Г. М. Лозова // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». — 2015. — № 815. — С. 63–68.

3. Розподіл населення за рівнем середньодушових еквівалентних загальних доходів [Електронний ресурс]. — Державна служба статистики. — http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/gdvdg_rik/XLS/roz2010_xls_u.xls

4. Сало Я. В. Середній клас: проблеми формування / Я. В. Сало // Економіка і суспільство. — 2016. — Вип. 4. — С. 270–274.

5. Самооцінка домогосподарствами України рівня своїх доходів у 2017 році [Електронний ресурс]. — Державна служба статистики. — http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2018/gdvdg/sdrd2017.zip

6. Спориш Ю. О. Ідентифікація середнього класу як предмет соціологічних досліджень / Ю. О. Спориш // Соціальні технології: актуальні проблеми теорії та практики. — 2008. — Вип. 39. — С. 116–124.

7. Europe's disappearing middle class? Evidence from the world of work [Електронний ресурс]. — International Labor Office. — https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/-dgreports/-dcomm/documents/publication/wcms_535617.pdf

8. Vaughan-Whitehead D., Vazquez-Alvarez R., and Maître N. Is the world of work behind middle-class erosion? / ed. Vaughan-Whitehead D. Europe's Disappearing Middle Class? Evidence from the World of Work, Cheltenham, UK; Northampton, MA, USA: Edwar Elgar Publishing, 2016. — P. 1–61.

# Секція 9.
# ФІНАНСИ, ГРОШІ І КРЕДИТ, СТРАХУВАННЯ І БІРЖОВА СПРАВА

**Гелашвили Николай Николаевич**
*кандидат экономических наук,*
*старший научный сотрудник*
*ТОО «Rational solution»*
*г. Караганда, Республика Казахстан*

## ТИПОЛОГИЗАЦИЯ СОЦИАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Поиск подходов к типологии социального предпринимательства и социальных предприятий происходит постоянно, начиная с того момента, как на социальное предпринимательство стали обращать внимание исследователи. Но проблема типологизации социального предпринимательства остается актуальной в силу того, что само явление социального предпринимательства достаточно молодо, и многие определения и классификации подчас противоречат друг другу.

Сегодня в Казахстане социальное предпринимательство только формируется. До последнего времени социальное предпринимательство реализовывалось в основном посредством НКО. По мере развития социального предпринимательства становиться понятно, что решение социальных задач развития казахстанского общества возможно и с получением прибыли от своей деятельности. Поэтому уже сейчас можно говорить, что в настоящее время социальное предпринимательство в Казахстане определяется как решение социальных проблем через призму бизнес-модели [1]. В тоже время социальное предпринимательство в Казахстане не ставит основной целью получение прибыли.

Методологические подходы к идентификации социального предпринимательства различают социального предпринимателя, как индивида, чья деятельность характеризуется родовыми признаками, и социальное предприятие, как его институциональную форму.

Нивелируя признак типа собственности, как незначимый, т.е. подчеркивая, что это может быть и кооператив, и частная собственность, и корпорация, социальное предпринимательство может быть определено как вид хозяйственной деятельности, имеющей вышеуказанные фундаментальные признаки социального предпринимательства. Из этого следует, что не всякая социальная организация может быть признана социальным предприятием, если она реализует товары или услуги в социальной сфере.

Для разработки социально приемлемой для Казахстана классификации типов социального предпринимательства мы не будет разграничивать понятия «социальное предпринимательство» и «социальное предприятие». Рассматривая типологию социального предпринимательства в Казахстане, можно говорить о том, что основной формой субъектов социального предпринимательства являются НКО. Как правило, большинство из них не относятся к организациям с доходной деятельностью, они не ставят такую задачу. В тоже время уже сейчас можно говорить о том, что многие казахстанские НКО переходят к организации коммерческой деятельности с целью получения дополнительного финансирования наряду с традиционными источниками: гранты, благотворительные взносы и т.д. Если изначально НКО не предполагала в своей деятельности создание схемы по обеспечению собственной финансовой устойчивости, то в последнее время многие НКО стремятся достичь финансовой устойчивости и снизить зависимость от внешних источников финансирования за счет собственных коммерческих проектов.

В свою очередь НКО можно разделить на 3 основных типа:

1. Организации взаимных выгод.

2. Благотворительные неприбыльные организации.

3. Неблаготворительные неприбыльные организации.

Исходя из типологии социального предпринимательства Дж. Мэр, Дж. Баттилана, Дж. Карденас, можно утверждать, что в Казахстане применима следующая типологизация социального предпринимательства, в основу которой легли следующие параметры [2, с. 28]:

1. Проблема, которую призван решить социальный проект.

2. Область применения.

3. Результат, который необходимо получить в рамках реализации проекта (табл. 1).

Данные типы социального предпринимательства лежат в рамках 4-х основных моделей, предложенных авторами в своих исследованиях. Подчас многие их проектов несут в себе смешанные признаки, т.е. отвечают нескольким типам социального предпринимательства.

*Таблица 1*

**Типологизация социального предпринимательства в Казахстане**

| Тип | Область применения | Определение организации |
|---|---|---|
| Образовательный | Доступность образовательных услуг, получение новых знаний и навыков | Проект призван организовать обучение/переобучение, повышение квалификации, организацию доступа к образовательным услугам |
| Экономический | Бедность, безработица, плохие условия труда, поддержка малоимущих, трудоустройство, создание рабочих мест | Проект призван решить экономические проблемы определенных слоев населения |
| Здоровье | Условия и доступность услуг здравоохранения | Создание возможности повышения уровня доступности медико-социальных услуг для определённых слоев населения |
| Экологическая ответственность | Состояние окружающей среды | Проект призван обеспечить повышение качества окружающей среды, здоровья населения |
| Социальные услуги населению | Социальная поддержка определенных слоев населения.<br>Повышение качества жизни населения через развитие социальной инфраструктуры. | Оказание социальных услуг социально незащищённым слоям населения (например, инвалидам, пожилым людям).<br>Социальная адаптация.<br>Психологическая поддержка и консультация.<br>Создание условий для улучшения качества жизни населения посредством развития социальной инфраструктуры |
| Развитие гражданских инициатив | Повышение гражданской активности населения | Проект призван снизить уровень дискриминации населения, несоблюдения прав человека, социальной изоляции, повысить гражданскую ответственность населения в решении проблем общества |

*Примечание:* составлено автором

В целом же все социальные предприятия в Казахстане можно разделить на 2 основных группы:

1. Социальные предприятия (проекты), в основе которых не лежит получение коммерческого дохода.

2. Социальные предприятия (проекты) смешанного (гибридного) типа, которые получают дополнительный коммерческий доход от своей деятельности и направляют его на покрытие собственных расходов.

В Казахстане также есть исторически сложившиеся формы хозяйственной и некоммерческой деятельности, которая является одной из фундаментальных основ социального предпринимательства:

- незначительное число производственных предприятий для инвалидов (бывшие учебно-производственные базы), которые функционируют в основном в расчете на государственные заказы и имеют устаревшую материально-техническую базу;
- кооперативы собственников квартир, производственные (есть примеры в сфере услуг) и сельскохозяйственные кооперативы;
- есть неформальные сообщества в сельской местности, которые организуются для кооперации в сельском хозяйстве (на основе аутсорсинга заказов крупного хозяйственника малым) и социальной взаимопомощи (коммуны для совместного проживания престарелых);
- значительный по числу участников сектор НКО (ассоциации и организации разных форм хозяйствования), которые реализуют самые разные виды деятельности.

Зарождаются также фонды поддержки социального предпринимательства и появились университеты, которые ведут активную деятельность по обучению основам социального предпринимательства. Одним из активных фондов является КФ «Фонд Евразия Центральной Азии» [2], который в альянсе с одним из крупнейших университетов страны Almaty Management University ведут постоянно действующий ресурсный центр поддержки социального предпринимательства, в том числе на грантовой основе.

Статья выполнена в рамках грантового финансирования научных исследований по заказу Комитета науки Министерства образования и науки РК.

**Литература**

1. Амантурлина Г. «Социальное предпринимательство — модный тренд или необходимость? / Экспертное обсуждение АГ «Кипр» «Развитие социального предпринимательства в Казахстане: опыт, барьеры, решения» 19 апреля 2016 г., г. Алматы.

2. Mair J., Battilana J., Cardenas J. Organizing for Society: A Typology of Social Entrepreneuring Models / https://emes.net/content/uploads/events/4th-emes-international-research-conference-on-social-enterprise/Mair-Battilana-Cardenas-2012-JBE-Organizing-for-Society_01.pdf

3. ТШО поддерживает социальные инновации / http://and.kz/special/tsho-podderzhivaet-sotsialnie-innovatsii.html

**Козакевич Ольга Романівна**
*аспірантка економічного факультету*
*Львівського національного університету імені Івана Франка*
*м. Львів, Україна*

# РОЛЬ ФІСКАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ В АНТИЦИКЛІЧНОМУ РЕГУЛЮВАННІ ЕКОНОМІКИ

Розгортання глобальної фінансової кризи та подальше погіршення економічної кон'юнктури у багатьох країнах призвело до пожвавлення дискусій стосовно роліфіскальної політики в антициклічному регулюванні економіки. Національні уряди впроваджують програми фіскального стимулювання реального сектору економіки, а також надають значну за обсягами підтримку фінансовим інститутам, в яких виникають проблеми з ліквідністю. В умовах кризи, крім наслідків активних урядових дій, у фіскальній сфері спрацьовували автоматичні стабілізатори: бюджетні надходження різко знизились, а видатки за деякими програмами автоматично зросли у відповідь на зниження економічної активності [1].

У такій ситуації наукові дискусії зосереджуються навколо таких основних питань: наскільки ефективною є дисрекційна фіскальна політика у стимулюванні економічної кон'юнктури в умовах кризи; якою є роль автоматичних стабілізаторів у регулюванні циклічності економіки, чи доцільно її підвищувати; яку роль можуть відігравати фіскальні правила в макроекономічній стабілізації та ін. Однак у вітчизняній науковій літературі, на наш погляд, ця проблематика ще не стала об'єктом ґрунтовних досліджень, що зумовлює актуальність дослідження.

З'ясовано, що основною проблемою при здійсненні дискреційної фіскальної політики є її значна залежність від політичних факторів. Так, уряди країн можуть вдаватись до збільшення бюджетних видатків за деякими програмами, особливо соціальними, напередодні виборів, що не обов'язково зумовлюється потребами в стимулюванні економічної активності в періоди спаду. З метою убезпечення від впливу таких факторів використовуються певні правила або обмеження при проведенні фіскальної політики, серед яких основними є відношення

дефіциту державного бюджету та державного боргу до ВВП країни. Дотримання цих правил при проведенні дискреційної фіскальної політики дає змогу утримувати ці два показники на економічно безпечному для країни рівні, запобігати дестабілізації макроекономічного середовища, підтримувати оптимальні пропорції урядового та приватного споживання [1].

Проаналізувавши теоретичні та практичні аспекти проведення фіскальної політики [1–9] з метою антициклічного регулювання економіки, можна зазначити, що сучасні держави, як правило, використовують з цією метою комбінацію фіскальних інструментів, частина з яких є автоматичними стабілізаторами (передусім прогресивне оподаткування та виплати безробітним), а інші мають дискреційний характер. При цьому головні вимоги до антициклічного регулювання за допомогою фіскальних інструментів полягають у забезпеченні зворотності заходів, що підвищують бюджетний дефіцит, у короткостроковому періоді; удосконаленні процесів розробки середньострокової бюджетної політики шляхом посилення бюджетних правил і обмежень; забезпеченні довгострокової стабільності державних фінансів.

**Література**

1. Дмитренко Г. Роль фіскальної політики в антициклічному регулюванні економіки / Г. Дмитренко // Вісник Національної академії держ. управління при Президентові України. — 2009. — Вип. 3. — С. 79–86.

2. Бадрак О. Поліпшення конкурентної позиції України засобами фіскальної політики / О. Бадрак // Економіка України. — 2006. — № 2. — С. 13–19.

3. Блауг Марк. Економічна теорія в ретроспективі / Блауг Марк; [пер. з англ. І. Дзюб]. — К.: В-во Соломії Павличко «Основи», 2001. — 670 с.

4. Бюджетний кодекс України: Закон України від 21 черв. 2001 р. № 2542-III (із змінами і доповненнями) / Офіц. вісн. України. — 2001. — № 29. — Ст. 1291.

5. Б'юкенен Джеймс М. Суспільні фінанси і суспільний вибір. Два протилежних бачення держави / Джеймс М. Б'юкенен, Річар А. Масгрейв; [пер. з англ. Андрій Іщенко]. — К.: Видавн. дім «КМ Академія», 2004. — 176 с.

6. Історія економічних учень: [підручник] / [Л. Я. Корнійчук, Н. О. Титаренко, А. М. Поручник та ін.]; за ред. Л. Я. Корнійчук, Н. О. Татаренко. — К.: КНЕУ, 2001. — 564 с.

7. Финансовая политика стран ЕС / [В. П. Гутник, И. А. Подколзина, Е. П. Островская и др.]. — М.: Наука, 2004. — 267 с.

8. Council Recommendation of 14 May 2008 on the broad economic policy guidelines for the Member States and the Community (2008–2010) [Official Journal of the European Union L 137/13 of 27.5.2008]. — 12 p.

9. Melitz J. Non-Discretionary and Automatic Fiscal Policy in the EU and the OECD / Institut National de la Statistique et des Etudes Economiques, no 2005–10, 2005. — 30 p.

10. Public Finances in EMU2009. European Economy (provisional version) [Commission staff working document] / European Communities, Directorate-General for Economic and FinancialAffairs. — 2009. — 285 p.

# Секція 10.
# ЦІНОУТВОРЕННЯ

**Гурикова Галина Владимировна**
*аспирант кафедры агробизнеса*
*УО «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия»*
*г. Горки, Беларусь*

## БИРЖЕВЫЕ КОТИРОВКИ ДЛЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ, РЕАЛИЗУЕМОЙ НА ТОВАРНОЙ БИРЖЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Биржевые торги в ОАО «Белорусская универсальная товарная биржа» (далее БУТБ) по секции сельскохозяйственной продукции проводятся на постоянной основе: исходя из спроса и предложения, количества заявок. Как правило, на товарной бирже заключаются сделки на крупные партии товаров, где под воздействием ценообразующих факторов выявляется рыночная цена.

Биржевые котировки стоит рассматривать в двух значениях:

- как стоимость товара, выявленную в ходе проведении торгов и совершения биржевой сделки.
- как результат выполненной по особой методике обработки данных о ценах, которые были установлены в процессе биржевых торгов, подготовка их для публикации в биржевых бюллетенях или сводках и предоставление участникам торгов [1].

Одной из основных задач БУТБ является формирование биржевых котировок, которые наиболее объективно отражают реальную стоимость биржевого товара.

В течение торгового дня на бирже заключается множество сделок с различной ценой. Для определения биржевой котировки, которая будет опубликована в биржевом бюллетени, сводках применяется специальная методика расчета биржевых котировок и выявляется средневзвешенная цена на товар.

Биржевые котировки рассчитываются по следующей формуле:

$$\frac{\sum_{j=1}^{n} p_{ij} * q_{ij}}{\sum_{j=1}^{n} q_{ij}}$$

где $\sum_{j=1}^{n} p_{ij} * q_{ij}$ — стоимость $i$-го биржевого товара, реализованного за предшествующий очередным торгам период, ден. ед.;

$\sum_{j=1}^{n} q_{ij}$ — количество $i$-го биржевого товара, реализованного за предшествующий очередным торгам период, физ. ед.;

Биржевые котировки отражают средневзвешенную цену $i$-го биржевого товара, реализованного за предшествующий очередным биржевым торгам период (день, месяц), ден. ед./1 физ. ед.

Биржевые котировки показывают не только состояние рынка в определенный момент времени, но и позволяет проследить его динамику.

При расчете биржевых котировок необходимо учитывать следующие условия:

- котируются только товары, сделки с которыми проводятся на постоянной основе;
- следует выделять минимальный объем товаров из списка заключенных сделок;
- для котировки необходимо выбирать сделки с одинаковыми условиями базиса, сроков поставки, условиями оплаты;
- биржевые котировки рассчитываются только для товаров имеющих одинаковые качественные и количественные признаки;
- не котируются сделки, если установленная в ходе торгов цена не отражает состояния рынка, заключенные под влиянием случайных ценообразующих факторов;
- биржевые котировки рассчитываются отдельно для каждого биржевого товара.

Для расчета биржевой котировки за день необходимо определить минимальный объем сделок — 10 кг. Предположим что качественные, количественные и другие условия в данном примере одинаковые. Соответственно для расчетов учитываем данные по всем сделкам, кроме седьмой. Биржевая котировка за данную торговую сессию будет составлять 5,22 USD/кг.

Основная функция биржевых котировок — информационная, однако накопление данных о биржевых котировках за определенный

*Таблица 1*

**Примерные данные для расчетов биржевой котировки на технический казеин за один торговый день**

| | Количество сделок заключенных за одну торговую сессию | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Номер сделки | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| Объем реализованного технического казеина (кг) | 10 | 20 | 15 | 10 | 20 | 25 | 5 |
| Цена биржевой сделки (USD/кг) | 5,30 | 5,20 | 5,10 | 5,25 | 5,20 | 5,30 | 5,10 |

*Примечание:* авторский пример.

промежуток времени (месяц, год) позволяет использовать их для анализа биржевого рынка в целом: его конъюнктуры, соотношения спроса и предложения, уровня изменения цены и т.д.

*Таблица 2*

**Минимальные рекомендованные экспортные цены на некоторые виды молочной продукции за 2015–2017 гг. (RUB/кг)**

| | СОМ | | | Масло сливочное жирностью 72,5% | | | Сыр, жирностью 45% | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 2015 | 2016 | 2017 | 2015 | 2016 | 2017 | 2015 | 2016 | 2017 |
| январь | 165 | - | - | 210 | - | - | 270 | - | - |
| февраль | - | 165 | - | - | 200 | - | - | 245 | - |
| март | 150 | 170 | 175 | 190 | 205 | 315 | 260 | 245 | 285 |
| апрель | 150 | 170 | 155 | 165 | 205 | 300 | 225 | 250 | 285 |
| май | 150 | - | 140 | 165 | - | 280 | 225 | - | 285 |
| июнь | - | 175 | 140 | - | 210 | 290 | - | 250 | 285 |
| июль | - | 175 | 140 | - | 215 | 300 | - | 250 | 285 |
| август | 150 | 175 | - | 175 | 225 | - | 230 | 250 | - |
| сентябрь | 140 | 175 | 140 | 190 | 245 | 310 | 235 | 250 | 285 |
| октябрь | 155 | 175 | - | 195 | 280 | - | 240 | 260 | - |
| ноябрь | 160 | 175 | - | 195 | 330 | - | 240 | 280 | - |
| декабрь | 160 | 185 | - | 195 | 335 | - | 240 | 285 | - |

*Примечание:* таблица составлена по данным Министерства сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь [2].

Ценообразование по секции сельхозпродукции имеет свои особенности. В связи с тем, что в Беларуси экономическая политика плановая, на некоторые виды молочной продукции (СОМ, сливочное масло, сыр, сыворотка) Министерством сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь установлены минимальные рекомендуемые экспортные цены, которые в течение года корректируются. Соответственно биржевые котировки по данной продукции устанавливаются с учетом данных цен.

Как показывают данные таблицы 2 и 3 значения биржевых котировок во многом определены уровнем минимальных рекомендованных экспортных цен.

В большинстве случаев биржевые котировки превышают установленные минимальные рекомендованные экспортные цены на молочную продукцию в среднем на 2–3%. Стоимость этих же товаров на внебиржевом рынке, как правило, не превышает установленный ценз. Поэтому очевидно преимущество торговли для белорусских предприятий через электронную торговую систему БУТБ.

*Таблица 3*

**Биржевые котировки на молочную продукцию на экспорт за 2015–2017 гг. (RUB/кг)**

| | СОМ | | | Масло сливочное жирностью 72,5% | | | Сыр, жирностью 45% | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 2015 | 2016 | 2017 | 2015 | 2016 | 2017 | 2015 | 2016 | 2017 |
| январь | - | 163 | 183 | - | - | 332 | - | 235 | 279 |
| февраль | 181 | 168 | 182 | - | 199 | 332 | - | - | 284 |
| март | - | 171 | - | - | 204 | - | - | 239 | - |
| апрель | 149 | 170 | 124 | - | - | - | - | - | - |
| май | - | 169 | 127 | - | 204 | 268 | - | 248 | - |
| июнь | - | 169 | 147 | - | 207 | 292 | - | 245 | 278 |
| июль | - | 173 | 136 | 144 | 217 | 299 | - | 245 | - |
| август | - | 173 | 136 | 168 | 229 | 297 | 223 | 247 | - |
| сентябрь | 155 | 173 | 136 | 186 | 246 | - | 233 | 245 | - |
| октябрь | 165 | 171 | 133 | 199 | 308 | - | 251 | 261 | - |
| ноябрь | 178 | 170 | - | 198 | 330 | - | 243 | 266 | - |
| декабрь | 183 | 181 | - | - | 339 | - | - | 278 | - |

*Примечание:* таблица составлена по данным ОАО «Белорусская универсальная товарная биржа» [3; 4].

Таким образом, биржевые котировки имеют большое значение для формирования реальной цены на товары. Накопление информации о биржевых котировках позволяет проводить технический анализ деятельности товарной биржи и прогнозировать ситуацию на торном рынке. Методика расчета биржевых котировок включает в себя различные методы обработки информации: фундаментальный, аналитический, статистический и др. Для формирования биржевой котировки необходимо учитывать все условия сделки, характеристики товаров, изменения цены в ходе проведения торгов. Только при соблюдении всех правил формирования биржевой котировки цена на товар будет отображать реальную его стоимость.

**Литература**

1. ОАО «Белорусская универсальная товарная биржа» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://butb.by/. Дата доступа: 11.08.2018.

2. Министерство сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.mshp.gov.by/ceny/export/fa8e775561e6abd1.html. Дата доступа: 11.08.2018.

3. Саликов А. С. Секция сельхозпродукции / А. С. Саликов [и др.]. // Биржевой бюллетень. — 2018. — № 1(52). — С. 31–32.

4. Саликов А. С. Секция сельхозпродукции / А. С. Саликов [и др.]. // Биржевой бюллетень. — 2017. — № 1(47). — С. 22–23.

5. Саликов А. С. Секция сельхозпродукции / А. С. Саликов [и др.]. // Биржевой бюллетень. — 2016. — № 1(43). — С. 36–37.

**МІЖНАРОДНИЙ НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ**
**«ІНТЕРНАУКА»**

**ГРОМАДСЬКА ОРГАНІЗАЦІЯ**
**«ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНА НАУКОВА РАДА»**

*Збірник тез наукових праць*

XV МІЖНАРОДНА НАУКОВО-ПРАКТИЧНА КОНФЕРЕНЦІЯ

**«АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ ТА ФІНАНСІВ»**

«31» жовтня 2018

*Сборник тезисов научных трудов*

XV МЕЖДУНАРОДНАЯ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ

**«АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ И ФИНАНСОВ»**

«31» октября 2018

*Abstracts of scientific papers*

XV INTERNATIONAL SCIENTIFIC-PRACTICAL CONFERENCE

**«ACTUAL PROBLEMS OF ECONOMICS AND FINANCE»**

October 31, 2018

**Видано у авторській редакції**

---

Адреса: Україна, м. Київ, вул. Павлівська, 22, оф. 12
Контактний телефон: +38(050) 647-1543
Телефон/факс: +38(044) 222-5889
E-mail: info@frada.com.ua
http://www.frada.com.ua; http://www.inter-nauka.com

Підписано у друк 19.11.2018. Формат 60×84/16
Папір офсетний. Гарнітура SchoolBookAC. Друк на дуплікаторі.
Тираж 100. Замовлення № 397.
Ціна договірна. Надруковано з готового оригінал-макету.

Надруковано у видавництві
ТОВ «Центр учбової літератури»
вул. Лаврська, 20 м. Київ
Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи
до державного реєстру видавців, виготівників і розповсюджувачів
видавничої продукції ДК № 2458 від 30.03.2006 р.