

**НАЦІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ СТАТИСТИКИ,
ОБЛІКУ ТА АУДИТУ**

**БІЗНЕС-АНАЛІТИКА В УПРАВЛІННІ
ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ**

*Збірник тез виступів
на II Міжнародній науково-практичній конференції*

Київ 2014

УДК 339

ББК 65.5

Бізнес-аналітика в управлінні зовнішньоекономічною діяльністю: зб. тез виступів на II Міжн. наук.-практ. конф., 8 лист. 2013 р. / Національна академія статистики, обліку та аудиту. – К.: НАСОА, Видавничо-поліграфічний дім «Формат», 2014. – 152 с.

За точність викладення матеріалу та за достовірність наведених фактів відповідальність покладається на авторів. Тези подаються в авторському викладі.

Рекомендовано до друку Вченою радою Національної академії статистики, обліку та аудиту (протокол № 4 від 25 листопада 2013 р.).

Редакційна колегія

<i>Пилипенко Іван Ісакович</i>	доктор економічних наук, професор, заслужений економіст України
<i>Шевчук Володимир Олександрович</i>	доктор економічних наук, професор
<i>Пантелєєв Володимир Павлович</i>	доктор економічних наук, професор
<i>Кістерський Леонід Леонідович</i>	доктор економічних наук, професор
<i>Пузанов Ігор Іванович</i>	доктор економічних наук, професор
<i>Карчев Яків Якович</i>	кандидат технічних наук, професор
<i>Веригєнко Ірина Олександрівна</i>	кандидат економічних наук, доцент

ISBN 978-966-1617-21-5

© Національна академія статистики, обліку та аудиту, 2014

БИБЛЕЙСКИЕ ИСТИНЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Л. Л. Кистерский,

*доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедры
менеджмента внешнеэкономической деятельности,
Национальная академия статистики, учета и аудита*

В результате многовековой эволюции общество достигло существенного прогресса в образовании, науке и технике. Люди стали образованнее, рациональнее, но никак не мудрее. Этим и объясняется наличие в обществе все тех же проблем, что и много веков тому назад, только на более высоком технологическом уровне.

Руководители христианства неоднократно отмечали, что здание нашей цивилизации не может существовать без евангельского фундамента, на котором оно было возведено. Нации, утратившие этику самоограничения и служения Богу, Отечеству и ближнему, теряют духовную силу, становятся слабыми и уязвимыми, что влечет за собой угрозу исчезновения и печальную перспективу уступить свое место другим, духовно более сильным. И хотя новейшая история уже предоставила нам достаточно доказательств правоты подобных суждений, дело пока что в большей степени ограничивается общими декларациями как церковных иерархов, так и руководителей Украины о необходимости заботы о человеке.

Современный опыт функционирования успешных экономик свидетельствует об их тесной многолетней связи с общечеловеческими моральными ценностями и господствующей в стране религией. Тот же опыт показывает, что связь экономики и религии делает людей мудрее, а общество гуманнее и стабильнее. Практика стран с развитой рыночной экономикой и демократией, равно как и общемировая практика, свидетельствуют о том, что состояние предпринимательства и отношение к нему государства являются

важнейшим показателем степени развития рыночной экономики и демократии в стране.

В странах с высокоразвитой рыночной экономикой и демократией малый и средний бизнес является ключевым фактором экономического развития, поскольку малые и средние предприятия (МСП) являются наиболее гибкими, раньше других реагируют на инновации и первыми применяют их на практике. В структуре современных развитых экономик сосуществуют и органично взаимодействуют малый, средний и большой бизнес. Но в отличие от двух последних малый бизнес является наиболее многочисленным сектором экономики.

Малый бизнес играет очень важную роль в формировании конкурентной среды. Именно наличие конкурентных отношений между предпринимателями стимулирует производство тех товаров, в которых нуждается потребитель. Деятельность предпринимателей в конкурентной среде характеризуется динамизмом, что связано с экономическими рисками и ответственностью предпринимателя за свою деятельность. Малый бизнес помогает становлению конкурентных отношений, потому что есть антимонопольным по своей природе.

Малый бизнес играет большую роль в научно-техническом прогрессе, прежде всего в области электроники, кибернетики, информационных технологий, способствуя ускорению коммерческого внедрения новейших технологических идей, выпуска наукоемкой продукции, тем самым выполняя роль проводника НТП.

Малый бизнес способен образовывать новые рабочие места и поглощать избыточную рабочую силу во время циклических спадов и структурных сдвигов в экономике. Если в период современного экономического кризиса в развитых странах идет процесс сокращения рабочих мест на крупных предприятиях, то малые фирмы даже способны создавать новые рабочие места.

Малый бизнес способен привлекать высокопрофессиональных специалистов, которые работают на свой страх и риск, даже за меньшее

вознаграждение, потому что такая деятельность открывает простор для реализации их потенциальных творческих возможностей, что значительно труднее сделать на крупных предприятиях.

Особо важна роль малого бизнеса в смягчении социальной напряженности и демократизации рыночных отношений, поскольку именно он является фундаментальной основой формирования среднего класса. МСП ослабляет присущие рыночной экономике тенденции к социальной дифференциации и создает почву для развития последующей социальной базы. Без ориентации на такую социальную базу рыночной среды, которой является средний класс, любые реформы не достигнут успеха.

Итак, роль малого бизнеса заключается не только в том, что он является одним из важнейших факторов экономического развития общества на рыночных и демократических принципах. Его важной функцией является содействие формированию и развитию основы социально-политической стабильности общества.

Предпринимательская деятельность во все века считалась важнейшей составляющей жизни, как отдельного человека, так и общества в целом. Во многих разделах Библии содержатся профессиональные советы предпринимателям, актуальность которых имеет непреходящий характер. Особое место в Библии занимают наставления по организации и ведению малого и семейного бизнеса. Вообще, в отношении бизнеса Библия содержит многочисленные и весьма актуальные для развития нашей экономики и социальной сферы наставления, которые необходимо как можно скорее внедрять в экономическую практику.

Прежде всего, в Библии отмечается, что уважения достоин тот, кто сам обеспечивает себя работой и куском хлеба – *Лучше простой, но работающий на себя, нежели выдающий себя за знатного, но нуждающийся в хлебе* –

Прит.12:9.

По Библии, семейное предпринимательство считается основой малого бизнеса, и подчеркивается важность передачи дела от колена в колена в рамках

семьи, т.е. наследование бизнеса. Библия также предписывает привлекать в семейный бизнес будущих мужей и жен детей владельцев бизнеса, чтобы каждый член семьи был *привязан к уделу колена отцов своих*. *И всякая дочь, наследующая удел в коленах сынов Израилевых, должна быть женою кого-нибудь из племени колена отца своего, чтобы сыны Израилевы наследовали каждый удел отцов своих*. *И чтобы не переходил удел из колена в другое колено;* – **Числ.36:7,8,9**. Именно подобным образом, как показывает практика развитых рыночных экономик, создаются рабочие места и растет самозанятость населения, закладываются предпринимательские традиции, постоянно развивается качество товаров и услуг.

Роль государства в развитии предпринимательства заключается, по Библии, прежде всего, в отсутствии двойных стандартов, создании для всех равных и благоприятных условий для ведения бизнеса, устранение барьеров на пути его развития. – *Неодинаковые весы, неодинаковая мера, то и другое – мерзость перед Господом* – **Прит.20:10**. Это наставление и почти в тех же выражениях повторяется в Библии и в другом месте притч Соломона. – *Мерзость перед Господом – неодинаковые гири, и неверные весы – не добро*. – **Прит.20:23**. Таким образом, и это подтверждает практика развитых рыночных демократий, именно частный сектор экономики и, прежде всего, малый бизнес, является основной движущей силой развития не просто экономики, но и общества в целом.

Благоприятные условия в бизнесе должны быть для всех, но прежде всего, для малого бизнеса, который малосилен по своей сути, но на котором, строится благополучие, как граждан справедливого государства, так и основа самого государства. *Горе тем, которые постановляют несправедливые законы и пишут жестокие решения; Чтобы устранить бедных от правосудия и похитить права у малосильных из народа Моего, чтобы вдов сделать добычею своею и ограбить сирот*. – **Ис.10:1,2**. К сожалению, в Украине развитие системы, как социальных начислений на предпринимателей, так и отчислений с бизнеса, т.е. налогов, строится вопреки Библейским постулатам.

По совокупности социальные начисления и налоги на малый бизнес в Украине имеют конфискационный характер, что и обуславливает высокий уровень теневой экономики в стране. Для крупного же бизнеса существуют законодательные льготы и лазейки – свободные зоны, всевозможные временные льготы, в т.ч. и таможенные, и т.д. Отдельно в числе льгот для крупного бизнеса стоит оффшорный статус Кипра, приносящий миллиардные недоимки в доходную часть бюджета Украины. На законодательном уровне, в процессе налоговой реформы в Украине, уже инициировалось лишение Кипра оффшорного статуса, однако поддержки эта инициатива среди законодателей пока не нашла.

Всем хорошо известна Библейская притча о зарытом в землю таланте. Однако смысл этой притчи полностью трансформировался в процессе развития человечества, и ныне Библейское выражение приобрело совершенно иной смысл, заключающийся в том, что лень или обстоятельства не позволили человеку развить и реализовать свои способности, т.е. он «зарыл свой талант в землю».

В Библии же в Евангелии от Матфея притче о таланте посвящена почти треть большой главы – **Матф.25:14—29**, откуда и берет начало это выражение. В оригинале речь идет об умении управлять деньгами, то, что на современном бизнес языке означает общепринятое во всем мире понятие управление деньгами – «money management», поскольку «талант» в Библейские времена означал вес серебра, серебряную монету определенного достоинства. В Библейской притче речь идет о том, как некий Господин, отправляясь в чужую страну, призвал рабов своих и вручил им имение свое, или, выражаясь современным языком, имущество. Одному рабу он дал пять талантов, другому – два, третьему – один. Первые два раба пустили деньги в оборот, а получивший один талант просто зарыл его в землю, чтобы сохранить господское добро.

Возвратись домой, Господин потребовал у рабов отчета. Первый раб вернул ему вместо пяти десять талантов, второй вместо двух – четыре, а третий

отдал все тот же один талант, объяснив Господину, что он сохранил деньги, закопав их в землю. Первых двух рабов Господин похвалил: *«хорошо, добрый и верный раб! в малом ты был верен, над многим тебя поставлю; войди в радость господина твоего»*. А третьего назвал лукавым и ленивым, поскольку раб ничего не сделал для получения прибыли, попросту закопав талант в землю.

В заключение Господин приказал взять у ленивого и лукавого раба талант и отдать его, имеющему десять талантов. Таким образом, из Библии следует, что далеко не каждый может успешно заниматься предпринимательством, и не всем можно давать деньги в кредит. Но равные условия в государстве следует создавать для всех, в т.ч. обучая граждан грамотному ведению бизнеса и управлению ресурсами.

Труд усердных и квалифицированных работников должен достойно вознаграждаться. Большинство людей трудолюбивы от природы, поскольку *Трудящийся трудится для себя, потому что понуждает его к тому рот его.* – **Прит.16:26**. Таких людей правитель должен всячески поддерживать. Именно подобный стимул является основой развития малого и среднего бизнеса, который составляет основу наиболее успешных и развитых экономик. Особенно важно создавать условия для предпринимателей, которые производят в обществе новые материальные и духовные ценности. В Украине, по сравнению с европейскими странами, условия для предпринимательства остаются запутанными и неблагоприятными, что обуславливает скромную роль МСП в экономике, а его представителей – в обществе.

В Библии содержится прямое наставление о недопустимости низкой платы работникам за труд и незаконности задержек и неплатежей заработной платы. *Горе тому, ...кто заставляет ближнего своего работать даром и не отдает ему платы его».* – **Иер.22:13**. Низкая доля заработной платы в цене товаров и услуг ведет к увеличению числа ленивцев, которые ничего не создают. *Послушайте вы, богатые: плачьте и рыдайте о бедствиях ваших, находящихся (на вас). Богатство ваше сгнило, и одежды ваши изъедены молью.*

Золото ваше и серебро изоржавело, и ржавчина их будет свидетельством против вас и съест плоть вашу как огонь: вы собрали себе сокровище на последние дни. Вот плата, удержанная вами у работников, пожавших поля ваши...» говорится в Библии – **Иак.5:1-4**. На современном этапе развития общества низкая доля стоимости рабочей силы в цене товара привела к росту теневой экономики, коррупции и, в конечном итоге, к ослаблению власти и государственности в Украине.

Таким образом, развитие малого бизнеса в Украине с учетом предписаний Библии крайне необходимо для развития устойчивой рыночной экономики, проведения реальных экономических реформ и, в конечном итоге, построения социально направленной экономики в стране.

Список использованных источников

1. Управління бізнесом: доступно про складне / За ред. Л. Кістерського, К. Павловського. – К. : Знання України, 2002. – 245 с.
2. БИБЛИЯ или Книги Священного Писания Ветхого и Нового Завета / русс. пер. – [3-е изд.]. – Санкт-Петербург : Синодальная типография, 1882. – 1278 с. – (Печатается по благословию Святейшего Правительствующего Синода).
3. Кистерский Л. Путь в Европу: Дорожная карта Библии / Л. Кистерский // Еженедельник 2000. – № 36. – 6–12 сентября 2013.

POLICY SUPPORT FRAMEWORKS AND THE PROCESS OF EUROPEAN INTEGRATION IN UKRAINE

*Colin Maddock,
EU POLICY EXPERT*

The issues of European Integration, enhanced Policy Development and Implementation Frameworks, Legal Approximation / Adaptation, Governance and Public Administration reform remain important issues in the EU-Ukraine relationship. This is particularly important with respect to the optimal implementation of agreements such as the Association Agenda and critical in the future implementation of the Association Agreement (AA) and the Deep and Comprehensive FTA (DCFTA). Understanding this, a review of the policy environment in Ukraine as it impacts EI and the wider EU-Ukraine relationship are important

Any assessment necessarily requires a few key points of clarification should be outlined with respect to the future implementation of any international agreement, including the Association Agreement. Firstly, it is important to understand the unique environment within which policy is developed and implemented in Ukraine (highly centralised requiring agreement from central power structures) and the mechanisms related to policy implementation. Secondly, it is important to separate the concept of development of policy (leadership / control function related to the executive arm of government) from the implementation of policy (which is an operational function primarily implemented by the civil service). Finally, and most importantly, the commitment of the Government of Ukraine, to lead and actively support the European Integration process including all its diverse components is a critical precondition of any future deepening of the EU-Ukraine relationship.

Policy and Legal Advice – Assessment of Ukraine’s European Integration Framework

The process of European Integration is complex and generally involves intensive efforts on behalf of the EU and the partner country to effectively

implement. It is although, a critical step in deepening and intensifying the relationship between the EU and partner countries. With respect to Ukraine's efforts in the process of EI, while extensive work has been completed by the Government of Ukraine in recent years, significant gaps continue to exist between actions completed and actions required. In addition, the process of EI in Ukraine has not been implemented with a degree of overall consistency; and the necessary reforms to provide an enabling environment for effective progress in EI have been implemented slowly or not at all. In addition, those reforms and modifications in the structure of government relevant to EI appear to occur without a broad based strategic vision, and involve some core inconsistencies which appear to work in a contrary direction to stated aims and goals of the GoU with respect to EI. These inconsistencies include:

- The lack of an effectively mandated and staffed EI coordination structure which can coordinate EI, policy development / alignment and policy implementation;
- The lack of an effective policy dialogue between the EU and Ukraine which is deemed as sufficient by both the EU and Ukrainian sides, including operational / administrative coordination at the national and sector level with respect to the EI / EU-Ukraine relationship;
- Inadequate staff allocations and ineffective capacity development programmes to implement an effective European Integration process (including policy development/alignment and legal approximation);
- Weak annual or multi-annual implementation plans linked to effective EI implementation strategies, which need to be strengthened and in some cases developed; and,
- Weakness in the fabric of the Civil Service which creates systemic weaknesses in the capabilities of the GoU to implement EI (currently the structures of the GoU are too heavily reliant on key / critical staff to administer and implement EI which creates excessive risks to the wider EI process).

A concrete example of these inconsistencies involves the process of legal approximation. While it is a clearly stated aim of the GoU to proceed with EI and Legal Approximation, a series of actions were initiated in the context of the wider

process of civil service reform instituted in 2011/12 which saw staff levels of units responsible for providing legal approximation advice in the Ministry of Justice significantly reduced. These actions have significantly decreasing the capacity of the GoU to approximate / provide opinions on Ukrainian Laws with respect to compliance to the EU Acquis.

An additional example of these inconsistencies is the lack of a unified EI coordination structure of the GoU dedicated to promoting and implementing the EI processes (including donor coordination). This has created significant confusion among EU structures as to who to engage regarding specific matters related to EI. This can create the possibility of miscommunication and slow responses to queries and requests from the EU, which provides a less than optimal implementation of the wider European Integration process. In specific cases, significant time lags exist between requests for information from the EU and the responses to these requests. Additionally and routinely, the addressee of the request is not the respondent, creating confusion and creating the real possibilities of inconsistencies in approach in the GoU. In addition, it is sometimes not clear who should be engaged by the EU with respect to a specific issue. It would be logical to ensure a single, integrated and sufficiently 'senior' structure to coordinate the process of EI (including policy development / implementation and legal approximation) providing a 'one-stop-shop' for the EU to engage the GoU on multiple levels including policy, strategic, implementation and administrative issues.

Given the strategic importance of the EU to Ukraine's future, the infinite possibilities and benefits to Ukraine involved with the AA and the DCFTA, and the sizable financial resources provided to Ukraine by the EU (and the significant financial resources which are lost on an annual basis due to a lack of effective coordination), such a level of engagement and cooperation is deemed by the EU as necessary. Developing such an integrated structure in close consideration of the needs of the EU as a significant benefactor to Ukraine and understanding Ukraine's desire for eventual EU membership, would be an important first step in moving the wider EU-Ukraine relationship forward.

Additionally, inconsistencies with certain strategic legislation, especially as this relates to legislation on the civil service, creates specific stresses in the EU-Ukraine relationship, as well as to initiate valid questions with respect to the commitment of the GoU to the wider Reform process and the process of European Integration. While it is clear that it is the right of a sovereign state to implement laws aligned to its own requirements, approximation of critical laws such as those related to civil service reform, should be practically approximated to the Aquis, given the stated aims of the GoU with respect to future European Integration. Effectively and deeply engaging the EU in a process of support to best practice reform of the Civil Service in all aspects from recruitment, classification, structure / size of the civil service, legal and administrative structure, of the civil service, etc., would be in the best interest of the GoU and significantly deepen the process of EI. Again, deeper and more effective dialogue / cooperation in this area would be important. Not to do so, deepens doubts of the EU to the level of commitment of GoU to the wider EI processes, jeopardises the EU-Ukraine relationship and the financial / political support which the EU can provide, which may be critical to Ukraine in the future.

Integration experiences of other Eastern European countries which are now member states of the EU (such as Poland, Slovakia, Bulgaria and Romania) are very important in this process, as they provide an example of the level of commitment and the demonstrate-able systemic modifications / alignment required of countries on the EU's periphery (Ukraine) required to convince the EU and its Member States to deepen its dialogue and relationship. In the case of Ukraine, more demonstrate-able / practical commitment to a closer relationship with the European Union, (based on recognized international standards, norms and best practice models), might be supported by these new member states, especially in sharing experiences and using best practice experience to establish and strengthen requisite structures.

Finally, as an additional step in this process commencing an intensive process of practical policy alignment and intensive approximation (including the practical implementation, including judicial elements and understanding the spirit of approximated legislation) of Ukrainian legislation and more effective policy dialogue with

the EU built on an enhanced and more direct / coordinated mechanism of operational dialogue would be a critical next step. To effectively implement this process, and as mentioned before, a single / harmonised coordination body, effectively mandated with sufficient administrative power to make and implement directives to the line ministries be established which amalgamates all EI functions, including coordination of DCFTA, AA and EU Technical Assistance, is strongly recommended and would constitute a very important first step in re-aligning and intensifying the EU-Ukraine relationship (in a broad context, but primarily focused on the process of EI).

What do next!

Assuming adequate commitment of the GoU with respect to progressing EI, an effective process should be put in place. First and foremost, an effective EU-Ukraine policy framework should be established which more effectively harmonises the Ukrainian policy framework with the existing EU policy framework with respect to Ukraine, including the Association Agreement. In general, the development of effective EI should be based on an effective national level (Ukrainian) policy framework including effective structures, dialogue and legislative ‘Acquis’ linked to a tangible reform process at the national level. A critical aspect of this development is the creation of a cohesive set of implementable goals and a strategic direction for growth at the national level, which should be aligned to the EI (including AA and DCFTA) process. Effectively and precisely aligning the next phase of the President’s Reform Agenda (from 2014) with the Association Agreement might provide a unique opportunity. This enhancement and alignment of the EU-Ukraine strategic relationship, including effective / harmonised policy is therefore critical. In this context, a critical aspect of the next steps should therefore be focused on support to the development or enhancement of effective, aligned and integrated EU-Ukraine policy framework, commencing with an in-depth analysis, jointly implemented by Ukraine and the EU (maybe implemented through a designated task force on policy alignment and legal approximation) on the wider evolution of the structures and policies of the government of Ukraine.

Recommendations for Support Actions for European Integration

Assuming an effective and mutually acceptable environment exists within which the process of EI can function in Ukraine, a number of support options exist, although following two options are optimal. It must be stressed that a critical aspect of this process is based on a sufficient level of commitment of the Government of Ukraine to create an effective policy dialogue, make progress on key reforms and the tangible commitment to create a competent and cohesive EU coordination structures. Movement in these core areas is critical to ensure that any allocated financial resources have the opportunity to provide concrete impact in the overall EI process. These two main directions are:

1. **Support to Ukrainian Policy makers (Cabinet of Ministers or Presidential Administration) from the top down** (top down / centralised approach). This approach represents the targeted support to policy makers at the highest level through the provision of high level policy advice and support from EU institutions / structures.

2. **Support to the development of Policy from the Grass Roots (bottom up / decentralised approach)**. Supporting policy development based on the mobilisation of citizen groups and Civil Society Organisations (CSO) to modify policy through the democratic process and advocacy.

It is clear that closer integration with the European Union (EU) is a clear and real priority goal Ukraine's government. It is also clear that deficiencies exist in the understanding of the structures of the GoU of the role of effective policy development implementation and legal approximation in the wider transition process as well as the requirements to implement this process. Technical assistance (TA), including other EU tools such as TAIEX, Twinning and SIGMA, is an essential tool for facilitating this process, especially as this relates to enhancing a more effective perception / understanding of policy development and implementation of the structures of the GoU in the wider transition and European Integration processes. Again, support should be dependent on the existence of an effective policy dialogue,

the execution of key reforms and the existence of a competent and effective EI coordination structures to focus and channel these financial resources.

Ideally, Technical Assistance (especially in the broad area of policy support and legal approximation) should support Ukraine in the transition to economic, social and political areas that are in line with the European best practice and the main strategic documents of the EU (for example the Association Agreement). However, to make tangible progress in wider development and transition, Ukraine needs to implement reforms which are clearly anchored to a process, which is strategic in nature, clear in direction, which moves towards a goal and (most importantly) has the wide commitment of the main actors in society. Fundamentally, *it is critical for the relevant structures of the GoU to understand (in the context of European Integration): A) 'What to do?'; B) 'Why they are doing it?'; and, C) 'How to do it!'. And it is clear that the GoU (while very capable in many subject areas) cannot comprehensively answer these questions. It is therefore important that the EU support this process, making targeted support, especially in policy development, alignment and implementation.*

In addition to the core focus on developing an effective policy development framework mentioned above, the following issues and considerations form integral components of the wider policy framework, especially related to policy implementation. These functions, outlined below, significantly contribute to the development of an effective policy framework. These include:

- **Support to the civil service structures charged with the elaboration of various aspects of policy development (national / central level) from the operational perspective (Policy elaboration);**
- **Legal Development and Legal Approximation Support** to the structures of GoU entrusted with legal / normative development. It must be clear that legal approximation, should follow (and proceed in parallel with the implementation of policy) the development of the wider policy framework.
- **Donor Coordination (Policy level) is a critical function to ensure coordination and policy 'fit' of donor efforts in various sectors into the wider**

national policy framework, especially as this relates to the implementation of the Association Agreement which will involve extensive donor support and coordination.

- **Inclusion of Civil Society in the wider Policy Dialogue;**
- **And of course other aspects / conditionality's which have been clearly voiced by the European Union and the European Commission.**

ВПЛИВ ЕКСПОРТООРІЄНТОВАНОЇ ТА ІМПОРТОЗАМІННОЇ СТРАТЕГІЇ НА ХАРАКТЕР І НАПРЯМИ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

І. І. Пузанов,

*доктор економічних наук, професор, заступник завідувача
кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності,
Національна академія статистики, обліку та аудиту*

У 60–90-х рр. ХХ століття в багатьох країнах Латинської Америки і Південно-Східної Азії набули розвитку теоретичні концепції і комплекс практичних заходів, що отримали назву “імпортозамінна і експортоорієнтована політика”. Країни Південно-Східної Азії зосередилися на експортоорієнтованій політиці, суттєво зміцнивши у ряді напрямів свої позиції на світовому ринку і значно прискоривши розвиток своєї економіки. Зазвичай перший тип торговельної політики передує другому типу.

Імпортозамінна політика передбачає два напрями дій уряду:

– перше – це введення імпортних протекціоністських бар’єрів щодо тих галузей національної економіки, які передбачається захистити від іноземної конкуренції, створення сприятливих умов для їх розвитку та скорочення імпорту конкуруючих товарів;

– друге – це використання прямих і непрямих субсидій для галузей національного виробництва, що конкурують з імпортною продукцією, аби підвищити конкурентоспроможність національних товарів на внутрішньому ринку і скоротити імпорт.

Зазвичай ці напрями поєднуються. Метою імпортозамінної політики є розвиток національної економіки. Наприклад, підвищення урядом мит на іноземні товари має на меті зменшення імпорту іноземної продукції і одночасне встановлення внутрішнього пільгового оподаткування або пільгових тарифів на елементи собівартості для національних підприємств, які виробляють аналогіч-

ну продукцію. Це скорочує витрати національних товаровиробників і дозволяє їм успішно боротися з іноземною конкуренцією на внутрішньому ринку. Зазвичай імпортозамінна політика згортається у міру зростання внутрішнього виробництва.

Наступний етап – це перехід до експортоорієнтованого виробництва. Для цього уряд здійснює заходи, що полегшують вивезення товарів, створює фінансові пільги для тих галузей, які виробляють експортну продукцію, і веде боротьбу за поліпшення збуту товарів на зовнішніх ринках. Зазвичай експортоорієнтована політика включає зниження імпортних торговельних бар'єрів, оскільки це веде до здешевлення імпортних товарів, зниження загального рівня цін у країні, а відтак до зниження витрат експортоорієнтованих галузей виробництва та підвищення їхньої конкурентоспроможності.

Імпортозамінна політика певним чином сприяє розширенню промислового потенціалу. Але з багатьох об'єктивних і суб'єктивних причин, насамперед внаслідок тиску ринкової стихії, відсутності комплексного підходу до розвитку ця політика не завжди і не скрізь проводилася успішно. У результаті нерідко розвивалися галузі, не здатні сформувати основу економічної самостійності, з'являлися дрібні відсталі підприємства, рентабельність яких підтримувалася лише протекціонізмом, створювалися виробництва з високим рівнем імпортної компоненти, що вело до зростання, а не до скорочення потреб в імпорті. При цьому більш високий ступінь забезпечення попиту на промислову продукцію місцевим виробництвом зазвичай досягався у країнах з більш ємним внутрішнім ринком, тобто з більш значними масштабами і рівнем розвитку економіки.

Перехід до експортоорієнтованої політики дозволив країнам, що розвиваються, зняти певні обмеження, які накладаються на економічне зростання вузькістю внутрішнього ринку, відсталістю галузевих і технологічних пропорцій економіки. Однак особливістю міжнародного поділу праці є формування виробничої спеціалізації країн, що розвиваються, під визначальним впливом економічних інтересів розвиненого центру світового господарства. А цей центр

потребує лише такого розвитку периферії, який відповідає потребам монополістичного капіталу в самозростанні.

Імпортозамінна політика вимагала проведення інтервенціоністських заходів з метою захисту національних галузей від міжнародної конкуренції. Її результатом було придушення експорту і зниження конкурентоспроможності на світових ринках. Отже, можна говорити про антиекспортний характер імпортозамінної політики, оскільки інтервенціоністські заходи сприяють виробництву на внутрішній ринок, який стає більш прибутковим і менш ризиковим, ніж виробництво на експорт. Антиекспортний характер імпортозамінної політики призводить до:

1. Переоцінки валютного курсу національної валюти та інших прихованих або прямих імпортних субсидій, що стримують ціни на капітальні товари, напівфабрикати і сировину, які недоступні на внутрішньому ринку, але необхідні для створення і функціонування імпортозамінних галузей (наприклад, виробництво автомобілів, машинобудування, нафтопереробна промисловість).

2. Швидких темпів інфляції, які підвищують ступінь переоцінки валютного курсу і часто стають чинником зростання бюджетного дефіциту (як частки ВВП), що фінансується через зростання грошової маси.

3. Недостатніх експортних стимулів (внаслідок переоцінки валютного курсу) і слабких експортних можливостей (внаслідок швидких темпів інфляції), що призводить до отримання валюти нижче обсягів, необхідних для фінансування критичного імпорту. Балансування досягається шляхом валютного контролю, тобто регульованого державою перерозподілу валюти. Валютний контроль породжує режим повної неконвертабельності валюти, який позбавляє експортера можливості отримання прибутку від експортних угод, перерозподіляє валютні надходження експортера на здійснення платежів за міжнародними зобов'язаннями уряду.

Сприяння зростанню експорту і реінтеграція у світову економіку можуть бути успішним тільки в разі відмови держави від антиекспортної політики. Це вимагає загальносистемних підходів до створення макроекономічних умов для

орієнтації економічної поведінки на світовий ринок, а також для економічної стабільності. Перший етап реформ включає лібералізацію зовнішньої торгівлі та впровадження конвертованості валют, другий – девальвацію валют і інфляційний контроль шляхом ліквідації бюджетного дефіциту.

Як імпортозамінна, так і експортоорієнтована політика передбачають втручання держави в дію ринкових сил. Розумна взаємодія між ринковими силами та державним регулюванням є вирішальною умовою ефективного зростання і розвитку національної економіки. Ринкові сили є чинником рівноваги процесу економічного зростання. Однак держава має систематично втручатися в дію ринкового механізму, домагаючись оптимального вирішення наявних проблем і досягнення потрібних результатів. Стратегія експортної орієнтації, не підтримана прогресивними перетвореннями економічної структури країн, що розвиваються, і перебудовою міжнародних економічних відносин, не дала і не могла дати бажаних результатів. За цих умов постійне залучення нових зовнішніх ресурсів стає об'єктивно необхідним елементом відтворювального процесу в країнах, що розвиваються.

АНАЛІЗ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНИХ ЗМІН У РЕГУЛЮВАННІ ФІНАНСОВОЇ СФЕРИ США

Я. Я. Карчев,

кандидат технічних наук, професор,

декан економіко-статистичного факультету,

Національна академія статистики, обліку та аудиту

Питання врегулювання бюджетної кризи у США привернули увагу світової громадськості і акцентували увагу на існуванні певних ризиків, обумовлених функціонуванням фінансової сфери країни. Це змушує в умовах зростаючої глобалізації більш прискіпливо придивитися до процесів, що відбуваються у цій сфері.

У двадцять роки США охопила лихоманка спекуляцій – банкіри забули про традиційні кредитні операції і занурилися в ризиковані операції на фондовому ринку. Вони виступали в якості інвесторів-спекулянтів, а також за допомогою своїх кредитів постачали грошима небанківських спекулянтів, ділячи з останніми безпрецедентно високі прибутки, одержувані від операцій з паперами.

Скінчилося все це фондовим крахом 1929 року, розвитком економічної рецесії (Great Depression), яка тривала до 1939 року – на дно пішов кожен п'ятий американський банк разом з депозитами вкладників.

Найбільшою мірою постраждали промислові міста, у ряді країн практично припинилося будівництво. Через скорочення платоспроможного попиту ціни на сільськогосподарську продукцію впали на 40-60%. Рівень безробіття у США сягав 20% (рис. 1).

В історії людства це була найбільша “конфіскація” депозитів.

Незабаром після приходу до влади президента Франкліна Рузвельта, в 1933 році, в американському конгресі був прийнятий закон (Закон Гласса-

Стіголла (Glass-Steagall Act)), проект якого був ініційований демократами – Картером Гласом і Генрі Стіголлом.

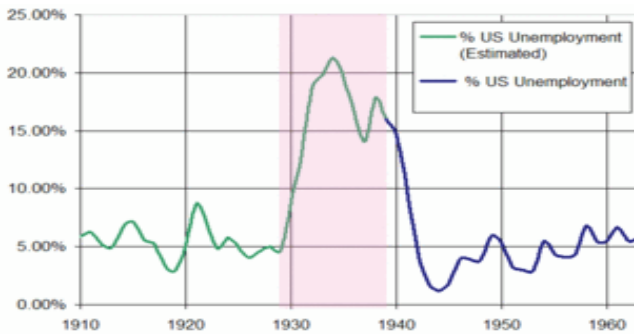


Рис. 1. Безробіття у США в 1910–1960 рр.

Закон Гласса-Стіголла передбачав:

- відокремлення кредитних операцій банків від інвестиційних (в силу того, що останні є набагато більш ризиковими); поділ банків на комерційні (що мають право приймати депозити і займатися кредитуванням) та інвестиційні (що мають право займатися лише операціями з цінними паперами на фондовому ринку);
- створення спеціальної організації зі страхування банківських депозитів населення – Федеральної корпорації страхування депозитів (Federal Deposit Insurance Corporation (FDIC));
- посилення наглядових, регулюючих і контрольних функцій Федеральної резервної системи (ФРС) (Federal Reserve System (FRS)) США щодо комерційних банків; виведення інвестиційних банків зі сфери контролю ФРС; відмова від страхування їхніх ризиків державою;
- закріплення за ФРС права регулювання граничних процентних ставок за ощадними депозитами банків та встановлення нормативів обов'язкового резервування для банків, що входять до ФРС.

Прийняття Закону Гласса-Стіголла зіграло важливу роль у стабілізації фінансово-банківської системи США. Протягом кількох десятиліть США жили без банківських криз.

Закон Гласса-Стіголла обмежував апетити банкірів, які бажали відновити свій привілейований статус депозитних інститутів з можливістю спекулятивних операцій на фондових ринках.

Перша спроба змінити закон Гласса-Стіголла була зроблена в 1956 році у зв'язку з прийняттям закону про банківські холдингові компанії – пропонувалося зняти заборону на суміщення кредитної та інвестиційної діяльності для дочірніх структур банківських холдингів.

Спроба не вдалася: депозитно-кредитним організаціям, як і раніше, заборонялося вести інвестиційну діяльність та поглинати компанії з інших секторів фінансових послуг (страхового, управління активами) та взаємодіяти на засадах партнерства.

Перші послаблення Закону Гласса-Стіголла з'явилися на рубежі 60–70-х років. Вони стосувалися дозволу на вихід банків в якості андеррайтерів (інвестиційних брокерів) на ринок муніципальних облігацій.

Одночасно інвестиційні компанії через своїх лоббістів домоглися права відкривати рахунки клієнтів до запитання на грошовому ринку (money market accounts), що фактично є аналогом короткострокових депозитів. Такі рахунки опинялися за межами системи страхування.

При голові правління (1979–1987) Полі Волкері (Paul Volcker) наприкінці 1986 – початку 1987 років ФРС дозволила деяким особливо надійним комерційним банкам до 5% валового доходу (пізніше деяким банкам рівень підняли до 10%) отримувати від операцій з цінними паперами поки ще не за рахунок коштів клієнтів, а за рахунок власного капіталу.

Змінивши в серпні 1987 року крісло директора банку J. P. Morgan на крісло голови правління ФРС (1987–2006), Алан Грінспен (Alan Greenspan) відразу заявив, що необхідна “...максимальна дерегуляція банківської системи

для підвищення конкурентоспроможності американських банків у боротьбі з великими іноземними банками”.

Дерегуляція в розумінні Грінспена – це скасування Закону Гласса-Стіголла. Першим банком, що отримав в 1990 році від ФРС право на інвестиційну діяльність в обсязі до 10 % валового доходу, був “рідний” банк J. P. Morgan. Цей подарунок дозволив банку різко зміцнити свої позиції серед інших і за рахунок інших банків Уолл-стріт.

J. P. Morgan через інвестиційні операції з великим апетитом став поглинати своїх конкурентів: Chemical Bank (1991 рік), Chase Manhattan (1995), First Chicago (1995), Great Western Bank (1997), Bank One (2004) та ін.

До грудня 1996 року рівень дозволеної власної інвестиційної діяльності для банків з ініціативи Грінспена був піднятий до 25%. Вже у грудні 1996 року перша банківська структура Bankers Trust поглинула брокерську компанію Alex Brown & Co. Пізніше вона сама була поглинена Deutsche Bank.

Руйнування стіни між різними видами фінансових послуг на Уолл-стріт набуло поштовху. Деякий час зберігалася лише заборона на входження банків у страхову діяльність.

Однак після поглинання у 1997 році страховою компанією Travelers інвестиційного банку Solomon Brothers і послідуючого поглинання у 1998 році Citicorp (материнська компанія Citibank) за 70 млрд доларів самого Travelers, закон Гласса-Стігалла фактично припинив своє існування. Залишалася закон усунути де-юре.

4 листопада 1999 року, після 12 спроб було прийнято Закон Грамма-Ліча-Блайлі (Gramm-Leach-Bliley Act), який скасував ключові положення Закону Гласса-Стіголла, і Білл Клінтон, незадовго до закінчення терміну своїх президентських повноважень, затвердив його скасування – підписав закон про фінансову модернізацію (Financial Modernization Act). Закон Гласса-Стіголла після 66 років припинив своє існування.

У промовах, які супроводжували прийняття закону, банкстери цинічно змальовували райдужну перспективу для американських пересічних громадян,

які тепер зекономлять час і гроші, отримуючи всі фінансові послуги з одного вікна. Про катастрофічне зростання ризиків такого суміщення замовчувалося.

Перші ознаки кризи позначилися ще в 2007 році, коли на чолі правління ФРС опинився Бен Бернанке (Ben Bernanke).

В 2008 році криза перейшла в гостру фазу, яка супроводжувалася банкрутствами багатьох банківських та фінансових гігантів, найбільший з яких “Леман Бразерс”.

Перша фінансова допомога інвестиційним банкам, які призвели до кризи в результаті спекулятивних ігор, була надана 16 березня 2008 року – банку Bear Stearns. Це було кваліфіковано як порушення Надзвичайного закону про банки 1933 року, що обмежує допомогу уряду комерційним банкам і виключає інвестиційні установи.

24 липня 2008 року надана допомога іпотечним агентствам Fannie Mae і Freddie Mac.

25 вересня 2008 року Міністр фінансів США (2006–2009 рр.) Генрі Полсон “продав” через Конгрес Програму викупу проблемних активів.

А 3 жовтня 2008 року Палата представників під тиском схвалила цю програму, оскільки конгресменів було попереджено про катастрофічні наслідки та необхідність введення військового стану, якщо програму не буде прийнято.

З початку 2010 року в США почав формуватися рух щодо відновлення Закону Гласса-Стіголла – сенатори Марія Кантуелл і Джон Маккейн запропонували поправку до закону Франка-Додда, які фактично мали відновити основні положення Закону Гласса-Стіголла, проте поправка не отримала необхідної підтримки.

На самому початку роботи 113-го Конгресу 3 січня 2013 року члени Палати представників Марсі Каптур (демократ від штату Огайо) і Уолтер Б. Джонс (республіканець від штату Північна Кароліна) внесли законопроект HR 129 про відновлення Закону Гласса-Стіголла. Законопроект підтримали 84 з 435 членів Палати представників.

У день 80-тої річниці прийняття Закону Гласса-Стіголла 17 травня 1933 року сенатор Том Харкін (демократ від штатуа, Айова) вніс до Сенату США Законопроект № 985 “Про відновлення Закону Гласса-Стігола”. Сенатський законопроект № 985 був зареєстрований одночасно з внесенням у законодавчі збори штатів Делавер та Іллінойс проектів резолюцій, що закликають представників цих штатів у Конгресі підтримати відновлення Закону Гласса-Стіголла. На той час це були вже 19-ий та 20-ий штати, які прийняли до розгляду резолюцію про підтримку Закону Гласса-Стіголла.

У червні сенатори Елізабет Уоррен (демократ від Массачусетса), Джон Маккейн (республіканець від Арізони), демократ Марія Кантуелл з Вашингтону, безпартійний Ангус Кінг зі штату Мен підтримали цей законопроект.

Законопроект пропонує відокремити банки, що займаються традиційною діяльністю, в яких зберігаються заощадження та відкриті рахунки, застраховані Федеральною корпорацією зі страхування депозитів, від фінансових установ, що займаються ризикованою діяльністю, спекулюють екзотичними деривативами, від хеджевих фондів, спекуляцій з дефолтними свопами та іншими недоступними простому розумінню угодами з віртуальними боргами.

Закон Гласса-Стігалла вважається необхідним першим кроком для відновлення світової економіки.

Рух щодо відновлення Закону Гласса-Стіголла поширюється і у Європі – наприклад, регіональна рада Тоскани (Італія) прийняла резолюцію під назвою “Банківська і правова реформа в дусі Закону Гласса-Стіголла”.

Financial Times в аналізі ситуації підтримала ідею відокремлення банківської діяльності від інвестиційної. У статті за 12 липня 2013 року “Розділити банки – потрібен новий Закон Гласса-Стіголла, і не тільки в США” стверджується: “Законопроект про відновлення в 21-му столітті Закону Гласса-Стіголла є ще одним полином у багаття наростаючої сутички за розукрупнення банків, ідею якого напрочуд підтримують у обох партіях”.

В Україні проблема відділення депозитно-кредитних операцій від інвестиційної та іншої діяльності ніким не обговорюється. Створюється вра-

ження, що влада заохочує змішання депозитних операцій і чисто спекулятивних фінансових операцій. Робиться це під прапором створення “універсальних” банків, фінансових “супермаркетів”, підвищення якості обслуговування клієнтів (одержання всіх фінансових послуг “з одного вікна”). При цьому комерційні банки поступово перетворюються на багатопрофільні банківські холдинги, що поєднують такі види операцій, як депозитні, кредитні, інвестиційні, лізингові, страхові та навіть пенсійні. Ніхто в Україні не ставить під сумнів з’єднання різних видів операцій у межах однієї організації, яка за традицією називається “банком”. Доцільність придивитись до чужих помилок незаперечна.

PECULIARITIES OF EUROINTEGRATION VECTOR DEVELOPMENT IN UKRAINE

T. V. Lypova,

Candidate of Economic Sciences,

Associate Professor, Chair of Finance,

National Academy of Statistics, Accounting and Audit

Long ago Ukraine officially announced the course of European integration. But without real reforms, especially in the field of country management, only with declarations it is difficult to come closer to a united Europe. Reforms are required by the international community, international organizations and, most importantly, by the situation in Ukraine. In late November 2013, at the Vilnius summit the Association Agreement (AA) between Ukraine and the European Union (EU) was supposed to be signed, but at the last moment the Government of Ukraine announced the unpreparedness of the country's economy for the next step to the direction of European development, refusing to sign document, actually, due to lack of reforms in the country on European principles stipulated in the Agreement.

Economic reforms occupy a special place in the AA. In Chapter 2 “Macroeconomic Cooperation” in Article 343 it is stressed that “The EU and Ukraine shall facilitate the process of economic reform by co-operating to improve understanding of the fundamentals of their respective economies and the formulation and implementation of economic policy in market economies. Ukraine shall strive to establish a functioning market economy and to gradually approximate its policies to the policies of the EU, in accordance with the guiding principles of macroeconomic stability, sound public finances and a sustainable balance of payments”.

Reforms are urgently needed in the first place for Ukraine itself, because just comprehensive reforms will help to change the internal foundations of the state, to create conditions for functioning of the economy for the benefit of the whole society, and equality before the law for all. Reforms should ensure the care of the state and

society for healthy environment, quality of drinking water and food, high-quality health care and education, normal roads, and the fight against corruption and crime.

But in Ukraine there is no special government agency (SGA), which would consolidate eurointegration efforts in the country. It is important to emphasize that the countries that joined the EU in previous decades, provided advance measures to ensure coordination of European integration policy in the course of the association process, although sometimes it required to address complex institutional issues. Integration management structures were different in each country, although most have set up independent of the central authority structures subordinated to a Prime Minister or Deputy Prime Minister, or create a special Ministry or individual specialized institutions for the EU, but in all countries there was one government “room” to address eurointegration issues.

For example, Poland has established a special body to manage European integration, Romania established the Ministry of the European integration, Latvia and Lithuania have also created independent central authorities subordinated to a Prime Minister. The countries that recently joined the EU, or even negotiating for accession, as a chosen coordination model of cooperation with the EU have selected a one institution model: Croatia – the Ministry of Foreign Affairs and European Integration, Turkey – the Ministry for EU. Thus, most of the new member states and candidates decided in favor of a SGA managing the European Integration process. All these countries have set up separate high-level management structures for the European integration and effective use of technical assistance (TA).

In parallel with the creation of eurointegration management structure, Ukraine urgently need to initiate creating a European like efficient civil service, devoted to the interests of the whole society. The public service must ensure the legitimacy and predictability of decisions of the administration. Professional civil service must be based on a system of recruitment and career growth for positive personal qualities and officials, in turn, should have adequate control levers for approval of specific policies and making decisions on relevant issues.

It is important that SGA would be able to prioritize training needs of civil servants regarding EU issues, oversee training of civil servants and be the center of dissemination of knowledge about the EU to other government agencies and general public. Institutions specializing in the training of civil servants should be involved in the organization of training courses on European integration. The experience of Central Europe shows that the implementation of integration measures and commitments to the EU is heavily dependent on human potential, resources and knowledge in key government focal agencies.

So, one of the key challenges for Ukraine should be communication between policy development to implement the program of AA and training of civil servants in the field of European integration for 2008-2015. But it's hard to imagine a high-quality education and sustainability of its results without strengthening and capacity building of the civil service in Ukraine on the basis of the best EU standards.

Thus, for the efficient use of eurointegration resources there is a need to create a comprehensive system of their implementation based on a holistic approach to economic reform, at least in the medium-term perspective. It is also necessary to prepare an internationally acceptable national development strategy and national development plan with a clear set of sectoral strategies and plans. There should be established an effective system of donor coordination, which links the said strategy and plans with donor activities.

International experience also shows that country development could be most effective when external and internal policy are synchronized and well coordinated, taking into account the interests of various stakeholders in government and beyond. So, European integration SGA would be a good partner for the Ministry of Foreign Affairs in the formulation, coordination and implementation of its negotiating position with the EU and in fulfilling its obligations in the future.

In early 90th Western democracies tended to think that market transformations in the NIS and, in particular, in Ukraine, could happen under rather limited western technical assistance and financial aid. Now it is evident that western countries have to play a more active role in promoting market reforms in the NIS. For recipient

countries, foreign aid inflows, both financial and technical, should support institutional reforms and re-structuring of economy, development of entrepreneurship and other market transformations, thus creating favourable conditions for further inflow of foreign private capital and cooperation with the world community.

Problems, which were acute for Western European countries in post World War II years, became crucial for Ukraine, as international community realized the need to revise mechanism of rendering aid to East European countries and to support their market transformation efforts more effectively. Still, there is one significant difference: Ukraine needs foreign aid not to reconstruct market economy and democracy, as it was the case in Western Europe after World War II, but rather to create them. But, despite the fact that with the time donors' motivation and recipients' needs may change, mechanisms and methods of providing efficient aid remain the same in essence.

In 1948 after almost a year of intensive debate the US congress approved the proposal of General Marshall and passed the Economic Cooperation Act, which formed the legal background for the Marshall Plan. By 1952 according to the Plan, almost 13 billion dollars of economic aid and technical assistance was channeled to 16 European countries.

The value of Marshall Plan assistance might not seem significant in modern terms, but in some years it reached almost 10% of the US federal budget or 2% of the gross national product. If Americans wanted to repeat the Marshall Plan nowadays it would cost them more than 200 billion dollars.

The Marshall plan succeeded in reconstructing the economic growth of Western Europe, stabilizing its democratic policies and containing the influence of the Soviet Union. It also laid the backgrounds for development of transatlantic economic and political co-operation, which is active and expanding today. The Plan proved the effectiveness of mass capital movement from stronger to weaker economic structures for mutual profit of both.

Still one of the main achievements of the Marshall Plan is integration of the Western European economies. American leaders were looking to renew Europe on

the basis of American neocapitalism, which means capitalism connected with free trade and free market forces with limited state control. But such order required close co-operation at all levels: from manufacturers and capital owners to government officials. This approach got the name “corporatism”. Thus, the Marshall Plan created the basis for the integrated European market, which could absorb the power of Germany, stimulate productivity, upgrade living standards, lower prices, and strengthen the background for security and recovery at the Continent.

The Marshall Plan recognized the continental scale of the problem and was aimed, first of all, at stirring up internal resources of the participating countries. From the very beginning Marshall and other officials insisted that, in accordance with the principles of self-help, mutual help and shared responsibility, participating countries should take the responsibility in their own hands and play the leading role in their own recovery.

To administer the Plan the Congress created the Economic Cooperation Administration (ECA) with an administrator in Washington, special representative in Paris, and local missions in all participating countries. ECA held control over everyday activities and took policy-forming decisions together with the State Department. ECA got this authority, as Washington believed that European recovery required business like thinking, which civil servants of the State Department could not possess.

On that background President Truman appointed President of the Studebaker Corporation Paul Hoffman the ECA Administrator in Washington, and Averell Harriman, known in business and banking community, special representative in Paris. Hoffman and Harriman managed to involve to ECA’s activities leading businessmen and academicians. Almost all top positions were given to graduates of famous colleges and universities. Prominent businessmen occupied key positions in administrations in Washington and Paris as well as headed ECA missions in participating countries. Representatives of trade unions and professional associations also took active part in ECA’s work. Thus, ECA was placed in the middle of a co-

operation network of politicians and private sector, whose qualification made the recovery program efficient.

The Marshall Plan has developed the mechanism of co-operation between various organizations, which created favorable environment for development of private business. Over years those conditions have proved their efficiency and they could be successfully used today. ECA by its nature was an intergovernmental organization, but in practice it worked as a semi-private agency, involving in its activities first-class professionals, particularly from business community.

Every country participating in the Plan set up special governmental agency for national recovery. Many of those agencies, like the central commission in Paris, actively involved to their activities private sector, industrial and farmers associations and NGOs. Thus, American and European leaders managed to create a powerful alliance of private groups and organizations for achieving economic growth aimed by the Marshall Plan. In implementing the Plan special role belonged to the technical assistance.

In France technical assistance helped to implement the Monnet Plan for industrial development, in Germany promoted industrial rationalization, in other countries TA supported improvement of engineering and marketing procedures, implementation of new technologies, distribution of modern methods of industrial planning, growth of automation and improvement of labor organization. All that spurred industrial development in Europe. Thus, the TA program put American technological, engineering, manufacturing and marketing know-how at the foundations of the recovery of European economy.

It could be said for sure that US policy was successful because countries participating in the Marshall Plan preserved within its framework great deal of their national autonomy. Though the Marshall Plan was an American initiative, its implementation was completely based of self-help of European countries. Those principles were further developed and expanded when European countries started to develop their own integration programs.

Integration of European countries is one of the main achievements of the post-war period, great deal of which was contributed by the Marshall Plan. The architects of the Plan understood the benefits of economic integration and did their best to implement it in practice. The strategic background for such a policy was the belief that integrated economic order, particularly administered by centralized institutions, would help to direct the renewed German power into productive areas. Economic integration could reconcile recovery of Germany with security considerations of its European neighbors, thus creating a powerful alliance in the West of the Continent able to contain spread of Soviet Union's influence. Economic backgrounds of that policy derived mostly from the US internal experience, where large national economy was integrated by market forces, and federal governmental institutions helped to structure the economy in a way to obtain maximum benefits from specialization and rational use of resources.

Nowadays, after more than half a century after the Marshall Plan implementation, Europe again faces the situation when principles of the Plan can be appropriate to guide rendering technical and financial. Many East European countries, particularly Ukraine, until now cannot get substantial economic benefits from technical assistance. Thus, the Marshall Plan principles can have practical value today. They can be used for development of a new strategy of assistance to Ukraine.

Until now, Ukraine does not have a well designed development strategy, which could be the framework for implementation of international TA and credits of international financial organizations (IFO). Without such a strategy the credits have a local effect, though the World Bank alone has already funded several systemic projects for stimulation of market reforms in Ukraine. The aim of such credits is to spur market transformations in key industries ensuring change of legislation and creation of generally favorable economic environment.

Still, the effect of the credits, which are being paid back from the state budget, leaves much to be desired. And it is the Ukrainian side being responsible for creating a more favorable climate, at least for effective use of credits, has to change situation for the better. The increase of lending to Ukraine is much desired, but it is worth

remembering that international credits, neither by their volume nor by their objectives, can play decisive role in the economic recovery of a recipient country. They can only supplement country's own efforts.

For successful implementation of the new strategy of rendering TA and distribution of financial and investment flows it would be necessary to create an agency (ministry) for international co-operation and development with special status, which would be autonomous from other governmental structures. Such agency should attract to its activities leading economists, representatives of academic and business community.

The Marshall Plan has become the critical element of support, which was lacking to activate the self-help process of the European countries. It also helped to promote basic goods imports, stimulated investment and help stop inflation. This, in turn, contributed to the growth of production, improved terms of trade and, ultimately, led to the longest in the history of modern Europe period of social peace and prosperity.

Thus, the present situation requires new architecture of international development designed as a coalition of all parties involved to improve the efficiency of TA and its focusing on economic development and construction of civil society in Ukraine. Implementation of a joint strategy of technical assistance to Ukraine, which would be based on the Marshall Plan principles, will also help to stimulate integration to European and world structures.

References

1. Association Agreement Between the European Union and its Member States, of the One Part, and Ukraine, on the Other Part. Paraphed 30.03.2012.
2. Association Agreement, EU/UA/en 395 Chapter 2 Macro-Economic Cooperation, Article 343.
3. Kistersky L. New Dimensions of the International Security System after the Cold War. – Stanford University, USA, 1996. – 38 p.
4. The Marshall Plan: A Retrospective. Edited by Stanley Hoffman and Charles Maier. – Westview Press/Boulder and London, USA, 1984. – 143 p.

5. Кістерський Л. Л. План Маршалла для України / Л. Л. Кістерський, А. Б. Бурляй, Т. В. Липова // Стратегічна панорама. – 2000. – № 3–4.

6. Липова Т. В. Державне управління зовнішніми (передаксесаційними) ресурсами: досвід Польщі / Т. В. Липова, В. П. Колосова // Фінанси України. – 2013. – № 2. – С. 83–92.

7. Sics U. EU Integration and Development partnership process in Ukraine / U. Sics // Бізнес-аналітика в управлінні зовнішньоекономічною діяльністю: зб. тез виступів на I Міжн. наук.-практ. конф., 8-9 лист. 2012 р.: – К. : НАСОО, 2013. – с. 16–22.

8. Кістерський Л. Європа починається вдома / Л. Кістерський, О. Плотніков // Голос України. – 2014. – № 2. – 9 січня.

РОЛЬ СТАТИСТИКИ В СКОРОЧЕННІ ВИКИДІВ ПАРНИКОВИХ ГАЗІВ

Г. Г. Панченко,

кандидат технічних наук, доцент,

експерт з енергозбереження та зміни клімату

Розвиток економіки викликає появу нових видів товарів, робіт та послуг. Відповідного розвитку набуває і статистика. Одним з таких нових товарів є одиниці скорочення викидів (ОСВ) парникових газів, які можуть передаватися / продаватися в рамках механізму спільного впровадження Кіотського протоколу. Одиницею виміру ОСВ є тонни CO₂-еквіваленту.

Особливість ОСВ як товару полягає в тому, що вони не можуть вимірюватися безпосередньо, як наприклад, енергоресурси, сировина або матеріали. Як і обсяги економії енергії, ОСВ повинні обчислюватися за даними вимірів певних параметрів (в залежності від виду діяльності, за якої ці ОСВ виникають). Відповідні виміри та обчислення здійснюються у відповідності до процедур моніторингу, звітності і верифікації (МЗВ або, в англійській транскрипції, MRV – Monitoring, Reporting and Verification).

Ціна ОСВ визначається на ринку і може коливатися в широких межах. В результаті економічної кризи 2008 р. ціна ОСВ впала з 13,5 до 0,05 євро за тону CO₂-еквіваленту. Певним чином ціна ОСВ залежить і від якості MRV. Верифікація звітів виконується незалежними компаніями, які мають сертифікати на здійснення такої діяльності, що визначає достатньо високі витрати на MRV. За певних обставин може скластися парадоксальна ситуація, коли витрати на MRV будуть перевищувати вартість ОСВ.

Виникає запитання: чи можна зменшити витрати на MRV? Зокрема, шляхом запровадження спеціальних форм статистичної звітності. Свого часу, після першої і другої енергетичної кризи (1973 і 1978 років) для моніторингу та нормування питомих витрат енергоресурсів в СРСР було розроблено форму 11-МТП, яка діє до цього часу. Про можливість здійснення “екологічних” платежів

на підставі даних статистичної звітності свідчить прецедент стягнення виплат за викиди трьох парникових газів – вуглекислого газу, метану і закису азоту – за даними форми статистичної звітності 2-ТП (повітря).

Для вирішення питання доцільності запровадження спеціальних форм статистичної звітності необхідно оцінити витрати на альтернативні методи MRV. В разі виявлення економічних переваг запровадження спеціальних форм статистичної звітності, необхідно буде уніфікувати методики оцінки ОСВ при реалізації типових проектів та розробити відповідні форми звітності. При цьому необхідно враховувати особливості визначення обсягів ОСВ, а саме, визначення викидів парникових газів за базовим і проектним сценаріями, а також зміни викидів поза межами проекту (Leakage). Найбільш точно останні визначаються з використанням повної вуглецевої продукції, робіт та послуг [1, с. 107–112]. Тому при розробці спеціальних форм статистичної звітності доцільно передбачити надання даних, необхідних для оцінки повної вуглецевої продукції, робіт та послуг.

Список використаних джерел

1. Панченко Г. Г. Методика визначення повної вуглецевої продукції, робіт та послуг / Г. Г. Панченко // Наукові праці Українського науково-дослідного гідрометеорологічного інституту. – 2012. – № 263. – С. 107–112.

UKRAINE'S REFORM AGENDA IN THE FRAMEWORK OF THE ASSOCIATION AGREEMENT IMPLEMENTATION

Ivo Rollis,

PhD Candidate, University of Latvia,

Member of Board, Corporate & Public Management

Consulting Group Ltd. (Latvia)

The article addresses some of core issues of Ukraine's preparation for Association Agreement (AA) implementation, co-ordination with mainstream government business and instruments for effective AA implementation in the future.

With AA signed and implemented, Ukraine will be more closely integrated with the EU. However one should bear in mind two important things when talking about Ukraine and European integration – First, European integration should be differentiated from the EU accession preparation mode. Second, national reform and European integration policy should be considered as two parts of the same coin that should not be kept separately.

The way in which existing EU – Ukraine agreements are being implemented has an important influence on the overall quality of mutual relationship. Implementation of the AA would ensure that both the EU and Ukraine are able to enjoy the full benefits of the Agreement. The AA should promote further political association and economic integration of Ukraine into the EU by creating a comprehensive and practical framework through which these overriding objectives can be realized.

Among the main benefits, which Ukraine could derive from the AA, would be the appearance of new markets, demonopolization, rise of effectiveness, increase of supply of goods and services. Ukraine can become an attractive place for investments. For the broader society travelling might become much easier – opening of new markets; cheaper prices for travel services. Ukraine will be more accessible for foreign tourists.

AA will give a rise to a further intensification of relations between Ukraine and the EU and increased obligations. The Government has to put in place systems, procedures and capacities for implementation of commitment that are undertaken during AA negotiations process. Therefore it is vital that the terms of the new Agreement are considered as single and integral part of the mainstream national reform rather than looked upon as stand-alone elements affecting different parts of the economy.

Effective implementation of the AA will be the core determinant of the degree of integration with the EU. The implementation of Ukraine's AA with the EU will require also a high level of coordination in the Ukrainian government. The experience of the new member states in Central and Eastern Europe is therefore valuable, even though accession is further away for Ukraine. In all of these countries a more or less strong form of European integration policy coordination was established based on an elaborated single national development programme which was managed by the coordinating authority.

The EU will monitor the implementation of the AA closely and will regularly report on results. Therefore if Ukraine wishes to integrate deeply with the EU it will be essential to ensure that the agreement is implemented as punctually and as fully as possible. The experience from the EU New Member States show that for such case one of most efficient tools is elaboration of Government's consolidated planning and monitoring framework for national development and European integration priorities. This would increase efficiency and diminish a risk of appearing work streams, parallel monitoring and reporting systems.

Ukraine's integration with the EU after conclusion of the AA will present also a financial challenge. The AA requires Ukraine to progressively implement significant parts of the DCFTA related EU's *acquis* in the areas such as Technical regulations, SPS, Customs administration, Trade in Services, Intellectual Property, Public Procurement, Trade remedies and disputes, Competition, Energy and others. Success in harmonisation would bring benefits both to Ukraine and to the EU itself, as the business environment improves and stabilises.

The speed of implementation will depend partly also on the availability of finance. The Ukrainian government will have to make the necessary decisions on the prioritisation of the different elements of the *acquis* and on the overall speed of adjustment. It can however influence the volume of finance which is made available and the timing of that finance.

It is therefore important that the Ukrainian authorities analyse in a serious way costs of some of the transformations, which will be required by the implementation of the AA. Ukraine in some ways need to undertake impact assessment more generally than the new member states did, because Ukraine is not being offered accession to the EU at present and therefore needs to be more cautious in adjusting to the EU *acquis*.

The implementation of the EU's legislation will prove to be extremely costly. Many investments required to implement the EU legislation might not have a measurable return in the medium or even the long-term. Without an increase in external financing the speed with which Ukraine will be able to implement the *acquis* rather slow. This might mean that deadlines agreed in the AA would not be able to be kept, and this in its turn might lead to deterioration in the quality of relations between Ukraine and the EU, which is in neither's interest. It will be crucial to agree with allies amongst the EU member states, the EU institutions and other non-governmental bodies, which will actively support raising financial assistance to the countries of the Eastern Partnership and in particular to Ukraine.

The cost for Ukraine of integrating with the EU will depend also on - the government's decisions on its desired degree of integration, the speed of that integration, the actual and precise terms of the AA and the extent of the desire to match European standards in all areas including those which are not part of the EU *acquis*. Ukraine will be able to choose the methods and the timing to achieve the stated aim in the Agreement. If delayed, the EU or its member states or indeed businesses from those member states will try to persuade Ukraine to implement what has been vaguely promised.

Actions to implement the Agreement should generally be taken by line ministries, agencies of government and in some instances by the private sector. The

Verkhovna Rada will be deeply involved in implementation, as it requires to adopt considerably increased number of new legislation or changes to existing legislation to fulfil the obligations taken in the AA. This will demand a significant investment by the Government in deepening its working relationship with the Rada. The judiciary will be required to make judgements on the basis of new legislation approved by parliament and will therefore need training.

Implementation of AA will mean major changes in the way in which Ukrainian business operates and in the regulatory environment for social and cultural institutions in Ukraine. An important element to explain the whole context of European integration could be a series of studies for the Parliament, business and other society groups, undertaken by a reputable Ukrainian non-government expert institution which would assess the costs and benefits of the policy of European integration and of the measures agreed in the AA.

Finally, a major public information campaign would be necessary to ensure that economic actors can anticipate changes in regulation affecting businesses and social institutions. Clear communicated will be required on what benefits both business and civil society will receive from the AA and EU integration in the future.

So there is a carrot and a stick dilemma – the AA is a great opportunity to develop Ukraine better in long-term but has also heavy obligations, painful reforms, costs in short and medium – term and strong demand for improved public administration to manage committed reforms.

РОЗВИТОК КЛАСТЕРНИХ ІНІЦІАТИВ В ЄС В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

М. П. Хмара,

*кандидат економічних наук, науковий співробітник
науково-дослідної частини Інституту міжнародних відносин
Київського національного університету імені Тараса Шевченка*

Особлива увага до процесу кластеризації фірм зумовлена тим, що кластери є одним з інструментів підвищення конкурентоспроможності країни у світовому господарстві. Програми розвитку кластерів повинні бути засновані на детальному стратегічному та кластерному аналізі галузей економіки регіону та розроблені з залученням всіх зацікавлених сторін: органів влади (різного рівня), бізнес структур, асоціацій бізнесу, науково-дослідних та освітніх установ, фінансових організацій.

У цьому контексті показовим може бути досвід Франції, де про створення “полосів” конкурентоспроможності Урядовий комітет з підвищення конкурентоспроможності регіонів (СІАСТ) оголосив національний тендер. Групи-переможці одержували статус полюса конкурентоспроможності з фінансовими (субсидії, податкові пільги) і соціальними (полегшення соціального тягаря) перевагами, та пріоритетну підтримку з боку Національного агентства стимулювання наукових розробок (ANVAR) і Банку розвитку малого і середнього бізнесу (BDPME). Очікувалося близько 15 заявок. Претендентів виявилось 105. З них було відібрано 67 полюсів, включаючи 6 “проектів світового значення” (з них по 2 у найбільших регіонах Іль-де-Франс і Рон-Альпі), 8 “проектів з міжнародним потенціалом” і ще 53 проекти національного й регіонального рівня. На їх підтримку з бюджету було виділено сумарно 1,5 млрд євро на трирічний період, протягом якого хід роботи буде піддаватися регулярним перевіркам. Проекти світового значення, крім того, одержали додаткове фінансування від Агентства промислових інновацій і 3000 науковців [1].

При створенні кластерів пропонується дотримуватись таких організаційних принципів:

1) отримання доходу за межами сировинних галузей – на основі науково-обґрунтованих і технологічно реалізованих комплексних рішень, а також комерційних механізмів створити умови для переозброєння промисловості високих переділів (розробка приладів нового покоління, машинобудування, нові матеріали – полімери, надчисті матеріали, нанотехнології) і тим самим підготувати комплексні виробничо-технологічні пакети для вигідних інвестиційних вкладень. Подібні рішення, покладені в основу інвестиційних проєктів, є умовою формування в Україні зони вигідних грошових вкладень за рамками сектора добувної промисловості.

2) можливість зрощування нових типових рішень регіонального розвитку – технологічні пакети, що створюються в кластерах, можуть тиражуватися на різних територіях країни, формуючи регіональні площадки стратегічної зайнятості, у тому числі й на основі залучення до країни фахівців, що раніше з неї виїхали.

3) створення ланки для поєднання між фундаментальною наукою і комплексними розробками. Формування комплексних технологічних рішень є ключовою перевагою кластера, що забезпечує перехід знань, отриманих у лабораторіях академічних інститутів країни в промислові технології виробництва, а також у технологічне know-how приладів та інструментальних систем нового класу для різних галузей промисловості. Здійснюваний оборот знань (фундаментальних, технологічних, природничо-наукових, гуманітарних, економічних) складає основу комплексних технологічних рішень і нових форм управління системами промислового виробництва [2].

Ефективна кластерна політика уряду країн Європейського Союзу повинна враховувати те, що держава як політико-економічний суб'єкт змушена обирати найраціональніший шлях кластеризації економіки. Головна мета політики кластеризації, яку проводять світові держави, а саме країни-члени Європейського Союзу, полягає в отриманні максимальної вигоди від використання всіх можли-

ностей від кластерної (мережної) взаємодії завдяки об'єднанню промислового й наукового потенціалів. В сучасних умовах прогрес забезпечують не підприємства поодиночі, а їх об'єднання, групи або кластери. Аналіз світових процесів кластеризації в цілому доводить високу ефективність діяльності кластерних об'єднань та їх визначальний вплив на прискорення економічного розвитку. Кластер реалізує три основні програми: підвищення майстерності, зв'язок промисловості з університетами, підвищення конкурентоздатності малих підприємств.

Список використаних джерел

1. Стратегия полюсов: регионы повышают конкурентоспособность страны // Франция и Россия: перспективы сотрудничества. – Тематическое приложение «Страна-партнер» к еженедельнику «Экономика и жизнь». – 2007. – № 20. – С. 18–19.
2. Громыко Ю. В. Что такое кластеры и как их создавать? [Электронный ресурс] / Ю. В. Громыко; Сайт «О ситуации в России» // Альманах «Восток». – 2007. – № 1 (42). – Режим доступа:
http://www.situation.ru/app/j_art_1178.htm.
3. The 4th International Conference on Technology Policy and Innovation (Curitiba, Brazil, August 28-31, 2000).
4. Инновационный потенциал научного центра: методологические и методические проблемы анализа и оценки / В. И. Суслов и др. – Новосибирск : Сибирское научное издательство, 2007. – 276 с.
5. Куценко Е. Кластеры в экономике // Обозреватель-Observer. – 2009. – № 11. – С. 112–120.

ПЕРСПЕКТИВИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ВАЛЮТНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

Д. В. Малащук,

кандидат економічних наук, доцент,

*ДВНЗ Київський національний економічний
університет ім. Вадима Гетьмана*

Важливим для розвитку валютної політики України є її інтеграція з країнами ЄС. У стратегічному плані вона дозволяє досягти три взаємопов'язані цілі:

- привести макроекономічну політику відповідно до сучасних потреб світових інтеграційних процесів;
- забезпечити країні довгострокову перспективу розвитку і перетворити її у міцну економічно та політично незалежну державу;
- підвищити ефективність валютної політики через вдосконалення механізмів її формування та реалізації.

У практичному плані це дозволить:

- знизити залежність внутрішнього ринку від американського долара і поступове його витіснення з готівкових та безготівкових розрахунків;
- модифікувати валютну базу курсової політики НБУ;
- вдосконалити валютну структуру міжнародних резервів і зовнішніх запозичень;
- розвивати кредитне співробітництво з країнами ЄС;
- підвищити ліквідність ринку європейської валюти в Україні.

В Україні, як і в країнах Центральної та Східної Європи, основними умовами валютної євроінтеграції є встановлення демократичних принципів організації та регулювання валютного обігу, валютних операцій на міжбанківському валютному ринку України для всіх суб'єктів валютно-фінансової діяльності без дискримінації та утисків, гармонізація та уніфікація валютного

законодавства України до стандартів ЄС, створення сприятливих умов для потенційних учасників міжнародних розрахункових та фінансових операцій [1].

Заходами, які дозволять ефективно здійснити конвергенцію України та ЄС у валютній сфері на основі досвіду країн Центральної та Східної Європи є:

- збільшення обсягу зовнішньоекономічних та фінансових операцій між ЄС та Україною;
- використання режиму керованого плавання валютного курсу з подальшою лібералізацією і встановленням вільноплаваючого валютного курсу;
- диверсифікація золотовалютних резервів зі збільшенням частки валют країн ЄС;
- встановлення конвертованості національної валюти за капітальними операціями;
- уніфікація та гармонізація національного законодавства з директивами, нормами і стандартами ЄС.

Отже, головною метою концептуальних засад валютної політики держави повинно бути забезпечення стабільності національної грошової одиниці та валютної безпеки країни. У якості концептуальних необхідно вважати правові, організаційні, монетарні та немонетарні засади валютної політики [2].

Необхідно врахувати вплив процесів глобалізації та фінансової лібералізації на правове регулювання здійснення валютних операцій, що застосовуються у країнах Центральної та Східної Європи, в розвинених країнах світу та на наднаціональному рівні [3].

Трансформація механізму валютного регулювання в Україні має відбуватися на основі нової парадигми, яка втілює світові тенденції лібералізації руху потоків капіталу. Важливим є визнання необхідності змін пріоритетів валютної і грошово-кредитної політики України: поступовий перехід до режиму керованого, а потім і вільного плавання курсу гривні та встановлення інфляційних орієнтирів. Це дасть можливість на практиці почати вирішувати таку складну проблему, як формування об'єктивних умов для реалізації

ринкових механізмів курсоутворення гривні. Системна побудова механізму валютного регулювання має відображати потребу щодо об'єднання узгодженою спрямованістю окремих інструментів та підвищення рівня керованості ними, врахування специфіки системної дії інструментів валютного регулювання, пошуку шляхів гармонізації інтересів суб'єктів валютних відносин і відповідати принципам транспарентності, функціональної спрямованості, підпорядкованості загальноекономічним цілям. Важливого значення набуває поступова лібералізація правил роботи на валютному ринку з подальшим приведенням чинного законодавства у відповідність до стандартів країн ЄС і міжнародних організацій, з якими Україна має домовленості про співпрацю. Валютна лібералізація стимулюватиме надходження іноземних інвестицій, у тому числі приведе до спрощення порядку використання коштів з рахунків в іноземній валюті, зняття обмежень на репатріацію доходу від інвестицій у вигляді дивідендів за акціями і купонами за облігаціями тощо. Наявність великої кількості обмежень, їх низька прозорість, прогалини у законодавстві, існування подвійної асиметрії, відсутність єдиного регулятора створюють складний та заплутаний механізм регулювання фінансових операцій та додаткові можливості для корупції.

Список використаних джерел

1. Дзюблюк О. В. Валютна політика: підручник / О. В. Дзюблюк. – К. : Знання, 2007. – 422 с.
2. Єпіфанова М. А. Система валютного регулювання в Україні в умовах лібералізації фінансових ринків / Єпіфанова Марина Анатоліївна; Харківський національний економічний університет. – Харків, 2011. – 22 с.
3. Філіпенко Т. В. Концептуальні засади валютної політики держави / Т. В. Філіпенко // Вісник НТУУ «КПІ». Політологія. Соціологія. Право. – 2011. – Випуск 3 (11). – С. 166–171.

ПРОБЛЕМИ ПІДГОТОВКИ СУЧАСНИХ МЕНЕДЖЕРІВ

О. В. Акіліна,

*кандидат економічних наук, доцент,
Київський університет ім. Б. Грінченка*

І. М. Стадник,

*магістр факультету управління персоналом та маркетингу,
ДВНЗ Київський національний економічний
університет ім. Вадима Гетьмана*

Сильна національна економіка визначається ефективними правилами ведення бізнесу; стимулюючими розвиток бізнесу законами; розумною і зваженою інвестиційною політикою; раціональним використанням природних, інтелектуальних, фінансових і людських, зокрема, управлінських (менеджерських, лідерських) ресурсів. Не можна розглядати рівень розвитку економіки країни у відриві від рівня розвитку її управлінських кадрів і інститутів, що їх готують – це речі жорстко пов'язані між собою.

Проблемі підготовки майбутніх менеджерів в умовах ринкових відносин приділено увагу багатьма вітчизняними науковцями. Напрямки їх досліджень досить багатовекторні, зокрема модернізація системи вищої освіти та визначення основних засад трансформації вищої освіти в Україні на початку XXI століття (В. Андрущенко, С. Баранова, В. Берека, Т. Бірюкова, В. Кремень, М. Михальченко, В. Третьяченко [1– 4; 7] та ін.).

Зростаюча роль регіоналізації і глобалізації в сучасному світі зумовлює необхідність вирішувати проблеми управління вже в масштабах не підприємства, а мереж взаємозв'язаних організацій, часто розташованих у різних частинах світу. Це вимагає інших підходів до менеджменту, іншої культури і філософії менеджменту. Окремі країни по-різному підійшли до вирішення проблеми підготовки менеджерів. Водночас можна визначити загальні тенденції розвитку навчання. Зокрема, у США створена найпотужніша

інфраструктура, підготовку менеджерів проводять більше ніж 1500 вищих навчальних закладів. Понад 600 шкіл бізнесу діють у рамках багатопрофільних університетів [5].

Система підготовки управлінських кадрів у США включає три основні елементи. Підготовка менеджерів здійснюється в рамках загальної системи освіти, у приватній мережі Американської асоціації управління і безпосередньо в промислових фірмах [5; 6]. Організація й методи навчання управлінського персоналу давно стали предметом американського експорту в інші країни. У зв'язку із цим найбільш цікавим є аналіз організації та самих підходів до підготовки управлінських кадрів у Гарвардській школі бізнесу. Школа прагне максимально наблизити процес навчання до реальної ділової практики. В основі навчання майбутнього керівника лежить метод ситуацій, який полягає в «натаскуванні» на вирішення типових практичних проблем. Увага зосереджується на вивченні ділових ситуацій.

Також викликає інтерес, що практично всі великі й більшість середніх підприємств США мають власні програми освіти. У них бере участь більше ніж 50 тис. викладачів, щорічно на ці програми витрачається близько 100 млрд дол. [5]. Так, “General motors” має власний вищий навчальний заклад у м. Флінте з п'ятирічним курсом навчання, де працює близько тисячі викладачів. Оригінальна система навчання тут ідеально об'єднує теорію і практику та організована таким чином, що особа, яка навчається, два тижні слухає лекції, а наступні два тижні працює у фірмі.

З огляду на вищезгадане, якість освіти менеджерів в нашій країні, на наш погляд, знаходиться на досить низькому рівні. Це стосується як базової вищої освіти, яка дається у ВНЗ, так і бізнес-шкіл та курсів підвищення кваліфікації менеджерів. На цьому пункті слід зупинитися детальніше, оскільки він і є коренем усіх проблем. Розпочнемо з того, що менеджмент – як спеціальність з'явився у вітчизняних ВНЗ порівняно недавно, близько 20 років тому, але найцікавішим є те, що викладачі почали освоювати цей предмет паралельно із студентами. Навіть у теперішній час, непоодинокі випадки, коли менеджменту

навчають викладачі, які, у кращому разі, не мають ніякого практичного досвіду в управлінні організаціями, а в гіршому – не мають спеціальної освіти. Щоб хоч якось змінити ситуацію з відсутністю кваліфікованих кадрів в кращу сторону управлінці вищої і середньої ланки поступають в різні бізнес-школи і програми МВА. Але і там є колосальні проблеми як в управлінні самим навчальним процесом, так і в рівні підготовленості викладачів.

Сучасні науковці зазначають, що якість і ефективність підготовки майбутніх менеджерів, як конкурентоздатних фахівців, значною мірою залежить від змісту й форм навчально-виховного процесу, впровадження нетрадиційних технологій інтенсивного навчання, підвищення рівня професійної компетентності.

Якщо проаналізувати перелік навчальних дисциплін підготовки менеджерів, то на соціально-гуманітарну підготовку відводиться близько 17,5%, на фундаментальну та природничо-наукову – 11,2%, економічну – 15%, професійну та практичну – 56,3%. Отже, враховуючи сферу діяльності менеджера, можна вважати, що кількість дисциплін економічного спрямування є дещо замалою порівняно з іншими циклами. Адже в умовах конкурентного середовища менеджери мають бути більш економічно підготовленими до професійної діяльності, що пов'язано зі специфікою умов праці та професійних обов'язків.

Якщо враховувати форми і методи навчання майбутніх менеджерів, то варто відзначити, що перевага надається лекційним видам навчальних занять і самостійній роботі студентів. Слабо представлена підготовка менеджерів за допомогою активних методів навчання, які повинні бути пріоритетними формами їх практичної підготовки. Адже саме активні засоби навчання формують професійні якості фахівця, являються своєрідним полігоном, на якому менеджери можуть відпрацювати свої професійні навички. Проблему можна вирішити за рахунок впровадження в практику підготовки менеджерів систематичного навчання з використанням тренінгів, в структуру яких входять: ділові, рольові, імітаційні ігри та інші методи активного навчання. Доцільно включити наступні види тренінгів: тренінг ефективної комунікації; тренінг

ефективної поведінки в конфлікті; тренінг креативності; тренінг по формуванню команди; мотиваційний тренінг щодо ефективності діяльності; тренінг методів саморегуляції; тренінг ефективного лідерства; тренінг управління часом; тренінг цілеполягання.

Професійна підготовка менеджерів повинна ставити за мету формування не тільки системи знань, умінь, навичок, але й розвиток специфічних рис особистості, що відповідають вимогам майбутньої професійної діяльності. Тобто перед вищим навчальним закладом постає серйозна проблема цілісного розвитку особистості. Відомий менеджер Л. Якокка вважає: “Головна причина, по якій здатним менеджерам не вдається кар’єра, криється в тім, що вони погано взаємодіють зі своїми колегами і підлеглими” [9]. На думку президентів 41 великих японських компаній, менеджер повинен мати якості: енергійна ініціативність і рішучість, у тому числі в умовах ризику (42%), довгострокове передбачення і гнучкість (34%), широта поглядів, глобальний підхід (29%), завзята робота і безупинне навчання, самовдосконалення (10%), здатність цілком використовувати можливості співробітників за допомогою правильного розміщення і справедливих санкцій (24%), готовність вислуховувати думки інших (22%), здатність створювати колектив і гармонічну атмосферу в ньому (20%), особиста чарівність (22%), уміння чітко формулювати мету й установки (17%), уміння правильно використовувати свій час (16%), готовність використовувати відкритий стиль управління (19%) [8].

Отже, враховуючи вищезгадане, можна зробити висновок щодо потреби більш цілеспрямованої та змістовної підготовки сучасних менеджерів, з пріоритетним формування у них спеціалізовано-професійної та соціально-особистісної компетентності. Наша бізнес-освіта повинна готувати фахівців з інтегрального управління процесами розвитку усіх сфер життя суспільства, фахівців, що усвідомлюють відповідальність в глобальному контексті; адаптувати світовий досвід до умов трансформаційної країни, якою являється Україна, щоб сприяти її інтеграції у світові процеси.

Специфічними принципами підготовки майбутніх менеджерів у вітчизняній системі вищої освіти повинні стати: 1) орієнтація підготовки керівників на загальні закономірності розвитку національної системи освіти; 2) психологічне обґрунтування системи освіти майбутніх менеджерів; 3) орієнтація професійної підготовки управлінських кадрів на індивідуальні особливості фахівця; 4) зосередження уваги системи освіти і самого майбутнього управлінця на розвитку особистості; 5) безперервність освіти; 6) проектування, планування та моделювання управлінського розвитку та управлінського шляху в системі управління; 7) забезпечення зворотного зв'язку; 8) максимальне наближення навчання до реальної практики за допомогою ділових ігор, створення ділових ситуацій тощо; 9) цілісність формування особистості; 10) індивідуалізація навчання та підготовки управлінських кадрів.

Список використаних джерел

1. Баранова С. В. Професійна відповідальність в управлінській діяльності (соціально-психологічний аспект): монографія / С. В. Баранова. – Луганськ: Світлиця, 2006. – 200 с.
2. Берека В. Є. Магістерська підготовка майбутніх менеджерів освіти: монографія / В. Є. Берека. – Хмельницький : Вид-во ХГПА, 2008. – 357 с.
3. Бірюкова Т. Ф. Болонський імператив підготовки майбутніх менеджерів у системі вищої освіти / Т. Ф. Бірюкова // Творчість та освіта у вимірах XXI століття: матеріали VIII Міжн. наук.-практ. конф., 12-13 травня 2005 р. – К. : ІВЦ “Видавництво «Екмо», 2005. – С. 92–93.
4. Бірюкова Т. Ф. Специфіка формування конкурентоздатного менеджера у національній системі вищої освіти / Т. Ф. Бірюкова // Практична філософія. – 2005. – № 3 (17). – С. 114–120.
5. Бокова Т. Н. Высшее образование в США: исторический анализ (XVII–XX вв.) / Т. Н. Бокова // Вестн. Пятигор. гос. лингвист. университета. – 2011. – № 4. – С. 285–288.

6. Ефремов В. С. Стратегия американских школ бизнеса на рубеже XXI столетия / В. С. Ефремов // Менеджмент в России и за рубежом. – 1998. – № 1. – С. 39–55.

7. Третьяченко В. В. Управлінські команди: методологія та теорія, формування і розвиток: монографія / В. В. Третьяченко. – Луганськ : СНУ ім. В. ДАЛЯ, 2004. – 300 с.

8. Пронников В.А. Управление персоналом в Японии / В. А. Пронников, И. Д. Ладанов. – М. : Наука, 1989. – 205 с.

9. Якокка Ли. Карьера менеджера / Ли Якокка; пер. с англ. – Минск : Попурри, 2007. – 544 с.

УКРАЇНА – БРІКС: ПЕРСПЕКТИВИ СПІВРОБІТНИЦТВА

І. О. Верижченко,

*кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри
менеджменту зовнішньоекономічної діяльності,
Національна академія статистики, обліку та аудиту*

О. С. Пустовойтова,

*магістрант кафедри менеджменту
зовнішньоекономічної діяльності,
Національна академія статистики, обліку та аудиту*

Серед різноманіття економік, що розвиваються особливе місце належить країнам БРІКС (Бразилії, Росії, Індії, Китаю та Південно-Африканській Республіці (ПАР)) в аспекті їх зростаючого впливу на подальший розвиток і управління глобальними процесами. Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) у своєму дослідницькому звіті за 1997 рік дійшла висновку, що до 2020 р. частка присутності розвинених країн у світовій системі складе 1/3, країн, що розвиваються – 2/3, у той час як ВВП Бразилії, Росії, Індії та Китаю досягне 1/3 загальносвітового обсягу ВВП [1]. Суттєвою є також роль країн БРІКС у світовій торгівлі. У 2012 р. сукупний обсяг експорту держав “п’ятірки” досяг 3,2 трлн дол. США, імпорту – 2,9 трлн дол. США, частка у світовому обсязі торгівлі збільшилася з 7,3% до 16,9% (з 2001 по 2012 рр. відповідно) (табл. 1).

Таблиця 1

Торгівля країн БРІКС зі світом

млрд дол. США

Показники	2001 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.
Експорт	494,13	2352,46	1887,07	2464,08	3065,88	3192,41
Імпорт	417,29	1976,12	1634,20	2235,54	2837,86	2948,13
Зовнішня торгівля	911,42	4328,57	3521,26	4699,62	5903,74	6140,53

Джерело: складено за [3].

Враховуючи формування багатополярної системи міжнародних відносин, яка вимагає різнобічної зовнішньої політики, а також з огляду на посилення впливу БРІКС в світі, представники групи є перспективними економічними партнерами України. У 2012 р. наша держава імпортувала із БРІКС 43% товарів і послуг, в т.ч. 3/4 – із Росії, а експортувала – 32,3%. Проте частка України у загальній структурі експорту країн БРІКС становила лише 0,77% [2].

Росія залишається головним торговельним партнером України: станом на 2012 р. її частка склала 1/3 усього зовнішньоторговельного обороту товарами, що дорівнювало 45 млрд дол. США, в т.ч. 17,6 млрд дол. США експорту та 27,4 млрд дол США імпорту (табл. 2). Росіяни активно споживають українські електродвигуни, насосно-компресорну техніку, метали, продовольчі товари.

Таблиця 2

**Динаміка зовнішньої торгівлі товарами України та Росії
у 2006-2012 рр.**

Показники	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.
Експорт, млрд дол.США	8,7	12,7	15,7	8,5	13,4	19,8	17,6
% до попереднього року	115,5	146,4	124,2	54,0	158,1	147,6	89,0
Імпорт, млрд дол. США	13,8	16,8	19,4	13,2	22,2	29,1	27,4
% до попереднього року	107,4	122,1	115,3	68,2	167,7	131,2	94,1
Зовнішньоторго- вельний оборот, млрд дол. США	22,5	29,5	35,1	21,7	35,6	48,9	45,0
% до попереднього року	110,4	131,5	119,1	61,8	164,0	137,4	92,0

Джерело: складено за [4].

Останнім часом зростає зовнішньоторговельний оборот з Китаєм. За даними Держстату в I півріччі 2013 р. експорт збільшився на 60,7% до 1,4 млрд дол. США – в основному за рахунок залізорудної сировини (ЗРС), яка займає 61% від вітчизняного експорту в дану країну. У січні-червні поставки зросли на 19,4% до 850 млн дол. США. У свою чергу, китайський імпорт збільшився на

19% майже до 4 млрд дол. США, це в першу чергу електричні машини (28,6% в структурі імпорту).

Серед членів БРІКС є не тільки Китай і Росія, які намагаються використувати співпрацю з Україною в якості своїх геополітичних і економічних інтересів, але також Індія і Бразилія, які зацікавлені в інтелектуальному і технологічному потенціалі. Наприклад, пріоритети співробітництва між Україною та Бразилією можна розглядати в таких сферах взаємодії: торговельно-економічній, космічній, військово-технічній та енергетичній галузях. Бразилія зацікавлена у придбанні в Україні газоперекачувальних станцій і газотурбінних когенераційних установок. Україна готова поставляти гірничодобувні машини, устаткування для нових бразильських електростанцій і портової інфраструктури [5]. Між Індією і Україною існують взаємовигідні інтереси в розвитку співпраці у: науково-дослідній, військово-технічній, гірничодобувній галузях, в сфері інфраструктури. Індія зацікавлена в модернізації автодоріг, реконструкції газопроводів, у створенні нових виробничих потужностей у важкому, енергетичному і транспортному машинобудуванні, чорній металургії [6].

За результатами розрахунків, проведених за допомогою пакета прикладних програм MS Excel, отримуємо прогностичні значення експорту та імпорту України з країнами БРІКС в короткостроковій перспективі (рис. 1 та рис. 2).

Таким чином, через декілька років, за умов стабільного розвитку глобальної економіки, сукупний український товарний експорт до держав БРІКС може перевищити 35 млрд дол. США, а імпорт з країн об'єднання – 55 млрд дол. США. Взаємовигідна співпраця з країнами БРІКС, зокрема з Бразилією та Індією, може сприяти розвитку, перш за все, наукомістких галузей промисловості (машинобудування, авіабудування, приладобудування і т.д.) з отриманням продукції з високою доданою вартістю, а не тільки виробництва сировини або напівфабрикатів, що остаточно асоціюватиме Україну з країною колоніальної ринкової економіки.

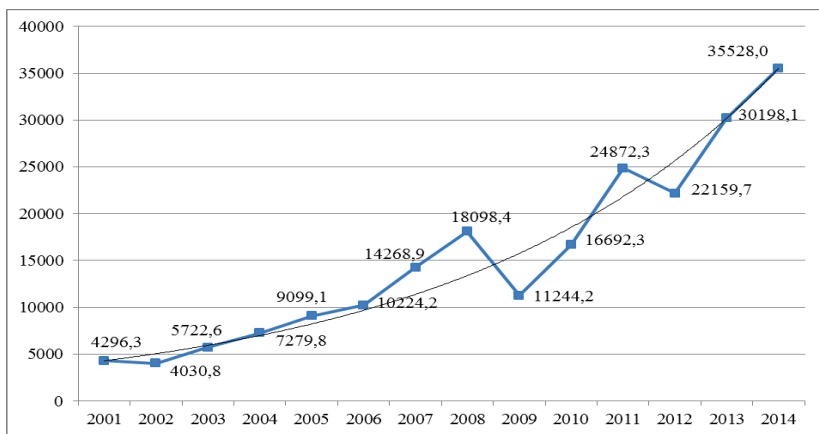


Рис. 1. Динаміка експорту України до країн БРІКС, 2001-2014 рр. (прогноз), млн дол. США

Джерело: складено за [4].

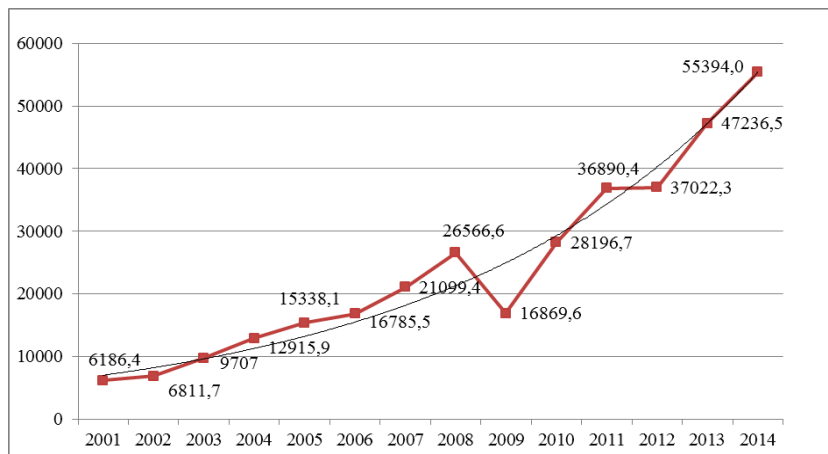


Рис. 2. Динаміка імпорту України з країн БРІКС, 2001-2014 рр. (прогноз), млн дол. США.

Джерело: складено за [4].

Список використаних джерел

1. Gillian Tett. The story of the Brics [Electronic resource] / Gillian Tett. – Access mode: <http://www.ft.com/cms/s/0/112ca932-00ab-11df-ae8d-00144feabdc0.html#axzz2haHJb7T9>.
2. Задувайло Л. М. Нові інтеграційні групи: особливості розвитку та можливості для України [Електронний ресурс] / Л. М. Задувайло, А. В. Фролов // Ефективна економіка. – 2013. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2258>.
3. Trade Map. International trade centre [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.trademap.org/index.aspx?ReturnUrl=%2fSelectionMenu.aspx>.
4. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
5. Прасолов А. Сотрудничество Украины и Бразилии имеет значительный потенциал [Электронный ресурс] / А. Прасолов // Новости на Gazeta.ua. – Режим доступа: http://gazeta.ua/ru/articles/politics/_sotrudnichestvo-ukrainy-i-brazilii-imeet-znachitelnyj-potencial-prasolov/525572.
6. Кухалейшвили Г. Индия: перспектива Украины в Южной Азии [Электронный ресурс] / Г. Кухалейшвили // Агенство стратегических исследований. – 2012. – Режим доступа: <http://sd.net.ua/2012/11/16/india-ukraine-perspektiva.html>.

ПОНЯТТЯ ТА ЕВОЛЮЦІЯ СВІТОВИХ ЕКОНОМІЧНИХ КРИЗ

В. І. Гладкова,

*кандидат фізико-математичних наук, старший науковий співробітник,
доцент кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності,
Національна академія статистики, обліку та аудиту*

Т. В. Охота,

*магістрант кафедри менеджменту
зовнішньоекономічної діяльності,
Національна академія статистики, обліку та аудиту*

В наш час широко вжитку зазнала фраза “економічна криза”. В розумінні багатьох ця фраза означає щось негативне, але насправді криза як поняття не має ні негативного, ні позитивного змісту.

Перш за все під цим поняттям зарубіжні та вітчизняні вчені розуміють: криза (від грец. $\chi\rho\iota\sigma\iota\varsigma$ – вихід, закінчення) – це рішення, поворотний пункт, тяжкий перехідний стан [6]. Економічна криза – різке погіршення економічного стану країни, що виявляється в значному спаді виробництва, порушенні виробничих зв’язків, що склалися, банкрутстві підприємств, зростанні безробіття, і у результаті – в зниженні життєвого рівня, добробуту населення [3]. Оскільки криза це повторне явище, то воно було в минулому і буде повторюватись в майбутньому. Для кращого вивчення економічних криз, а головне їх шкідливих наслідків для світової економіки проаналізуємо причини виникнення криз у світовій економіці у різний час. Є багато поглядів економістів на причини виникнення економічних криз в світі, серед них є такі:

- Д. Рікардо такою причиною вважав несправедливість у розподілі багатства;
- С. де Сісмонді пояснював кризи недоспоживанням народних мас, невідповідністю між виробництвом і споживанням [4];

– К. Маркс найбільш глибинною причиною кризи називав основну суперечність капіталістичного способу виробництва – суперечність між суспільним характером виробництва і приватно капіталістичним характером привласнення результатів цього виробництва;

– М. Туган-Барановський причину криз вбачав у диспропорційності розвитку економіки, тобто у нерівномірному розвитку всіх галузей [5];

– Дж. Кейнс пояснював економічні кризи дією основного психологічного закону, згідно з яким люди “схильні, як правило, збільшувати споживання із зростанням доходів, але не такою мірою, якою зростає дохід” [2];

– К. Родбертус вважав, що кризи кореняться в недостатності споживання, викликаного нерівномірним розподілом національного доходу, тобто причиною криз є те, що “при зростаючій продуктивності суспільної праці заробітна платня робочих класів стає все меншою і меншою часткою національного продукту”;

– Р. Гильфердінг стверджував, що кризи викликаються не пропорційністю розвитку галузей з високою і низькою органічною будовою капіталу. В результаті цього виникає перенакопичення і надвиробництво в галузях з високою органічною будовою капіталу, що і викликає економічну кризу [3].

Перша світова економічна криза, яка завдала удару одночасно по США, Німеччині, Англії та Франції сталася в 1857 році. Криза почалася в США. Причиною послужили масові банкрутства залізничних компаній і обвал ринку акцій. У тому ж році криза перекинулася на Англію, а потім на всю Європу. Хвиля біржових хвилювань прокотилася навіть по Латинській Америці.

Наступна світова економічна криза, пов’язана з післявоєнним підвищенням купівельної спроможності національної валюти і спадом виробництва, сталася 1920-1922 роках. Явище було пов’язане з банківськими і валютними кризами в Данії, Італії, Фінляндії, Голландії, Норвегії, США і Великобританії.

1929-1933 роки – час Великої депресії. На Нью-Йоркській фондовій біржі відбулося різке зниження акцій, що ознаменувало початок найбільшої в історії світової економічної кризи. Вартість цінних паперів впала на 60-70%, різко

знизилися ділова активність, був скасований золотий стандарт для основних світових валют.

Перша післявоєнна світова економічна криза почалася в кінці 1957 року і тривала до середини 1958 року. Вона охопила США, Великобританію, Канаду, Бельгію, Нідерланди і деякі інші капіталістичні країни.

19 жовтня 1987 американський фондовий індекс Dow Jones Industrial обвалився на 22,6%. Слідом за американським ринком обвалилися ринки Австралії, Канади, Гонконгу. Можлива причина кризи: відтік інвесторів з ринків після сильного зниження капіталізації декількох великих компаній.

У 1997 році – Азіатська криза. Наймасштабніше падіння азіатського фондового ринку із часів Другої світової війни. Кризу спричинив відтік іноземних інвестицій з країн Південно-Східної Азії.

У 1998 році – Російська криза, спричинена великим державним боргом Росії, низькими світовими цінами на сирову і пірамідами державних короткострокових облігацій [1].

Кризи супроводжують всю історію людського суспільства, незважаючи на те, що в останні десятиліття світовою спільнотою створені механізми по запобіганню світових криз. Антициклічне регулювання економіки – це свідомі й цілеспрямовані дії держави й, частково, могутніх корпорацій і наднаціональних органів на промисловий цикл із метою зменшення глибини циклічних криз, стабілізації господарської кон'юнктури й темпів економічного росту. Найважливіша роль у цьому регулюванні належить державі. Перевага методу антициклічного регулювання в тім, що його можна застосовувати дуже оперативно, не приймаючи відповідного закону. Важливо лише точно визначити час підвищення або зниження процентної ставки.

Список використаних джерел

1. Барановський О. І. Сутність і різновид фінансових криз / О. І. Барановський // Фінанси України. – 2009. – № 6. – С. 3–13.
2. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег / Дж. М. Кейнс. – М. : «Прогресс», 1978. – 395 с.

3. Основи економічної теорії: підручник / [О. О. Мамалуй, О. А. Гриценко, Л. В. Гриценко та ін.]. – К. : Центр навч. літ-ри, 2008. – 437 с.
4. Сисмонди С. Новые начала политической экономии / С. Сисмонди. – М. : Директмедиа Паблицинг, 1936. – 319 с.
5. Туган-Барановский М. И. Периодические промышленные кризисы. Общая теория кризисов / М. И. Туган-Барановский. – М. : Наука-РОССПЭН, 1997. – 219 с.
6. Портал «Вікіпедія» [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.uk.wikipedia.org.

ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ ЯК ФАКТОР ПОСИЛЕННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ КРАЇНИ

О. А. Іващенко,

*кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри
менеджменту зовнішньоекономічної діяльності,
Національна академія статистики, обліку та аудиту*

О. М. Буренок,

*магістрант кафедри менеджменту
зовнішньоекономічної діяльності,
Національна академія статистики, обліку та аудиту*

Приплив іноземного капіталу сприяє трансформації й модернізації економіки, прискорює промисловий розвиток, допомагає у створенні нових інвестиційних інститутів, додаткових робочих місць. Відповідно до законодавства України (Закон України “Про режим іноземного інвестування”) під іноземними інвестиціями розуміють цінності, що вкладаються іноземними інвесторами в об’єкти інвестиційної діяльності відповідно до законодавства України з метою отримання прибутку або досягнення соціального ефекту [1]. Від ефективності інвестиційної політики залежать стан виробництва, положення і рівень технічної оснащеності основних фондів підприємств народного господарства, можливості структурної перебудови економіки, вирішення соціальних і екологічних проблем [5].

Приймаючи рішення про вкладення капіталу в ту чи іншу сферу, іноземний інвестор розглядає проблему конкурентних переваг об’єкта інвестування в комплексі. Для нього важливо, щоб висока конкурентоспроможність забезпечувалась на всіх етапах прийняття інвестиційних рішень, а безпосередньо об’єкт інвестування і сфера його діяльності мали конкурентні переваги. Тому на теоретичному рівні важливо оцінити конкурентоспроможність на всіх етапах прийняття інвестиційних рішень, від вибору країни-

реципієнта до визначення конкретного інвестиційного проекту. Адже сприймаючи конкурентоспроможність як систему виміру і оцінки привабливості об'єкта інвестування, іноземний інвестор може визначити відповідні пріоритети, цілі і способи досягнення поставленої мети. Конкурентоспроможність економіки, методи її визначення та зв'язок із динамікою зростання на різних етапах економічного циклу суттєво позначаються на ґрунтовності стратегічних рішень держави на всіх рівнях економіки [6].

Міжнародний інститут менеджменту сформулював сутність конкурентоспроможності на рівні національної економіки у вигляді так званих “золотих правил”: стабільне та передбачуване законодавство; гнучка структура економіки; інвестиції у традиційні та технологічні інфраструктури; стимулювання приватних заощаджень та внутрішніх інвестицій; агресивність експорту та привабливість внутрішнього ринку; якість, гнучкість та прозорість управління та адміністрування; взаємозалежність заробітної плати, продуктивності праці та податків; скорочення розриву між мінімальними та максимальними доходами, зміцнення середнього класу; інвестиції в освіту та підвищення кваліфікації; баланс переваг глобалізації економіки та національних особливостей.

В умовах економічної глобалізації проблема реалізації конкурентних переваг країни на світових ринках значно ускладнилась. Особливо вона загострилась під час світової економічної кризи, яка підкреслила всі вади та недосконалості національних економік. Їх структура, що забезпечувала життєздатність економічної системи в період поживлення та зростання світової економіки виявила відсутність стратегічних резервів конкурентоспроможності під час економічного спаду [4].

Підвищення конкурентоспроможності в ключових секторах може допомогти Україні залучити іноземні інвестиції, стимулювати створення робочих місць і поліпшити довгострокові перспективи зростання [3]. Задля розуміння стану розвитку економіки України та її місця на міжнародній арені, на мою думку, слід проаналізувати рівень глобальної конкурентоспроможності України, який представили такі центри з вивчення конкурентоспроможності

країн як Міжнародний інститут розвитку менеджменту (IMD) та Всесвітній економічний форум (ВЕФ) .

За даними рейтингу конкурентоспроможності країн Україна має 73 позицію, так згідно IMD Україна в 2013 році є однією з 22 країн, які поліпшили свої позиції з 2012 року.

Збільшення обсягів іноземного капіталу має позитивний вплив на економічний розвиток України. За підсумками рейтингу Світового банку “Ведення бізнесу 2013” (Doing Business 2013) Україна не тільки покращила свої позиції на 15 пунктів (до 137 місця із 185 країн), а й увійшла до списку із 23 країн світу – найбільших реформаторів умов ведення бізнесу у 2011 – 2012 рр., які оцінює даний рейтинг. Україна також увійшла до списку країн-лідерів зростання у рейтингу серед країн СНД поряд із Вірменією і на 9 позицій скоротила своє відставання від Росії, яка зайняла 112 місце у рейтингу Doing Business 2013 [5].

З метою сприяння залученню й ефективному використанню вітчизняних та іноземних інвестицій для забезпечення розвитку економіки України, прискорення її інтеграції в європейську і світову економічні системи, забезпечення права приватної власності й права на підприємницьку діяльність утворено Раду вітчизняних та іноземних інвесторів при Президентові України.

З 1 січня 2013 року набув чинності Закон України від 06.09.2012 № 5205 “Про стимулювання інвестиційної діяльності у пріоритетних галузях економіки з метою створення нових робочих місць” [6], який визначає основи державної політики в інвестиційній сфері протягом 2013 – 2032 років щодо стимулювання залучення інвестицій у пріоритетні галузі економіки та спрямований на створення умов для активізації інвестиційної діяльності шляхом концентрації ресурсів держави на пріоритетних напрямках розвитку економіки з метою створення нових робочих місць, розвитку регіонів. Залучення іноземних інвестицій дає можливість формувати конкурентоспроможну ринкову систему економічних відносин в Україні. Іноземна діяльність інвестора зумовлена розвитком господарських зв'язків між країнами світу, і залежить як від

об'єктивних економічних законів, так і від політико-економічної мети діяльності національних держав у світовому політичному та господарському просторі [2].

Отже, важливою умовою успішного залучення іноземних інвестицій є формування системи інвестиційної (національної) конкурентоспроможності. Інвестиційну конкурентоспроможність з позиції іноземного інвестора слід розглядати як багаторівневу систему. У більшості випадків, інвесторів цікавлять усі рівні конкурентних переваг у звичному, зростаючому за масштабом, розташуванні: продукція, підприємство, галузь, регіон, країна (від конкретного до загального). Такий агрегований характер конкурентоспроможності дозволяє іноземному інвестору оцінити в комплексі конкурентні переваги від продукції до економіки країни загалом, що дозволить йому прийняти правильне рішення щодо інвестування.

Країнам перехідного періоду, таким, як Україна, необхідно залучати інвестиції в здійснення структурної перебудови економіки, інвестиційної реконструкції та модернізації виробництва. Необхідність залучення іноземних інвестицій зумовлюється тим, що Україна не може власними ресурсами забезпечити ефективні структурні зміни в економіці та стати конкурентоспроможною економічною силою на європейському та світовому ринках. Зростання іноземних інвестицій призведе до вищих темпів економічного зростання та більших податкових надходжень, які можуть бути використані для покращення рівня життя і добробуту населення, що підвищить рівень конкурентоспроможності України на міжнародній арені. Таким чином, іноземні інвестиції та національна конкурентоспроможність – одні з головних чинників економічного розвитку будь-якої країни.

Список використаних джерел

1. Басва О. Іноземні інвестиції та економічний розвиток у перехідний період / О. Басва, О. Васильченко // Галицький економічний вісник. – 2013. – №1 (40). – С. 40–44.

2. Іващенко О. А. Домінанти конкурентоспроможності України в посткризовий період / О. А. Іващенко // Інноваційна економіка. Всеукраїнський науково-виробничий журнал. – 2012. – № 11. – С. 38–42.

3. Навроцька Н. А. Конкурентоспроможність Української економіки в умовах глобалізації / Н. А. Навроцька // Вісник Донецького національного університету (Економіка і право). Випуск 2. Частина 1. – Донецьк : ДНУ, 2010. – С. 278–285.

4. Навроцька Н.А. Пріоритети іноземного інвестування в економіку України / Н.А. Навроцька // Економічний простір. – 2012. – № 58. – С. 19–26.

5. Сиволап Л.А. Державна інвестиційна політика України в умовах післякризової адаптації національної економіки / Л.А. Сиволап // Проблемы и перспективы развития сотрудничества между странами Юго-Восточной Европы в рамках Черноморского экономического сотрудничества и ГУАМ: сборник научных трудов. – Стамбул-Донецк: ДонНУ, РФ НИСИ в г. Донецке, 2010. – Т.1. – С. 316–318.

6. Уніят А.В. Критерії та оцінка конкурентоспроможності країн на міжнародному рівні / А. Уніят // Галицький економічний вісник. – 2009. – № 2. – С. 7–13.

СТРАТЕГІЧНІ ОРІЄНТАЦІЇ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ЗОВНІШНІХ РИНКАХ

В. В. Матей,

*кандидат економічних наук, доцент кафедри
менеджменту зовнішньоекономічної діяльності,
Національна академія статистики, обліку та аудиту*

Економічний розвиток будь-якої країни залежить передусім від ступеня її включення у світогосподарські зв'язки, в основі яких лежить процес інтернаціоналізації продуктивних сил. Активізації інтернаціоналізації сприяє діяльність ТНК, які створюють виробничі потужності у різних країнах світу. Українським підприємствам протягом останніх десятиліть також залучаються до цих процесів, що зумовлює необхідність визначення їх стратегічної орієнтації на зовнішніх ринках.

Українські компанії застосовують різні підходи до здійснення міжнародної діяльності. Для визначення цих підходів використовується модель EPRG. Базисом останньої є модель EPG, що розроблена американським вченим Говардом Перлмуттером у 1969 році. Відповідно до неї виділяються три виміри міжнародної діяльності підприємства – етноцентризм (Ethnocentric, E), поліцентризм (Polycentric, P), геоцентризм (Geocentric, G) [1]. В 1979 році базова модель була розширена четвертою складовою – регіоцентризм (Regiocentric, R) [2].

Розглянемо окремо кожен складову моделі EPRG. Етноцентризм передбачає, що зарубіжні операції підприємства підпорядковуються внутрішнім операціям. Міжнародний ринок розглядається як вторинний по відношенню до внутрішнього. Підприємство схильне до централізації основних маркетингових рішень і має тенденцію відтворювати на зовнішніх ринках політику і процедури, які використовуються на внутрішньому ринку.

Поліцентрична орієнтація спрямована на врахування специфіки соціально-культурного середовища бізнесу в різних країнах. Стратегічні рішення змінюються від країни до країни, в яких діє компанія. Маркетинг здійснюється на територіальній основі, акцент робиться на розбіжностях між ринками.

Регіоцентрична орієнтація – зосередження повноважень та комунікаційних потоків на регіональному рівні. Світовий ринок розглядається як сукупність ринків, що мають деякі спільні характеристики.

Геоцентрична або глобальна орієнтація передбачає, що діяльність компанії по всьому світу здійснюється шляхом співробітництва штаб-квартири та філій для розробки загальних стандартів та процедур. Маркетингові рішення приймаються для єдиного світового ринку.

Здійснення українських інвестицій за кордон відповідає традиційному сценарію інтернаціоналізації бізнесу. Вітчизняні компанії поступово проходять всі 4 етапи інтернаціоналізації. Але головним чином для українських представників на зовнішніх ринках характерна поліцентрична та регіоцентрична орієнтація. Регіоцентрична орієнтація характерна для підприємств харчової промисловості, металургії, телекомунікаційної галузі тощо, для яких складно досягти повної стандартизації управлінських процедур. Розширенню діяльності у світовому масштабі та виходу за регіональні рамки перешкоджають, насамперед, наявність значних бар'єрів входу на ключові ринки для української продукції, а також відсутність досвіду глобальної діяльності. Серйозною перешкодою переходу вітчизняних підприємств до геоцентризму є також низькі темпи економічного розвитку.

Основною конкурентною стратегією для українських підприємств на зовнішніх ринках є стратегія низьких витрат. Цієї стратегії дотримуються металургійні заводи, хімічні заводи з виготовлення мінеральних добрив, агровиробники. Продукція саме цих галузей складає основну частину українського експорту. Щодо іншої базової конкурентної стратегії – стратегії диференціації, то варто зазначити, що наші підприємства володіють

обмеженими можливостями з виробництва диференційованої продукції у світовому масштабі.

Останніми роками все більше українських підприємств прагнуть стати глобальними гравцями і роблять відповідні кроки в цьому напрямку – купують зарубіжні активи або створюють нові виробництва за кордоном. Наприклад, автомобільна транснаціональна компанія “УкрАВТО” є найбільшим виробником автомобілів в Україні, до складу якого входять два заводи в Україні з виробництва автомобілів та два в Польщі, 10 заводів з виробництва комплектуючих в Україні та 12 в сусідній Польщі [3]. Металургійна корпорація “Індустріальний Союз Донбасу” володіє активами в Україні, Угорщині, Польщі, що дозволяє їй входити до числа 30 найбільших металургійних компаній світу [4]. Компанія “Рошен” має виробничі потужності у 3 країнах (Україна, Росія, Литва), а продукція представлена більше ніж в 20 країнах світу [5]. Корпорація “Систем кепітал менеджмент” включає більше сотні підприємств у сфері металургії, фінансів, енергетики, телекомунікацій, медіа та інших галузей, володіє активами в Україні, Росії, США, Італії, Великобританії, Швейцарії, Болгарії [6].

Отже, можна підсумувати, що українські підприємства дотримуються переважно поліцентричної та регіоцентричної орієнтації у своїй міжнародній діяльності; існують об’єктивні перешкоди для переходу до геоцентризму; стратегія низьких витрат є ключовою конкурентною стратегією.

Список використаних джерел

1. Perlmutter, Howard V. The Tortuous Evolution of the Multinational Corporation // Columbia Journal of World Business. – January-February 1969. – Vol. 4, Issue 1. – P. 9-18.
2. Perlmutter, Howard V. Multinational Organization Development / Perlmutter, Howard V., Heenan David A. – MA, Addison-Wesley, 1979. – 194 p.
3. Офіційний сайт компанії “УкрАВТО” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukravto.ua>.

4. Офіційний сайт компанії ISD [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.isd.com.ua/company>.

5. Офіційний сайт компанії “Рошен” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://roshen.com/ua>.

6. Офіційний сайт компанії “Систем кепітал менеджмент” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.scm.com.ua/uk>.

ІНВЕСТИЦІЙНІ СТРАТЕГІЇ НА МАКРО- ТА МІКРОРІВНЯХ

Н. А. Гринчак,

старший викладач кафедри

менеджменту зовнішньоекономічної діяльності,

Національна академія статистики, обліку та аудиту

На сьогодні існують різні визначення поняття “інвестиційна стратегія”. Так, І.А. Бланк розглядає інвестиційну стратегію як процес формування системи довготермінових цілей інвестиційної діяльності і вибору найефективніших шляхів їхнього досягнення. А.П. Дука уточнює це означення з врахуванням мети стратегії, яка полягає у забезпеченні подальшого розвитку інвестиційної діяльності на основі прогнозування умов реалізації інвестиційних задумів та врахування кон’юнктури інвестиційного ринку як загалом, так й в окремих його сегментах [1]. Зміст інвестиційної стратегії підприємства визначає О.Д. Вовчак як систему довгострокових цілей інвестиційної діяльності підприємства і вибору найефективніших шляхів їх досягнення з врахуванням кон’юнктури інвестиційного ринку загалом і окремо його сегментів.

Інвестиційну стратегію визначають ще як генеральний план дій у сфері інвестиційної діяльності підприємства, який визначає пріоритети її напрямів і форм, характер формування інвестиційних ресурсів і послідовність етапів реалізації довготермінових інвестиційних цілей [2].

Особливість стратегії інвестиційної діяльності підприємства, як зазначає П.Г. Клівець, виявляється у формуванні інвестиційного портфеля (сукупності цінних паперів, що належать юридичній або фізичній особі), який забезпечує підтримання матеріально-технічної бази, товарно-матеріальних запасів підприємства на рівні, необхідному для постійного нарощування його конкурентного статусу. Під час формування інвестиційної стратегії з’ясовують потребу технічного переоснащення, модернізації, реконструкції підприємства,

ефективні напрями цих робіт, терміни їх здійснення, обсяги коштів, джерела їх отримання.

Інвестиційна стратегія розробляється та здійснюється на макро- і мікрорівнях (на рівні держави або регіону та рівні підприємств і організацій).

Інвестиційна стратегія на мікрорівні (на рівні підприємства) базується на базових концепціях фінансового менеджменту. Це:

- поєднання стратегії і тактики фінансового менеджменту;
- максимізація прибутків фірми у поєднанні з мінімізацією фінансових і виробничих ризиків;
- зростання капіталізації фірми (зростання вартості акціонерного капіталу – вартості власників фірми);
- створення підтримка конкурентних переваг фірми;
- створення унікальної і вигідної стратегічної позиції на ринках, що містить певний набір конкурентних видів діяльності [3].

Активізація інвестиційних можливостей національної економіки прямо залежить від досягнення економічної стабільності підприємств та вироблення чіткої інвестиційної та інноваційної стратегії на рівні окремих суб'єктів господарювання.

Існують безліч варіантів інвестиційних стратегій на рівні підприємства. Інвестиційна стратегія відрізняється для підприємств з різних країн, галузей, різних форм власності, територіального розташування, виду продукції, технологічного рівня і так далі.

Основними умовами, що визначають актуальність розробки інвестиційної стратегії підприємства, являються: майбутній його перехід до нової стадії життєвого циклу, кожній з яких властиві характерні їй рівень інвестиційної активності; зміна цілей операційної діяльності підприємства, пов'язана з новими комерційними можливостями, результатом чого являється зростання інвестиційної активності підприємства.

Інвестиційна стратегія держави (регіону) – це довгострокова програма стимулювання припливу інвестицій у загальний розвиток країни (регіону), у перспективні галузі, у підвищення якості життя населення, у людський капітал.

Відповідно до Закону України “Про режим іноземного інвестування”, іноземна інвестиційна діяльність розглядається як послідовна, цілеспрямована діяльність, що полягає в капіталізації об’єктів власності, у формуванні та використанні інвестиційних ресурсів, регулюванні процесів інвестування і міжнародного руху інвестицій та інвестиційних товарів, створенні відповідного інвестиційного клімату і має на меті отримання прибутку або певного соціального ефекту.

Основні цілі інвестиційної стратегії держави – створення привабливого інвестиційного та підприємницького клімату; створення конкурентоздатної економіки; підвищення ефективності самої держави; підвищення якості життя населення; рішення оборонних і геополітичних завдань держави. Інвестиційний клімат держави – це сукупність політичних, правових, економічних та соціальних умов, що забезпечують та сприяють інвестиційній діяльності вітчизняних та закордонних інвесторів.

Список використаних джерел

1. Бланк И. А. Основы инвестиционного менеджмента: в 2 т. / И. А. Бланк. – Киев, 2001. – Т. 1,2.
2. Гибсон Дж. Л. Организации: поведение, структура, процессы / Гибсон Дж. Л., Иванцевич Д. М., Донелли Д. Х.; пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 662 с.
3. Дойль Я. Менеджмент: стратегия і тактика / Я. Дойль. – СПб.: Питер, 2009. – 560 с.

PEST AND SWOT ANALYSIS IN THE CONTEXT OF EXPANSION INTO INTERNATIONAL MARKETS: DNB CASE ON THE RUSSIAN MARKET

K. I. Neroda-Berezka,

*Ph.D. student of the Department of International Finance,
Institute of International Relations
Taras Shevchenko National University of Kyiv*

O. V. Pidchosa,

*Ph.D. (Economics), Assistant Professor
of the Department of International Finance
Institute of International Relations
Taras Shevchenko National University of Kyiv*

The relevance of the research. Despite the negative effects of the global financial crisis on the world economy it should be noted that the active expansion of Norwegian companies has continued over the past ten years on the market of logistic services, market of fish and fishery products, and on the market of crude oil and refined petroleum products of the CIS countries (mainly on the markets of Russia and Ukraine). Specificity of this expansion is that Norwegian companies are choosing to work with Norwegian banks, both in Norway and abroad. Hence, it is logical that the Norwegian banks expand their activities on the markets of the countries where Norwegian companies are expanding their activities.

The objective of this research is to conduct PEST and SWOT analysis in the context of expansion of DNB Bank on the Russian market. The necessity and the relevance of this work is dictated by the fact that the results of the current analysis could be used in the process of the possible future entering of the DNB Bank the Ukrainian banking market in order to minimize the negative effects and risks and maximize the positive effects (due to the fact that the banking markets of Russia and Ukraine are very similar).

Brief description of the SWOT and PEST analysis. SWOT analysis is a structured planning method used to evaluate the Strengths, Weaknesses, Opportunities and Threats involved in a project or in a business venture. It involves specifying the objective of the business venture or project and identifying the internal and external factors that are favourable and unfavourable to achieving that objective [1; 2].

It should be emphasized, that in the process of analysis of the macro-environment, it is important to identify the factors that might in turn affect a number of vital variables that are likely to influence the organization's supply and demand levels and its costs.

A PEST analysis is one of them, that is merely a framework that categorizes environmental influences as Political, Economic, Social and Technological forces. The analysis examines the impact of each of these factors (and their interplay with each other) on the business. The results can then be used to take advantage of opportunities and to make contingency plans for threats when preparing business and strategic plans [3]. Philip Kotler claims that PEST analysis is a useful strategic tool for understanding market growth or decline, business position, potential and direction for operations. The headings of PEST are a framework for reviewing a situation, and can in addition to SWOT and Porter's Five Forces models, be applied by companies to review strategic directions, including marketing proposition [4]. PEST also ensures that company's performance is aligned positively with the powerful forces of change that are affecting business environment [5]. The most important fact, the authors believe, is that the PEST is useful when a company decides to enter its business operations into new markets and new countries. The use of PEST, in this case, helps to break free of unconscious assumptions and help to effectively adapt to the realities of the new environment.

After the key trends have been identified, the next step is to analyze the potential each trend has to disrupt the way the company does business. The company is able to determine the changes needed to exploit the opportunities, and blunt the threats [6].

PEST analysis looks at the external business environment and is an appropriate strategic tool for understanding the «big picture» of the situation in which business operates, enabling the company to take advantage of the opportunities and minimize the threats faced by their business activities. When strategic planning is done correctly, it provides a solid plan for a company to grow into the future.

Case Study. DNB is Norway's largest financial services group and one of the largest in the Nordic region in terms of market capitalisation. The Group offers a full range of financial services, including loans, savings, advisory services, insurance and pension products for retail and corporate customers. DNB's Bank branches in Norway, in-store postal and banking outlets, Internet banking, mobile services and international offices ensure that they are present where DNB's customers are.

DNB is the «most international» Norway's bank: a number of international branches and representative offices; one of the world's leading shipping banks; a major international market player within energy finance; Norway's leading foreign exchange bank; operations in the Baltic region, Russia and Poland; private banking in Luxembourg.

DNB Bank entered North-West Russia market in the XX century: 1986 DNB is a co-owner of Barents Company; 1998-1999 DNB opened the Representative office in Murmansk; 2005-2006 DNB purchased Monchebank (Murmansk). Nowadays, the head office of DNB Bank is located in Murmansk. It should be mentioned that North-West region of Russia is close to Norwegian resources and industries such as: fisheries, energy, shipping and mining [7]. At the moment DNB Bank is expanding its activities on the territory of the Leningrad Oblast and in Saint Petersburg.

The results of the conducted PEST and SWOT analysis are represented in tables 1, 2 and 3 submitted below.

Table 1

PEST Analysis

The list of opportunities and threats		Rating (1 to 10)	Probability of occurrence Low – 0,25 Medium– 0,5 High – 0,75	Probable factor weight	Final factor weight
OPPORTUNITIES					
1	Long-term relationship with trustworthy customers	8	0,75	0,25	2
2	Joint development and expansion in the North West region of Russia with one of the major customer – Statoil company	9	0,75	0,25	2,25
3	Loans to private individuals: the expansion of consumer credit market	6	0,5	0,16	0,96
4	Cooperation with local partners in order to gain co-benefits	4	0,25	0,08	0,32
5	The growing number of organizations collaborating with the DNB in retail sector	7	0,5	0,16	1,12
6	Improvement of the investment climate in Russia	6	0,25	0,08	0,48
TOTAL:			3		
THREATS					
1	Increase of the discount rate	6	0,25	0,08	0,48
2	Decrease in interest rates on loans as a result of continuous growth of competition	7	0,5	0,16	1,12
3	Increase in the number of banks offering the same services and market concentration (M&A)	10	0,75	0,25	2,5
4	Tightening of legislation in the financial service sector (foreign banks should reduce their presence on the Russian market)	4	0,25	0,08	0,32
5	A large number of enterprises in which people are working for the "black" wages	8	0,5	0,16	1,28
6	Corruption and bureaucratic component of Russian business environment, complicating business process for responsible and transparent companies	8	0,75	0,25	2
TOTAL:			3		

Source: The table was developed by the authors.

Table 2

Results of Internal Factor Analysis

	Factor	Rating (1 to 10)	Final factor weight
OPPORTUNITIES			
1	Access to long money	9	5,55
2	Hi-end IT technologies, high quality service, professional staff and effectively functioning management system	9	5,55
3	The bank's Goodwill (credit rating, reputation, strong financial performance (1st place in balance sheet indicators in the Murmansk region))	10	5,0
4	Personnel: the high professional level of the personnel, highly-developed corporate culture (employee-oriented working environment)	8	6,25
5	Fast response to market environment changes	6	8,33
6	"Socially Responsible Business". Active participation in the social life of the region, sponsorship and philanthropy. Support of organizations and enterprises engaged in socially significant activities of the North-West region	8	6,25
THREATS			
1	Non-obvious advantages of the new projects	9	5,44
2	Insufficient use of marketing technologies	7	7
3	The lack of clearly defined areas of strategic development	7	7
4	Incorrect allocation of target customers	8	6,12
5	Low prominence of the organization in the business community	8	6,12
6	Severe dependence of the organization on the retail	10	4,9

Source: The table was developed by the authors.

Table 3

Results of SWOT Analysis

		OPPORTUNITIES	THREATS
		<p>1. The growing number of organizations collaborating with the DNB in retail sector</p> <p>2. Joint development and expansion in the North-West region of Russia with one of the major customer – Statoil company</p> <p>3. Long-term relationship with trustworthy customers</p>	<p>4. The increase in the number of banks offering the same services, and market concentration (M&A)</p> <p>5. A large number of enterprises with "black" wages</p> <p>6. Corruption and bureaucratic component of Russian business environment, complicating business process for responsible and transparent companies</p>
WEAKNESSES	STRENGTHS	<p>1. The bank's Goodwill (credit rating, reputation, strong financial performance)</p> <p>2. Access to long money resources</p> <p>3. Hi-end IT technologies, high quality of service, professional staff and effectively functioning management system</p>	<p>Hi-end IT technologies will expand the range of potential customers among young people and office workers. Improving the efficiency of the regional network in the North-West region through the opening of additional offices, installation of ATMs in every district of the city together with the mutually beneficial cooperation with Statoil company will strengthen company's position in the North-West region.</p> <p>The Bank's Goodwill will eliminate or reduce the threat of losing the customers' activity, as they do not have to go to another bank, they may use the services of this particular bank. The ability to use foreign capital will help to increase the number of services and their quality that will differentiate DNB from other banks.</p>
		<p>1. Unobservable benefits of the new projects</p> <p>2. Low prominence of DNB in the business community</p> <p>3. Severe dependence of the organization on the retail sector</p>	<p>Insufficient use of marketing technology can lead to a slowdown in the Bank's market share growth. It is necessary to stimulate the demand for services through media and the Internet advertising to attract the consumers with new service. Lack of relevant information distribution may result in the loss of clients. Heavy reliance on the very narrow number of partners (e.g. Statoil and others) could be quite risky when entering the market of the North West region. Competitors will make every effort not to lose customers, which DNB expects to have as its customers. Russian realities of doing business can aggravate and complicate the development of a new, unknown bank in the North West region without proper examination of all the intricacies of the region.</p>

Source: The table was developed by the authors.

Generalized results of the PEST and SWOT analysis:

1. The most appropriate strategy for DNB is a strategy of growth, which implies the necessity of investment in the development of financial services in the North West region.

2. For the further efficient development DNB could use the strategy of horizontal growth through the opening of new affiliates; and the diversification strategy, through increasing the consumer lending segment, as well as developing new segments of the banking market on the basis of high-end IT technologies.

3. The strategy of cooperation with several major clients may cause negative impact on the company in long run. According to aforementioned, it would be appropriate to develop a comprehensive marketing strategy for the North West region, where the competition is strong.

4. The conducted research shows that on the current stage of the DNB development in Russia its strategic position is relatively weak.

References

1. Humphrey A. «SWOT Analysis for Management Consulting». SRI Alumni Newsletter (SRI International), 2005. pp. 7–8. [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.docstoc.com/docs/4736705/sri-alumni-association-newsletter-december-december-newsletter-message-from>

2. Naga Jyothi B., Babu G.R., Murali Krishna I.V. «Object Oriented and Multi-Scale Image Analysis: Strengths, Weaknesses, Opportunities and Threats – A Review». Journal of Computer Science 4 (9), 2008. pp. 706–712. [Electronic resource]. – Access mode: <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download;jsessionid=22663FA4AF3563EAE79E3236EF62584?doi=10.1.1.165.7383&rep=rep1&type=pdf>

3. Cooper L. Strategic marketing planning for radically new products. Journal of Marketing, Vol. 64 Issue 1, 2000. pp. 1–15. [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.anderson.ucla.edu/faculty/lee.cooper/Pubs/SMPRNP.pdf>

4. Kotler P. Marketing Management: Analysis, Planning, Implementation, and Control, 9th Edition / P. Kotler. – Englewood Cliffs: Prentice-Hall, 1998. – 789 p.
5. Porter M. Competitive Advantage / M. Porter. – New York: Free Press, 1985. – 557 p.
6. Pearce J., Robinson R. Strategic Management, 9th Edition / J. Pearce, R. Robinson. – New York: McGraw-Hill, 2005. – 600 p.
7. DNB Bank Official Website [Electronic resource]. – Access mode: <https://www.dnb.no>

АНАЛІЗ СУЧАСНОЇ КОНЦЕПТУАЛЬНОЇ БАЗИ ТЕОРІЙ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ

*К. П. Нестеренко,
завідуюча відділенням “Бухгалтерський облік та
організація виробництва”,
Таращанський агротехнічний коледж*

В останні два десятиліття все більш помітного значення стала набувати теоретична концепція “наздоганяючого розвитку”. Йдеться про те, що економічний розвиток країни має орієнтуватися на приклад країн, що пішли вперед у своєму економічному розвитку. При цьому наздоганяюча країна повинна вибрати у якості лідерів такі галузі своєї економіки, в яких вона вже має порівняльні переваги, спираючись на які вона може вивести ці галузі у передові, використовуючи досвід і досягнення інших країн, іноземні капіталовкладення, підтримку держави і власний науковий потенціал. Ці галузі в свою чергу стануть базою для наздоганяючого розвитку інших галузей. Ці теоретичні погляди отримали образну назву “теорія журавлиного клину”. Подібно до того, як летить попереду журавель, прокладаючи дорогу всієї зграї – “клину”.

На рубежі XX-XXI ст. загальною концептуальною базою теорій зовнішньої торгівлі, що з’явилися в розвинених країнах стала система поглядів “неолібералізму”. Ця система поглядів у своїй основі припускала максимальну свободу ринкових сил у міжнародній торгівлі при мінімальній участі держави. По суті ця система поглядів була теоретичною основою глобалізації у міжнародній торгівлі. Сутністю такого підходу є теза про те, що розвиток зовнішньої торгівлі окремих країн і міжнародна торгівля в цілому будуть приносити благо усім країнам тільки за умови мінімального втручання держави у торговельні зв’язки. У цілому концепція неолібералізму відображала інтереси транснаціонального бізнесу.

Неолібералізм протягом останніх трьох десятиріч років панував в рекомендаціях МВФ, Світового банку та низки інших міжнародних інститутів, включаючи СОТ. Практичні рекомендації цих установ та система теоретичних поглядів, на яких вони базувалися, отримали назву “Вашингтонський консенсус”.

Вашингтонський консенсус з’явився на світ у 1990 р. як рецепт лікування економіки країн, що не виплачували свої борги. Незабаром його поширили на більшість країн, що розвиваються і на країни з перехідною економікою. Його стали розглядати як свого роду універсальний “рецепт”, що забезпечує успішний економічний розвиток в цілому і світової торгівлі зокрема. Відповідно до Вашингтонського консенсусу держави, що отримали кредити від МВФ, Світового банку, а також від провідних розвинених країн повинні були здійснювати відкриття національних економік, вводити ринкові свободи у внутрішніх і зовнішніх економічних відносинах, приватизувати державну власність і забезпечувати економічну стабільність шляхом жорсткої монетарної політики. Одночасно країнам-дебіторам таких кредитів пропонувалося різко зменшити регулюючу роль держави у зовнішній торгівлі і проводити ліберальну торговельну політику.

Однак реальний підсумок застосування неоліберальної ідеології Вашингтонського консенсусу виявився іншим, ніж очікувалося. Економіка більшості країн, що розвивалися цим шляхом не показала суттєвих ознак стабілізації, а підсумки економічного розвитку виявилися більш ніж скромними. Вашингтонський консенсус як концептуальна основа теоретичних поглядів на природу зовнішньої торгівлі перевірки практикою не витримав. У 2003–2008 рр. більшість країн, що розвиваються його відкинули.

Характерно, що в числі критиків “Вашингтонського консенсусу” виявився колишній віце-президент Світового банку Дж. Стігліц, який запропонував замість Вашингтонського консенсусу, що дискредитував себе, більш розумні і справедливі умови Поствашингтонського консенсусу, що включають не лібералізацію і дерегулювання, а створення механізму регулювання, який

забезпечує ефективну роботу фінансової системи. Держава покликана відігравати активну роль у регулюванні економічних процесів. Проблема полягає не в тому, чи повинна держава бути залучена у економічне життя суспільства, а в тому яким чином це потрібно робити.

Таким чином, як теоретичні підходи, так і практика розглядають міжнародний обмін як результат розвитку міжнародного поділу праці. Спеціалізація окремих товаровиробників на виробництві різних товарів та їх розміщення в різних географічних районах робить можливим і необхідним обмін товарами між ними. Політичні та митні кордони держав перетворюють такий обмін у зовнішню торгівлю.

СУЧАСНИЙ СТАН МІЖНАРОДНИХ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

М. Ю. Алаторських,

*здобувач кафедри міжнародних фінансів,
ДВНЗ Київський національний економічний
університет ім. Вадима Гетьмана*

Прямі іноземні інвестиції відіграють дедалі більшу роль у розвитку економік різних країн світу, їхнє надходження поліпшує стан і результативність національного господарства, сприяє залученню інноваційних технологій, поліпшенню якості перероблення та зберігання продуктів сільського господарства, використанню ресурсів, насиченості внутрішнього ринку високоякісним продовольством, створенню нових робочих місць, нарощуванню експортного потенціалу й розвитку імпортозамінних виробництв, налагодженню економічних зв'язків між господарюючими суб'єктами тощо. Як основна рушійна сила феномена глобалізації міжнародний рух капіталу та прямі іноземні інвестиції сприяють формуванню міждержавних політичних альянсів і соціально-демографічним та економічним зрушенням в економіці окремих країн та їхніх угруповань.

Аналіз стану міжнародного інвестиційного процесу свідчить про:

– взаємозв'язок між розвитком міжнародних інвестицій та глобалізацією економіки. З одного боку, лібералізація інвестиційних режимів і більш вільний рух капіталів є одним з важливих факторів глобалізації міжнародної економіки. З іншого боку, глобалізація міжнародних фінансових ринків, усунення обмеження міграції грошово-кредитних ресурсів сприяє більш ефективному їх використанню, в тому числі, і прямих іноземних інвестицій;

– розвиток міжнародних інвестицій, що має своїм результатом значне підвищення ефективності економічного розвитку багатьох країн світу. Про це свідчить збільшення обсягу світової торгівлі за останніх 50 років в 17 разів (а світового ВВП – у 6 разів);

– вплив прямих іноземних інвестицій на формування сучасної світової економіки, полегшуючи країнам доступ до ринків і фінансових ресурсів, досвіду керування бізнесом. Вони також впливають на масштаби і напрями структурних зрушень усередині окремих країн і регіонів, коли ТНК, що їх застосовують, фактично сприяють здійсненню процесу економічної перебудови [1].

Аналітичне дослідження сучасних тенденцій та перспектив міжнародного інвестиційного процесу ЮНКТАД засвідчує, що посткризове відновлення відбувається нерівномірно, посилюючи тенденції структурних трансформацій докризового періоду.

Незважаючи на тривалість наслідків глобальної кризи, неоднозначної результативності антикризових політик, поглиблення проблеми заборгованості країн ЄС, притік прямих іноземних інвестицій (ПІІ) в світі в 2011 р. збільшився до 1,5 трлн дол. США. Зростання відносно попереднього, 2010 р. склало суттєвих 16 %, хоча рівня рекордного передкризового 2007 р., коли притік ПІІ склав 2 трлн дол. США, все ще не досягнуто. Розподіл обсягів світових інвестицій між групами країн склався наступним чином: потоки ПІІ до розвинутих країн зросли на 21% до 748 млрд дол. США, до країн, що розвиваються – на 11% до рекордних 684 млрд дол. США, до країн з трансформаційними економіками, що включають країни СНД, Південно-Східної Азії та Грузію, – на 25% до 92 млрд дол. США. Важливе значення має трансформація галузевої структури світових прямих іноземних інвестицій. Так, після дворічного скорочення в 2011 р. збільшився на 43% притік інвестицій в галузі добувної промисловості – до 200 млрд дол. США. Одночасно, зменшились темпи приросту ПІІ в сектор послуг – 16 % до 570 млрд дол. США та обробну промисловість – 6% до 660 млрд дол. США [2]. Таким чином, за абсолютними обсягами прямих іноземних інвестицій в розрізі регіонів, відбувається поступове вирівнювання між розвинутими країнами та країнами, що розвиваються і трансформаційними, які в сукупності вже акумулюють 51% світових ПІІ.

За галузевими пріоритетами зберігається домінування більш високо-технологічних секторів як реципієнтів міжнародних інвестиційних потоків.

Наслідком нестійкої динаміки ПІІ періоду посткризового відновлення стала змінена галузева структура інвестицій за агрегованими секторами.

Зростання абсолютних та відносних показників нарощування обсягів ПІІ в галузі добувної промисловості викликане посиленням ризиків обмеженості ресурсів для зростаючого світового виробництва. По-перше, країни, що розвиваються і стали локомотивами зростання світового валового продукту, передусім Китай, мають ресурсовитратні економіки; по-друге, вкладання в добувні галузі є своєрідним засобом хеджування інвестиційних ризиків при нестійкості ринкової вартості інших активів. Скорочення обсягів інвестування в сферу послуг відбулось, головним чином за рахунок фінансових послуг (-52% відносно 2005–2007 рр.), бізнес-послуг (-33%), транспорту і комунікацій (-31%).

Посилення загроз другої хвилі світової фінансової кризи обмежує можливості укладання двосторонніх та багатосторонніх міжнародних інвестиційних угод, кількість яких за 2011 р. склала лише 47 проти близько 220 станом на середину 90-х рр. [3]. До того ж, в практиці національного та регіонального регулювання процесів іноземного інвестування посилюються тенденції врахування вимог корпоративної соціальної відповідальності, захисту навколишнього природного середовища, забезпечення умов стійкого самопідтримуючого розвитку. Таким чином, посткризова динаміка світових фінансових потоків характеризується поступовою зміною механізмів взаємодій учасників ринку, з'являються нововведення на національному та міжнародному рівнях формування та здійснення інвестиційної політики.

Список використаних джерел

1. Міжнародна інвестиційна діяльність: Підручник / Д. Г. Лук'яненко, Б. В. Гунський, О. М. Мозговий та ін.; за ред. Д. Г. Лук'яненко. – К.: КНЕУ, 2003. – 387 с.
2. Пенцак С. П. Теоретичні аспекти інвестиційного розвитку / С. П. Пенцак // Інвестиції: практика та досвід. – 2011. – № 24. – С. 28–32.

3. Миронов М. Д. Прямі іноземні інвестиції як чинник структурної перебудови в умовах європейських гео економічних трансформацій [Електронний ресурс] / М. Д. Миронов, Н. І. Обушина // Теорія мікро-макроекономіки: Збірник наукових праць. – 2010. – Вип. 34. – Режим доступу до ресурсу: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Tmm/2010_35/4.pdf.

ГОСПОДАРСЬКИЙ СУД ЯК СУБ'ЄКТ ПРАВОВІДНОСИН У ПРОЦЕДУРІ БАНКРУТСТВА

К. П. Баландін,

здобувач наукового ступеню в галузі права,

Міжрегіональна академія управління персоналом

Розгляд справ про банкрутство в Україні віднесено до підвідомчості господарських судів, які за своєю правовою природою є спеціалізованими судовими установами розширеної господарської юрисдикції.

Судова практика свідчить про те, що справи про неспроможність (банкрутство) є найбільш складною категорією справ, яка розглядається в господарських судах.

Господарський суд та сторони (боржник і кредитори) є обов'язковими суб'єктами процесуальних правовідносин у справах про банкрутство. Господарський суд є не тільки обов'язковим, але й основним суб'єктом процесуальних правовідносин, оскільки, відповідно до ст. 124 Конституції України, суд наділений виключною компетенцією щодо здійснення правосуддя [1].

Розгляд справ про банкрутство в Україні здійснюється місцевим господарським судом у складі одного професійного судді. У ряді випадків, якщо справа є складною, для її розгляду додатково залучаються два професійних судді.

Специфіка справ про банкрутство полягає в тому, що частіше у судовому провадженні вирішуються більше економічних проблем, ніж правових, а тому від суддів вимагається знання у сфері фінансів та економіки для кваліфікованого розгляду справ.

Діяльність господарського суду відбувається у певній процесуальній формі. При розгляді будь-яких спорів та справ господарський суд вчиняє процесуальні дії з усіх питань, що виникають в ході господарського процесу на всіх його стадіях. Ця діяльність господарського суду, його судження, у тому

числі і по суті питання, яке розглядається, носять владний характер і знаходять своє відображення та закріплення у формі судових актів.

Провадження у справі про банкрутство порушується на підставі заяви про визнання боржника банкрутом. Отже, перед господарським судом насамперед ставиться питання встановлення факту неспроможності боржника і прийняття відповідного рішення. Саме рішення господарського суду (у формі постанови) про визнання боржника банкрутом і відкриття ліквідаційної процедури є формальним закріпленням результату вирішення справи про банкрутство. Постанова про визнання боржника банкрутом створює відповідні правові наслідки, стає завершальною ланкою юридичного складу правовідношення неспроможності.

Відповідно до ч. 12 ст. 28 Закону про відновлення платоспроможності боржника, господарський суд приймає постанову про визнання боржника банкрутом у випадках, передбачених цим Законом [2].

Крім судового рішення, яке приймається у вигляді постанови, в процесі розгляду справи про банкрутство господарський суд виносить судові акти у вигляді ухвали.

В провадженні у справі про банкрутство господарський суд виносить ухвали у випадках, передбачених Законом про відновлення платоспроможності боржника та ГПК України.

За змістом ухвали господарського суду, у тому числі в справі про банкрутство, можуть бути класифіковані на: підготовчі, присічні, заключні та окремі [3].

Підготовчими називаються ухвали, якими вирішуються конкретні процесуальні питання, що виникають протягом усього провадження у справі. Метою таких ухвал є підготовка нормального розвитку процесу і забезпечення винесення законного та обґрунтованого судового рішення. До таких ухвал можуть бути віднесені, зокрема, ухвали про порушення провадження у справі, про призначення судових засідань, про витребування необхідних доказів та інші.

Присічні ухвали характеризуються тим, що вони припиняють шлях до виникнення провадження у справі або припиняють його подальший рух. До таких ухвал слід віднести ухвали про відмову в прийнятті заяви до розгляду, про припинення провадження у справі, про залишення заяви ініціюючого кредитора без розгляду.

Заклучні ухвали відрізняються від присічних тим, що підставою припинення провадження у справі є волевиявлення сторін. До таких ухвал може бути віднесена ухвала про затвердження мирової угоди і припинення провадження у справі про банкрутство.

Окремі ухвали, відповідно до вимог ч. 1 ст. 90 ГПК, виносяться судом при виявленні порушень законності або недоліків у діяльності підприємства, установи, організації, державного чи іншого органу. Законодавством не визначено коло справ, в яких господарським судом може бути винесена окрема ухвала. Судова практика свідчить, що суди широко не використовують право винесення окремих ухвал у справах про банкрутство.

Окрема ухвала, як і інші судові акти, має бути законною та обґрунтованою. Непереконлива, немотивована, поспішно винесена окрема ухвала підриває авторитет суду, знижує попереджувальне і виховне значення прийнятого процесуального документа.

Список використаних джерел

1. Конституція України. – Офіц. вид. – К.: Концерн Видавничий Дім «Ін Юре», 2004. – 104 с.
2. Закон України “Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом” [у редакції Закону України від 22.12.2011 № 4212-VI].
3. Васильев С. В. Хозяйственное судопроизводство Украины: Учебное пособие / С. В. Васильев. – [2-ге вид., випр. і доп.]. – Харьков: Эспада, 2004. – 408 с.

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

О. О. Казак,

*здобувач ступеня кандидата економічних наук,
Міжрегіональна академія управління персоналом*

У системі забезпечення ефективного функціонування підприємства інвестиції відіграють важливу роль. Здійснення інвестицій є найважливішою умовою вирішення практично усіх стратегічних і значної частини поточних завдань розвитку і забезпечення ефективної діяльності підприємства.

Практичне здійснення інвестицій забезпечується інвестиційною діяльністю підприємства, яка є одним з самостійних видів його господарської діяльності і найважливішою формою реалізації його економічних інтересів.

Інвестиційна діяльність підприємства – це “цілеспрямовано здійснюваний процес дослідження необхідних інвестиційних ресурсів, вибору ефективних об’єктів (інструментів) інвестування, формування збалансованої, по обраних параметрах, інвестиційної програми (інвестиційного портфеля) і забезпечення її реалізації”, вважають російські дослідники В. В. Шеремет, В. М. Павлюченко, В. Д. Шапіро [1, с. 12].

На думку провідних вітчизняних та зарубіжних вчених, інвестиційна діяльність підприємства характеризується наступними основними особливостями [2–4]:

1. Вона є головною формою забезпечення зростання операційної діяльності підприємства і по відношенню до її цілей та завдань носить підлеглий характер. Не дивлячись на те, що окремі форми інвестицій підприємства можуть генерувати на окремих етапах його розвитку більший прибуток, ніж операційна діяльність, головним стратегічним завданням підприємства є розвиток операційної діяльності і забезпечення умов зростання сформованого ним операційного прибутку. Інвестиційна діяльність підприємства покликана

забезпечувати зростання формування його операційного прибутку в майбутньому періоді за двома напрямками: 1) шляхом забезпечення зростання операційних прибутків за рахунок збільшення об'єму виробничо-збутової діяльності (будівництва нових філій при виході на інші регіональні ринки; розширення об'єму реалізації продукції за рахунок інвестування в нові виробництва і т. п.); 2) шляхом забезпечення зниження питомих операційних витрат (своєчасна заміна фізично зношеного устаткування; оновлення морально застарілих виробничих основних засобів і нематеріальних активів і т. п.).

2. Форми і методи інвестиційної діяльності в меншій мірі залежать від галузевих особливостей підприємства, ніж його операційна діяльність. Цей зв'язок пов'язаний тільки об'єктами інвестування. Механізм же цієї діяльності практично ідентичний на підприємствах будь-якої галузевої спрямованості. Це визначається тим, що інвестиційна діяльність підприємства здійснюється переважно в тісному зв'язку з фінансовим ринком (ринком капіталу і ринком грошей), галузева сегментація якого практично відсутня, тоді як його операційна діяльність здійснюється переважно в рамках конкретних галузевих сегментів товарного ринку і має чітко виражені галузеві особливості операційного циклу.

3. Обсяги інвестиційної діяльності підприємства характеризуються істотною нерівномірністю за окремими періодами. Циклічність масштабів цієї діяльності визначається рядом умов – необхідністю попереднього накопичення фінансових коштів (інвестиційних ресурсів) для початку реалізації окремих великих інвестиційних проєктів; використанням сприятливих зовнішніх умов здійснення інвестиційної діяльності; поступовістю формування внутрішніх умов для істотних інвестиційних вкладень.

4. Інвестиційний прибуток підприємства в процесі його інвестиційної діяльності формується зазвичай зі значним “лагом запізнювання”. Це означає, що між витратами інвестиційних ресурсів і отриманням інвестиційного прибутку проходить зазвичай досить великий період часу, що визначає довготривалий характер цих витрат.

5. Інвестиційна діяльність формує особливий самостійний вид грошових потоків підприємства, які істотно різняться в окремі періоди за своєю спрямованістю.

6. Інвестиційній діяльності підприємства властиві специфічні види ризиків, що об'єднуються поняттям "інвестиційний ризик". Рівень інвестиційного ризику зазвичай значно перевищує рівень операційного (комерційного) ризику. Це пов'язане з тим, що в процесі інвестиційної діяльності ризик втрати капіталу має більшу вірогідність виникнення, ніж в процесі операційної діяльності. Механізм формування рівня інвестиційного прибутку будується в тісному взаємозв'язку з рівнем інвестиційного ризику.

7. Найважливішим вимірником обсягу інвестиційної діяльності, що характеризує темпи економічного розвитку підприємства виступає показник його чистих інвестицій. Чисті інвестиції є сумою валових інвестицій, зменшеною на суму амортизаційних відрахувань в певному періоді.

Проте, відмітимо, що аналіз динаміки показника чистих інвестицій не враховує якість створюваних активів. Наприклад, в ситуації придбання прогресивного устаткування за технічними характеристиками і з меншою вартістю, ніж використовуване (що амортизується) нині устаткування, сума чистих інвестицій може набути і негативного значення, що в цьому прикладі не несе негативного сенсу.

Таким чином, інвестиційна діяльність спрямована на вирішення стратегічних завдань розвитку промислового підприємства, створення необхідних для цього матеріально-технічних передумов. Вона тісно пов'язана з операційною діяльністю. В той же час при здійсненні операційної діяльності формуються фінансові передумови для реалізації інвестиційної діяльності.

Список використаних джерел

1. Управление инвестициями: в 2-х т. / В. В. Шеремет, В. М. Павлюченко, В. Д. Шапиро и др. – М. : Высшая школа, 1998. – Т. 1. – 416 с.
2. Бланк И. А. Основы инвестиционного менеджмента: в 2 т. / И. А. Бланк. – Киев, 2001. – Т. 1,2.

3. Маховикова Г. А. Инвестиционный процесс на предприятии: Учебное пособие для студ. вузов / Г. А. Маховикова. – СПб. : Питер, 2001. – 172 с.

4. Шарп У. Инвестиции / Шарп У., Александер Г., Бэйли Дж.; пер. с англ. – М. : Инфра–М, 2001. – 1028 с.

СУЧАСНІ МОДЕЛІ ТА УНІВЕРСАЛЬНІ ПРИНЦИПИ РЕГУЛЮВАННЯ СВІТОВОГО ФОНДОВОГО РИНКУ

В. О. Мазур,

*здобувач кафедри міжнародних фінансів,
ДВНЗ Київський національний економічний
університет ім. Вадима Гетьмана*

Взаємозв'язок і взаємозалежність національних фондових ринків в кінці ХХ – на поч. ХХІ ст. підсилювалися до такого рівня, що можна говорити про формування єдиного світового (міжнародного) фондового ринку.

Загальноприйнятого визначення міжнародного ринку цінних паперів немає. Як правило, на цьому ринку відбувається торгівля цінними паперами між нерезидентами та торгівля фондовими цінностями, вираженими не в національних валютах. Критерій “міжнародності” визначається тим, що капітал перетікає з однієї країни в іншу, а інвестиційні ресурси перетинають національні кордони [1].

Сьогодні можна стверджувати, що фондовий (біржовий) ринок домінує на світовому фінансовому ринку щодо своїх масштабів, обсягів і кількості учасників. Він характеризується наступними рисами [2]:

- концентрується у місцях економічної активності, у потужних виробничих та фінансових світових центрах, столицях, портах тощо;
- ведеться великими партіями товарів або значними за обсягами фінансовими інструментами;
- реалізуються реальні активи з негайною поставкою та поставкою в майбутньому, зобов'язання постачання-приймання, права тощо;
- проводиться регулярно, концентруючи попит і пропозицію у часі й просторі;
- характеризується гласністю, прозорістю діяльності, доступністю інформації для широкого загалу учасників ринків;

➤ має організаційну, економічну та правову основи. За своїм правовим статусом фондові біржі можуть бути асоціаціями (США), акціонерними товариствами (Великобританія, Японія) або урядовими органами, підпорядкованими міністерству фінансів (Франція);

➤ виробляє стандарти щодо якісних і кількісних параметрів товарів та фінансових інструментів;

➤ ведеться біржовими посередниками, брокерами та дилерами, сама біржа угод не укладає. Членами біржі можуть бути тільки спеціалізовані на операціях з цінними паперами біржові (брокерські) фірми. Ключові позиції на найбільших фондових біржах звичайно займає 10-15 провідних брокерів, кожний з яких володіє величезним власним капіталом;

➤ виробляє власні правила торгівлі та слідкує за їх дотриманням;

➤ активно використовує методи електронного трейдингу.

На макроекономічному рівні ефективну діяльність на міжнародному фондовому ринку здійснюють уряди країн з розвинутою інфраструктурою національного фондового ринку.

Фондові біржі на таких ринках можуть організовуватися за двома принципами: як приватні акціонерні товариства (Великобританія, Японія, Австрія) або як публічно-правові інститути (Німеччина, Франція). Для прикладу, у Франції фондові біржі виступають урядовими установами, які підкоряються міністерству фінансів. Для порівняння у США біржі є асоціаціями, отже уряд не може контролювати їх діяльність. Особливий вид регулювання діяльності організованого фондового ринку використовується в Швеції, де біржі є акціонерними підприємствами, що на 50% належать уряду [3].

В цілому, у міжнародній практиці прийнято виділяти дві моделі регулювання фондового ринку:

1) регулювання ринку переважно є функцією державних органів. Лише невелика частина повноважень з надзору, контролю, встановлення правил держава передає об'єднанням професійних учасників ринків цінних паперів. Така система існує, скажімо, у Франції;

2) передача максимально можливого обсягу повноважень саморегулюючим організаціям (об'єднанням професійних учасників ринків цінних паперів), при цьому за державою зберігаються основні контрольні позиції. В даному випадку значне місце в контролі займають не жорсткі розпорядження, а традиції, що склались, система погоджень та переговорів. Дана модель прийнята у Великобританії.

Ідея державного регулювання фондового ринку зародилась ще наприкінці ХІХ століття. В цей час в країнах, де ринки були достатньо розвинуті, при міністерствах фінансів почали створюватись спеціальні підрозділи, які називались департаментами, до функцій яких входив контроль над ринком цінних паперів. В 30-ті роки ХХ століття вони стали перетворюватись в окремі структури державної влади.

Структура державних органів, що регулюють фондовий ринок, залежить від прийнятої моделі ринку (банківської, небанківської) та ступеню централізації управління в країні та автономії регіонів. В країнах з федеративним устроєм частина повноважень держави на ринку цінних паперів прийнято передавати територіям. Державні органи по регулюванню фондового ринку можуть функціонувати на національному, міжрегіональному, регіональному і муніципальному рівнях.

Список використаних джерел

1. Рубцов Б. Б. Современные фондовые рынки: Учебное пособие для вузов / Б. Б. Рубцов. – М. : Альпина Бизнес Букс. – 2007. – 740 с.
2. Шелудько В. М. Фінансовий ринок: Навч. посіб. / В. М. Шелудько. – [2-ге вид., випр. і доп.]. – К. : Знання-Прес, 2003 – 535 с.
3. Котляров С. Фондові ринки країн, що розвиваються, в умовах інтернаціоналізації та глобалізації / С. Котляров // Ринок цінних паперів України. – 2004. – № 1–2. – С. 7–18.

ОЗНАКИ ПОДАТКОВОГО ПРАВОПОРУШЕННЯ ПРИ ЗДІЙСНЕННІ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Р. Н. Пекар,

здобувач наукового ступеню в галузі права,

Міжрегіональна академія управління персоналом

Питання підстав юридичної відповідальності за вчинення правопорушення є надзвичайно важливим для будь-якої галузі права. Тільки при наявності законодавчо встановлених підстав особу може бути притягнуто до відповідальності, до неї можуть бути застосовані заходи податкового примусу. Окрім того, однією з найпоширеніших помилок, які допускають уповноважені органи під час прийняття рішення про притягнення до відповідальності правопорушника є помилкова кваліфікація діяння, неправильне встановлення ознак, які характеризують те чи інше діяння як протиправне.

Нормативною підставою притягнення юридичних осіб до відповідальності за вчинення податкових правопорушень є наступні нормативно-правові акти: Податковий кодекс України [1], Закон України “Про державну податкову службу”, наказ Державної податкової інспекції України “Про затвердження Інструкції про податковий кредит” та інші.

Підстави правопорушення в теорії права поділяють на юридичні та фактичні. Під юридичними підставами мається на увазі сукупність юридичних норм, які визначають те чи інше діяння як правопорушення. Фактичними підставами правопорушення є вчинення певного діяння (дії або бездіяльності), яке в законодавстві визначається як протиправне. На наш погляд, найбільш вірною є точка зору вчених, які вказують, що підставою застосування до юридичної особи таких заходів відповідальності як штраф, пеня або вилучення отриманого (нарахованого) прибутку є скоєння податкового правопорушення.

Пропорушення – це суспільно шкідливе неправомірне (протиправне) винне діяння (дія чи бездіяльність) деліктоздатної особи, яке тягне за собою

юридичну відповідальність. Будь яке правопорушення характеризується такими ознаками, як суспільна шкідливість, протиправність, винність, караність, та може бути виражено у формі дії або бездіяльності.

Податкове правопорушення – це протиправне, винне діяння (дія чи бездіяльність) платника податку, в тому числі і податкового агента, контролюючого та іншого органу, банку, їх службової особи, що посягає на соціальні цінності у сфері оподаткування (систему податків, права та свободи платників податків, порядок ведення бухгалтерського обліку та звітності, контрольні функції податкових органів), що призводить до ненадходження коштів до бюджетів чи державних цільових позабюджетних фондів і за яке встановлена фінансово-правова відповідальність [2, с. 13].

Слід розрізняти податкові правопорушення та правопорушення у сфері оподаткування. Правопорушення у сфері оподаткування – це протиправні, винні діяння суб'єктів податкових відносин (суб'єкта оподаткування, органу, що здійснює податковий контроль, іншого органу та (або) їх службових осіб тощо), що полягають у невиконанні або неналежному виконанні правил, установлених нормативно-правовими актами, які регулюють відносини у сфері оподаткування [3]. В даному визначенні податкове правопорушення розуміється в широкому сенсі, тобто правопорушення, за яке застосовуються заходи кримінальної, адміністративної та фінансової відповідальності.

В Податковому кодексі України передбачено визначення податкового правопорушення. Згідно із п. 109.1. ст. 109, податковими правопорушеннями є протиправні діяння (дія чи бездіяльність) платників податків, податкових агентів, та/або їх посадових осіб, а також посадових осіб контролюючих органів, що призвели до невиконання або неналежного виконання вимог, установлених цим Кодексом та іншим законодавством, контроль за дотриманням якого покладено на контролюючі органи [1, п. 109.1 ст. 109].

Як вбачається із наданого легального визначення, винність та суспільно шкідливі наслідки не є обов'язковими ознаками податкового правопорушення. Законодавство визначає наступні ознаки податкового правопорушення:

- це діяння є протиправним;
- суб'єктами податкового правопорушення є платники податків, податкові агенти, посадові особи платників податків, або податкових агентів, посадові особи контролюючих органів;
- діяння повинно призвести до невиконання, або неналежного виконання вимог, установлених Податковим кодексом, або іншим законодавством, контроль за дотриманням якого покладено на контролюючі органи.

Незважаючи на те, що таке визначення є легальним, воно не може прийматися як беззаперечний науковий термін, оскільки, зрозуміло, що воно має формальний характер та не відображає сутнісних характеристик податкового правопорушення. В той же час, об'єктом вивчення правових наук є норми законодавства, тому цілком доречним буде здійснення всебічного аналізу законодавчого визначення податкового правопорушення, та вироблення рекомендацій спрямованих на його вдосконалення.

Список використаних джерел

1. Податковий кодекс України: за станом на 02.12.2010 р.: прийнятий 02.12.2010 р. № 2755-VI // Відомості Верховної Ради України. – 2011. – № 13. – ст. 112.
2. Коментар до законодавства про фінансово-правові санкції / Авт. коментар Е. С. Дмитренко. – К. : Юрінком Інтер, 2007. – 416 с.
3. Усенко Р. А. Фінансові санкції за законодавством України : монографія / Р. А. Усенко; відп. ред. Д. М. Лук'янець. – К. : Дакор : КНТ, 2007. – 164 с.

МІЖНАРОДНИЙ ВАЛЮТНИЙ РИНОК: ОСОБЛИВОСТІ ТА МЕХАНІЗМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

Д. В. Салмінський,

*здобувач кафедри міжнародних фінансів,
ДВНЗ Київський національний економічний
університет ім. Вадима Гетьмана*

Сучасна форма міжнародного валютного ринку була сформована під час прийняття Ямайської валютної системи, яка ґрунтується на режимі плаваючих валютних курсів: ціну валюти визначає насамперед ринок. Це обумовило можливість отримання прибутків від проведення спекулятивних операцій з валютою. Проте історичні передумови до відокремлення фінансового сектору від реального, були започатковані після прийняття Бреттон-Вудської угоди, згідно якої економіка США брали на себе кредитування світової економічної системи. Це було обумовлено тим фактом, що економіка країн післявоєнної Європи та країн Радянської системи перебувала на стадії руйнації та гострого дефіциту ресурсів. Прийняття Бреттон-Вудської угоди та створення МВФ спричинило історичні передумови до формування нового етапу в функціонуванні міжнародної фінансової системи та міжнародного валютного ринку, як її складової.

Сучасний міжнародний валютний ринок – це багатогранна цілісна структура, яка заснована на засадах біржового та позабіржового ринків. Згідно економічної теорії біржовим ринком вважається торгівля валютою на спеціально організованих валютних біржових платформах. На позабіржовому ринку торгівля ведеться в основному між комерційними банками [1].

Світовий валютний ринок є найбільшим фінансовим ринком світу і займає важливе місце в забезпеченні взаємодії між складовими фінансового ринку.

Особливістю цього ринку полягає в тому, що він:

- нематеріальний;
- не має конкретного місцезнаходження, єдиного центру;
- механізм його функціонування – обмін валюти однієї країни на валюту іншої країни;
- існує цілковита свобода моментального відкриття чи закриття будь-якої позиції, можливість 24 години на добу в режимі online;
- є міжбанківським ринком;
- має гнучку систему організацій торгівлі та гнучку стратегію оплати за укладення угоди;
- є одним з найліквідніших ринків завдяки можливості робити на ньому з різними валютами;
- завдяки процесу телекомунікації й інформатики є глобальним, тобто розгорнутим у масштабі всього світу [2].

Сучасний міжнародний валютний ринок можна визначити як систему стійких економічних і організаційних відносин між учасниками міжнародних розрахунків з приводу не тільки валютних операцій, а й зовнішньої торгівлі, надання послуг, здійснення інвестицій та інших видів діяльності, які вимагають обміну і використання різних іноземних валют. Таким чином, валютний ринок охоплює також операції зі страхування валютних ризиків, диверсифікації валютних резервів і переміщення валютної ліквідності, різні заходи валютного втручання [3].

До головних функцій міжнародного валютного ринку можна віднести:

- забезпечення виконання міжнародних розрахунків;
- забезпечення ефективного функціонування світових кредитних та фінансових ринків;
- визначення валютних курсів;
- страхування валютних та кредитних ризиків;

- отримання спекулятивного прибутку учасниками ринку у вигляді різниці курсів валют;
- диверсифікація валютних резервів банків, підприємств, держав;
- регулювання економіки.

Аналіз ситуації на світовому валютному ринку свідчить, що структурна перебудова охопила всі його сегменти. Відбувається зміщення центру ваги з одних видів фінансових інструментів на інші, зменшується частка долара США і поступово збільшуються частки валют країн, що розвиваються, трансформуються механізми ведення торгівлі на ринку, розширюється коло його учасників. Поступове збільшення світової економіки потребувало збільшення кількості грошової маси домінуючої конвертованої валюти світу долару США. Це забезпечило стрімкий розвиток найбільшого на сьогодні міжнародного ринку – ринку валют. Проте вивід капіталу з реального сектору у більш ризиковану спекулятивну діяльність на фінансових ринках призвів до появи кризових явищ в світовій економіці та збільшенню непідкріплених кредитних ресурсів. За цих умов, для відновлення рівноваги необхідно провести трансформування сучасної міжнародної валютної системи в амбівалентний валютний ринок на засадах конкуренції між валютами та валютами-союзниками.

Список використаних джерел

1. Соскін О. І. Міжнародні фінанси : навч.-метод. посібн. / О. І. Соскін. – К. : Національна академія управління, 2011. – 300 с.
2. Орлова Н. Особливості розвитку світового фінансового ринку в умовах глобалізації / Н. Орлова, А. Свечкіна // Схід. – 2007. – № 5 (83). – С. 5–9.
3. Міжнародні фінанси: навч. посіб. / [П. І. Д'яконова, М. І. Макаренко, Ф. О. Журавка та ін.]; за ред. М. І. Макаренка, І. І. Д'яконової. – Київ : «Центр учбової літератури», 2012. – 548 с.

ВПЛИВ ЗОВНІШНЬОГО ФІНАНСУВАННЯ НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК

Д. І. Тюпа,

*викладач кафедри міжнародної економіки
та менеджменту зовнішньоекономічної діяльності,
Харківський національний економічний університет*

Завдяки зміні у світовому господарстві та модернізації внутрішньої структури країн, що розвиваються темпи їх економічного розвитку в останні три десятиліття прискорилися у порівнянні з тривалим періодом, що передував 80-м рр. ХХ ст. Це дозволило їм підвищити свою частку у світовому ВВП і в промисловому виробництві. З середини 80-х рр. почався процес структурної (галузевої та технологічної) перебудови економіки, що забезпечувало відносно високі темпи зростання продуктивності праці та доходів на душу населення.

Разом з тим у цей період повною мірою проявився суперечливий характер відтворювального процесу у країнах, що розвиваються, що відображав глибинні суперечності їх розвитку ринковим шляхом в умовах нерівноправного положення у світовому господарстві. Їх економічне зростання не було рівномірним і стійким: періоди прискорення чергувалися з періодами уповільнення і навіть відсутності зростання під впливом структурних і циклічних криз у розвиненій частині світового господарства. Інакше кажучи, інерційність економіки цих країн зменшилася, але її усталеність не зросла. Особливо важким для країн, що розвиваються виявився початок 80-х рр. – 90-і рр., коли відбувалося зниження виробництва і в Азії, і в Африці, і в Латинській Америці.

Зростаюча залученість у світове господарство гальмувала процес внутрішньогосподарської інтеграції країн, що розвиваються. У ряді з них нерівномірність, властива ринковому розвитку, призвела до посилення соціальної та технологічної неоднорідності економіки, наростання міжгалузевих і межукладних диспропорцій відтворення.

Зовнішньоекономічні зв'язки країн, що розвиваються з промислово-фінансовими центрами світового господарства суперечливо впливають на процес накопичення. Питома вага зовнішніх джерел у загальній величині капіталовкладень в країнах, що розвиваються знижується, але в цілому норма накопичення в країнах, що розвиваються з 90-х рр. помітно зростає: з 14-16% до 25-27%. При цьому розширення меж накопичення відбувалося вкрай нерівномірно. Воно торкнулося головним чином країни з відносно розвиненим промисловим потенціалом і експортним сектором. У нижньому ешелоні країн, що розвиваються відзначалося вельми скромне зростання або повна відсутність такого.

За допомогою залучення зовнішніх ресурсів багато країн, що розвиваються намагалися компенсувати брак внутрішніх джерел накопичення, а також зняти перенапруження, пов'язане з порівняно низьким рівнем продуктивності праці, наявністю значних структурних диспропорцій в економіці, особливо на ринках інвестиційних і споживчих товарів. Це перенапруження виражалося в дезорганізації сфери обігу, наростанні інфляційних тенденцій навіть у країнах, економіка яких розвивалася у порівняно сприятливих умовах.

Після кризи зовнішньої заборгованості початку 80-х рр. реальні розміри припливу зовнішніх ресурсів у країни, що розвиваються збільшувалися. Якоюсь мірою це дозволило їм розширити внутрішні межі накопичення, так як приплив зовнішніх ресурсів служить не тільки доповненням до внутрішніх заощаджень, а й сприяє перетворенню грошового накопичення у реальне. Але, у кінцевому рахунку, використання іноземного капіталу у цих цілях призвело до колосального загострення проблеми платоспроможності, породило і закріпило нові форми фінансової експлуатації країн, що розвиваються.

Залучення іноземного капіталу, роблячи можливим розширення меж накопичення, дозволило країнам, що розвиваються підвищити темпи свого економічного зростання і певною мірою ефективність суспільного виробництва. Це стосується в першу чергу країн, які змогли послабити тиск

демографічного чинника, включитися в нову систему міжнародного поділу праці і почати освоєння досягнень технічного прогресу. При цьому економічне зростання в більшості країн, що розвиваються під впливом зовнішніх чинників накопичення набувало досить виражений капіталомісткий характер, а його темпи стали затухати.

Найважливіша причина затухання темпів економічного зростання і наростання труднощів у відтворювальному процесі країн, що розвиваються пов'язана з несприятливим впливом на них зовнішніх факторів, у першу чергу із загостренням проблеми реалізації продукції на світовому ринку. З усією очевидністю визначилася необхідність гнучкого поєднання ресурсної моделі розвитку, якої слідували більшість країн, що розвиваються протягом останніх понад двох десятиліть, з перебудовою розподільного механізму з метою підвищення рівня добробуту населення і зміцнення зв'язку між промисловістю та сільським господарством.

Суперечливий вплив зовнішнє фінансування робить і на головні напрями структурних (галузевих і технологічних) зрушень в економіці країн, що розвиваються, пов'язаних з економічним розвитком, розгортанням світового технічного і технологічного прогресу. Результати, досягнуті країнами, що розвиваються, очевидні: підвищилася частка промисловості у їх ВВП, зріс, рівень продуктивності праці, збільшилася частка зайнятих в сучасних секторах. Але в цілому процес створення сучасної технологічної бази носить поки осередковий характер.

МЕХАНІЗМ РЕАЛІЗАЦІЇ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ МАШИНОБУДІВНОГО КОМПЛЕКСУ

О. В. Голодненко,

студентка 5 курсу спеціальності “Менеджмент ЗЕД”,

Національна академія статистики, обліку та аудиту

Сучасний розвиток суб'єктів світової економічної системи відбувається в умовах глобалізації ринків товарів і послуг. Тому участь України в міжнародному переміщенні факторів виробництва та продуктів споживання є ознакою рівня розвитку її господарства. Потоки експорту, які генерує країна, своєю чергою, залежать від експортного потенціалу підприємств.

Експортний потенціал – найважливіша характеристика економічної потужності країни. Під експортним потенціалом розуміють здатність виявляти і постійно відтворювати свої конкурентні переваги на світовому ринку відповідно до умов середовища, що постійно змінюється [1].

Стратегічним завданням України є розвиток та використання експортного потенціалу провідних галузей промисловості.

Нарощування доходів від експорту активізує торговельні й платіжні баланси, збільшує валютні резерви країни. Робота на ємні світові ринки дозволяє країнам притягувати у виробничому процесі наявні потужності, що не використовуються. Отже, робота на експорт, орієнтація на зовнішні доходи дає змогу ефективніше використовувати продуктивні сили країни [2]. Внаслідок обмеженого платоспроможного попиту на внутрішньому ринку поставки товарів та послуг на експорт стають практично єдиним засобом розвитку українських підприємств. Доходи від експорту можуть бути головним джерелом накопичення валютних резервів для здійснення структурної перебудови національного господарства.

Аналіз тенденцій розвитку сучасного експортного виробництва України показує насамперед високу залежність експорту від зовнішньої кон'юнктури

ринку, що викликано низькою конкурентоспроможністю українських товарів, непрозорістю системи стимулів розвитку експортних галузей. Відсутність належного ресурсного забезпечення країни, значне технологічне відставання від розвинених країн та низький рівень доходу робить дешевою робочу силу чи не єдиним джерелом конкурентних переваг, що не є перспективним у довгосроковому періоді.

Світові тенденції галузевої структури промисловості орієнтовані на розвиток машинобудування та галузей виробництва споживчих товарів. В Україні ж, навпаки, частка машинобудування скоротилася за останні десять років утричі, легкої промисловості – у 8 разів, а галузей соціальної спрямованості – від 36,7% до 19%. Розвиток машинобудівного комплексу України найбільш динамічно відбувається в наукомістких підгалузях машинобудування. Перспективними напрямками розвитку виступають суднобудування, вагоно-та тепловозобудування.

До основних причин ситуації, яка склалася нині у цій галузі, можна віднести: відсутність державної підтримки, налагоджених внутрішніх ринків збуту, масштабних інвестиційних проектів з оновлення виробництва; низькі темпи розробки, освоєння і випуску нової продукції тощо. Сучасні проблеми, що стримують розвиток та реалізацію експортного потенціалу вітчизняного машинобудівного комплексу, існують передусім через недосконалий механізм зовнішньоекономічного регулювання в Україні – нераціональну експортну та зовнішньоторговельну політику держави; конфіскаційну податкову систему; жорстко лімітовану грошово-кредитну політику, що залишає підприємства без обігового капіталу та інвестиційних ресурсів для розвитку виробництва.

До того ж багато проблем щодо розвитку експортного потенціалу накопичилося безпосередньо на підприємствах. Ідеться про невідповідність світовим аналогам технічної та технологічної матеріально-виробничої бази вітчизняних підприємств, що призводить до зниження конкурентних переваг та рівня конкурентоспроможності експортної продукції; брак власних обігових коштів через складний механізм залучення зовнішніх джерел фінансування;

труднощі адаптування до динамічно змінних вимог світового ринку, що вимагає від підприємств постійного розвитку в експортоорієнтованому промислово-виробничому напрямі. І це лише деякі з проблем, які притаманні більшості українських експортерів.

Для виходу машинобудівних підприємств України на новий рівень розвитку в контексті світових інтеграційних процесів потрібно впровадження низки пріоритетних напрямів розвитку експортного потенціалу машинобудування.

Необхідно стимулювати експортерів на використання прибутку й амортизації для вкладень у технічне переозброєння своїх підприємств. Розвиток галузей машинобудівного комплексу, втягнутих у технологічний ланцюжок “машинобудування – експортери”, і підвищення конкурентоспроможності продукції важкого й енергетичного машинобудування надасть змогу, з одного боку, забезпечити масову заміну зношених фондів у галузях видобувної промисловості, енергетики та інфраструктури, а з другого боку, поступово нарощувати експорт власне машинобудівної продукції названих підгалузей, відновлюючи позиції України у цьому сегменті світового ринку. Наслідками переорієнтації експортерів із вивозу доходів (капіталу) на інвестиції стануть прискорення процесів вертикальної і горизонтальної інтеграції, розширення участі експортерів у власності підприємств машинобудування та інших суміжних галузей. Відтак відбуватиметься формування великих промислових груп, що поєднують підприємства різних галузей і орієнтовані на масштабні та довгострокові зовнішні замовлення [3].

Недостатній розвиток машинобудування навіть за високих показників розвитку інших промислових виробництв – суттєва структурна вада економіки. Однак науково-технічний прогрес у всіх галузях народного господарства матеріалізується через продукцію машинобудування. Тому основне економічне призначення цієї продукції – полегшити працю і підвищити її продуктивність шляхом насичення всіх галузей народного господарства основними фондами високого технічного рівня.

Список використаних джерел

1. Серебренніков Б. С. Оцінка експортного потенціалу електроенергетики України в контексті концепції сталого розвитку / Б. С. Серебренніков // Наукові вісті НТУУ «КПІ». – 2008. – № 5. – С. 5–11.
2. Малащук Д. В. Україна на світовому ринку машинобудівної продукції / Д. В. Малащук // Зовнішня торгівля: право та економіка. – 2007. – № 1 (30). – С. 27–32.
3. Крушніцька Г. Б. Експортний потенціал регіону та шляхи покращення його використання (на прикладі Чернівецької області): автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.05.01 / Крушніцька Г. Б. – К., 2001.

РОЗВИТОК СПІЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

А. Ф. Бойко,

магістрант кафедри менеджменту

зовнішньоекономічної діяльності,

Національна академія статистики, обліку та аудиту

На сьогодні українська економіка характеризується рядом негативних тенденцій, які зумовлюють необхідність проведення глибоких структурних змін. Зміни подібного характеру потребують значних затрат ресурсів, а зміни в масштабі цілої країни потребують залучення значного обсягу капіталів. Саме спільні підприємства (СП) сприяють активізації інвестицій, стимулюють процес виробництва в Україні конкурентоспроможної продукції, полегшують її вихід на міжнародні ринки. Тому питання створення та розвитку СП у вітчизняній економіці є особливо актуальними.

Спільне підприємство – це підприємство за участі іноземного контрагента, що засноване на базі об'єднання майна різних власників, створюється з метою здійснення спільної підприємницької діяльності.

Спільні підприємства в Україні забезпечують:

- оперативне впровадження у виробництво наукових винаходів;
- випуск конкурентоспроможної продукції для внутрішнього і світового ринку;
- забезпечення зниження виробничих витрат;
- випуск високоякісних товарів широкого вжитку;
- надання послуг, які відповідають вимогам світових стандартів;
- створення нових робочих місць [1].

В період з 2004-2012 рр. в Україні спостерігається зменшення кількості СП та іноземних підприємств. Якщо в 2004 році в нашій державі було 5605 СП та 2285 іноземних підприємств, то в 2012 тільки 4823 СП та 2200 іноземних підприємств (рис. 1).



Рис. 1. Кількість СП та іноземних підприємств, 2004-2012 рр.

Залученню іноземних інвестицій в українську економіку заважає кілька причин: нестабільність політичного становища в країні; економічна криза; зростання безробіття; високий рівень інфляції; слабка конвертованість національної валюти; тотальна корупція; рейдерство тощо [2].

В цілому спільне підприємництво виступає дуже позитивним явищем, яке пов'язане із залученням інвестицій, що завжди сприяє росту економіки, особливо в умовах кризи. Позитивні сторони функціонування іноземного капіталу проявляються також в наступних аспектах:

- 1) економічний – сприяє економічному зростанню, завдяки збільшенню зовнішньої торгівлі, робить сальдо платіжного балансу країни позитивним;
- 2) загальнодержавний – конкурентоспроможність вітчизняних товарів на світових ринках, наближення їх якісних параметрів до світового рівня;
- 3) соціальний – зростання заробітної плати та соціальних виплат, покращення умов праці та її мотивація;
- 4) фінансовий – зростання обсягу податкових надходжень до бюджету;
- 5) нормативно-правовий – прийняття законодавчих актів, що регламентують політику, зближуючи її з положеннями міжнародних

стандартів;

6) науково-передовий – передбачає впровадження наукомістких та ресурсозберігаючих технологій, що ввозять із зарубіжних країн;

7) інфраструктурний – збільшення числа інститутів, які забезпечують потреби населення, задовольняючи їх необхідними послугами;

8) політичний – довіра з боку окремих іноземних суб'єктів та держав, підвищення іміджу держави [3].

Залучення іноземного капіталу у підприємницьку діяльність несе із собою низку проблем, які становлять потенційну загрозу національній безпеці. Небезпека, що несуть іноземні інвестори може проявлятися в недотриманні екологічних норм, веденні непрозорих правил поведінки на вітчизняних ринках, наслідування недобросовісної конкуренції та придушення національних виробників аналогічної продукції та послуг [4].

Для розвитку спільного підприємництва в Україні доречними будуть наступні напрями:

- по-перше, необхідно прийняти Закон України “Про спільне підприємництво”, у якому визначити і узгодити засади та категорії спільної спільної підприємницької діяльності, а також сформулювати головні положення державної політики щодо підтримки спільного підприємництва;

- по-друге, розробити програмний документ “Державна концепція розвитку спільного підприємництва”, у якому визначити пріоритетні форми та конкретні заходи підтримки спільного підприємництва у національному господарстві у тактичній та стратегічній перспективі;

- по-третє, для існуючих підприємств, які здійснюють спільне підприємництво у депресивних галузях національного господарства, надати певні податкові пільги та державні гарантії подальшої підтримки;

- по-четверте, сприяти створенню нових СП із українськими державними підприємствами та урядовими організаціями, які б виконували частково бартерні операції у власному виробничому циклі в Україні [5].

Ці запропоновані заходи розвитку спільного підприємництва можливі у разі їх консолідації із державною зовнішньоекономічною політикою, спрямованою на забезпечення національної безпеки і врахуванні негативних аспектів поширення іноземних компаній, інтереси яких іноді зовсім не збігаються із вітчизняними.

Список використаних джерел

1. Терехов В. І. Спільні підприємства та стан їх розвитку в Україні / В. І. Терехов, М. Є. Петрук // Проблеми науки. – 2003. – № 10. – С. 39–43.
2. Скриль В. В. Спільні підприємства: тенденції та проблеми розвитку / В. В. Скриль, І. П. Булка // Інноваційна економіка. – 2012. – № 10. – С. 115–119.
3. Бабак С. В. Основні економічні чинники, що впливають на здійснення прямих іноземних інвестицій в Україну / С. В. Бабак // Економіка управління. – 2001. – № 1. – С. 43–46.
4. Федорова В. А. Економіка підприємств та міжнародних компаній: Навчальний посібник рекомендовано МОН України / В. А. Федорова. – К. : ЦУЛ, 2008. – 232 с.
5. Єгорченко Н. О. Перспективність поширення спільного підприємництва у міжнародних економічних відносинах / Н. О. Єгорченко // Економіка та держава. – 2009. – № 7. – С. 48–51.

УПРАВЛІННЯ ІНОЗЕМНИМИ ІНВЕСТИЦІЯМИ В УКРАЇНІ

О. О. Духовська,

магістрант кафедри менеджменту

зовнішньоекономічної діяльності,

Національна академія статистики, обліку та аудиту

Дослідження проблеми інвестування економіки завжди було у центрі уваги економічної науки. Це зумовлено тим, що інвестиції торкаються найглибших основ господарської діяльності, визначають процес економічного зростання загалом. У сучасних умовах вони виступають найважливішим засобом забезпечення умов виходу з економічної кризи, структурних зрушень у народному господарстві, зростання технічного прогресу, підвищення якісних показників господарської діяльності на мікро- та макрорівні. Активізація інвестиційного процесу є одним із надійніших механізмів соціально-економічних перетворень. Саме тому питання стану інвестування є актуальним.

Найважливішими інвесторами для України є США, Кіпр, Нідерланди, Росія, Великобританія, Німеччина та Польща. Але інвестиції в нашу країну не завжди надходять стабільно. Тобто, навіть одна й та ж сама країна вкладає свої кошти в економіку України кожного року у різних розмірах. Наприклад, візьмемо до уваги хоча б Австрію, питома вага інвестицій від загального обсягу на протязі трьох років тільки зменшувалася. Так, якщо у 2011 р. цей показник був 6,5%, то у 2012 лише 6,2%, а станом на 1 липня 2013 р. – 5,8%. Те ж саме можна сказати і про інвестиції із США, Німеччини, Великобританії, Італії, Росії.

Звичайно, є й такі країни як, наприклад, Швеція, інвестиції якої то зменшуються (у 2011р. інвестиції впали на 0,3% відповідно з 2010 р.), то знову зростають (у 2012 р. – на 0,7% відповідно з 2011 р.), хоча і в малій кількості. Стабільно зростають, на сьогоднішній день, капіталовкладення Кіпру (на 0,7% порівняно з 2012 р.), Нідерландів (на 0,2% порівняно з 2012 р.), Франції (на 0,1% порівняно з 2012 р.). Якщо дивитись загалом по інших країнах, то обсяг

інвестицій на 1 липня 2013 р. зріс на 0,4% порівняно з 1 січня 2013 р. Також, незважаючи на те, що досить мала кількість країн підтримує економіку України своїми коштами, все ж сумарний обсяг інвестицій (у млн дол. США) з кожним роком зростає, хоч і на незначну суму. Наприклад, на 31 грудня 2012 р. обсяг інвестицій становив 54462,4 млн. дол. США, а вже на 1 липня 2013 р. 55318,2 млн дол. США [4].

Варто також зазначити, що капіталовкладення іноземних інвесторів спрямовуються у найрізноманітніші напрямки. Найбільш привабливими для інвесторів залишаються традиційні галузі економіки. Насамперед, це – металургія, машинобудування, хімічна промисловість, харчова промисловість. Водночас дедалі більше привертають увагу інвесторів такі галузі, як автомобільна промисловість, споживча електроніка, високі технології, вітроенергетика, виробництво біопалива, логістика й ін. [3].

Говорячи про перспективи на майбутнє, стає зрозуміло, що Україна не стане більш привабливою для іноземних інвесторів у найближчі роки. Оскільки, наша держава не сприяє залученню закордонних коштів і не принесе очікуваного прибутку капіталовкладникам. Серед пропозицій на майбутнє, спершу варто відзначити першочергові заходи, серед яких: досягнення національної згоди між різними владними структурами, соціальними групами, політичними партіями та іншими суспільно політичними організаціями; радикалізація боротьби зі злочинністю; гальмування інфляції всіма розумними відомими у світовій практиці засобами; перегляд податкового законодавства у бік його спрощення і стимулювання виробництва; мобілізація вільних коштів підприємств і населення на інвестиції у нестачу шляхом підвищення процентних ставок по депозитах і внесках; впровадження системи оплати з творення продукції капітального будівництва за кінцеву будівельну продукцію; запуск передбаченого законодавством механізму банкрутства; надання податкових пільг банком вітчизняним та іноземним інвесторам, які ідуть на довгострокові інвестиції для того, щоб компенсувати витрати від уповільненого обороту капіталу в порівнянні з іншими напрямками їхньої діяльності [2].

Дані заходи сприятимуть довірі іноземних інвесторів до нашої держави, уряду, політики. Україна зможе стати безпечною і прибутковою країною для вкладання коштів у її економіку.

Щодо пропозицій, то доцільно було б створити організації, що займаються розробкою проектів підприємств з іноземним інвестуванням; банки, що надають гарантію; інвестиційні фонди; страхові компанії, що здійснюють страхування ризиків при реалізації проектів, які розробляються саме завдяки іноземному інвестуванню тощо [1]. Тобто, потрібно створити для інвесторів такі умови, які б сприяли залученню їхніх коштів у економіку саме нашої країни, які б гарантували їм стабільні і високі прибутки.

Отже, виходячи з реалій сьогодення, іноземні інвестиції є тим ресурсом, який, у всякому разі в найближчій перспективі, може найбільш вагомо сприяти підвищенню ефективності функціонування українських підприємств, розвитку відповідних територій і міст, а відтак і всієї держави. Притоку в інвестиційну сферу приватного національного та іноземного капіталу перешкоджають політична нестабільність, інфляція, недосконалість законодавства, нерозвиненість виробничої та соціальної інфраструктури, недостатнє інформаційне забезпечення. Взаємопов'язаність цих проблем посилює їх негативний вплив на інвестиційний клімат.

Список використаних джерел

1. Заярна Н. М. Стан та проблеми іноземного інвестування в Україні / Н. М. Заярна, М. М. Чиковська // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – № 20. – С. 162–164.
2. Драган І. В. Оцінка сучасного стану залучення іноземних інвестицій в Україні / І. В. Драган // Фондовий ринок. – 2010. – № 4. – С. 22–27.
3. Гринів Т. Т. Іноземні інвестиції в Україні в період кризи: стан і перспективи розвитку / Т. Т. Гринів // Науковий вісник НЛПУ України. – 2010. – № 2. – С. 69–73.
4. Офіційний сайт Державної служби статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ ДЕРЖАВНИМ БОРГОМ США

О. В. Загоруйко,

*студентка 5 курсу спеціальності “Менеджмент ЗЕД”,
Національна академія статистики, обліку та аудиту*

США – лідер світової економіки, одна з найбільших за територією і населенням країна у світі. Розвиток економічних процесів в Америці є головним генератором змін в економіці всього світу, а ділова активність США головний індикатор для світової економіки, що безпосередньо має вплив на зміни циклу і руху господарського стану інших країн і впливає на структуру міжнародного фінансового обміну.

Останнім часом, одним із важливих питань є державний борг США. Державний борг США – це сума коштів, які федеральний уряд Сполучених Штатів винен своїм кредиторам. До державного боргу США не зараховуються борги окремих штатів, корпорацій або фізичних осіб, і гроші, що належать отримувачам соціальної допомоги у майбутньому.

За чотири роки президентства Б. Обама Конгрес США так і не спромігся жодного разу затвердити принаймні один із запропонованих проектів бюджету країни. Однак обидві політичні партії продовжують активну роботу над розробкою відповідних пропозицій.

Першого жовтня у США завжди починається новий фінансовий рік. Це означає, що Сенат та Палата представників – дві палати Конгресу США – до 30 вересня мають ухвалити бюджетний план, у якому значитимуться статті витрат американського уряду та їхній обсяг. Без цього бюджетного плану уряд практично не має у розпорядженні коштів і мусить частково призупинити свою роботу. Саме це і відбулося цього року у США.

Від 0.00 першого жовтня державне управління країни працювало у кризовому режимі. 800 тисяч американських держслужбовців було відправлено у неоплачувану відпустку.

Проте, Обама підписав компромісний варіант законопроекту, узгоджений після багатоденних переговорів між Білим домом і представниками Республіканської партії, схвалений верхньою та нижньою палатами Конгресу США всього за кілька годин до настання часу “Ч” – 17 жовтня. Таким чином країні вдалося уникнути фінансового колапсу.

Даний бюджет був складений як тимчасовий і буде діяти лише до 15 січня. За цей час спеціальна парламентська комісія повинна до середини грудня підготувати остаточний бюджет на 2014 рік.

Після цього стало можливим підвищення межі державного боргу країни, який вперше в історії перевищив 17 трлн дол. та протягом одного дня після закінчення бюджетної кризи збільшився на 328 млрд. Посилаючись на опубліковану Міністерством фінансів США інформацію, державний борг склав 17,027 трлн дол. У перерахунку на кожного громадянина США державний борг становить трохи менше 54 тис. дол. Верхню межу державного боргу піднято поки тимчасово – до сьомого лютого.

Економічні збитки від нинішньої бюджетної кризи кредитна рейтингова агенція Standard & Poor's оцінила в 24 млрд дол. Барак Обама закликав політичні еліти США більше не повертати країну до такої ситуації.

З огляду на вище зазначене можна дійти висновку, що нині неспроможність лідерів США до подолання описаних проблем диктується передусім безкомпромісною ідеологічними позиціями у межах протистояння між політичними силами. Зокрема, демократи на чолі з Б. Обамою вважають основною перешкодою на шляху соціально-економічного розвитку США надмірну концентрацію фінансових ресурсів у руках найбагатших американців, у зв'язку з чим відстоюють ідею справедливого перерозподілу багатства через підвищення податків і бюджетних витрат. Водночас республіканці навпаки переконані, що шлях до успіху лежить у звуженні ролі держави в економічному житті, що в контексті бюджетної політики означає максимально низьке податкове навантаження як основний спосіб стимулювання ділової активності та економічного зростання.

Список використаних джерел

1. Василенко Д. В. Бюджетна політика США. Сучасний стан та актуальні проблеми / Д. В. Василенко // Проблеми міжнародних відносин: [зб. наук. праць / наук. ред. Канцелярук Б. та ін.]. – К. : КиМУ, 2012. – Вип. 5. – 451 с.
2. Агалаков Р. Держборг США за один день збільшився на 328 мільярдів доларів [Електронний ресурс] / Р. Агалаков. – Режим доступу: http://www.novostimira.com.ua/novyny_73226.html.
3. Тейзе Є. Банкрутство США відкладається на кілька місяців [Електронний ресурс] / Є. Тейзе // DeutscheWell. – Режим доступу: <http://www.dw.de/a-17164721>.

СИСТЕМА МОТИВАЦІЇ ПРАЦІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

К. О. Коваленко,

*студентка 5 курсу спеціальності “Менеджмент ЗЕД”,
Національна академія статистики, обліку та аудиту*

Система мотивації праці в різних компаніях припускає комплекс заходів, спрямованих на підвищення трудової активності людей і як наслідок підвищення ефективності праці та її якості. Відомий японський менеджер Л. Якокка писав: “Коли йдеться про те, щоб підприємство рухалося вперед, вся суть в мотивації людей”.

Систему мотивації праці правомірно поділяти на матеріальну (зовнішню), в основі якої лежать матеріальне стимулювання працівників, та нематеріальну (внутрішню) [1, с. 220].

Матеріальна (зовнішня) мотивація – орієнтація на виконання певних показників або завдань, і отримання після їх виконання економічної винагороди за результати роботи [2, с. 38]. До основних способів матеріального стимулювання можна віднести: заробітну плату, бонуси, участь в розподілі прибутку, участь в капіталі тощо.

Матеріальні мотиви безумовно відіграють важливу роль у визначенні трудової поведінки працівників, однак це не означає, що нематеріальні мотиви і стимули є другорядними. Сучасна практика господарювання засвідчує зростаючу роль нематеріальних (внутрішніх) мотивів та стимулів, що пояснюється не тільки прагненням до соціальної гармонії, але і можливістю відходу від податків, які набувають в ринковій економіці зростаючого значення, штовхаючи працедавців на пошуки можливостей їх несплати.

До нематеріальних способів мотивації відноситься залучення працівників до участі в справах організації, яке припускає, що їм надається право голосу при вирішенні ряду проблем, як правило, соціального характеру. Загалом система морального стимулювання включає гарантії зайнятості, надання

можливість підвищення кваліфікації, посадове просування працівника, надання певної самостійності у виконанні покладених функцій або виробничих завдань, змістовну роботу, участь в ухваленні рішень на більш високих ступенях управління.

Мотивація збагаченням змісту, умов праці, організації трудового процесу полягає в наданні людям змістовнішої, важливішої, цікавішої, соціально значущішої роботи, відповідної їх особистим інтересам і схильностям, з широкими перспективами посадового і професійного зростання, що дає можливість проявити свої творчі здібності, працювати у сфері діяльності, яка вважається престижною, суспільно значущою, прагненням людини бути визнаним фахівцем своєї справи, неофіційним лідером, користуватися авторитетом, здійснювати контроль над ресурсами і умовами власної праці, коли кожен по можливості може бути я “сам собі шефом” [3, с. 44].

Як зовнішня так і внутрішня мотивація характеризуються суттєвим впливом на поведінку людини. Однак найвищого ступеню вмотивованості працівника до праці можна досягти тоді, коли внутрішня мотивація буде здійснюватись через зовнішню.

Характерною особливістю більшості українських підприємств є розгалужена система матеріального заохочення. Так, наприклад, такий матеріальний стимул як оплата праці складається з кількох частин. Одна частина пов'язана з певною посадою і виконанням посадових обов'язків, чим вища питома вага цього елемента, тим більше значення має ретельне виконання службових обов'язків; друга частина може визначатися особистими характеристиками працівника (освіта, досвід роботи, певні вміння) і виступати у вигляді доплат, це стимулює працівника підвищувати кваліфікацію, постійно працювати в одній установі; третя пов'язана з колективними або індивідуальними результатами роботи і найчастіше виступає у вигляді премій, у цьому разі персонал передусім спрямований на кінцеві результати роботи. Однак за результатами анкетних опитувань персоналу вітчизняних підприємств виявлено недоліки існуючої системи мотивування праці: низький рівень оплати

праці працівників; невідповідність заробітної плати трудовому внеску, недостатньо ефективно моральне стимулювання, неповне використання здібностей працюючого.

Список використаних джерел

1. Лінькова О. Ю. Менеджмент організацій: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / О. Ю. Лінькова. – Х. : НТУ “ХПІ”, 2012. – 463 с.
2. Менеджмент: навч. посіб. / [Гончарук А. Г. та ін.]; за ред. д-ра екон. наук, проф. Гончарука А. Г. – О. : Фенікс, 2013. – 296 с.
3. Менеджмент: підручник / [Т. Л. Мостенська та ін.]. – К. : Кондор, 2013. – 756 с.

РОЛЬ МВФ В МАКРОЕКОНОМІЧНІЙ СТАБІЛІЗАЦІЇ В УКРАЇНІ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ

А. С. Науменко,

магістрант кафедри менеджменту

зовнішньоекономічної діяльності,

Національна академія статистики, обліку та аудиту

Ключовим фактором макроекономічної стабільності у 2013–2014 рр. буде співпраця з МВФ. Всього в 2013 р. уряду України і НБУ доведеться повернути МВФ 5,58 млрд дол., з яких виплачено вже 1,33 млрд. З суми, що залишилася, уряду належить до кінця року виплатити 1,91 млрд, а НБУ – 2,33 млрд [1].

Делегація МВФ 10 квітня цього року завершила свою роботу в Україні, так і не досягнувши згоди про поновлення кредитування, якого країна конче потребує. Програму stand-by МВФ для України заморожено з весни 2011-го року. Одним з основних суперечливих моментів для України у відносинах з фондом є питання тарифів на газопостачання для населення. До ключових проблемних пунктів, окрім традиційного тарифного питання (підвищення тарифів для населення) та питання більшої гнучкості валютного курсу (що означає за наявних обставин девальвацію гривні), додалося також питання скорочення дефіциту держфінансів цього року.

Шанси отримати кредит МВФ Україна, безумовно, має. Але потрібно враховувати кілька факторів. По-перше, у МВФ і без нас є, кого рятувати, тим більше, що проблеми в деяких інших країнах більш істотні, а ресурси обмежені, по-друге, потрібно переглянути питання ціни на газ, а це виглядає вельми проблематичним, надто мало часу залишилося до виборів в український парламент, а ще, потрібно враховувати, що МВФ – в деякій мірі, політична організація, а Україна має певні складності у відносинах з Європою і Північною Америкою в політичному плані [2].

Разом з тим, у влади ще є достатньо часу для покращення свого іміджу і підвищення інвестиційної привабливості держави. Очікуване поліпшення фінансово-економічного становища в країнах єврозони і значний “попит” інвесторів на позитивний фон зможуть поліпшити макроекономічну ситуацію в Україні за умови прогнозованих і послідовних дій влади [3].

За розрахунками ЕСГ, реальне зростання економіки в 2011 році склало 4,6%. Розрахунки здійснювалися за виробничим методом з урахуванням ваги галузей і зростання цін в них, дані наведено у табл. 1. Позитивну динаміку реального ВВП забезпечив сектор послуг, сільське господарство і податки на продукти, меншою мірою – промисловість.

Таблиця 1

**Динаміка основних макроекономічних показників України
в 2008-2012 рр.**

Показник	2008	2009	2010	2011	2012
ВВП (млрд грн.)	948,06	913,34	1094,61	1305,07	1539,98
Динаміка реального ВВП (р/р), %	2,3	-14,8	4,2	4,6	3,0
Динаміка споживчих цін (на кінець періоду), %	22,3	12,3	9,1	4,7	8,7
Реальне зростання промислового виробництва (р/р), %	-3,1	-21,9	11,0	7,8	5,7
Баланс зведеного бюджету та “Нафтогазу” (% ВВП)	-4,2	-8,7	-7,1	4,3	2,4
Загальний державний борг (% ВВП)	20,0	34,8	39,5	36,4	34,7
Валові резерви НБУ (млрд дол.)	31,5	26,5	34,6	32,0	30,0
Сальдо поточного рахунку (млрд дол.)	-12,8	-1,8	-3,0	-9,7	-5,0
Сальдо поточного рахунку (% ВВП)	-7,1	-1,5	-2,1	-6,0	-2,6
Прямі іноземні інвестиції (млрд дол.)	9,9	4,7	5,8	5,1	4,5
Ринковий курс USD / UAH (на кінець періоду)	7,85	8,00	7,96	8,04	8,1

Джерело: [4].

Активність інфраструктурних проєктів в 2012 році знизилась, що негативно вплинуло на внутрішній попит на промислову продукцію. Нестабільність зовнішнього попиту також спричинила негативний тиск на економічне зростання. Зниження інвестиційної привабливості України на тлі зменшення можливості фінансування сповільнило розвиток бізнесу.

Рейтингова агенція Moody's в грудні минулого року переглянула прогноз суверенних рейтингів України зі “стабільного” на “негативний”, позначивши ризики ліквідності країни. У той же час, зростання ВВП відбувається за рахунок сектора послуг, завдяки футбольному чемпіонату (вплив послуг до Євро-2012 на загальну картину був невеликий).

В основу Державного бюджету на 2013 рік закладені такі основні показники: 1) рівень росту ВВП – 3,4%; 2) номінальний ВВП – 1,576 млрд грн.; 3) індекс споживчих цін – 4,8%; 4) індекс цін виробників – 5,5%.

Дефіцит сектора державного управління склав в 2011 році 2,7% ВВП. Ще в 1,6% можна оцінити дефіцит НАК “Нафтогаз”. Таким чином, слід очікувати перевищення ліміту дефіциту в 3,5%, позначеного МВФ [4].

Згідно з бюджетом на поточний рік, уряд планує позичити майже 100 млрд грн., а погасити 66 млрд (за експертними оцінками, погасити необхідно близько 80 млрд грн.) [5].

За попередніми прогнозами, в поточному році загальний державний борг зменшиться до 34,7% ВВП, правда, не за рахунок зменшення абсолютної суми боргу, а за рахунок зростання номінального ВВП.

Обсяг прямих іноземних інвестицій в 2011 році знизився до рівня 5,1 млрд дол. США, в порівнянні з 5,8 млрд в 2010 році. Цьому сприяли два чинники – зовнішній і внутрішній. Перший – фінансові проблеми країн Євросоюзу: інвестори знизили свої “апетити” до ризику, а разом з ними – і свою активність на ринках країн, що розвиваються.

Внутрішній фактор – це дії влади всередині країни. За даними міжнародних організацій, поточна інвестиційна привабливість Україна нижче,

ніж в IV кварталі 2008 року, а по прозорості ведення бізнесу та процедурі сплати податків країна знаходиться в числі світових аутсайдерів.

Незважаючи на проблеми і призупинення кредитів, Україна навряд чи припинить співпрацю з МВФ. Теоретично Україна може відмовитися від кредиту МВФ повністю і отримати необхідну суму коштів за рахунок випуску казначейських облігацій та запозичення грошей за кордоном, наприклад, в Росії. Тим не менше, ці альтернативи, будуть мати набагато більш високу процентну ставку, і, отже, будуть дорожчими (кредити МВФ є найдешевшим варіантом). Більш того, підтримка співробітництва з МВФ є обов'язковою умовою отримання кредиту від Світового банку і отримання макрофінансової допомоги від ЄС. У цій ситуації найбільш імовірним сценарієм є те, що Україна і МВФ будуть досягати компромісу. Подальший розвиток подій буде залежати від перспективи економічного зростання України.

Список використаних джерел

1. Сотрудничество с МВФ восстановится [Електронний ресурс]. – Режим доступа: http://uastocks.com/brok/artcapital/artcapital_20120208838.pdf.
2. Украина затягивает долговую петлю. Государство увеличило свою задолженность втрое [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.economika.com.ua/finance/article/834742.html>.
3. Меморандум про економічну та фінансову політику, підготовлений у рамках реалізації програми МВФ “стенд-бай” [Електронний ресурс] // Офіційний сайт НБУ. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/Publication/others/Memorandum.pdf>.
4. Итоги и тенденции 2011 года. Перспективы 2012 года. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.director.com.ua/reitingi-i-statistika/itogi-i-tendentsii-2011-goda-perspektivy-2012-goda>.
5. Британська Н. Н. Особливості здійснення державних запозичень в Україні [Електронний ресурс] / Н. Н. Британська. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/9_DN_2010/Economics/61087.doc.htm.

ІСТОРІЯ ФОРМУВАННЯ ЗОВНІШНЬОГО БОРГУ УКРАЇНИ

М. Я. Остафійчук,

магістрант кафедри менеджменту

зовнішньоекономічної діяльності,

Національна академія статистики, обліку та аудиту

Формування зовнішнього державного боргу України розпочалося після здобуття незалежності. На момент розпаду СРСР Україна не мала зовнішніх зобов'язань щодо союзних боргів, оскільки Росія взяла на себе відповідальність за всі борги радянської держави. Зважаючи на складну фінансово-економічну ситуацію в державі в перші роки її незалежності, відбулося динамічне зростання зовнішнього державного боргу. З 1992 по 1996 рр. державний борг України зріс з 3,3 млрд дол. до 10,4 млрд дол. США. Причому, якщо внутрішній борг за цей період зріс лише на 69%, то зовнішній державний борг – на 21%. Таке зростання зовнішньої складової державного боргу пояснюється відсутністю внутрішніх ресурсів для здійснення державних запозичень [1, с. 21].

У 1992 р. питома вага внутрішнього державного боргу в його загальному обсязі становила майже 88%, а вже у 1996 р. – 81% цього боргу припадав на зовнішню його складову. У наступні роки частка зовнішньої заборгованості в загальній сумі боргового портфеля дещо зменшувалася і в 2004 р. становила 75,4%. До 1999 р. зовнішній державний борг зростав досить високими темпами, досягнувши в 1999 р. 12,5 млрд дол. США. У наступні роки його динаміка стабілізувалася. Цьому сприяли як зміни у борговій політиці держави – вона стала більш зваженою, – так і призупинено кредитування України з боку МВФ і МБРР у 2000 р., що позначилося і на діях інших кредиторів.

На початок 2000 р. зовнішній борг України становив 12,5 млрд дол. США. Завдяки здійсненню успішної реструктуризації Україна отримала короткотривале відтермінування платежів за своїми зобов'язаннями. Реструктуризація комерційного боргу в квітні 2000 р. дозволила не тільки

скоротити державний борг на 152 млн дол. США, а й зменшити загальний обсяг виплат у 2000 р. на 900 млн дол. США. Якби не було проведено реструктуризації, то для виконання зовнішніх зобов'язань у 2000 р. уряд мав би спрямувати 40% запланованих доходів бюджету [2, с. 18].

Протягом 2000-2001 рр. було реструктуризовано борг перед комерційними кредиторами, створено умови для надання Україні кредиту від МВФ у рамках програми розширеного фінансування, залагоджено проблеми боргу перед Паризьким клубом та Туркменістаном. Протягом 2000 р. вдалося зменшити зовнішній державний борг на 2134 млн дол. США, протягом 2001 р. – на 231 млн дол. США. Станом на 31.12.2003 р., державний прямий та гарантований державою зовнішній борг становив 10,7 млрд дол. США. Незважаючи на високе боргове навантаження, всі платежі з обслуговування та погашення зовнішнього державного боргу були виконані на 100% – вчасно і в повному обсязі.

Протягом 2004 р. державний прямий зовнішній борг збільшився на 1,1 млрд грн (2,5%), або на 253,09 млн дол. США (3,0%). Збільшення державного прямого зовнішнього боргу за 2004 р. пов'язано здебільшого з випуском ОЗДП 2004 р. на загальну суму 1,1 млрд дол. США. Гарантований борг України збільшився на 6,3 млрд грн (55,4%), або на 1,2 млрд дол. США (56,2%), що спричинене здебільшого залученням зовнішніх кредитних ресурсів під державні гарантії для фінансування реконструкції ділянки автомобільної дороги Київ – Одеса та проектування і будівництва залізнично-автомобільного мостового переходу через р. Дніпро в м. Києві [3, с. 198].

У 2005 р. державний прямий зовнішній борг зменшився на 2,77 млрд грн (5,9%), або на 103,5 млн дол. США (1,2%). Зменшення державного прямого зовнішнього боргу за 2005 р. спричинене зниженням курсів євро та долара США відносно гривні. Державний прямий зовнішній борг становив 43,9 млрд грн (56,2%), або 8,7 млрд дол. США. Станом на 31.12.2006 р., державний прямий зовнішній борг становив 49,5 млрд грн або 9,8 млрд дол. США, проти встановленого Законом України “Про Державний бюджет України на 2006 рік”

граничного розміру державного зовнішнього боргу України в сумі, еквівалентній 9,17 млрд дол. США. Гарантований зовнішній борг становив 14,43 млрд грн або 2,85 млрд дол. США; державний прямий зовнішній борг збільшився на 5,54 млрд грн (12,6%), або на 1,09 млрд дол. США.

Збільшення державного прямого зовнішнього боргу за 2006 р. пов'язано в основному з випуском ОЗДП 2006 р. для фінансування державного бюджету. Упродовж 2007 р. державний зовнішній борг збільшився на 3,98 млрд грн (8,04%), або на 788,47 млн дол. США, що пов'язано з випуском ОЗДП 2007 р. для фінансування державного бюджету.

У 2008 р. внаслідок негативного впливу світової фінансової кризи державний зовнішній борг збільшився на 32,5 млрд грн (60,82%) внаслідок зростання курсів іноземних валют до гривні. Гарантований державою борг збільшився на 41,27 млрд грн (236,5%), що пов'язано зі змінами курсів валют (на суму 7,2 млрд грн або 17,3%) та з отриманням першого траншу позики МВФ (на суму 33,2 млрд грн або 80,2%). Для фінансування дефіциту державного бюджету у 2008 р. також залучено 0,8 млрд дол. США від Світового банку.

Станом на 31.12.2009 р. державний зовнішній борг становив 135,9 млрд грн. Протягом року він збільшився на 49,9 млрд грн (58,01%) переважно за рахунок отримання другого траншу позики МВФ (на суму 36,9 млрд грн), зростання курсів іноземних валют до гривні (на суму 3,0 млрд грн) та віднесення на державний борг України коштів МВФ, отриманих Україною внаслідок спеціального розподілу СПЗ (на суму близько 15,7 млрд грн) [3, с. 199].

У 2010 р. зростання зовнішнього державного боргу України на 10166 млн дол. США відбулось за рахунок зростання: прямого зовнішнього державного боргу на 7738,4 млн дол. США та гарантованого зовнішнього державного боргу на 2427,6 млн дол. США. Тобто у 2009-2010 рр. темпи зростання прямого зовнішнього державного боргу перевищили темпи зростання гарантованого зовнішнього державного боргу України.

Через обмежений доступ України до міжнародних ринків позикових ресурсів, що потерпали від боргової кризи, основна частина залучених у 2011 р. ресурсів були внутрішніми. Так, протягом 2011 року внутрішній борг України зріс на 14,0%, а зовнішній – на 7,7%.

Оскільки протягом 2011 року Україна не отримувала додаткових позик від міжнародних організацій, це дозволило стримати зростання боргу.

З огляду на зазначене, у табл. 1 нами узагальнено зміну показників державного боргу України за період з 2007 по 2012 рр.

Таблиця 1

**Динаміка зміни прямого державного та гарантованого боргу
протягом 2007-2012 рр.**

Показник	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Прямий державний борг, млрд грн	71,3	130,7	211,6	323,5	357,3	399,2
Частка до ВВП, %	9,9	13,8	23,2	29,1	27,2	28,3
Прямий державний та гарантований борг, млн грн	88,7	189,4	301,5	432,2	473,1	515,5
Частка до ВВП, %	12,3	19,9	33	38,9	36	36,6

Джерело: [4].

Прямий державний та гарантований борг України протягом 2012 року зріс на 8,9%, а частка ВВП становила 36,6% (збільшилась на 0,6%). Варто відзначити також збільшення прямого державного боргу на 11,74% у 2012 році, порівняно з 2011 роком.

Ситуація характеризується збільшенням зовнішнього боргу з року в рік. Так, у 2008 році, порівняно з 2007 роком його збільшення склало 32,5 млрд грн, у 2009 році, порівняно з 2008 – 49,9 млрд грн, у 2010 році, порівняно з 2009 – на 45,9 млрд грн, у 2011 році – на 14 млрд грн. Протягом 2012 зовнішній державний борг зріс на 13 млрд грн.

У 2012 році рівень зовнішнього боргу України зменшився до 14,8% від ВВП порівняно з 15,0% на початок року і на 1 січня 2013 року становив 208,9 млрд грн.

Отже, ефективне управління боргом на всіх його етапах дозволить уникнути кризових боргових ситуацій, сприятиме забезпеченню стабілізації соціально-економічного розвитку України.

Список використаних джерел

1. Іваненко Ю. До питання розкриття інформації про державний борг / Ю. Іваненко, А. Мамишев // Вісник Національного банку України. – 2007. – № 3. – С. 20–22.
2. Горобець О. Державний борг України та його вплив на розподіл валового внутрішнього продукту / О. Горобець // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – № 3. – С. 17–19.
3. Форкун І. В. Формування та управління державним боргом в період фінансової кризи / І.В. Форкун, К. П. Хитра // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 2. – С. 195–199.
4. Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua>.

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

Ю. О. Руденко,

студентка 5 курсу спеціальності “Менеджмент ЗЕД”,

Національна академія статистики, обліку та аудиту

Забезпечення національних інтересів та економічної безпеки – найважливіші функції держави, реалізація яких покликана посилювати її позиції в міжнародному співтоваристві. Національна безпека України як стан захищеності життєво важливих інтересів особистості, суспільства та держави від внутрішніх і зовнішніх загроз – необхідна умова збереження та примноження духовних і матеріальних цінностей.

Найгостріші проблеми сьогодення у сфері забезпечення національної безпеки взагалі і економічної зокрема: суттєве посилення фінансової безпеки і максимальне поліпшення інвестиційного клімату; досягнення реального економічного зростання та утворення ефективної системи соціального захисту населення; посилення трудових ресурсів безпеки; підвищення рівня продовольчої безпеки держави; створення надійних гарантій техногенної, екологічної та технологічної безпеки, розвитку науково-технічного потенціалу; посилення енергетичної безпеки; забезпечення інформаційної безпеки держави; поглиблення інтеграційних взаємовідносин; підвищення рівня конкурентоспроможності держави з урахуванням національних інтересів за всіма складовими зовнішньоекономічної політики.

Нагальність зміцнення системи фінансової безпеки в Україні обумовлюється існуючими недоліками у фінансово-економічній сфері. Однією з найсуттєвіших загроз фінансовій безпеці є істотна виснаженість ключових джерел фінансових ресурсів – прибутку суб'єктів господарювання, доходів бюджетів усіх рівнів, амортизаційних відрахувань, ресурсів цільових фондів та ін. Небезпеку в енергетиці обумовлює домінування енергоємних галузей економіки і нестача енергетичних ресурсів – енергетична криза. Хронічною до

останнього часу залишається проблема стабільного забезпечення електростанцій паливом. Загрозу стабільному, безпечному розвитку України останніми роками складає усталена негативна тенденція до погіршення стану трудового потенціалу країни. Актуальною проблемою економічної безпеки є забезпечення належного стану аграрного сектора. Сьогодні в Україні відсутнє законодавче визначення терміна “продовольча безпека”, не кажучи вже про нормативно-правову визначеність параметрів продовольчого забезпечення населення, що ускладнює проведення реальної оцінки стану продовольчої безпеки та формування об’єктивної аграрної політики держави. Оцінка загального стану техногенно-екологічної безпеки є фундаментом, на якому будуються стратегія і тактика державної політики в галузі захисту населення і території України від надзвичайних ситуацій. Забезпечення розвитку науково-технологічного потенціалу держави як основи її сталого економічного зростання має стати одним із пріоритетних напрямів державної політики національної безпеки України. У контексті світової глобалізації та зростання інтенсивності інтеграційних процесів національна економіка України недостатньо захищена від впливу негативних зовнішньоекономічних факторів. За умов, коли показники відкритості національної економіки більше ніж удвічі вищі аналогічних показників розвинутих країн, проблема зовнішньоекономічної безпеки набуває все більшої актуальності.

Головна загроза полягає у відсутності цілеспрямованої політики державного регулювання економічними процесами в контексті реалізації проголошених стратегій соціально-економічного розвитку країни. Визначальним у проведенні економічних реформ повинно стати поєднання прагматичної політики захисту національних інтересів з конструктивним курсом на зростання добробуту широких верств населення країни. Матеріальною основою цього процесу має бути відродження та прискорений розвиток перспективних секторів національної економіки за наявності конструктивних програм реструктуризації господарського комплексу країни.

Основне завдання держави в контексті забезпечення економічної безпеки – створення такого економічного, політичного та правового середовища й інституційної інфраструктури, які б стимулювали найбільш життєздатні підприємства, інвестиційні процеси, виробництво перспективних конкурентоспроможних товарів. Цей процес має супроводжуватися реалізацією низки заходів, серед яких найактуальнішими є:

- діагностика галузевої конкурентоспроможності, створення умов для входження до світової господарської системи;
- вибір пріоритетних сфер, галузей, комплексів, які в змозі забезпечити вихід на світові ринки;
- розробка програм та механізмів їх реалізації відповідно до обраних пріоритетів;
- забезпечення активної участі в реалізації програм держави та інших суб'єктів господарської діяльності.

Список використаних джерел

1. Варналій З. Проблеми та шляхи забезпечення економічної безпеки України [Електронний ресурс] / З. Варналій. – Режим доступу:
<http://www.mbo.gov.ua/news/25.html>
2. Юрків Н. Я. Проблеми та шляхи забезпечення економічної безпеки України / Н.Я. Юрків // Науковий вісник НЛТУ України. – 2012. – Вип. 22.7. – С. 133–137.

РОЗРОБКА КАДРОВОЇ ПОЛІТИКИ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ

Д. І. Сидоренко,

магістрант кафедри менеджменту

зовнішньоекономічної діяльності,

Національна академія статистики, обліку та аудиту

В сучасних умовах для забезпечення ефективної роботи підприємства важливе значення має формування конкурентоспроможного кадрового потенціалу. Трудові ресурси визначають стратегічний успіх підприємства, є основою забезпечення його конкурентоспроможності.

Вагомий внесок у розвиток теоретичних засад визначення кадрової політики зробили такі вітчизняні та зарубіжні вчені як: О. Крушельницька, В. Дятлов, Т. Базаров, Г. Щокін, Ф. Хміль, Дж. Іванцевич, М. Армстронг, Д. Мельничук, О. Єкімова, Т. Білорус, Н. Дребот, Є. Маслов. Окремі аспекти розробки кадрової політики досліджували: І. Тісагдіо, А. Семенкова, А. Філіпов, С. Фірсова, В. Ніколаєв, Т. Петрова, Е. Ткаченко, Н. Гавкалова та інші дослідники.

Основним структурним підрозділом по управлінню кадрами організації є відділ кадрів, на який покладено важливі функції по прийому і звільненню кадрів. Але варто зазначити, що відділи кадрів на сьогодні не виконують цілий ряд завдань з управління трудовими ресурсами і забезпечення нормальних умов їх роботи, а саме: соціально-психологічна діагностика, аналіз і регулювання міжособистісних взаємин, управління зайнятістю, аналіз кадрового потенціалу, маркетинг кадрів, планування кар'єрного росту, професійна та соціально-психологічна адаптація, управління трудовою мотивацією, правові питання трудових відносин і естетика праці [1].

Ядром механізму управління персоналом є кадрова політика, що являє собою систему роботи з персоналом, що об'єднує різні форми діяльності й має

на меті створення згуртованого й відповідального високопродуктивного колективу для реалізації можливостей підприємства адекватно реагувати на зміни в зовнішньому і внутрішньому середовищах.

Правильно обрана кадрова політика забезпечує [2]:

- своєчасне укомплектування кадрами робітників і спеціалістів з метою забезпечення безперерйного функціонування виробництва, своєчасного освоєння нової продукції;
- формування необхідного рівня трудового потенціалу колективу підприємства при мінімізації витрат;
- стабілізацію колективу завдяки врахуванню інтересу працівників, надання можливостей для кваліфікаційного зростання і отримання інших пільг;
- формування більш високої мотивації до високопродуктивної праці;
- раціональне використання робочої сили за кваліфікацією і у відповідності зі спеціальною підготовкою і т.д.

Для підвищення ефективності кадрової політики вітчизняним підприємствам слід інтенсифікувати власні зусилля у таких напрямках роботи з персоналом [3]:

- 1) кадрове планування, яке відбиваючи політику і стратегію організації, визначає якісну і кількісну потребу в персоналі;
- 2) аналіз роботи, нормування праці й оцінка виконання, які дозволяють виробити вимоги і критерії, відповідно до яких будуть відбиратися кандидати на конкретні вакантні посади;
- 3) система стимулювання, яка дає можливість виробити політику стимулювання праці і набір стимулів, спрямованих на залучення кандидатів;
- 4) організаційна культура, тобто порядки, норми поведінки і трудові цінності, які культивуються в організації;
- 5) система заходів для адаптації нових працівників до роботи в організації і до трудового колективу.

Здійснення зовнішньоекономічної діяльності підприємством, випуск продукції, яка була б конкурентоспроможною на зарубіжних ринках, залежить

не тільки від технічного оснащення підприємства, наявності сучасних технологій, чітко поставленої системи контролю якості продукції, маркетингових досліджень ринкового середовища та послідовного впровадження концепції просування товарів на зарубіжні ринки, а й від кваліфікації співробітників підприємства, ефективного управління персоналом.

Сучасна економіка України знаходиться на початковій стадії вдосконалення використання трудового потенціалу підприємства, тому досить важливо, щоб вітчизняні фірми використовували досвід зарубіжних країн, особливо країн з розвинутою економікою [4]. З одного боку, кожен досвід несе на собі відбиток національної специфіки. З іншого боку, в більшості випадків можна виділити загальнозначущі, універсальні принципи, підходи у сфері кадрової політики, що дозволить підвищити якість управлінських рішень та ефективність кінцевих результатів діяльності.

Необхідно відзначити, що кадрова політика ефективна тоді, коли вона інтегрована в загальний процес управління організацією. Досвід зарубіжних країн доводить, що висока кваліфікація кадрів дозволить істотно підвищувати ефективність роботи організації. Тому зміни в принципах управління персоналом повинні бути спрямовані в першу чергу на реалізацію ефективної кадрової політики, яка набуває вирішального значення в сучасних умовах.

Список використаних джерел

1. Крушельницька О. В. Управління персоналом: навчальний посібник / О. В. Крушельницька, Д. П. Мельничук. – К. : «Кондор», 2009. – 296 с.
2. Маслов Є. В. Управління персоналом підприємства: навч. посібник / М-во заг. і проф. освіти РФ / Є. В. Маслов. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 312 с.
3. Миша В. П. Кадрова політика на підприємстві: проблеми і перспективи / В. П. Миша // Актуальні проблеми економіки. – 2008 – № 6. – С. 165–168.
4. Колпаков В. Стратегічний кадровий менеджмент: навчальний посібник / В. Колпаков, Г. Дмитренко. – К. : МАУП, 2005. – 247 с.

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ НАЦІОНАЛЬНОГО БІЗНЕСУ В УМОВАХ ВСТУПУ ДО СОТ

О. С. Фролова,

магістрант кафедри менеджменту

зовнішньоекономічної діяльності,

Національна академія статистики, обліку та аудиту

Головною метою створення СОТ є поступове зниження рівня протекціонізму у торговельних відносинах країн членів, зниження митних тарифів, формування системи торговельних відносин, яка б дала змогу уникати торговельних конфліктів. Проте політика протекціонізму як здійснювалася, так і здійснюється всіма країнами світу. Історичний досвід переконує в необхідності застосування державами інструментів протекціонізму, допоки їм не вдасться досягти лідируючих позицій у міжнародній торгівлі. Так, свого часу її схвалювали і Великобританія (до середини ХІХ ст.), і США (до початку ХХ ст.) та ін. провідні на сьогодні країни світу. До політики вільної торгівлі країни частково переходять лише тоді, коли здобувають значні конкурентні переваги на світових ринках.

Країни Заходу діють прагматично: у випадку власної зацікавленості вони лібералізують ринки, а коли необхідно забезпечити доступ власних товарів на іноземні ринки, вони вимагають усунути торговельні бар'єри. Звичайно, країни-лідери також ідуть на певні поступки: знижують середній рівень своїх митних тарифів, обмежують використання нетарифних заходів, але роблять це вкрай вибірково. Зокрема, вони особливо захищають своє сільське господарство і легку промисловість, які є стратегічними статтями експорту для країн, що розвиваються. Так, імпортне мито на сільськогосподарські товари в США, Канаді, ЄС та Японії досягає 100-300 %. Щорічно протекціоністські заходи з боку розвинутих країн завдають збитків країнам, що розвиваються, на 100 млрд дол. США.

У зовнішньоторговельній політиці розвинутих країн спостерігається тенденція до зниження явних захисних заходів (адвалорного мита, заходів податкового стимулювання), що не суперечать нормам СОТ, та їх заміщення неявними (нетарифними заходами, квотами, неадвалорним митом). Так, в ЄС використовується велика кількість нетарифних заходів: стандарти, процедури сертифікації і тестування, вимоги до пакування і маркування товарів [1].

Найяскравішим прикладом неопротекціонізму, яким часто зловживають розвинуті країни члени СОТ, є антидемпінгові розслідування. Антидемпінг є цілком обґрунтованим заходом у торговельній практиці, закріпленим в офіційних документах СОТ, але на практиці антидемпінгове мито встановлюється на рівні десятків і сотень відсотків, тобто фактично перетворюється на заборонне.

Іншим прикладом політики подвійних стандартів є використання субсидій. Офіційно СОТ виступає проти застосування субсидій, однак ЄС та США, з мовчазної згоди СОТ, змагаються за право надати субсидії національним виробникам. На сьогодні США щорічно витрачають на підтримку сільського господарства 50 млрд дол., Європейський союз ще більше – 300 млрд євро, для порівняння: в Росії ця цифра становить 1 млрд дол., в Україні – ще менше. Формально, субсидуючи вітчизняних виробників, розвинуті країни дотримуються норм СОТ, однак реально порушується принцип недискримінації, тому що продукція відсталих країн і країн, що розвиваються, стає неконкурентоспроможною на світовому ринку. Поступки багатих країн у цьому питанні є незначними. Зокрема, експортні субсидії становлять лише 5% усіх субсидій, які отримують фермери країн ЄС [2].

Для економічно ефективнішого включення в міжнародні торговельні відносини країни Центральної Східної Європи (ЦСЄ) не обрали моделі ліберальної економіки, що базуються на ринковій саморегуляції, а активно використовують інструменти протекціонізму й реалізують регулюючі функції держави. При цьому підвищення рівня державної підтримки товаровиробників супроводжується зменшенням їхньої підприємницької активності. З досвіду

країн ЦСЄ видно, що пріоритетним напрямком регулювання зовнішньої торгівлі є не скасування тих чи інших торговельних обмежень, а активна участь держави в реалізації експортно-орієнтованих проектів, формуванні нових порівняльних переваг і просуванні вітчизняної сільськогосподарської продукції та продовольства на зовнішні ринки [3].

Державна підтримка національного бізнесу в умовах вступу до СОТ носять комплексний, багаторівневий, системний і інституційний характер. З вищесказаного спостерігаємо, що країни з розвинутою економікою, якщо конкурентоспроможність вітчизняної продукції конкретної галузі не дотягує до середньосвітового рівня, протягом визначеного, обмеженого в часі періоду модернізації цієї галузі в державній політиці її підтримки цілком допускають застосування окремих елементів раціонального, селективного протекціонізму, не вступаючи, проте, в очевидну суперечність із загальними правилами і проголошуваними нормами СОТ [4].

Список використаних джерел

1. Варналій З. Вступ України до Світової організації торгівлі: проблеми та перспективи / З. Варналій // Банківська справа. – 2002. – № 1. – С. 41–49.
2. Димедет В. В. Перспективи інтеграції національного бізнесу України до Світової торговельної системи в умовах політики подвійних стандартів СОТ / В. В. Димедет // Зовнішня торгівля: право та економіка : науковий журнал. – Київ, 2007. – № 4 (33). – С. 12–15.
3. Пугачова К. М. Досвід формування аграрної політики країнам ЦСЄ в контексті Європейської інтеграції України / К. М. Пугачова // Моделі та стратегії євроінтеграції України: економічний і правовий аспекти : збірник матеріалів ІХ Міжнародної науково-практичної конференції, 30 травня 2006 р. – К. : УАЗТ, 2006. – С. 48–50.
4. Осташко Т. О. За якими правилами український агросектор може грати в СОТ / Т. О. Осташко // День. – 2008. – № 199.

УКРАЇНСЬКО-НІМЕЦЬКІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ

А. А. Якименко,

*студент 5 курсу спеціальності “Менеджмент ЗЕД”,
Національна академія статистики, обліку та аудиту*

Використання значного політичного, економічного та культурного потенціалу Німеччини на користь національним інтересам України належить до перспективних завдань української зовнішньої політики. Займаючи позиції лідера, ФРН брала активну участь в європейських інтеграційних процесах на всіх етапах їх розвитку. На сучасному етапі ця держава є “локомотивом” інтеграції в Європі. Зважаючи на вагомую роль Німеччини у Європейському Союзі, Україна зацікавлена в поглибленні двосторонньої співпраці в усіх сферах, які вирішальним чином впливають на реалізацію стратегічного завдання поетапної інтеграції України до Європейського Союзу.

Німеччина однією з перших 26 грудня 1991 р. визнала незалежність України; 17 січня 1992 р. між двома державами були встановлені дипломатичні відносини. Через місяць, 17 лютого, посол ФРН у Києві фон Бассевітц вручив вірчі грамоти і став першим послом іноземної держави в Україні, а 16 березня 1992 р. офіційно розпочало роботу посольство України в Бонні [1].

Торговельно-економічне співробітництво між Україною та Німеччиною регулює і регламентує відповідна договірно-правова база, що налічує близько 50 документів. Переважна більшість з них регулює відносини між нашими державами в економічній сфері та включає як загальні обмежуючі угоди щодо розвитку торговельно-економічного та інвестиційного співробітництва, так і галузеві домовленості щодо специфічних питань співпраці в окремих галузях економічної діяльності.

У зовнішньоторговельному обороті України Німеччині належить провідне місце серед країн Європейського Союзу. Її частка в експорті України

у країни ЄС за останні роки становить 1/3. Це означає, що у найближчому майбутньому ця країна залишиться одним з головних торговельних партнерів України в Європі й слугуватиме орієнтиром для інших країн регіону стосовно можливості плідної співпраці та налагодження взаємовигідних зв'язків з нашою державою.

Однак, слід зауважити, що у першому півріччі 2012 року експорт вітчизняних товарів до Німеччини скоротився на 12,2% і становив 783,9 млн дол. США. Водночас імпорт товарів з ФРН до України зріс на 9,4 % до 3,3 млрд дол. США (табл. 1). Внаслідок падіння експорту сальдо двосторонньої торгівлі товарами зберігало негативне значення і становило у січні-червні 2012 року 2,5 млрд дол. США.

Таблиця 1

Експорт товарів з України до ФРН у січні-червні 2011 – 2012 рр.

№	Товарна група	Січень-червень 2011		Січень-червень 2012			
		млн дол	питома вага, %	млн дол	питома вага, %	зміни, млн дол.	зміни, %
Всього		893,2	100,0	783,9	100,0	-109,2	-12,2
XVI	Машини, устаткування та механізми	216,2	24,2	226,5	28,9	10,3	4,7
XV	Неблагородні метали та вироби	289,3	32,4	220,5	28,1	-68,8	-23,8
XI	Текстиль та текстильні вироби	121,7	13,6	109,3	13,9	-12,4	-10,2
VI	Продукція хімічної промисловості	73,0	8,2	54,3	6,9	-18,8	-25,7
IX	Деревина та вироби з неї	43,6	4,9	36,4	4,6	-7,2	-16,4
II	Продукти рослинного походження	44,9	5,0	24,9	3,2	-19,9	-44,5

Джерело: складено за [2].

Падіння поставок вітчизняної продукції на ринок ФРН зумовлено скороченням обсягів майже за всіма головними групами товарного експорту.

Разом з тим, на тлі кон'юнктурного послаблення попиту з німецької сторони вітчизняні виробники машинобудівельної галузі змогли наростити поставки своєї продукції на 4,7% і посіли перше місце у товарній структурі експорту за I півріччя 2012 р. (див. табл. 1). Найбільшими товарними групами експорту є:

- машини, устаткування та механізми – 28,9 % (зросли на 4,7%);
- неблагородні метали та вироби – 28,1 % (скоротились на 23,8%);
- текстиль та текстильні вироби – 13,9 % (зменшилися на 10,2%);
- продукція хімічної промисловості – 6,9 % (скоротились на 16,4%);
- деревина та вироби з неї – 4,6% (зменшилися на 16,4%).

У структурі імпорту товарів з ФРН до України традиційно найбільшу частку займають товари інвестиційного призначення (машинобудування), а також високотехнологічні споживчі товари (фармацевтична галузь та автомобілебудування) (табл. 2), а саме:

- машини, устаткування та механізми – 30,7 % (поставки зросли на 9,8%);
- продукція хімічної промисловості – 18,7 % (збільшилися на 3,5%);
- транспортні засоби – 18,2 % (збільшилися на 39,2%);
- вироби з полімерних матеріалів – 7,5% (скоротились на 3,6%);
- неблагородні метали та вироби – 4,8% (зменшилися на 12,7%);
- продукція харчової промисловості – 4,2% (зменшилась на 1%).

З урахуванням потреб наших партнерів за кордоном та можливостей диференційованого стимулювання тих виробництв, що становитимуть основу експортного сектора економіки України, доцільно було б ширше заохочувати вкладення іноземного капіталу у вже існуючі господарські об'єкти та створення німецькими інвесторами фірм на території нашої держави. При цьому слід брати до уваги, що іноземний капітал віддає перевагу організаційно-економічним відносинам високого рівня, а не лібералізації умов для залучення іноземних інвестицій.

Подібні форми економічних відносин сприяли б запровадженню у виробництво сучасних технологій, надали б імпульс прогресивним зрушенням

у господарській структурі України, забезпечили б вихід на світовий ринок країни-партнера з конкурентоспроможною продукцією.

Таблиця 2

Імпорт товарів з ФРН до України у січні-червні 2011– 2012 рр.

№	Товарна група	Січень-червень 2011		Січень-червень 2012			
		млн дол.	питома вага, %	млн дол.	питома вага, %	зміни, млн дол.	Зміни, %
	Всього	3017,2	100,0	3300,8	100,0	283,6	9,4
XVI	Машини, устаткування та механізми	922,1	30,6	1012,0	30,7	89,9	9,8
VI	Продукція хімічної промисловості	596,1	19,8	616,9	18,7	20,9	3,5
XVII	Засоби транспорту	432,2	14,3	601,5	18,2	169,3	39,2
VII	Пластмаси і каучук	258,5	8,6	249,0	7,5	-9,4	-3,6
XV	Неблагородні метали та вироби	181,4	6,0	158,3	4,8	-23,1	-12,7
IV	Продукція харчової промисловості	139,6	4,6	138,2	4,2	-1,4	-1,0

Джерело: складено за [2].

Список використаних джерел

1. Галик В. М. Україна в Європі і світі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pidruchniki.ws/1474100255645/politologiya/ukrayinsko-nimetski_vidnosini.
2. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

ЗМІСТ

Кистерский Л. Л. Библейские истины развития предпринимательства	3
Maddock C. Policy support frameworks and the process of European integration in Ukraine	10
Пузанов І. І. Вплив експортоорієнтованої та імпортозамінної стратегії на характер і напрями економічного зростання.....	18
Карчев Я. Я. Аналіз інституціональних змін у регулюванні фінансової сфери США.....	22
Лурова Т. V. Peculiarities of eurointegration vector development in Ukraine.....	29
Панченко Г. Г. Роль статистики в скороченні викидів парникових газів.....	38
Rollis I. Ukraine's reform agenda in the framework of the association agreement implementation.....	40
Хмара М. П. Розвиток кластерних ініціатив в ЄС в умовах глобальної економіки	44
Малащук Д. В. Перспективи вдосконалення валютної політики України в умовах євроінтеграції	47
Акіліна О. В., Стадник І. М. Проблеми підготовки сучасних менеджерів.....	50
Вериженко І. О., Пустовойтова О. С. Україна-БРИКС: перспективи співробітництва.....	56
Гладкова В. І., Охота Т. В. Поняття та еволюція світових економічних криз	61
Іващенко О. А., Буренок О. М. Залучення іноземних інвестицій як фактор посилення національної конкурентоспроможності країни	65

Матей В. В. Стратегічні орієнтації українських підприємств на зовнішніх ринках.....	70
Гринчак Н. А. Інвестиційні стратегії на макро- та мікрорівнях	74
Neroda-Berezka K. I., Pidchosa O. V. Pest and swot analysis in the context of expansion into international markets: DNB case on the Russian market.....	77
Нестеренко К. П. Аналіз сучасної концептуальної бази теорій зовнішньої торгівлі.....	85
Алаторських М. Ю. Сучасний стан міжнародних інвестиційних процесів	88
Баландін К. П. Господарський суд як суб'єкт правовідносин у процедурі банкрутства	92
Казак О. О. Концептуальні засади управління інвестиційною діяльністю підприємства.....	95
Мазур В. О. Сучасні моделі та універсальні принципи регулювання світового фондового ринку	99
Пекар Р. Н. Ознаки податкового правопорушення при здійсненні підприємницької діяльності.....	102
Салмінський Д. В. Міжнародний валютний ринок особливості та механізми функціонування на сучасному етапі	105
Тюпа Д. І. Вплив зовнішнього фінансування на економічний розвиток.....	108
Голодненко О. В. Механізм реалізації експортного потенціалу машинобудівного комплексу.....	111
Бойко А. Ф. Розвиток спільних підприємств в економіці України.....	115

Духовська О. О. Управління іноземними інвестиціями в Україні.....	119
Загоруйко О. В. Проблеми управління державним боргом США.....	122
Коваленко К. О. Система мотивації праці вітчизняних підприємств.....	125
Науменко А. С. Роль МВФ в макроекономічній стабілізації в Україні в умовах глобальної фінансової кризи	128
Остафійчук М. Я. Історія формування зовнішнього боргу України.....	132
Руденко Ю. О. Теоретичні аспекти економічної безпеки держави.....	137
Сидоренко Д. І. Розробка кадрової політики зовнішньоторговельної організації.....	140
Фролова О. С. Зарубіжний досвід державної підтримки національного бізнесу в умовах вступу до СОТ.....	143
Якименко А. А. Українсько-німецькі економічні відносини: сучасний стан та перспективи.....	146