

МАТЕРІАЛИ ІV МІЖНАРОДНОЇ  
НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

**«ІННОВАЦІЙНА ЕКОНОМІКА»**

(8-9 червня 2018 року)

Львів  
2018

УДК 330.341(063)

I - 66

**Інноваційна економіка.** Матеріали IV Міжнародної науково-практичної конференції (м. Львів, 8-9 червня 2018 року). – Херсон: Видавництво «Молодий вчений», 2018. – 120 с.  
ISBN 978-617-7640-18-8

У збірнику представлені матеріали IV Міжнародної науково-практичної конференції «Інноваційна економіка». Розглядаються загальні питання світового господарства та міжнародних економічних відносин, економіки та управління національним господарством, економіки та управління підприємствами, розвитку продуктивних сил і регіональної економіки, іноваційної та інвестиційної діяльності, бухгалтерського обліка, аналізу та аудиту, маркетингу та інше.

Збірник призначений для науковців, викладачів, аспірантів та студентів, які цікавляться економічною наукою, а також для широкого кола читачів.

УДК 330.341(063)

## ЗМІСТ

### ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

<b>Аксентій Т.І.</b> ОСНОВНІ ЗАСАДИ ЕКОНОМІЧНОГО ЛІБЕРАЛІЗМУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ .....	6
<b>Воєводський Г.Ю., Черба В.М.</b> МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ KEYНСІАНСТВА ТА ЙОГО ВПЛИВ НА РОЗВИТОК СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ .....	9
<b>Курінна Д.В., Курінна В.В., Черба В.М.</b> ТІНЬОВА ЕКОНОМІКА ЯК ФАКТОР РОЗВИТКУ ТА ЇЇ ПРОЯВ В УКРАЇНІ.....	12
<b>Любчевська Д.В., Суліма Є.М.</b> ВОЛОНТЕРСТВО ЯК СОЦІАЛЬНЕ-ЕКОНОМІЧНЕ ЯВИЩЕ .....	16
<b>Яренчак М.В., Баранник Л.Б.</b> СУТНІСТЬ ТА ЕВОЛЮЦІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ КАТЕГОРІЇ «ПРИБУТОК» В ІСТОРІЇ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ .....	19

### СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

<b>Аксентій Т.І.</b> ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ СПІВРОБІТНИЦТВА МІЖ УКРАЇНОЮ ТА ЄС .....	23
<b>Бусарєва Т.Г.</b> УПРАВЛІННЯ ЗНАННЯМИ: ДОСВІД ПРОВІДНИХ ТНК СВІТУ .....	27
<b>Камунін О.К., Serdiukova O.I.</b> PROBLEMS AND PERSPECTIVES OF INTERNATIONAL BUSINESS DEVELOPMENT IN THE CONDITIONS OF EUROPEAN INTEGRATION .....	30
<b>Ліфанова М.І.</b> СУБ'ЄКТИ МІЖНАРОДНИХ ФІНАНСОВИХ ЦЕНТРІВ .....	32
<b>Storozhenko A.Y.</b> APPLICATION OF INTERNATIONAL FINANCIAL REPORTING STANDARDS IN UKRAINE .....	36
<b>Tereshchenko G.U.</b> UKRAINE ON THE MARKET OF GLOBAL ARMAMENT.....	39

### ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

<b>Єхалова Г.В.</b> ОСОБЛИВОСТІ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ СТРАХОВОГО РИНКУ: ФІНАНСОВЕ МЕГАРЕГУЛЮВАННЯ .....	42
----------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----

### ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

<b>Кваско А.В.</b> СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ВИДАВНИЧО-ПОЛІГРАФІЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ .....	46
<b>Макаревська О.Д.</b> СТРАТЕГІЇ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА СУБ'ЄКТА ЗЕД .....	48
<b>Місілюк Г.В.</b> УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВ .....	51
<b>Романко А.Ю.</b> ШЛЯХИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ БАНКУ .....	54

## РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

<b>Величко Г.В.</b> РЕГІОНАЛЬНА ІННОВАЦІЙНА ІНФРАСТРУКТУРА ЯК КЛЮЧОВИЙ ЕЛЕМЕНТ РОЗВИТКУ РЕГІОНУ .....	57
-------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----

### ІННОВАЦІЇ ТА ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ

<b>Кондрус Л.Л., Криша В.В.</b> ШТУЧНИЙ ІНТЕЛЕКТ – НОВИЙ ІНСТРУМЕНТ РОЗВИТКУ ДЕРЖАВИ ТА ПІДПРИЄМСТВ .....	60
-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----

### ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

<b>Москаленко К.С., Маліч В.М.</b> ЕКОЛОГІЧНЕ ІНВЕСТУВАННЯ ЯК РУШІЙНИЙ ФАКТОР ЕКОНОМІЧНОГО ПРОГРЕСУ .....	63
-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----

### ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

<b>Бабінян Л.Н., Барамідзе А.І.</b> СУЧАСНА ДЕРЖАВНА ПОЛІТИКА СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ ТА ОПЛАТИ ПРАЦІ В УКРАЇНІ .....	67
-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----

### БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

<b>Довбуш В.І.</b> УМОВНІ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ: НОРМАТИВНИЙ АСПЕКТ .....	72
<b>Кузьмик Л.В.</b> КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ТРАНСАКЦІЙНИХ ВИТРАТ .....	74
<b>Стронська Т.О.</b> ОСОБЛИВОСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ .....	77

### ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

<b>Кліщук О.В., Кузнєцова А.Я.</b> ДЕТЕРМІНАНТИ ЦІНОВОЇ СТАБІЛЬНОСТІ В КРАЇНАХ ЦЕНТРАЛЬНО-СХІДНОЇ ЄВРОПИ .....	80
<b>Мазур А.В.</b> ДЕРЖАВНЕ УПРАВЛІННЯ СТРАХОВИМ БІЗНЕСОМ В УКРАЇНІ .....	84
<b>Пасс І.Д., Заволока Л.О.</b> СТРАХУВАННЯ КРЕДИТНИХ РИЗИКІВ В УКРАЇНІ .....	87
<b>Суліма Є.М., Ісхакова О.М.</b> РОЛЬ ДЕРЖАВНИХ ЦІННИХ ПАПЕРІВ В БЮДЖЕТІ УКРАЇНИ .....	89
<b>Хоцяновська У.П., Шушкова Ю.В.</b> НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОВАДЖЕННЯ ДЕПОЗИТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ .....	93

### ФІНАНСИ ТА ПОДАТКОВА ПОЛІТИКА

<b>Пенез О.В.</b> НЕОБХІДНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ МОДЕРНІЗАЦІЇ ПОДАТКОВОЇ СЛУЖБИ УКРАЇНИ НА ЦЕНТРАЛЬНОМУ, РЕГІОНАЛЬНОМУ ТА МІСЦЕВОМУ РІВНЯХ .....	96
<b>Serdiukova O.I., Khrypko I.S.</b> AVOIDING AND OVERCOMING TAX PAYMENT PROBLEM .....	98

**Трифонов В.С., Шебалков Г.О., Ісхакова О.М.**  
ФІНАНСОВЕ ПРОГНОЗУВАННЯ УКРАЇНСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ НА 2018 РІК ..... 100

### **МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ**

**Курінна Д.В., Курінна В.В., Беркут О.В.**  
ВИКОРИСТАННЯ МОДЕЛІ ТРАНСПОРТНОЇ ЗАДАЧІ ДЛЯ ВИЗНАЧЕННЯ  
ОПТИМАЛЬНОГО ПЛАНУ ПЕРЕВЕЗЕНЬ ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА..... 103

**Трифонов В.С., Шебалков Г.О., Рудянова Т.М.**  
ЗАСТОСУВАННЯ ТРАНСПОРТНИХ ЗАДАЧ В ЕКОНОМІЦІ ..... 106

### **МАРКЕТИНГ**

**Koval V.O.**  
MARKETING AS A CONCEPT OF MANAGING A MODERN ENTERPRISE ..... 110

**Щербік О.В.**  
КУЛІХАЛТИНГ ЯК ІННОВАЦІЙНИЙ ІНСТРУМЕНТ ДОСЛІДЖЕННЯ  
МАРКЕТИНГОВИХ ТРЕНДІВ СУЧАСНИХ ПІДПРИЄМСТВ ..... 113

### **ПУБЛІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ТА АДМІНІСТРУВАННЯ**

**Паливода Т.В.**  
СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ КНИГОВИДАВНИЧОЇ ГАЛУЗІ В УКРАЇНІ..... 116

# ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

**Аксентій Т.І.**

*студентка,*

*Науковий керівник: Раца О.Б.*

*кандидат економічних наук,*

*Чернівецький національний університет*

*імені Юрія Федьковича*

## ОСНОВНІ ЗАСАДИ ЕКОНОМІЧНОГО ЛІБЕРАЛІЗМУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Роль лібералізму полягає у визначенні тенденції глобального розвитку сучасного людства. Сьогодні лібералізм став традицією, багатовимірним соціокультурним явищем, осердям певного соціального світогляду й етики, комплексом цінностей, основою політики багатьох провідних держав світу. Епітет «ліберальний» нерідко вживається для визначення універсальних рис сьогодення – «ліберальний світогляд», «ліберальна ера», «ліберальна цивілізація». Намагаючись опанувати невичерпну складність сучасного життя, ми опиняємось перед нагальною потребою і необхідністю збагнути сутність лібералізму, визначити його місце й роль у суспільному житті, з'ясувати причини довготривалості та життєвої сили ліберальних тенденцій. До відомих представників лібералізму належать: І. Бентам, Б. Констан, Дж. С. Мілль, І. Берлін, К. Поппер, С. де Мадарьяга, Р. Дарендорф, Р. Арон, Ф. фон Хайек.

Метою статті є дослідити особливості економічного лібералізму у в сучасних умовах ринкової економіки.

Лібералізм (з французької *libéralisme*) – філософська, політична та економічна теорія, а також ідеологія, яка виходить з положення про те, що індивідуальні свободи людини є правовим базисом суспільства та економічного ладу. Зародився як ідеологія буржуазії у VII столітті і остаточно оформився як ідейна доктрина до середини XIX століття.

Лібералізм проголошує, що ініціативна (активна), вільна, тобто неконтрольована діяльність осіб, головним чином економічна й політична, є справжнім джерелом поступу в суспільному житті. Спрямований на утвердження парламентського ладу, вільного підприємництва, демократичних свобод; обстоює абсолютну цінність людської особистості («особа важливіша за державу») та рівність всіх людей щодо прав особистості.

Метою лібералізму є максимальне послаблення («пом'якшення») різних форм державного і суспільного примусу щодо особи (контролю особи тощо), обстоює шлях мирного, реформаторського здійснення соціальних перетворень.

Ідеологічно лібералізм протистоїть, з одного боку, консерватизму та етатизмові (в питаннях про роль держави та щодо допустимої швидкості змін у політиці), а з іншого боку соціалізму, комунізму, колективізму тощо (в питаннях приватної власності перш за все, а також питаннях соціальної підтримки з боку держави). До сучасних ліберальних доктрин належать, зокрема: неолібералізм, ордолібералізм, лібертаріанізм.

Економічний, або класичний лібералізм виступає за індивідуальні права на власність і свободу контракту. Гаслом цієї форми лібералізму є «вільне приватне підприємство». Перевага віддається капіталізму на основі принципу невтручання держави в економіку (*laissez-faire*), що означає скасування державних субсидій та юридичних бар'єрів для торгівлі. Економічні ліберали вважають, що ринок не потребує державного регулювання. Деякі з них готові допустити урядовий нагляд над монополіями та картелями, інші стверджують, що монополізація ринку виникає тільки як наслідок дій держави. Економічний лібералізм стверджує, що вартість товарів і послуг повинні визначатися вільним вибором індивідуумів, тобто, ринковими силами. Деякі допускають присутність ринкових сил навіть в галузях, де держава традиційно зберігає монополію, наприклад, забезпечення безпеки або судочинства. Економічний лібералізм розглядає економічну нерівність, яка виникає через нерівні позиції при укладанні контрактів, як природний результат конкуренції, за умови відсутності примусу. В наш час коли ця форма найбільш виражена в лібертаріанстві, іншими різновидами є мінархізм і анархо-капіталізм.

Індустріальна революція значно підвищила добробут розвинених країн, однак посилила соціальні проблеми. Прогрес у медицині привів до збільшення тривалості життя і населення, результатом чого став надлишок робочої сили і зменшення зарплат. Після того, як в XIX столітті робітники в багатьох країнах отримали виборче право, вони їм почали користуватися в своїх інтересах. Стрімке зростання освіченості населення призвело до сплеску активності суспільства. Соціальні ліберали вимагали законодавчих заходів проти експлуатації дітей, за безпечні умови праці і мінімальну заробітну плату.

Класичні ліберали розглядають такі закони як несправедливий податок на життя, свободу і власність, що стримує економічний розвиток. Вони вважають, що соціальні проблеми суспільство може вирішити саме по собі, без державного регулювання. Вільгельм фон Гумбольдт у праці «Ідеї до досвіду визначення меж діяльності держави» обгрунтував цінність свободи важливістю особистого саморозвитку з метою досягнення досконалості. Джон Стюарт Мілль розвинув ідеї цієї ліберальної етики у своїй праці «Про свободу» (1859 року). Він дотримувався утилітаризму, роблячи наголос на прагматичний підхід, практичному прагненні до загального блага і підвищенню якості життя. Хоча Мілль залишався в рамках класичного лібералізму, права людини в його філософії відступили на другий план [1, с. 32].

До кінця XIX століття більшість лібералів прийшли до висновку, що свобода вимагає створення умов для реалізації своїх здібностей, включаючи освіту і захист від надмірної експлуатації.

Неоліберали фактично використовують подвійну методологію: для формулювання основ економічного ладу користуються неокласичним методом,

але, водночас, вважаючи, що суспільне середовище суттєво впливає на взаємовідносини між економічною і соціальною сферою, застосовують історичний метод для визначення конкретних форм цих взаємовідносин. Згадаємо, що відповідно до цього методу моделювання суспільств відбувається на підставі знань про особливості їхнього історичного розвитку. Саме тому існує кілька неоліберальних моделей, які конструювалися з урахуванням таких національних особливостей і прийнятні лише для певних країн. Усі ці моделі мають свою теоретичну базу, репрезентовану певними економічними школами неолібералізму, на чолі яких стояли автори відомих доктрин.

Сучасний лібералізм – явище складне і неоднозначне. Можна сказати, що він, залишаючись незмінним у проголошених принципах, на практиці увібрав у себе принципи захищеності та соціальної забезпеченості кожного члена суспільства з боку держави [2, с. 25].

Сьогодні неолібералізм став платформою по забезпеченню соціальних прав та гарантій, без яких унеможлиблювалася свобода та достойне життя індивіда. Основою неоліберального дискурсу стали концепти «держави загального добробуту» та «соціальної ринкової економіки», сприяючи появі умов для формування суспільної відповідальності (ідеологема, яка була запозичена у соціал-демократичної доктрини). Крім того, актуальними стали ідеї консенсусу (між тими, хто керує і тими, ким керують), орієнтація на певні моральні настанови, визнання необхідності участі в політичному процесі всіх громадян, незалежно від їх соціальної приналежності тощо. Разом з тим, якщо в класичному лібералізмі ідеал індивідуальної свободи визнається в якості універсальної мети, то в неоліберальній теорії спостерігається прирівнювання індивідуальної свободи до свободи корпоративної. Таке зміщення пріоритетів загрожує майбутньому демократії, оскільки демократія, попадаючи в тенета неолібералізму, стає його заручницею.

Отже, яким шляхом піде подальший розвиток світової цивілізації – це рівняння з багатьма невідомими. Яким буде прийдешній новий світ, залежить від кожного з нас. Світ стоїть на порозі нових великих потрясінь, і обов'язок кожного мешканця Землі складається в тому, щоб зберегти на ній мир і життя. Поза всяким сумнівом, вирішити цю глобальну проблему в рамках нинішньої парадигми розвитку неможливо. Отже, завдання номер один – в тому, щоб знайти вихід з глухого кута, в який завів людство глобальний неоліберальний капіталізм, який зробив задоволення «спраги наживи» своїм вищим пріоритетом.

### **Список використаних джерел:**

1. Буканов Г. Дослідження ліберальної течії національного руху у процесі державотворення на Україні початку ХХ столття / Г. Буканов // Вісник ЛНУ імені Тараса Шевченка. – 2016. – № 19 (206). – С. 31-35.
2. Зубчик О.А. Ліберальні цінності як основа економічної політики держави / О.А. Зубчик // Економіка України. – 2017. – № 13. – С. 24-27.



**Воєводський Г.Ю.**

*студент;*

**Черба В.М.**

*кандидат наук з державного управління, доцент,  
Університет митної справи та фінансів*

## **МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ КЕЙНСІАНСТВА ТА ЙОГО ВПЛИВ НА РОЗВИТОК СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ**

Методологією називають систему принципів наукового дослідження. Саме методологія визначає, якою мірою зібрані факти можуть служити реальною і надійною базою знання. З формального погляду методологія не пов'язана із сутністю знання про реальний світ, а радше має справу з операціями, за допомогою яких конструюється знання. Тому терміном «методологія» прийнято позначати сукупність дослідницьких процедур, техніки і методів, включаючи прийоми збору та обробки даних. Та якщо трактувати економічну методологію більш ґрунтовно, то вона включає також методологічну історію економічної науки, дослідження ідеалів і стандартів економічного знання, вивчення світоглядних орієнтирів і цінностей економістів та ще багато іншого [1].

Методологія Дж. Кейнса базується на визначенні предмета і методів досліджень. Предметом є кількісні, функціональні залежності між макроекономічними змінними. До методів, використаних ученим, належать математичний, суб'єктивно-психологічний та емпіричний.

Дж. Кейнс вивів кілька функціональних залежностей між змінними. Передусім він сформулював пряму залежність обсягу продукту і прибутку від розміру зайнятості у разі незмінних засобах виробництва, а також визначив формулу сукупного суспільного продукту (ССП) з погляду натурально-речовинної та вартісної структури. Для стійкого зростання виробництва повинна бути відповідність вартісної і натурально-речовинної характеристик продукту. Щоб економіка стійко розвивалася, потрібно заохочувати сукупні витрати, а отже, сукупний попит.

На основі виведених залежностей Дж. Кейнс сформулював положення теорії ефективного попиту. Основним завданням економіки визначається досягнення ефективного попиту – такого рівня сукупного попиту, що приведе до рівності загальних доходів і витрат. За ефективного попиту фірми мають максимальний прибуток і зацікавлені в збільшенні зайнятості. Підтримуючи ефективний попит, держава повинна регулювати процентну ставку, наближати її до рівноважного рівня, за якого інвестиції зрівнюються із заощадженнями. Держава має вжити заходів, що забезпечать зростання національного доходу.

Дж. Кейнс вважав, що із зростанням реальних прибутків починає діяти основний психологічний закон: у людей зростає схильність до заощаджень, а не до споживання. Якщо це відбувається, то обсяг інвестицій скорочується, отже, скорочується і зайнятість. Це стан стагнуючої економіки. Щоб цього

уникнути, треба передусім регулювати процентну ставку, у процесі регулювання процентної ставки держава повинна враховувати ефект мультиплікатора. У своїй теорії мультиплікатора вчений виокремив насамперед мультиплікатор прибутку, який означає, що приріст прибутків викликаний приростом інвестицій.

На основі теорії мультиплікатора економіст розробив теорію капіталу і відсотка. Прибуток вимірюється граничною ефективністю капіталу, і це є граничний прибуток, одержуваний з додаткової одиниці капіталу. Розглядаючи цей показник, фірми будуть зацікавлені в інвестиціях доти, доки гранична ефективність капіталу не зрівняється з процентною ставкою. Держава може прямо впливати на процентну ставку, маніпулюючи масою грошей, і побічно – впливаючи на граничні схильності до заощаджень і споживання. Отже, щоб вивести економіку зі стану стагнації, держава має припускати тимчасове збільшення інфляції (при цьому скорочується безробіття).

Теорія заробітної плати і зайнятості Кейнса є логічним наслідком його теорії капіталу. Розкриваючи основні проблеми зарплати і зайнятості, він обґрунтував політику регульованої інфляції і заробітної плати та сформулював ідею «інфляційної спіралі», згідно з якою встановлюється пряма залежність між збільшенням заробітної плати і зростанням цін. Регулюючи інфляцію, держава повинна сприяти зростанню граничної схильності до споживання у такий спосіб, щоб вона перевищувала або дорівнювала граничній схильності до заощадження.

В повоєнні роки після смерті Кейнса проблеми забезпечення повної зайнятості і економічної рівноваги, які були центральними в теорії Кейнса, втрачають свою гостроту, поступаючись питанням сталого економічного зростання, і послідовники Кейнса почали їх теоретичну розробку для підготовки більш сучасних практичних рекомендацій урядам провідних держав світу. До неокенсіанців відносять таких економістів, як Дж. Хікс, Р. Харрод, Н. Калдор, Дж. Робінсон, П. Сраффа, А.В. Філіпс (Велика Британія), О. Домар, А. Хансен, П. Самуельсон, Дж. Тобін (США), Ф. Перру, М. Алле, Л. Столерю (Франція) та інші.

Ці вчені зосередились на таких теоретичних підвалинах економічної політики, як питання економічної динаміки. Так само як і Кейнс, ці дослідники теж сповідували положення про те, що економіка ринкового типу втратила здатність до автоматичного відновлення рівноваги, що механізм має бути доповнений заходами державного регулювання. Але ці заходи, на думку сучасних кейнсіанців, мають бути не спорадичними (в «пожежному порядку») і опосередкованими як у Кейнса, а систематичними і прямими.

Широкий науковий резонанс отримала концепція А. Філіпса, яка містила графічне пояснення оберненої залежності безробіття та інфляції. Вона відома під назвою «Крива Філіпса».

Найвідомішою постаттю лівого кейнсіанства була Дж. Робінсон. Погоджуючись з Кейнсом щодо основної проблеми ринкової економіки – проблеми ефективного попиту, ліві кейнсіанці головною проблемою недостатності такого попиту вважали нерівномірність в розподілі

національного доходу. Засобами збільшення попиту, на їх думку, мали стати обмеження ринкової влади монополій, соціальна спрямованість державних витрат шляхом скорочення військових витрат та нарощування інвестицій у будівництво житла, в розбудову інфраструктури, в розвиток охорони здоров'я, освіти, соціального страхування.

Вважають, що ліве кейнсiанство пізніше увійшло до більш широкого напрямку – посткейнсiанства, представники якого – П. Сраффа, Дж. Ітуелл, П. Гареньяні, Л. Пазінетті намагались поєднати кейнсiанство з марксизмом.

Неокейнсiанство – це сучасний модифікований варіант кейнсiанства, в якій макроекономічний аналіз найважливіших показників здійснюється з урахуванням науково-технічного прогресу, використанням позитивних аспектів монетаристської концепції, в органічному взаємозв'язку процесу виробництва і розподілу (Р. Харрод, Б. Хансен, Е. Домар, А. Лейонхувуд (США), Дж. Робінсон (Великобританія) та ін.).

Методологічною основою неокейнсiанства слугує теза про неспроможність ринкового механізму забезпечити рівновагу економічної системи, макроекономічний підхід до аналізу проблем відтворення в умовах науково-технічного прогресу. З цією метою Р. Харрод обґрунтовує поняття «коефіцієнт капіталу» – відношення всієї величини використовуваного капіталу до національного доходу за відповідний проміжок часу.

Позитивним у методології неокейнсiанства є врахування динаміки макроекономічних показників (національного доходу та ін.), впливу науково-технічного прогресу на розширене відтворення, визначення важливої ролі грошей і грошової політики в арсеналі державного регулювання, що свідчить про використання окремих елементів системно-структурного аналізу [3].

Кейнсiанці (включаючи самого Дж. М. Кейнса) також активно займалися методологічними проблемами, і їхній внесок у розвиток методології економічного знання має бути визнаний досить вагомим. Однією із заслуг Дж. М. Кейнса і його послідовників стала емпірично й теоретично доведена ідея, що ринкова економіка не може існувати без активного державного втручання (інтервенціонізму). Але Кейнс і кейнсiанці не пішли тут шляхом Маркса, який вимагав, щоб цей інтервенціонізм зрештою поглинув усю ринкову економіку разом з базисним для неї інститутом приватної власності. Сам Кейнс, відмовившись визнати капіталізм саморегульованою системою, одночасно доводив, що, спираючись на допомогу держави (зокрема, на її допомогу в розв'язанні проблеми безробіття), цей капіталізм здатний подібно до барона Мюнхгаузена витягти себе за власне волосся з води, тобто з тих численних спекулятивно-біржових депресій, у які його ввергає принцип *laissez-faire* [1].

Кейнсiанська парадигма не зуміла повністю витіснити неокласичну. Спроба об'єднати обидві парадигми у формі неокласичного синтезу не увінчалась успіхом, так як не відрізнялась цілісністю; вона заперечувала при аналізі макроекономічних процесів те, з чого виходила в мікроекономіці. Більш того, в 70–80-ті рр. нові напрямлення неокласики (монетаризм, нова класична економіка, теорія суспільного вибору) значним чином потіснили кейнсiанство [2].

Безперечно, і автентичне вчення Кейнса, і його пізніші модифіковані версії суттєво вплинули на розвиток світової економічної думки та на повоєнну економічну політику багатьох провідних держав світу. Проблемні аспекти кейнсіанської теорії і певні негативні наслідки її реалізації на практиці багато в чому сприяли відродженню неокласичного напрямку економіки в численних його сучасних інтерпретаціях.

#### **Список використаних джерел:**

1. Кириленко В. І. Методологія політичної економії та економічної теорії: порівняльний аналіз. – 2009 [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://ir.kneu.edu.ua/bitstream/2010/5891/1/25%20-%2032.pdf>.
2. Нуреев Р. М. «общая теория занятости, процента и денег» Дж. М. Кейнса: предпосылки возникновения, методология и особенности интерпретации //Journal of Institutional Studies (Журнал институциональных исследований). – 2016. – Т. 8. – № 1. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://cyberleninka.ru/article/n/obschaya-teoriya-zanyatosti-protsenta-i-deneg-dzh-m-keynsa-predposylki-vozniknoveniya-metodologiya-i-osobennosti-interpretatsii>.
3. Король М. М. Генезис і еволюція кейнсової теорії та кейнсіанства, їх вплив на становлення та розвиток науково–кадрового потенціалу. – 2013. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://dspace.uzhnu.edu.ua/jspui/handle/lib/3571>.

**Курінна Д.В., Курінна В.В.**

*студенти;*

**Черба В.М.**

*доцент,*

*Університет митної справи та фінансів*

### **ТІНЬОВА ЕКОНОМІКА ЯК ФАКТОР РОЗВИТКУ ТА ЇЇ ПРОЯВ В УКРАЇНІ**

В сучасних умовах тіньова економіка є невід’ємною частиною економічної системи. Вона існує в усіх країнах світу, проте головними відмінностями в тій чи іншій країні є її розміри, фактори, середовище соціально-правового нагляду, систематична робота держави, реалізація державних стратегій, план по боротьбі з тіньовою економічною діяльністю, ознака ступеня життя населення. Її масштаби досягають значних розмірів і проникають в усі сфери життя суспільства. Тому дослідження такого явища, як тіньова економіка, набуває особливої актуальності.

Основною умовою виникнення тіньової економіки є незламне прагнення різних типів державних підданих заробляти капітал для існування, не ділячись своїми прибутками з державною казною. Більше того, історія тіньової економіки не обмежується сучасною епохою: неформальні економічні структури існували і в доіндустріальних суспільствах.

Загальними факторами виникнення та розповсюдження тіньової діяльності тіньових процесів в Україні можна визначити наступні:

1. Недоліки у роботі судової системи.
2. Недовершеність фіскальної політики та неочікуваність перемін у податковому законодавстві.
3. Недовершеність державного регулювання.
4. Існування неякісної ринкової сфери.
5. Невистачальна оборона прав на рухоме та нерухоме майно і т. д.
6. Нерівновага форми зайнятості.
7. Зловживання застосування бюджетних грошей.
8. Надлишкові податки для населення, як результат невиваженої податкової системи.
9. Неплідний витік фінансів закордон.
10. Корумпованість влади (за даними рейтингу «Індекс сприйняття корупції 2017» за рівнем корупції із 180 країн Україна посідає 130 місце) [1].

Крім того, на ступінь тіньової економіки мають вплив опосередковані чинники, такі як війна на Сході країни, несприятлива зовнішньоекономічна кон'юнктура (досягнення цінового дна на ключових товарних ринках вітчизняного експорту), ускладнення товарних відносин із РФ – основним торговельним партнером, недовіра до дій влади серед населення, політична невизначеність, високий рівень безробіття.

Важливим в даний момент для України є план переосмислити пріоритети власного процесу росту та створити дійсно діючу систему розвитку, яка б містила децентралізацію державної влади, реорганізація економіки в загальному з пріоритетами бажань та інтересів вітчизняних виробників і споживачів [3].

У січні-вересні 2017 року за останніми розрахунками Міністерства економічного розвитку та торгівлі обсяг тіньової економіки було зафіксовано 33% від офіційного ВВП, це означає що на 3% менше за показник 9 місяців 2016 року (рис. 1).



**Рис. 1. Інтегральний показник рівня тіньової економіки в Україні (у % від обсягу офіційного ВВП)**

Тенденція до зменшення рівня тіньового сектору за підсумком 9 місяців 2017 року порівняно з відповідним періодом 2016 року (рис. 2) спостерігалася в більшості основних агрегованих видах економічної діяльності (далі ВЕД), за

виключенням ВЕД «Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність».

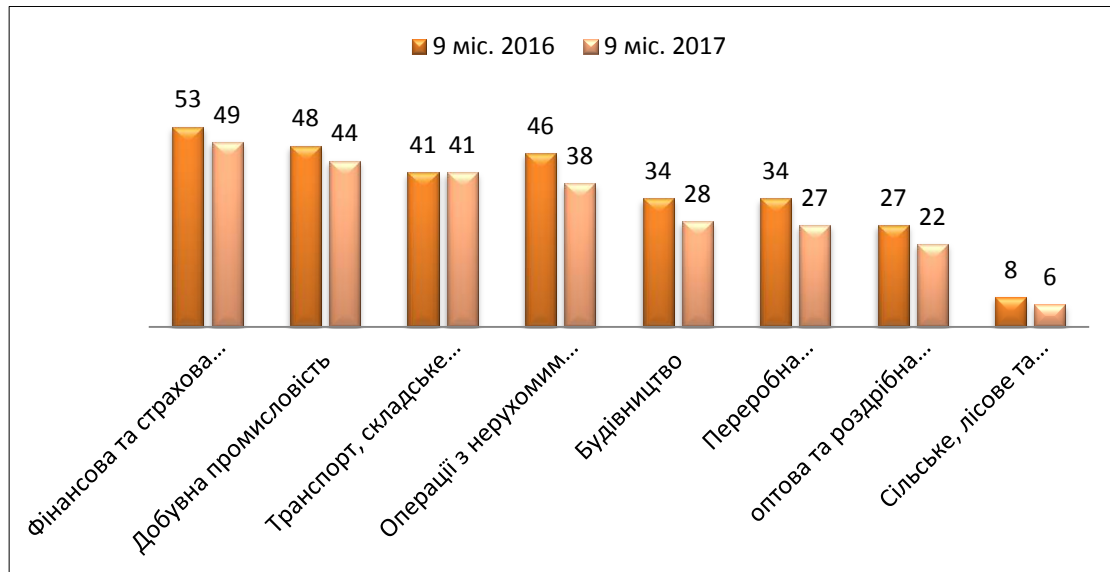
У видах економічної діяльності «Операції з нерухомим майном» – на 8%, у переробній промисловості – на 7%, у будівництві – на 6%, в оптовій та роздрібній торгівлі, а також у ВЕД «Фінансова та страхова діяльність» – на 5% у кожному з ВЕД, у добувній промисловості – на 4%, у сільському господарстві – на 2%.

При цьому порядок розміщення ВЕД за величиною частки тіньового сектору порівняно з 9 місяцями 2016 року суттєвих змін не зазнав. Найбільший рівень тіньового сегменту зафіксовано у ВЕД «Фінансова та страхова діяльність» – 49% від обсягу офіційного ВДВ даного ВЕД. При цьому суттєве скорочення обсягу збитків, отриманих підприємствами зазначеного ВЕД за підсумком 9 місяців 2017 року (порівняно з обсягом відповідного періоду 2016 року), на тлі незначного зменшення обсягу отриманих ними прибутків, обумовило зменшення рівня тіньової економіки у даному ВЕД. Рівень «тіні» у добувній промисловості, не зважаючи на суттєве скорочення, залишився доволі високим (44% від рівня офіційного ВДВ даного ВЕД), що обумовлено, значною мірою, збереженням високого рівня монополізації на ринку продукції зазначеного ВЕД. Традиційно низьким рівень тіньової економіки залишається у ВЕД «Сільське, лісове та рибне господарство» – 6% від рівня офіційного ВДВ даної галузі.

Лідерами у детінізації відносин серед ВЕД за підсумком 9 місяців стали ВЕД «Операції з нерухомим майном», переробна промисловість та будівництво.

Рівень тіньової економіки у ВЕД «Операції з нерухомим майном» зменшився порівняно з відповідним періодом 2016 року на 8% (до 38% від ВДВ зазначеного ВЕД), що обумовлено, насамперед, збільшенням обсягу отриманих підприємствами ВЕД прибутків у 1,8 разів (до 6,6 млрд. грн. за підсумком 9 місяців 2017 року) при скороченні обсягу отриманих збитків у 2,9 разів (до 2,2 млрд. грн. відповідно). Зменшилась також частка збиткових підприємств (на 11,8 в.п.) до 34,9% до загальної кількості підприємств у січні-вересні 2017 року.

Зменшення рівня тіньової економіки у переробній промисловості за підсумком 9 місяців 2017 року склало 7% (до 27% від офіційного обсягу ВДВ), що обумовлено збільшенням обсягу прибутків підприємств галузі порівняно з відповідним періодом 2016 року у 1,4 разів (до 69,6 млрд. грн. у січні-вересні 2017 року) при скороченні обсягу отриманих збитків у 1,3 разів (до 49,0 млрд. грн. відповідно).



**Рис. 2. Рівень тіньової економіки за видами економічної діяльності, % від обсягу офіційного ВДВ відповідного ВЕД**

У будівництві за підсумком 9 місяців 2017 року частка тіньового сегменту зменшилася на 6% до 28%, що стало наслідком скорочення обсягу отриманих підприємствами збитків у 1,9 разів порівняно з обсягом 9 місяців 2016 року (до 2,0 млрд. грн. у січні-вересні 2017 року) при зростанні обсягу прибутків підприємств у 1,1 разів (до 3,2 млрд. грн. відповідно) [2].

Підводячи підсумок, відзначимо, що в сучасних умовах тіньова економіка являє собою складне і неоднозначне явище, хоча і носить переважно деструктивний характер. Процесу тінізації економіки піддаються всі країни, включаючи провідні розвинені. Однак рівень цього явища серед країн помітно відрізняється.

Тому пріоритетом у процесі детінізації економіки України залишається створення умов для стабільної роботи суб'єктів господарювання, прискорення економічного розвитку шляхом активізації діяльності у легальній економіці, залучення інвестицій та побудова такого соціально-економічного середовища, де тіньова економічна діяльність стала неприйнятною та неефективною.

#### **Список використаних джерел:**

1. Ткаченко А.В. Тіньова економіка та її вплив на економічну систему / А.В. Ткаченко. – Бізнес-Інформ. – 2016. – № 10. – С. 43–46.
2. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
3. Мазур І.І. Дегінізація економіки як пріоритет економічної безпеки України / І.І. Мазур // Стратегічні пріоритети. – 2008. – № 3 (8). – С. 76–83.

**Любчевська Д.В., Суліма Є.М.**

*студентки,*

**Науковий керівник: Черба В.М.**

*доцент,*

*Університет митної справи та фінансів*

## **ВОЛОНТЕРСТВО ЯК СОЦІАЛЬНЕ-ЕКОНОМІЧНЕ ЯВИЩЕ**

Ідея волонтерства розповсюджена в усьому світі, від найближчого оточення людини, аж до країн далеких континентів. Сфера волонтерства надзвичайно широка, необмежена: від надання допомоги бідним, хворим, нужденним, до освіти і суспільного стимулу, завершуючи бізнесовою економікою країни. Заходи з надання допомоги надаються як людям різного віку, так і з різним матеріальним положенням. В Україні волонтери допомагають збирати кошти, одяг, їжу, медикаменти на потреби Збройних сил України, добровольчих загонів, переселенців із зони проведення АТО і т. д.

Волонтерство – специфічна сфера діяльності, яку вважають кузницею характерів, і одночасно з цим місцем розвитку та самореалізації, одна з найшляхетніших рис людини, що має надзвичайну цінність. Це своєрідний виклик людяності, завдяки якому людина може думати й про інших окрім себе. Однак це не стосується звичайного проведення дозвілля, так званого «марнування часу».

Волонтерство – інструмент соціального, культурного, економічного та екологічного розвитку. Це добровільна, непрофесійна соціальна робота, яка сприяє поліпшенню якості життя особистості, особистісному зростанню, поглибленню почуття солідарності, задоволенню потреб людини.

У загальному розумінні волонтерство (від англ. *voluntary* – добровільний) – це той внесок, який робиться фізичними особами на засадах неприбуткової діяльності, без заробітної платні, без просування по службі, для добробуту і процвітання спільнот та суспільства в цілому. Під цим поняттям розуміють волонтерські дії як на місцевому, так і на державному рівнях і, разом з цим, як двосторонні та міжнародні програми.

Волонтерами в основному є:

діти середнього шкільного віку, старші школярі, студенти вищих навчальних закладів;

громадяни середнього і пенсійного віку;

клієнти соціальних служб, які є учасниками програм самопомоги і взаємодопомоги;

родичі клієнтів соціальних служб;

професіонали, які приділяють вільний від роботи час добровільній допомозі.

Ефективність роботи волонтерів залежить від рівня їх мотивації, який підтримується соціальною службою шляхом здійснення різних заходів: підтримки професійної мотивації студентів, які навчаються на відділеннях чи факультетах соціальної роботи вищих навчальних закладів, оформлення



навчальної і виробничої практики на основі волонтерської допомоги; різних матеріальних заохочень у вигляді спеціальних стипендій, проїзних квитків та ін. Волонтери, які самі звернулися у соціальну службу, встановлюють межі для своєї роботи, визначають її тривалість, прилаштовуючи свій час та енергію так, щоб досягти максимально успішного результату від роботи. Вони прагнуть виконувати будь-яке доручення, намагаючись зробити все необхідне, щоб їхні зусилля виявилися дієвими. Мотивацією для такого типу волонтерів є як «досягнення», так і «приєднання», що часто має вигляд чудової можливості залучитися до роботи та проявити себе у справі. Багато з утворюваних організацій покладаються на таких волонтерів, які працюють тривалий час, створюють робочі місця, що потребують постійного витрачання часу впродовж тривалого періоду. Мотивація волонтерів, які працюють тимчасово, – це не відчуття себе у групі, а лише визнання власних досягнень. Визнання є для них мірою вдячності з боку організації, що дає їм змогу просуватися вперед.

Найбільший досвід волонтерської роботи набуто в практиці діяльності соціальних служб для молоді. Найпоширенішим напрямком добровільної допомоги є соціальна допомога інвалідам, сиротам, дітям, які залишилися без піклування батьків, дітям вулиці, особам, схильним до наркоманії та алкоголізму та ін. З цією метою реалізуються такі програми, як «Діти вулиці», «Книжки для дітей-інвалідів», «Друзі по телефону», «Ігротеки для дітей-інвалідів», «Сторінки, які ожили», «Разом заради розвитку», «Сучасне розуміння життя та здорового способу життя» тощо. Всього в соціальних службах у 58 програмах бере участь 4390 волонтерів. Практично всі програми, особливо на первинному рівні, реалізуються шляхом залучення волонтерів та громадських організацій. У 2000 р. за програмами соціальних служб працювало понад 70 громадських організацій м. Києва.

Згідно законодавства (Закон України «Про волонтерську діяльність», який був прийнятий напередодні Євро-2012), волонтерські організації самостійно визначають напрями використання залучених на забезпечення волонтерської діяльності коштів та іншого майна, крім випадків цільового надання коштів та іншого майна фізичними чи юридичними особами для здійснення конкретного виду волонтерської допомоги.

Якщо організація не є благодійною організацією, вона зобов'язана обліковувати кошти та інше майно, залучені для здійснення волонтерської діяльності, на окремих балансових рахунках.

Фінансові надходження від фізичних та юридичних осіб використовуються на здійснення конкретних напрямів волонтерської діяльності, передбачених статутом (положенням) волонтерської організації.

Таким чином, законодавство дає можливість здійснення контролю з боку громадян за діяльністю волонтерських організацій, в тому числі і за порядком і на правліннями витрачання пожертвованих коштів і майна. У той же час, закон про волонтерську діяльність вимагає коригувань у зв'язку з веденням бойових дій на території України, оскільки їм абсолютно не врегульовані питання захисту, в тому числі соціальної, волонтерів, які опинилися в зоні проведення АТО, отримали поранення при виконанні своєї місії на зазначених

територіях, а також сімей волонтерів, загиблих в результаті ведення бойових дій на території нашої держави.

У багатьох розвинутих країнах світу волонтерський рух є основою системи саморегуляції у суспільстві. Вважають, що саме залучення широких кіл громадськості до розв'язання суспільних проблем на волонтерських засадах може створити передумови для формування такої системи саморегуляції у суспільстві, коли проблеми, що виникають, можуть бути вирішені за рахунок внутрішнього потенціалу цього суспільства. Зокрема, поширену традицію має волонтерство в американській історії, воно є вагомим складовою сучасної американської культури. Впродовж 80–90 років ХХ ст. волонтерство в Америці охоплювало майже половину дорослого населення. Близько 40% населення бере участь у волонтерській діяльності у Канаді. Найбільше зростання інтересу до волонтерської діяльності спостерігається серед 26-річних осіб. Подібними до наведених прикладів є й волонтерство у Європі. В Англії майже половина її населення бере участь у волонтерській діяльності. Високий рейтинг волонтерство має у таких європейських країнах, як Франція (19%), Нідерланди (36%), Данія (25%) та Ірландія (39%).

Нині організація роботи волонтерів у державних і громадських організаціях виходить на якісно новий рівень. Порівняно з минулими роками, актуалізується питання менеджменту волонтерських програм, відпрацьовуються механізми залучення волонтерів до різних напрямів соціально-педагогічної діяльності. У деяких громадських організаціях серед співробітників є людина, яка займає посаду «менеджер волонтерів». Цей спеціаліст повністю відповідає за набір, підписання угоди, постановку завдань і відслідковування результатів діяльності волонтерів. Лише за умови усвідомлення добровольцем таких питань, як зміст його роботи, його клієнти, ступінь його відповідальності, тривалість роботи, час початку та кінця роботи, місце роботи, особливості роботи, необхідність додаткової освіти, співробітники, пільги, заохочення, кар'єра, можна говорити про можливість якісної його роботи.

Це свідчить про те, що робота волонтерів також має свою ціну і вимагає від організації фінансових, кадрових і часових ресурсів.

### **Список використаних джерел:**

1. Волонтерська діяльність в Україні: [http://ua.prostopravo.com.ua/pravoporushennya/statti/volonterska\\_diyalnist\\_v\\_ukrayini](http://ua.prostopravo.com.ua/pravoporushennya/statti/volonterska_diyalnist_v_ukrayini).
2. Волонтерська робота: [http://pidruchniki.com/16011013/sotsiologiya/volonterska\\_robota](http://pidruchniki.com/16011013/sotsiologiya/volonterska_robota).
3. Волонтерські групи як ресурс соціально-педагогічної діяльності державних і громадських організацій: <http://insight.org.ua/volonterski-hrupy-yak-resurs-sotsialno-pedahohichnoji-diyalnosti-derzhavnyh-i-hromadskyh-orhanizatsij.html>.

**Яренчак М.В.**

*студент;*

**Баранник Л.Б.**

*професор,*

*Університет митної справи та фінансів*

## **СУТНІСТЬ ТА ЕВОЛЮЦІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ КАТЕГОРІЇ «ПРИБУТОК» В ІСТОРІЇ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ**

В умовах ринкових відносин визначальним показником економічної ефективності роботи підприємства виступає прибуток. Він посідає одне з головних місць у загальній системі вартісних інструментів ринкової економіки, також забезпечує стабільність підприємства, гарантує його повну фінансову незалежність. Тлумачення цієї категорії, її сутності в економічній теорії пройшло певну еволюцію.

Розгорнене визначення економічної категорії «прибуток» має враховувати те, що він створюється у процесі виробництва, а його привласнення уособлює основну мету капіталістичного способу виробництва. Тому прибуток – це головна мета діяльності підприємства, що реалізується у процесі виробництва та реалізації товарів і послуг з використанням найманої праці і виражає певну сукупність відносин економічної власності при здійсненні названих видів діяльності та праці. Основними формами існування прибутку є: середній прибуток, який привласнюють дрібні та середні капіталістичні підприємства; монопольний прибуток, що привласнюють монополії, у тому числі групові монополії або олігополії; прибуток транснаціональних корпорацій і транснаціональних банків, як різновид монопольного прибутку; прибуток державних підприємств.

Прибуток в економічному аспекті – це перетворена форма додаткової вартості, а в кількісному аспекті – це різниця між продажною ціною товару і затратою капіталу на його виробництво. Кількісне визначення прибутку домінує в сучасній економічній теорії. Так, окрема група науковців визначають цю категорію як різницю між виручкою, отриманою від продажу продукції, і певними альтернативними витратами, пов'язаними з виготовленням цієї продукції. У «Великому економічному словнику» [1] стверджується, що прибуток – це узагальнюючий показник фінансових результатів господарської діяльності; визначається як різниця між виручкою від господарської діяльності і сумою витрат на цю діяльність. У «Сучасному економічному словнику» Макміллана [2] прибуток, – це перевищення доходів від продажу товарів і послуг над витратами на виробництво і продаж усіх товарів.

Спорадичні економічні погляди на сферу економічної діяльності людського суспільства вперше зустрічаються у працях античних авторів, які визначили і сам термін «економіка» – від грецького «ведення домашнього господарства». У працях Ксенофонта, Платона і Аристотеля в прямому розумінні економічного трактування категорії «прибуток», автори розкривають його як категорію «багатство». Так, Аристотель вважав, що

рабство необхідне, тому що засоби праці не можуть самі працювати, а раби є основа багатства, перший предмет володіння, що приносить дохід.

Першою науковою школою економічної думки стала школа меркантилізму (від італ. mercante – купець). Це економічне вчення та економічна політика, яка представляє інтереси торгової буржуазії у період розпаду феодалізму та становлення капіталізму. Головною передумовою генезису меркантилізму був розпад феодального господарства та зародження капіталістичної ринкової економіки. Згідно з теорією меркантилістів, багатство країни – це гроші, які «пливуть» в країну у формі золота та срібла за рахунок зовнішньої торгівлі. Джерелом прибутку, багатства країни вважається зовнішня торгівля. Головним і кінцевим результатом торгівлі являється не багатство взагалі, а спеціальне накопичення золота, срібла та дорогоцінних каменів, які нетлінні і не змінні в ціні і являються багатством завжди і всюди.

Школа фізіократів (від грецьк. physis – природа і kratos – влада) виникла у період розвитку мануфактурного капіталізму у Франції. Фізіократи розробили основи, хоча і суперечливої, проте прогресивної реформи, суть якої полягала в капіталістичній реорганізації сільського господарства. На відміну від меркантилістів, фізіократи вважали, що закони економіки базуються на законах природи, а багатство створюється в землеробстві – джерелом багатства є земля і праця, а не зовнішня торгівля. Гроші є лише засобом обміну і не представляють собою багатство.

Засновник школи меркантилістів Ф. Кене в основу «Економічної таблиці» поклав вчення про «чистий продукт», який одержаний у сільському господарстві, як надлишок створеної продукції над витратами виробництва. Оцінюючи величину «чистого продукту», Ф. Кене стверджує, що вона залежить від витрат виробництва, тобто витрат на сировину, матеріали й заробітну плату. Отже «чистий продукт» – це не дар природи, а результат праці землероба. Із поняття «чистого продукту» фізіократи виводили і своє розуміння продуктивної й непродуктивної праці.

Адам Сміт розглядає прибуток, як і фізіократи, виходячи із трудової теорії вартості. Він показав, що «цінність, яку робітники додають до матеріалів, зводиться до двох частин, одна з яких оплачує їхню винагороду, а друга прибуток їхнього наймача на весь авансований ним фонд матеріалів і заробітної плати».

У теорії відтворення А. Сміта розглядається два основних показники – чистий дохід, що є втіленням справжнього багатства країни (у сучасній економічній теорії – національний дохід), і валовий дохід (сукупний суспільний продукт). Конкретизуючи погляди Ф. Кене стосовно механізму суспільного відтворення, А. Сміт чітко розрізняє грошову та матеріальну форми чистого доходу: перша складається з доходів усіх класів (прибутку, ренти, заробітної плати), які формують фонди споживання та нагромадження, а друга представлена виробленими предметами споживання й засобами виробництва. Разом з тим підкреслюється, що це не дві складові, а лише дві форми вираження того самого суспільного багатства.

Прибуток у Д. Рікардо – це перевищення цінності над заробітною платою, що означає чітке розуміння того, що робітник створює своєю працею цінність

більшу, ніж одержує у вигляді заробітної плати. Аналізуючи співвідношення заробітної плати і прибутку він підкреслює, що рух заробітної плати є визначальним. Це зумовлено тим, що праця є джерелом цінності, а її функціонування потребує збільшення витрат на утримання робітника. Проте заробітна плата, підкреслює автор, не може зростати на стільки, щоб нічого не лишилося на прибуток.

Марксистська політична економія розглядає прибуток, виходячи з аналізу сутності теорії додаткової вартості, яку К. Маркс обґрунтував у своїй роботі «Капітал». Додаткова вартість по Марксу – це надлишок вартості товару над вартістю спожитих засобів виробництва й робочої сили. К. Маркс, протиставивши працю капіталу, зробив висновок, що лише частину робочого часу найманий робітник витрачає на відтворення власної вартості (заробітна плата), решта часу йде на відновлення вартості засобів виробництва, що належить капіталісту, та на створення додаткової вартості, яка також привласнюється капіталістом. К. Маркс визначає ціну товару як перетворену форму його вартості, основу якої становить не тільки витрачена праця, а увесь капітал, котрий був використаний для виробництва цього товару. Прибуток як перетворена форма додаткової вартості є метою і мотивом діяльності капіталіста, показником ефективності розвитку капіталістичного виробництва. Відношення прибутку до виробничих витрат є норма прибутку, яка характеризує доцільність виробничої діяльності.

На початку 80-х р. ХХ ст. у світовій економіці виникає таке економічне явище як «стагфляція» – одночасне зростання безробіття і рівня цін, яке неможливо було обґрунтувати теорією Дж. Кейнса. Виникає сучасний варіант неокласичної теорії – теорія «монетаризму», в основі якої лежить кількісна теорія грошей. М. Фрідмен, як автор даної теорії стверджує, що ринок виступає гарантом свободи вибору, а свобода вибору є умовою ефективності і життєздатності економічної системи. Якщо для окремого підприємця характерна орієнтація власних зусиль на максимізацію прибутку, то для суспільства в цілому далеко не байдуже, в якій мірі його члени мають доступ до цілого ряду матеріальних і духовних благ (освіта, медицина, механізм матеріального забезпечення громадян). М. Фрідмен пропонує відмовитися від гнучкої системи кредитно-грошової політики, а постійно нарощувати грошову масу щорічно рівними частками. При встановленні розмірів таких часток Фрідмен пропонує орієнтуватися на два показники – середньогодовий приріст обсягів валового національного продукту і середньогодові темпи зміни швидкості обігу грошової маси. За його розрахунками рекомендуються темпи зростання грошової маси 3-5% на рік.

Характеризуючи роль прибутку в ринковій економіці, слід зазначити, що ця роль не завжди позитивна, оскільки окремі види прибутку служать джерелом лише особистого збагачення окремих категорій громадян, не приносячи користі суспільству в цілому. Це стосується таких його видів, як прибуток, одержаний від спекулятивних комерційних операцій, від не виправдано високих цін у зв'язку з монопольним станом на ринку, від «тіньової» діяльності підприємств.

Отже, аналіз концепцій що до поняття «прибуток» доводить, що даний економічний показник має багатогранну структуру, складну систему взаємозв'язків з іншими показниками діяльності підприємства і відсутність загальноузгодженого підходу до його визначення.

#### **Список використаних джерел:**

1. Завадський Й.С., Осовська Т.В., Юшкевич О.О. «Великий економічний словник» / Київ / Кондор / 2006.
2. Словник сучасної економіки Макміллана: пер. с англ. / Гол.ред. Д.В. Пірс; Під общ. рук. О. Мороз, Т. / АртЕк / 2000.
3. Петти У. Экономические и статистические работы. – М., 1940.
4. Кене Ф. Избранные экономические произведения. – М., 1969.
5. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. – М., 1962.
6. Рикардо Д. Начала политической экономии и налогообложения. – М., 1955.
7. Маркс К., Энгельс Ф. Капитал. Ч. 1 // Собр. соч. Т. 23.

## СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

**Аксентій Т.І.**

*студентка,*

*Науковий керівник: Белей С.І.*

*кандидат економічних наук, доцент,*

*Чернівецький національний університет*

*імені Юрія Федьковича*

### ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ СПІВРОБІТНИЦТВА МІЖ УКРАЇНОЮ ТА ЄС

Найперспективнішим аспектом співпраці з Євросоюзом є наявність політичної волі до змін, здатність об'єднуватись у складну хвилину, рішучість та цілеспрямованість у власних діях. Політична воля, єдність, рішучість та цілеспрямованість – такі ж риси лягли в основу триваючого процесу самоідентифікації української держави на міжнародній арені.

Євроінтеграційний розвиток України відбувається у кілька стадій: створення єдиного ринку з уніфікацією юридичних та економіко-технічних умов торгівлі, спрямування капіталу і робочої сили, утворення валютного та економічного союзів, тому визначення напрямів зовнішньоекономічної політики для сучасної України є дуже актуальним.

Питання особливостей євроінтеграційного розвитку України на сучасному етапі широко розглянуто у зарубіжних та вітчизняних літературних джерелах. Теоретичні й практичні аспекти цього питання досліджували такі економісти-науковці: Н. О. Васюк, С. Леськів, Х. Машталір, К. А. Рагуліна, Н. Є. Скоробогатова й ін.

Метою статті є дослідити проблеми та перспективи співробітництва між Україною та ЄС.

Ціллю євроінтеграційного розвитку України є формування основ сучасної відкритої економіки, її ефективне включення у міжнародний поділ праці, активне використання його переваг для зміцнення економічної незалежності країни, створення сприятливих умов для національного економічного зростання. Стрижнем сучасної зовнішньоекономічної політики має стати формування в країні конкурентоспроможної економіки на інноваційній основі, що передбачає створення і застосування макротехнологій та відповідного інституціонального забезпечення [2, с. 164].

Проблемами співробітництва між Україною та ЄС стали:

- 1) обмеженість надійного джерела та потенціалу розвитку експортних можливостей – стійкого платоспроможного внутрішнього ринку;
- 2) слабкі позиції України у сфері високих технологій, низький рівень розвитку НТП;

3) недостатній рівень розвитку сучасної інфраструктури, особливо інформаційної і транспортної, та видів діяльності, що підтримують присутність українських виробників на міжнародних ринках;

4) невисокий рівень конкурентоспроможності вітчизняних виробників, їх товарів і послуг та економіки країни в цілому;

5) відсутність масштабних інвестицій в економіку України з боку провідних європейських ТНК, що унеможливорює входження українських виробників до їх міжнародних розподільчих систем, а відтак – ефективне проникнення на висококонкурентні ринки найбільш розвинутих країн, особливо в сегментах, пов'язаних з високотехнологічними виробами;

6) складнощі створення й удосконалення фондового ринку. Без нього, без вільного ринку капіталів малоймовірно здійснити прискорену модернізацію;

7) недостатня готовність інституційної структури в Україні, брак кваліфікованих кадрів, ресурсної бази для виконання відповідних заходів.

Недоліками вступу України до ЄС є:

1. *Політичні* недоліки несуть із собою часткову втрату суверенітету та підпорядкування територій органам ЄС, невизначеність стратегії розвитку, що також не дуже добре вплине на економічний стан, оскільки між країнами ЄС існує в деякій мірі висока конкуренція в деяких галузях, а також негативним чинником буде погіршення взаємин із країнами СНД.

2. *Економічні* недоліки – передбачають втрату конкурентоспроможності певних галузей, складність переходу на європейський рівень цін, квотування певних видів товарів

3. *Соціальні* недоліки – це ускладнення візового режиму із східними сусідами [1, с. 149].

Щодо загроз вступу України до ЄС їх виділяють – політичні, економічні та соціальні. Політичні загрози – це небезпека втягнення України в конфлікт цивілізацій між Заходом і мусульманським світом. Економічні загрози – передбачають можливе переміщення до України шкідливих виробництв, використання України як сировинного придатку, використання України як дешевої робочої сили. Соціальні загрози несуть на меті поглиблення демографічного спаду, незаконна міграція та вплив кадрів [3, с. 52].

Ще однією проблемою інтеграції України до ЄС є не підготовлене до європейських стандартів українське законодавство. Повинна здійснитись адаптація українського законодавства із європейським, це має здійснюватися за рахунок реформування української правової системи та поступове приведення її у відповідність із європейськими стандартами. Ця адаптація повинна охопити усі сфери права, такі як: приватне, митне, трудове, фінансове, податкове законодавство, законодавство про інтелектуальну власність, охорону праці, життя та здоров'я, навколишнього середовища та багато іншого. Незважаючи на перешкоди, інтегративні процеси будуть відбуватися, бо не тільки Україна зацікавлена в ЄС, а і ЄС певною мірою зацікавлений в українському ринку, але при умові вирішення проблеми бідності, яка нині є дуже гострою.



Перспективами співробітництва України з ЄС є:

1. *Політичні* перспективи – передбачають стабільність політичної системи, сприйняття України як важливого суб'єкта політичних відносин.

2. *Економічні* перспективи – передбачають забезпечення розвитку малого та середнього бізнесу, а також впровадження стандартів ЄС у виробництві.

3. *Соціальні* перспективи – мають на меті формування середнього класу та проведення реформування освіти, охорони здоров'я, соціального захисту [4, с. 114].

Європейська інтеграція є найбільш визначальним фактором, як міжнародної діяльності України, так і її внутрішньої політики на тривалу перспективу, закріплює безпеку та позитивно впливає на відносини України з усіма країнами світу. Невідхильна реалізація курсу на інтеграцію у Європейський Союз забезпечить гарантії прав людини, розвиток в Україні громадянського суспільства, побудову соціально орієнтованої ринкової економіки та величезну матеріальну підтримку з боку ЄС.

Україна і надалі залишається пріоритетним партнером для ЄС. Розмір щорічної безповоротної допомоги від ЄС для нашої країни може сягати 120-200 мільйонів євро на рік, залежно від успіху реалізації ключових реформ. У даними офіційних джерел у планах Європейської Комісії є відновлення програмного підходу до визначення пріоритетів надання допомоги ЄС на 2018 рік. Тому пріоритетними напрямками подальшого співробітництва України та ЄС є наступні:

1. Реформування системи юстиції та державне управління. Європейська Комісія планує виділяти 55 млн. євро на реформування у сфері регіонального розвитку і децентралізації в Україні, зокрема у 2018 році має надійти наступний транш (17,5 млн. євро) [4]. Отримані гроші будуть також скеровані на проекти регіонального розвитку.

2. Розвиток торгівлі та приватного сектора. Фінансове співробітництво між Україною та ЄС відкриває перспективи для української промисловості за рахунок розширення доступу до європейських ринків збуту, використання можливостей залучення іноземних інвестицій та трансферу технологій, а також участі у програмах розвитку ЄС. Усі програми ЄС з фінансування досліджень та інновацій у вітчизняному промисловому секторі об'єднані у Рамковій програмі ЄС з досліджень та інновацій «Горизонт 2020», термін дії якої 2014–2020 рр. та бюджет близько 70 млрд євро. Україна набула асоційованої участі у Програмі у 2015 році, що дозволить вітчизняним юридичним особам брати участь у проектах на тих же умовах, як і країни ЄС.

3. Енергетика (енергоефективність). Меморандумом про взаєморозуміння визначено передумови виділення коштів Україні: здійснення заходів з реалізації домовленостей, досягнутих між Україною та МВФ, а також позитивна оцінка результатів проведення структурних реформ. Умовами виділення коштів передбачається: не менше трьох юридичних осіб повинні брати участь в проектах; кожна з них повинна бути заснована в країні-учасниці ЄС або в асоційованій країні; жодні дві з трьох юридичних осіб не можуть бути засновані в одній і тій самій країні; усі три юридичні особи повинні бути незалежними одна від одної.

4. Програми прикордонного співробітництва 2014–2020 рр. – у 4 спільних операційних програмах прикордонного співробітництва Європейського інструменту сусідства: саме «Польща – Україна – Білорусь», «Угорщина – Словаччина – Румунія – Україна», «Румунія – Україна» та «Басейн Чорного моря». Зазначені програми поширюватимуться на 14 областей України [4].

5. Співробітництво у ядерній безпеці – у рамках імплементації Інструменту співробітництва з ядерної безпеки Україна традиційно залишатиметься ключовим партнером.

6. Регіональне співробітництво. Дунайська стратегія, затверджена Радою ЄС 24 червня 2011 року, спрямована на забезпечення інфраструктурного, екологічного, соціально-економічного та інституційного розвитку регіону. Отже, упродовж 2018-2020 рр. ЄС має намір продовжувати надавати щорічно до 200 мільйонів євро (600 мільйонів протягом трьох років) для підтримки процесу реформ.

7. ЄС у майбутньому буде фінансувати «спільні програми», з'єднуючи регіони держав-членів та країн-партнерів, що мають спільні кордони. В інтересах України, рухатися до істотного спрощення процедур та значного підвищення ефективності використання технічної допомоги з боку ЄС, яка до того ж здійснюватиметься в рамках нового підходу, характерного для досконаліших принципів «структурних фондів» (багаторічні програми, партнерство та спільне фінансування). Цьому сприятиме підписання угоди про безвізовий простір між Україною та ЄС.

Отже, існує ряд значних перспектив, з якими пов'язано членство України в Європейському Союзі:

- можливість вільно подорожувати; наукову співпрацю (гранти, стипендіальні програми), спрямовану на збільшення впливу громадянського суспільства на рівень життя людей та його підвищення до європейських стандартів;

- захист прав людини, зокрема, у випадку факту наявності несправедливих судових рішень та насилля з боку пенітенціарних установ, а також підтримка соціально незахищених сімей та дітей;

- висока ймовірність вирішення питання енергетичної безпеки на користь України: інтеграція до ЄС надасть змогу Україні отримати доступ до енергетичних ресурсів по прийнятним для України європейським цінам. Питання енергетичної безпеки, на думку 43% пересічних громадян, вирішиться саме завдяки інтеграції України в ЄС;

- головним напрямком співробітництва України з ЄС більшість експертів визнали торгівлю та інвестиції, трохи менша кількість респондентів обрали сферу енергетики та транскордонне співробітництво.

Відносини між Україною і ЄС мають тенденцію до поглиблення, що сприяє вдосконаленню євроінтеграційної стратегії України. На сучасному етапі найважливішою складовою інституційної основи співробітництва між Україною і ЄС є Угода про асоціацію, яка передбачає перехід від партнерства і співробітництва до політичної асоціації й економічної інтеграції.

### **Список використаних джерел:**

1. Васюк Н.О. Україна – Європейський Союз: сучасний стан та перспективи розвитку / Н.О. Васюк // Інвестиції: практика та досвід. – 2014. – № 7. – С. 148-153.
2. Машталір Х. Інтеграція України до Європейського Союзу як основа для розбудови громадянського суспільства / Х. Машталір, С. Леськів // Підприємництво, господарство і право. – 2017. – № 6. – С. 163-166.
3. Рагуліна К.А. Угода про асоціацію як правова основа адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу / К.А. Рагуліна // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Юридичні науки. – 2016. – Вип. 1(1). – С. 50-54.
4. Скоробогатова Н.Є. Перспективи співробітництва України та ЄС у фінансовій сфері / Н.Є. Скоробогатова // Вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/20240/1/Part\\_114\\_Skorobohatova.pdf](http://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/20240/1/Part_114_Skorobohatova.pdf).

### **Бусарєва Т.Г.**

*кандидат економічних наук, доцент,  
Київський національний економічний університет  
імені Вадима Гетьмана*

## **УПРАВЛІННЯ ЗНАННЯМИ: ДОСВІД ПРОВІДНИХ ТНК СВІТУ**

В умовах глобалізації та розвитку економіки знань управління знаннями в транснаціональних корпораціях стає особливо актуальним. Матеріальні ресурси сучасних ТНК широко доступні для копіювання, тому джерело конкурентної переваги повинно бути результатом деяких внутрішніх і нематеріальних специфічних факторів, так званих «організаційних знань». Японський теоретик управління знаннями І. Нонака стверджує, що організаційна спроможність створювати, впізнавати, широко розповсюджувати та реалізовувати знання в нові товари і технології є критичною при взаємодії з мінливими ринками, стрімким старінням продукції і гіперконкуренцією.

Управління знаннями є особливо актуальною проблемою в сучасній економіці. Головною метою одного з проведених транснаціональною корпорацією KPMG досліджень з управління знаннями було визначення ступеня, в якій організації знайомі з керуванням знаннями та прагнуть розвивати ініціативи щодо впровадження управління знаннями на початку становлення цієї дисципліни і нового наукового напрямку в історії світової економічної думки.

Ключова роль знань і нематеріальних активів в сучасних зарубіжних ТНК підкреслюється конкретними прикладами з їх практичної діяльності, зокрема;

- в транснаціональній корпорації «Хоффман-Лярош» (Швейцарія) ініціатива з управління знаннями привела до економії в 1 000 000 дол, в день;

- в транснаціональній корпорації «Брітіш Петролеум» (Великобританія) впровадження управління знаннями призвело до економії в середньому в 260 000 000 дол, в рік;

- такі відомі зарубіжні ТНК, як «Бакмен Леборетріз» (США), «Ернст Енд Янг» (Великобританія), «Маккінзі Енд Ко» (США) щорічно витрачають на управління знаннями до 7% свого річного прибутку [1, с. 36-44].

Недооцінка ролі управління знаннями в транснаціональних корпораціях в 2017 році обернулося для бізнесу втратами в 28 млрд дол. У 2016 році виручка на глобальному ринку послуг в галузі управління знаннями (від продажу програмного забезпечення і надання консультаційних послуг) складала понад 53 млрд дол., з них в США – 20,6 млрд дол. У 2017 році виручка на ринку послуг в галузі управління знаннями тільки в США досягла 31,21 млрд дол.

За даними журналу «Форчун» за 2016 рік, майже половина компаній, що входять в його рейтинг «Форчун – 1000», впровадила у себе та продовжує розвивати управління знаннями, ще третина корпорацій з даного рейтингу зробили це в 2015 році. Відповідно до матеріалів проведених досліджень, виручка на глобальному ринку послуг в галузі управління знаннями на початок 2018 року становить 157 млрд дол. (Доповідь компанії «Глоубел ІндестріЕнлістс», 2017 рік). Дані Американського центру продуктивності і якості («Ей-ПіКйюСі») показують, що ТНК отримують 2 дол. віддачі від інвестицій на кожен 1 дол., який вони інвестують в управління знаннями в розрахунку на одного працевлаштованого робітника [2, с. 223].

Приклади з практики сучасних ТНК підтверджують ефективність впровадження управління знаннями. Так, в транснаціональній корпорації Schlumberger метою управління знаннями було досягнення того, щоб знання виявилися в руках співробітників і споживачів; для цього застосовувалися спільноти практиків: Інтранет, екстранет, система управління контентом та ін. В результаті всіх проведених заходів з управління знаннями корпорація досягла скорочення витрат у розмірі 200 млн дол. США, 95% скорочення часу на рішення проблем технічного характеру, скорочення в розмірі 75% оновлення модифікацій; все це було досягнуто при загальних інвестиціях в управління знаннями в розмірі 20 млн дол. США.

У зв'язку з останньою світовою фінансово-економічною кризою, за даними досліджень консалтингової ТНК Pricewaterhousecoopers, увагу до управління знаннями в транснаціональних корпораціях знизилася – з першого місця порядку денного у 2008 році «доступність ключових компетенцій і навичок» співробітників, а отже, і управління знаннями, опустилося на сьоме місце у 2009 році і навіть на восьме місце в 2010 р, поступившись місцем аспектам «рецесії», «надмірного регулювання галузі», проблемам «нестабільних ринків капіталу», «нестійкості валют», «економічних дисбалансів», «конкуренції низьких витрат» і «витрат на енергетику» [3, с. 192].

З одного боку, це пов'язано саме з погіршенням умов діяльності корпорацій під час кризи. З іншого боку, це говорить про недостатній ступеня розуміння сучасними транснаціональними корпораціями управління знаннями як ефективного інструменту підвищення конкурентоспроможності ТНК і

засоби виживання в умовах жорстко мінливого зовнішнього середовища в період кризи.

Однак незважаючи на це, станом на 2017 рік, за даними опитування CEO провідних ТНК світу, проведеного тією ж PwC, «битва за таланти» знову стає актуальною. Зокрема, 83% респондентів планують зміни своєї стратегії з управління талантами, управління знаннями знову на порядку денному сучасних транснаціональних корпорацій [4, с. 320].

У сучасному світі особливо цінується здатність корпорацій ефективно управляти знаннями як основою своєї конкурентної переваги в швидко мінливого зовнішнього середовища. До основних переваг управління знаннями можна віднести наступні:

- активно використовуються зовнішні та внутрішні джерела знань корпорації з урахуванням її поглинання;
- співробітники краще уявляють собі стратегію і цілі корпорації, бізнес-процеси;
- більш активний обмін знаннями сприяє поліпшенню взаємовідносин між співробітниками, заохочується створення співтовариств практиків і передача «кращих практик».
- вдосконалюється процес прийняття рішень, вони стають більш об'єктивними;
- використання загальних знань і досвіду дозволяє скоротити цикл розробки нової продукції;
- співробітники активніше займаються інноваційною діяльністю і використовують ідеї своїх колег;
- дозволяє корпорації залишатися конкурентоспроможною.

### **Список використаних джерел:**

1. Лобань Д.А. Модели отчетности современных зарубежных корпораций по интеллектуальному капиталу и нематериальным активам [Журнал] // Международная экономика. – Москва: Издательский дом «Панорама», 2011. – № 7. – С. 36-44.
2. Захарова Ю.Н. Управление знаниями: основы теории и практические задания: Учебное пособие. – Ульяновск: УлГУ, 2016. – 223 с.
3. Джанетто К. и Уилер Э. Управление знаниями: Руководство по внедрению корпоративной системы управления знаниями [Книга]. – Москва: Добрая книга, 2017. – С. 192.
4. Мариничева М. Управление знаниями на 100%. Путеводитель для практиков [Книга]. – [б.м.]: Альпина Пабlishерз, 2008. – С. 320.

**Kamynin O.K.**

*Student;*

**Serdiukova O.I.**

*Senior Lecturer,*

*Kharkiv Educational and Scientific Institute  
of SHEI «University of Banking»*

## **PROBLEMS AND PERSPECTIVES OF INTERNATIONAL BUSINESS DEVELOPMENT IN THE CONDITIONS OF EUROPEAN INTEGRATION**

At the present stage of the development of the world economy, a situation characterized by the spread of international business activity, which occurs through service, trade, production, scientific and technical and other cooperation of the contributing subjects of several countries (international partners), arose. The topicality of the subject lies in the emergence of other principles of the exogenous development of the transfiguration of ties between Ukraine and the world of cooperative events. Understanding the essence and principles of inter-company entrepreneurial activity, we can confidently regulate the external economic relations with different countries of the world. The proactive motivating incentive for activating and expanding the participation of partners in international business is the ability to increase the scope and efficiency of entrepreneurship on the basis of the internationalization of certain segments of the market, the use of the most expensive sources of unnecessary material (investment) resources, diversification of executive and business activities. International business arises as a result of the development and deepening of the international division of labor and the regulation of the world market. Despite the implementation of ground studies in this area, insufficient attention was paid to the systematic determination of the functioning of the separate branches of economics in the skills of the post-crisis situation and the ways out of it, to improve the skills of international cooperation and investment climate in the country.

After the signing of the ECO-Ukraine Cooperation Agreement with the EU, there were significant changes in the trade-offs between Ukraine and the EU, and in particular, in the wake of 2017, the Euro-Union became a full-fledged partner in the total trade – 35%, CIS countries – 28%, Asian countries – 25% and 12% – all other partners. The fall of the export to Russia (by 2017 fell to 13%), it was due to the expiration of the export to all the largest contributors of the Ukrainian production in the EU. The share of Ukrainian operations was as follows: Poland (15.7%), Italy (14.6%), Hungary (8.8%), Germany (9.5%), Spain (6.2%), the Netherlands (6, 7%). The most active groups of the Ukrainian export to the EU in 2017 were: ferrous metals (23.7%), grain crops (11.5%), ores, slag and wood ash (9.3%), electrical machinery and equipment (9.3%), energy materials (7%) [4], the weight of which in the total number of Ukrainian exports to the member states of the European Union for the reporting period was 60%, or 8016.6 million US dollars. The zero rate of duty was charged to the EU by 82.2% of the Ukrainian agrarian export operations, 83.4% of food products and 94.7% of industrial products. In addition to world trade,

there has also been such an interdisciplinary entrepreneurial activity as joint ventures (JVs). The largest number of joint ventures was set up between Ukraine and Russia: in 2017 only 550 such structures were registered in the territory of our state. This is about 13% of the total number of joint ventures in the territory of Ukraine. Such a joint venture is a Ukrainian-Russian transnational organization – a financial and industrial group of Russia. Examples of Ukrainian-Belarusian joint ventures are: Vityaz joint venture, consisting of the assembly of televisions in Kiev from the Vitebsk TV and TV station's modules; Joint-stock company «Atlant-Ukraine» with the participation of the Minsk-based agency for the organization of services for the «Atlant» refrigerators.

The development of international business in Ukraine takes place in a market transformation of the national economy. Therefore, general economic problems cannot but lead to aggravation or the emergence of certain problems in every field or field of economics, including in the international business. Most international business organizations deal with political and juridical, organizational and structural, and economic social and psychological problems. Political and juridical issues resulting in lack carried or absent necessary law acts preservation potential possibilities discrediting political stability both in our country and our foreign partners' countries. Organizational-structural problems of the development of international business are caused by such reasons as the lack of continuity and non-nationalization of domestic market infrastructural institutions, the free flow of Ukraine into international political and ecological structures, and others like that. Exponential problems in the development of international business are caused by insufficient correlation of national currency, violations of market principles of pricing, lack of an effective international marketing system as a means of interacting between applications and internationalization on an international scale. Socio-economical problems of the development of international business are due to the conservatism of exogenous thinking, the lack of experience in professional management in a significant part of subjects of inter-ethnic economic relations, ignorance of foreign languages, etc. [1].

According to the practice of modern cooperation, the mentioned problems are to a greater or lesser extent to take place at all levels of management of joint ventures – intrinsic, branch, regional, state, and international ones. This solution requires joint actions of every level of entrepreneurial activity, the development of a separate strategy of development and an effective management system. The Ukraine's eco-friendly relations with the CIS and Eastern Europe countries are promising. After all, nowadays with these countries our state has the closest exonomic interconnections [2].

No less promising directions for the development of international business are joint ventures with the emerging countries. Since Ukraine has not even declared the goals and objectives of the Ukraine's international policy in this region. And at the same time, the markets of the emerging countries are practically open to Ukrainian enterprises. The development of mutually beneficial exonomic ties with the emerging countries can also be facilitated by the fact that many of them will have to deal with the same. It is clear that there are certain preconditions for deepening and expanding the entrepreneurial activity of the emerging countries. Many of them could have become, if not small, medium-sized investors in the Ukraine's

economism for certain skills. In other words, our state is unnecessarily quick to see the concept of economic relations with the countries that are emerging, both in the whole, and with groups of countries and individual partner countries [1].

At present, there is a lot of overwhelming influence on the development of international entrepreneurship in Ukraine, among which there is an unstable political situation, an inadequate investment climate attractive to non-residents, the establishment and utilization of the achievements of scientific and technical progress, inefficient sectoral structure of business intelligence, and others. And, as long as these issues are not resolved, the prospect of establishing a promising medium for conducting international business on the territory of our country, even though it may not be feasible.

### References:

1. Avrashkov L. Ia. *Ekonomika predpriiatiiia*: [навч. посіб.] / L. Ia. Avrashkov, V. V. Adamchuk, O. V. Antonova – М.; Banki i birzhy, UNITY, 1998. – 703 p.
2. Dakhno I. *Mizhnarodna ekonomika*: [навч. посіб.] / I. Dakhno, Iu. Bovtruk. – К.: MAUP, 2002. – 214 p.
3. Iegorchenko N. O. *Perspektyvnist poshyrennia spilnoho pidpriemnytstva u mizhnarodnykh ekonomichnykh vidnosynakh* / N. O. Iegorchenko // *Ekonomika ta derzhava*. – 2009. – № 7. – P. 48-51.
4. *Ministerstvo ekonomichnoho rozvytku i torhivli Ukrainy* [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: [www.me.gov.ua](http://www.me.gov.ua).

**Ліфанова М.І.**

*аспірант,*

*Тернопільський національний економічний університет*

## СУБ'ЄКТИ МІЖНАРОДНИХ ФІНАНСОВИХ ЦЕНТРІВ

В умовах сьогодення всі ми є свідками поступального випереджального розвитку глобальних процесів у фінансовій сфері. За останнє десятиріччя суттєво зросли закордонні капіталовкладення приватних та державних підприємств та суверенних фондів, а також транскордонні позики комерційних банків та банків розвитку. Незважаючи на те, що основна їх частка припадає на ринки розвинутих країн світу, але і більше посилюється тенденція до розміщення державами з новостворюваними ринками своїх зарубіжних активів у країнах, що розвиваються [3, с. 60].

Головною рушійною силою фінансового глобалізму є світовий фінансовий капітал, який, не маючи територіальної приналежності, характеризується космополітизмом, мобільністю, масштабністю. Центрами світового фінансового капіталу виступають міжнародні фінансові центри.

Метою даної наукової роботи є дослідження суб'єктів міжнародних фінансових центрів, які виступають фінансовими посередниками.



Фінансова топографія міст складалася протягом тривалого періоду часу. Ділові люди, в особі зовнішніх інвесторів, учасників фінансового ринку, вибирали вдалі місця для здійснення угод, і саме там будувалися банки, біржі, розвивалася необхідна інфраструктура. Всі вони мають важливе комплексне значення тільки в межах фінансового центру, і втрачають смисл поза ними. У зв'язку з тим, необхідно відмітити введено в роботі І. К. Ключникова та О. А. Молчанової поняття індивідуального та колективного посередництва [1]. Під індивідуальним посередництвом розуміють діяльність окремих фінансових інститутів, а колективним – діяльність МФЦ по перерозподілу капіталу.

Фінансові посередники складають інституційну основу фінансових центрів. Ключове значення у даній системі займають банки та біржі (див. рис. 1).



*Джерело: розроблено автором*

Серед найбільших банків ключову позицію займають азіатські банки, які за обсягом активів значно випередили американські та європейські. В п'ятірку лідерів входять китайські та японські банки. Перше місце в рейтингу посідає Industrial and Commercial Bank of China, сукупні активи його складають 3,227.96 млрд. дол. США. DBS Bank являється основною групою, яка надає фінансові послуги в Азії. Штаб-квартира розміщена в Сінгапурі, більше 280 філіалів розташувалися в Південно-Східній Азії.

Другий елемент фінансового центру – фондова біржа, виник у 1531 році в Антверпені. Їй передували середньовічні вексельні ярмарки і постійні вексельні ринки, які час від часу виникали і зникали. Лише з появою цінних паперів – титулів на дохід, зокрема векселів з'являються перші професійні

учасники ринку цінних паперів і перші біржі. Антверпенська біржа виникла як товарна, але швидко перетворилася у місце торгівлі цінних паперів на якій широко практикувались спекуляції фондовими цінностями і страхування валютних операцій. Тим не менше фондовий ринок у сучасному розумінні зародився лише в кінці XVI ст. із посиленням емісійної активності держави і появою акціонерних компаній [2, с. 122].

На початку XIX ст. першість захопила Лондонська біржа. Дещо пізніше у 1791 р. виникає Філадельфійська, а згодом, у 1792 р. і Нью-Йоркська фондові біржі.

Що стосується бірж, то вони можуть мати різний юридичний статус та бути різного типу. У світі існує понад 200 фондових бірж, проте найважливіші з них об'єднані у Світову Федерацію Фондових Бірж. Остання розділяє всі фондові біржі на 3 великих категорії за географічною ознакою [19, с. 71]:

- Американські фондові біржі – континенти Північна та Південна Америка: всього 22 фондові біржі;
- Азійсько-Тихоокеанські біржі – Далекий Схід, Південна Азія та Австралія: всього 28 фондових бірж;
- Євразійські фондові біржі – Європа, Африка та Близький Схід: всього 53 фондові біржі.

Найвпливовіші світові фондові біржі розташовані в США, Великобританії, Німеччині, Китаї, Японії. Вони вирізняються серед інших високою капіталізацією, якісним рівнем обслуговування, великою кількістю фінансових інструментів, представлених на них.

Однією із найрозвиненіших фондових бірж є американська фондова біржа NYSE Euronext (New York Stock Exchange), заснована 8 березня 1817 року. Після обвалу ринку в 1987 році біржа зробила жорсткіші правила торгів, піднявши рівень біржової маржі та встановила максимально допустимий рівень падіння цін на акції, після якого торги зупиняються. На початку 1990-х років AMEX (American Express Company) першою у світі ввела систему електронних торгів з використанням безпроводних терміналів. В 1998 році біржа була куплена NASDAQ (National Association of Securities Dealers Automated Quotation), але в 2004 році учасники AMEX викупили майданчик та залишаються досі її акціонерами. Обсяги торгів на даній біржі становлять 608,091 млрд. доларів.

Найрозвинутішою азійською біржою є Токійська фондова біржа (Tokyo Stock Exchange), заснована у 1878 р. і до початку Другої світової війни мала стан комерційної організації, метою якої було лише отримання прибутку. Торгувати тут можуть регулярні, спеціальні члени і сайторі, так звані посередники. Тут розміщують свої акції всесвітньо відомі концерни такі, як Nikon, Casio, Olympus, Toyota, Honda і багато інших [4, с. 80].

На Лондонській фондовій біржі проводяться як первинні публічні розміщення акцій IPO (Initial Public Offering), так і вторинні публічні розміщення цінних паперів SPO (Secondary Public Offering) емітентів з усього світу. Це пояснюється тим, що Лондон є світовим фінансовим центром, де зосереджені значні капітали і присутні серйозні інвестори. На Лондонській

фондовій біржі є різні ринки. І вони регулюються по-різному. Основний ринок регулюється спеціальним державним органом – UKLA (United Kingdom Listing Authorities – Адміністрація Великої Британії з лістингу) – і ділиться на два сегменти – стандартний та преміальний. Преміальний більш жорстко регулюється, до його учасників пред'являються підвищені вимоги щодо розкриття інформації.

Важливими структурними елементами МФЦ є компанії, які надають ділові послуги: бухгалтерські, юридичні, консалтингові, аудиторські, рекламні, бухгалтерські, у сфері медіа технологій і телекомунікацій та інші.

Останнім часом зросла роль аналітичних центрів, які здійснюють аналіз стану та перспектив світової фінансової системи, проводять міждисциплінарні дослідження, здійснюють розрахунок міжнародних індексів та рейтингів (Z/Yen Group, World federation of Exchanges, Moody's, Standard and Poor's та інші).

Отже, важливою тенденцією сьогодення є подальша співпраця біржових майданчиків з банками та аналітичними центрами, що стиратиме міжнаціональні кордони міжнародного фінансового центру та підвищуватиме конкурентні умови на світовому фінансовому ринку [5, с. 59]. Світова глобалізація забезпечує швидкі зміни біржового механізму, перетворюючи зарубіжні біржі на глобальні центри укладання деривативів, формування прозорого світового ціноутворення, акумуляції та трансферту інвестиційного капіталу на інтерконтинентальному рівні.

### **Список використаних джерел:**

1. Ключников И. К. Финансовые центры: теория и механизмы развития / И. К. Ключников, О. А. Молчанова, О. И. Ключников. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2012. – 330 с.
2. Красавин Л. Н. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения / Л. Н. Красавин. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2010. – 576 с.
3. Лук'янов В. С. Глобалізація національних фінансових систем: базові імперативи та антикризові механізми / В. С. Лук'янов // Фінанси України. – 2013. – № 9. – С. 60–67.
4. Стирський М. В. Глобальне середовище формування конкурентних стратегій фондових бірж України / М. В. Стирський // Фінанси України. – 2012. – № 5. – С. 78–88.
5. Шпак Л. О. Особливості розвитку світових фінансових центрів / Л. О. Шпак // Вісник Східноєвропейського університету економіки і менеджменту. Сер.: економіка і менеджмент. – 2013. – № 1 (14). – С. 51-62.

**Storozhenko A.Y.**

*Student,*

**Scientific Advisor: Serdiukova O.I.**

*Assistant Professor,*

*Kharkiv Educational and Scientific Institute*

*of SHEI «University of Banking»*

## **APPLICATION OF INTERNATIONAL FINANCIAL REPORTING STANDARDS IN UKRAINE**

Selection of previously unexplained parts of the general problem. The regulatory framework for the implementation of international standards is very important for Ukrainian companies switching to IFRS. The main problem in Ukraine is the lack of coordination between government regulators in the area of implementation of IFRS.

National Bank of Ukraine, State Commission for Securities and Stock Markets of Ukraine, the Accounting Chamber of Ukraine, the National Commission for Financial Services has its own rules that interpret events other than single son. According to the amendments to the Law of Ukraine «On Accounting and Financial Reporting in Ukraine», financial statements prepared in accordance with national standards must be translated into IFRS financial statements. This procedure means the transition from a system of norms, principles and methods of calculation in a completely different system, the implementation of which requires a change in the accounting method under IFRS 1 «Adoption of the first International Financial Reporting Standards».

Financial statements are a structured illustration of the net assets, financial position and results of operations of a company. The purpose of the financial statements is to provide information about the net worth, financial position and results of operations of the Company that are useful to a wide range of users in making business decisions. Financial reports also show the results of how management rules its trusted resources. To provide such information, the financial statements should include the following information about the company: assets, liabilities; equity; income and expenses including gains and losses; deposits and payments to owners and cash flows. Conceptual foundations for preparing and presenting the financial statements define five elements of the financial statements: assets, liabilities, income, expenses, assets that must not only meet the definition, but the criteria for their recognition.

There are two criteria for accounting for assets and liabilities: 1) there is a likelihood that any future economic benefits associated with a particular reporting element will be maintained or lost; 2) the ability to reliably measure or measure the element of financial reporting. And the IFRSs do not give any quantitative criteria for the probability estimation, therefore we should orient ourselves here to the evaluation of the nature of the phenomena.

EU efforts to streamline corporate accounting and reporting have led to the adoption of guidelines that are binding for all participating countries. The first

directive contains provisions for the registration and publication of basic information on companies. The second directive governs the creation of limited liability companies, the support and operation of their capital. It contains provisions governing the increase or decrease in authorized capital, the issue of shares, the receipt of dividends, and so on. Third Directive Regulation merges aspects of EU Member States and defines guarantees for creditors, employees, shareholders, considered relevant financial information. The fourth directive is the basis of EU company law. It contains provisions on the form of annual reports, the principles of accounting, auditing, requires the disclosure of information for those whose welfare is influenced by the work of the company. The fifth directive contains the main directions of the annual audit, the question of the appointment and payment of the auditors who guarantee their independence. The Sixth Directive lays down the rules to be observed when distributing from a subsidiary and issuing shares and redistributing them to the shareholders of the parent company. Other directives establish common rules for the preparation, presentation, disclosure and auditing of consolidated financial statements in the Member States of the European Union.

When preparing international financial statements for the first time, business leaders and accounting services may face a number of issues, the most important of which are: lack of qualified professionals who understand and can apply IFRSs. In addition, it is not just about reporting, but also about their use and understanding. The most effective method for training IFRS is learning to implement standards in a particular company; the incurring of additional costs due to the need to buy new software, which made the creation of reports much easier for employees and reduced the possibility of errors; the need to gather additional information required under IFRS and the inclusion of additional functions in the responsibilities of the business unit staff.

Essentially, there are two approaches to translating financial statements to international standards: accounting transition, which has been prepared in accordance with national accounting standards in IFRS standards; Conversion or management in parallel with national management accounting standards in accordance with IFRS. Ways to Implement IFRS: Transformation, Conversion.

A company has the right to choose the most appropriate method for it. Some companies choose the first option if they need to receive periodic, quarterly or annual reports in accordance with IFRS. Others follow the path that allows you to get into two reporting standards quickly and thus use the reports in enterprise management, development plans, and more budgeting. When using parallel accounting, it has to be understood that simultaneous accounting in several models will pose an important problem – double input of information.

If the company has automated accounting, the problem can be solved technically easily. A considerable number of companies preparing the financial statements data transfer systems such as Excel, manually convert statements in accordance with international standards, but it should be noted that when a large number of operations to convert billing data is problematic because large companies are forced to use to broadcast. Financial reporting in Ukraine is a financial statement that includes information about the Company's financial position, performance and cash flows during the period.

A company has the right to choose the most appropriate method for it. Some companies choose the first option if they need to receive periodic, quarterly or annual reports in accordance with IFRS. Others follow the path that allows you to get into two reporting standards quickly and thus use the reports in enterprise management, development plans, and more budgeting. When using parallel accounting, it has to be understood that simultaneous accounting in several models will pose an important problem – double input of information.

If the company has automated accounting, the problem can be solved technically easily. A considerable number of companies preparing the financial statements data transfer systems such as Excel, manually convert statements in accordance with international standards, but it should be noted that when a large number of operations to convert billing data is problematic because large companies are forced to use to broadcast. Financial reporting in Ukraine is a financial statement that includes information about the Company's financial position, performance and cash flows during the period.

The purpose of financial reporting as a primary source of financial information is to meet the needs of internal and external users for the adoption of unbiased management decisions.

Domestic financial statements include: the Balance Sheet, Income Statement (Statement of Comprehensive Income), Cash Flow Statement, Statement of Changes in Equity and Notes to the Financial Statements. In comparison accounting and financial reporting according to international standards and Ukrainian legislation, we can conclude that the Ukrainian legislation uses the same assumptions as defined in IFRS. In Ukrainian legislation, the requirements for the qualitative characteristics of financial statements are given in less detail than in IFRS. In the national regulations there is no such requirement for the information shown in the financial statements as neutrality, there is no limit to the relationship between costs and benefits. Also the concept of balance of qualitative characteristics is not used. In Ukrainian practice, there is no way to use professional assessments by accountants to determine the likelihood of receiving or losing economic benefits. Another difference is the structure of the coverage of accounting standards in national and international standards, which leads to some confusion.

Disadvantages include the lack of detailed interpretations and examples of application standards for specific situations. In addition, reluctance to cede the implementation of standards in Ukraine and world disabling factors such as differences in the level of development and traditions, as well as national institutions their priority and regulation and accounting policies. But even if Ukraine fully implements the International Financial Reporting Standards, there should be no strong capital inflows from abroad. However, this is an important step in building mutual trust between Ukraine and the international community. Increasing transparency makes investments less risky for investors and therefore cheaper.

With the establishment of market relations in Ukraine, national business enterprises have faced the need to raise capital through market mechanisms. To meet this challenge, companies have begun to voluntarily prepare and submit IFRS

financial statements. This created conditions to attract investment not only on the national but also on the international capital markets.

The application of IFRS has considerable advantages over P (c) BO for a large number of companies and financial statements. The process of applying IFRS should be gradual and focused. It is necessary to develop such legal frameworks and methodological approaches that will enable you to eliminate the shortcomings of the National Accounts and to improve and modernize the basic aspects of accounting and financial reporting in Ukraine.

### References:

1. Leiter der SS International Financial Reporting Standards: Verbesserung und Anwendung / SS Leiter // Rechnungswesen und Audit. 2007. № 11. S. 7-13.
2. Umsetzung der International Financial Reporting Standards: Beste globale Praxis, ukrainische Realitäten und CIS Experience / [Elektronische Ressource]. Zugriffsmodus: <http://www.nabu.com.ua/Analytics/MSFO>.
3. Wächter GV Internationale Rechnungslegungsstandards / GV Die Wache, A. Savro // Buchhaltung und Rechnungsprüfung. 2010. № 9. P. 19-25.
4. Yatsunskaya O S. Der Prozess der Einführung von IFRS in der Ukraine // Business Inform. 2016. № 3. S. 173-182.

**Tereshchenko G.U.**

*Student,*

*School of International Economic Relations and Travel Business*

*V.N. Karazin Kharkiv National University*

## **UKRAINE ON THE MARKET OF GLOBAL ARMAMENT**

The situation in the defense industry of Ukraine is complex now. Ukraine inherited from the collapse of the Soviet Union almost a third of the enterprises that produced defense products. At the time, the basis of the defense industrial complex (OPK) was 205 industrial associations and enterprises, 139 research and design organizations. At that time, Ukraine produced 17% of all defense products of the Union. The leading industries in the OPK then were rocket and space technology, shipbuilding, transport aviation, armored and engineering, production of special radio systems. In addition, such important components of armaments as fighter, assault and bomber aircraft, anti-aircraft missile systems, artillery weapons, etc. were not produced in Ukraine.

After proclaiming its independence, Ukraine became the legal possessor of large stocks of weapons, the size of which far exceeds the country's defense capability. On its territory there were 6475 tanks left (in Russia – 10333 units), 7153 armored personnel carriers (16389 units), 3392 artillery units (7719 units), 1431 aircrafts (4161 units), 285 helicopters (1035 units) [1, p. 26].

The defense and industrial complex has survived the industry, whose production still corresponds to the world level. These include the rocket and space industry.

Launch vehicle Zenit, developed by Pivdenne, manufactured by Yuzhmash, is the basis of international projects Sea Launch and Global Star. According to many experts, today it is one of the most advanced rockets in its class. The great interest of foreign companies is caused by the «Cyclone» launch vehicle designed for launching mid-range satellites developed at the State-Owned Enterprise «South».

The aerospace industry occupies leading positions in the development of transport and military transport aircraft. An-70, according to experts, ahead of its foreign analogues [Hercules (USA), IL-76 (Russia), FLA (Western Europe)] for 8-10 years [2, p. 25].

Significant scientific, technical and production potential has aviation engine construction. It is able to produce a wide range of engines for airplanes and helicopters. The engines of Zaporizhzhya JSC Motor-Sich are used on airplanes in almost 60 countries of the world.

The world-class level in the development and production of tanks has reached the armored industry. Tanks T-80UD, which are produced at the plant them. Malyshev, successfully compete in the world market of weapons and military equipment.

Ukraine is a world leader in the manufacture of navigation devices, homing heads for ground-air missiles, radio control stations, artillery intelligence systems, complex control systems, radio equipment, radio and electronic warfare, aviation and missile systems targeting [3, p. 4].

Provision of spare parts, maintenance of equipment, the creation of the appropriate infrastructure, training of specialists and, most importantly, the provision of services in modernizing samples of weapons of a number of countries, as well as services in the military-industrial base may become one of the greatest prospects for Ukrainian military-technical cooperation with foreign countries (according to experts, about one third of all contracts concluded on the world market of armaments and military equipment accounted for these types of military-economic activity [4, p. 31].

The effectiveness of Ukraine's military-technical cooperation with other countries of the world and its influence on Ukraine's military-technical policy on the technical equipment of the National Armed Forces with new and upgraded weapons and military equipment depends on the definition and implementation of the country's strategic goals in this area. an important area of activity [5, p. 5].

The content of the military-technical cooperation of Ukraine with foreign states is the activities of authorized institutions of state power, organizations and enterprises, public and private companies and companies involved in the development, production, sale or purchase of military products, as well as with planning, coordination and military services. Theoretically, the military-technical cooperation of Ukraine should pursue the following main goal:

– in the military-political sphere – conquest (retention) and strengthening of political leadership in the regions of the world and countries vital for the national interests of Ukraine; providing opportunities through military-technical cooperation to influence the political, economic or military situation at the global or regional levels, and in Ukraine – to ensure or balance the development of the combat capabilities of its own Armed Forces on the basis of the scientific and technological



achievements of the national military-industrial complex, as well as the use of scientific -technological achievements of foreign countries in their own interests.

Consequently, the PTS, which provides joint foreign partners with the development of new samples for the needs of the OIC, as well as the joint sale of military and dual-use goods and services, should become one of the main components of the country's military and economic security. Such cooperation ensures the inflow of foreign currency, reduces the cost of procurement for domestic needs through economies of scale in production, supports labor employment and defense infrastructure and uses military production as a catalyst for economic and scientific and technological development of the country.

Ukraine should establish itself in the «club» of suppliers of high-tech products. Otherwise, an accelerated sale of the most important scientific and technological achievements and, as a consequence, «erosion» of the high-tech sector of the defense industry is waiting for it. It is worth noting the fact that some countries consider international cooperation in the military-technical sphere as one of the means of creating an effective national economy. These countries include South Korea, Israel, South Africa, Singapore, Taiwan and others. Only within one to two decades these countries managed not only to eliminate the big gap in the economy, but also to establish, at the expense of the introduction of hi-tech technologies from other countries, the actual production of weapons. Today, in these countries, large funds are allocated for R & D in the field of development and production of modern types of armaments, and primarily for naval and aerospace troops.

It should be noted that progress in the technical upgrade of the troops depends, in the first place, on the amount of financing of this item of expenditure. In 2017, expenditures of the Armed Forces increased in almost all major directions (in dollar terms, they are almost equal to the indications of 2016). However, funding for arms development needs increased slightly.

### References:

1. Begma V. Ukraine's position in the armament market of Central and Eastern Europe / V. Begma // Overview of the Ukrainian market. – L., 2011. – № 2 – P. 24-27.
2. Artemenko L.P. Models of management of the activity of the Armed Forces of Ukraine in the provision of a military-economic state: [Identified factors that mostly affect the level of military-economic security] / L.P. Artemenko // Economy and the state. – X.: 2007. – № 5. – P. 22-26.
3. Bryl R. «Black and gray» everyday life (On the export of weapons by Ukraine) // Ukrainian Investment Newspaper. – 2009 – Oct 22 – from. 3-5.
4. Ukraine – a reliable partner in the arms business // Review of the Ukrainian market. – L., 2014. – № 6 – P. 30-32.
5. Yarovy V. Development of the defense-industrial complex of the Republic of Poland during its integration into NATO and the European Union / V. Yarovoy. // Donetsk Journal «East», Ukrainian Cultural Center. – K., 2008. – № 23. – P. 14-18.

## **ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ**

**Єхалова Г.В.**

*аспірант,*

*Таврійський національний університет  
імені В.І. Вернадського*

### **ОСОБЛИВОСТІ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ СТРАХОВОГО РИНКУ: ФІНАНСОВЕ МЕГАРЕГУЛЮВАННЯ**

Глобалізація світової економіки, наявність наддержавних зобов'язань та перспектива приєднання України до ЄС зумовлюють пріоритетність регулювання національного фінансового ринку та, зокрема, страхового ринку як його підсистеми. Необхідність державного регулювання страхового ринку не викликає сумнівів, адже його велика соціально-економічна значущість та фінансовий потенціал знаходяться у полі зору державних інтересів. Метою держави є підвищення ефективності роботи страхового ринку, для чого в рамках державної страхової політики він потребує вдосконалення механізму державного регулювання, створення умов функціонування страховиків та інфраструктурних елементів ринку, захисту інтересів страхувальників, координації різнонаправлених інтересів учасників ринку в єдиному напрямку, тощо.

Аналіз останніх робіт провідних вітчизняних та іноземних вчених за даною та суміжними темами показав, що їм приділяється багато уваги. Системне дослідження іноземного досвіду з удосконалення механізму державного регулювання страхового ринку було проведено в роботах В. К. Райхера, а також у монографіях К. К. Гуна, Є. С. Хесіна та ін. Поглиблення міжнародної економічної кооперації у страхуванні зумовили необхідність дослідження іноземних страхових ринків та пошук можливостей використання досвіду розвинених країн, чому було присвячено роботи К. Е. Турбіної, Н. Г. Адамчук [1]. При цьому в означених роботах більше уваги приділяється особливостям функціонування іноземних страхових ринків та менше аналізу механізмів державного регулювання, які відрізняються в кожній державі в залежності від суспільно-економічних традицій та стану страхового ринку, але мають загальну світову тенденцію до універсалізації. Також аналізу іноземних механізмів державного регулювання страхового ринку в своїх роботах приділяли увагу В. В. Шахов, М. Ф. Галагуза, А. Н. Зубець, М. С. Жилкіна [2]. Найбільш проблемним питанням щодо державного регулювання страхового ринку, як показав аналіз останніх досліджень та публікацій вітчизняних та іноземних авторів, є пошук напрямків та заходів з удосконалення механізму державного регулювання страхового ринку як системи, що функціонує в межах національної економіки.

Головною метою дослідження є визначення моделі реформування механізму державного регулювання страхового ринку, чому сприяє вирішення наступних завдань: аналіз моделей регулювання, застосування іноземного досвіду з удосконалення механізму державного регулювання страхового ринку, його систематизація та узагальнення, обґрунтування переходу до фінансового мегарегулювання. Підвищення значущості роботи регуляторних та наглядових органів у сфері страхування, їх консолідація та постійне удосконалення еволюційно спрямовують розвиток механізму державного регулювання страхового ринку на перехід від інституціонального підходу до мегарегулювання. Україна першою з постсоціалістичних країн реформувала механізм державного регулювання страхового ринку у напрямку створення єдиного органу страхового нагляду та контролю, так званого мегарегулятора фінансового ринку. При цьому під мегарегулятором (з грецького «megas» – великий) слід розуміти єдиний орган з регулювання фінансових відносин, що виникають на фондовому, банківському та страховому ринках. У розвинених економіках світу такий орган здебільшого створюється за умов наявності складного фінансового ринку, тобто коли одноманітні фінансові продукти формуються в різних фінансових секторах, та для контролю великих фінансових груп. Проте, в залежності від ступеню складності фінансового ринку та політичного устрою, в економіках світу формуються специфічні моделі регулювання фінансового та, зокрема, страхового ринку, основними видами яких є: секторна модель, модель «двох вершин» та консолідована модель [2, с. 14]. За секторною моделлю наглядові органи мають закріплені повноваження з регулювання банківського, фондового та страхового ринків. Модель «двох вершин» передбачає розділення повноважень двох регулюючих органів за сегментами фінансового ринку за функціональним принципом. Консолідована модель передбачає централізацію регулюючих та наглядових функцій в єдиному органі (табл. 1).

Таблиця 1

**Моделі державного регулювання фінансового ринку в країнах світу**

<b>Модель</b>	<b>Держави</b>
Секторна модель	Греція, Іспанія, Кіпр, Литва, Люксембург, Словенія, Фінляндія, Болгарія, Румунія.
Модель «двох вершин»	Італія, Нідерланди, Франція, Португалія, США, Австралія, Бельгія, Велика Британія.
Консолідована модель	Австрія, Данія, Естонія, Латвія, Мальта, Німеччина, Польща, Словачія, Чехія, Угорщина, Швеція, Швейцарія.

*Джерело: розроблено автором за даними [2, с. 15; 3, с. 12]*

Консолідована модель з єдиним мегарегулятором фінансового ринку розповсюджена в найбільш розвинених країнах ЄС (табл. 1). При цьому, незалежно від затвердженої моделі, регулювання страхового ринку здійснюється на трьох рівнях: мікро-, мезо- та макроекономічному. Мікрорегулювання являє собою нагляд та контроль діяльності окремих

страховиків з метою забезпечення надання якісного страхового захисту та захисту інтересів страхувальників. Мезорегулювання передбачає вирішення проблем конкуренції серед страховиків та забезпечення належного територіального та галузевого страхового покриття. Макрорегулювання передбачає залучення фінансових ринків у вирішенні загальних проблем національної економіки [4, с. 208]. Перехід до мегарегулювання фінансового ринку має певні переваги: одночасний контроль усіх секторів ринку, вчасне виявлення системних недоліків та оцінка і мінімізація фінансово-кредитних і супутних ризиків; ефективний нагляд за фінансово-промисловими групами; забезпечення справедливої конкуренції серед учасників ринку; консолідація вимог до фінансової звітності та уніфікація нормативної бази; зниження бюджетних витрат на утримання одного регуляторного органу замість кількох та уникання дубляжу їх функцій. Серед негативних наслідків впровадження мегарегулятора фінансового ринку слід зазначити: необхідність довгого перехідного періоду та пов'язаних з цим бюджетних витрат на створення єдиної інформаційної і нормативної бази, технічної підтримки, тощо; концентрація занадто великої влади у межах однієї організації викликає загрозу її монополізації. Державне регулювання національного страхового ринку України здійснюється згідно з секторною моделлю регулювання фінансової системи. Як модель, притаманна не достатньо розвиненим економікам, вона не задовольняє потреби вітчизняного страхового ринку. Сучасні міжнародні економічні виклики вимагають діалектичних змін парадигми державного регулювання, а саме переходу від кількості до якості – на зміну декількох інституціональних регуляторів має постати один (консолідована модель) чи два (модель «двох вершин»). Специфіка національного страхового ринку перешкоджає ефективному впровадженню консолідованої моделі через великі бюджетні витрати на реформування, брак координації серед регулюючих установ, довготривалий перехідний період, різнонаправленість інтересів учасників ринку, через що один орган не зможе одночасно забезпечувати стабільність економіки шляхом ефективного регулювання інвестицій в сфері страхування й контролювати якість надання страхового захисту страхувальникам; та не останню причиною є ризик монополізації великих владних повноважень єдиного регулятора. При цьому запровадження моделі «двох вершин» логічно забезпечує економічне зростання (наприклад, НБУ) та захист інтересів страхувальників, інвестицій та бізнесу (Нацкомфінпослуг), що автоматично виключає низку проблем регулювання, лишаючись діалектично в полі мегарегулювання, яке логічно замінить діючу секторну модель.

Таким чином, історично першою в світі виникла інституціонально розгалужена секторна модель державного регулювання фінансової системи, притаманна економікам, що розвиваються. З плином часу й укладенням структури фінансової системи їй на зміну діалектично прийшла ідея мегарегулювання, формами реалізації якої виступають консолідована модель та модель «двох вершин». Консолідована модель з єдиним мегарегулятором фінансового ринку розповсюджена в країнах ЄС, її впровадження зумовлене високим рівнем концентрації фінансового капіталу, різноманітністю

фінансових продуктів, наявністю промислово-фінансових груп та фінансово-кредитних конгломератів. Проте, її впровадження в сучасній Україні має протирічний характер за низки причин. При цьому, враховуючи стан та перспективи національного фінансового та, зокрема, страхового ринку, найбільше задовольняє потреби ринку та відповідає виникаючим міжнародним економічним викликам модель «двох вершин», яка посідає всебільш значуще місце серед економік ЄС та світу. Посилення уваги з боку держави до проблем регулювання фінансового та страхового ринку, зокрема, реформування функцій контролю, нагляду та регулювання Нацкомфінпослуг, НБУ, Міністерства фінансів України, розробка законопроектів з уніфікації законодавчої бази страхування є передумовою переходу до мегарегулювання фінансового ринку. Такий перехід забезпечить універсалізацію державного регулювання учасників страхового ринку, що є особливо важливим за умов світової глобалізації фінансових ринків, а також стабілізацію та прозорість національного страхового ринку.

#### **Список використаних джерел:**

1. Адамчук Н. Г. Мировой страховой рынок на пути к глобализации / Н. Г. Адамчук. – М.: Российская политическая энциклопедия (РОССПЭН), МГИМО-Университет, 2004. – 592 с.
2. Жилкина М. С. Государственное регулирование страхового рынка в зарубежных странах / М. С. Жилкина // Фінансовий бізнес. – 2001. – № 1. – С. 13-16.
3. Науменкова С. В., Мищенко В. И. Системы регулирования рынков финансовых услуг зарубежных стран // Центр наукових досліджень НБУ. 2010.
4. Эффективный рынок капитала: экономический либерализм и государственное регулирование: в 2 т. / Под общ. ред. И. В. Костикова. М., 2004.

## ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

**Кваско А.В.**

*кандидат економічних наук, доцент,  
Національний технічний університет України  
«Київський політехнічний інститут  
імені Ігоря Сікорського»*

### СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ВИДАВНИЧО-ПОЛІГРАФІЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Сучасна наука розглядає багато підходів до механізму управління розвитком підприємства. В більшості випадків увага зосереджується на виявленні та виправленні явних недоліків господарювання, в результаті чого можливий вихід підприємства із кризи. Зазначений напрям переважно пов'язаний з кількісним нарощенням обсягу виробництва, розширенням та удосконаленням матеріально-технічної бази, скороченням витрат. Проте, недостатньо уваги приділяється підходам та методам, якими варто керуватися успішному підприємству для підтримки існуючого рівня економічної ефективності. А це має включати не лише підтримування досягнутого рівня результативних показників діяльності, а й постійне вдосконалення діяльності для, як мінімум, збереження своїх позицій на ринку.

Саме тому для підприємств, що успішно розвиваються, на перший план виходять питання стратегічного планування, дослідження попиту, підвищення рівня конкурентоспроможності продукції (послуг) та підприємства в цілому, забезпечення пізнаваності та лояльності у споживачів тощо. Зосередження уваги на цих питаннях може забезпечити на тривалий період часу стабільність, а можливо і покращення, стану підприємства та утримання його ринкових позицій, проте відображення результатів на кількісній зміні показників не буде таким швидким, як того бажала б більшість.

В сучасних умовах навіть підприємства з високими техніко-економічними показниками та, здавалося б, непоганими ринковими позиціями стикаються з проблемами невизначеності та невідповідності цілей розвитку, відсутністю сформульованих його стратегічних напрямів.

Саме тому в управлінні розвитком на перший план має виходити стратегічний підхід, що базується на визначенні цілей, перспективному плануванні та провадженні діяльності відповідно до обраної стратегії розвитку.

Такий підхід є корисним для підприємств на різних фазах свого розвитку. Так, новостворені підприємства будуть зосереджувати увагу на знаходженні своєї ніші на ринку чи його певному сегменті; підприємства, що знаходяться у фазі стабільності, намагатимуться подовжити її тривалість за рахунок зважених управлінських рішень та постійного вдосконалення діяльності; а

підприємства у стані кризи на основі результатів стратегічного аналізу зможуть розробити заходи для подолання кризового становища, досягнення беззбитковості діяльності та підвищення ефективності господарювання.

Більшість вчених [1; 3], управління розвитком розглядають як циклічний процес, що виконує п'ять основних функцій:

- цілевстановлення, пов'язане з визначенням цільових установок та формуванням тактичних і стратегічних завдань;

- прогнозування, що передбачає діагностику організації, її середовища, виявлення причинно-наслідкових зв'язків в явищах і процесах, що можуть сприяти або перешкоджати розвитку організації, та безпосередньо розробка програм її розвитку;

- організація і координування, яка включає розробку принципів, процедур, механізмів здійснення змін, розподіл зон відповідальності, визначення трансформаційних процесів та формування робочих груп (команд), відповідальних за їх реалізацію;

- стимулювання і активізація, які пов'язані з розробка та впровадженням механізму стимулювання персоналу щодо ефективної участі в процесах розвитку підприємства;

- моніторинг, тобто застосування системи моніторингу для відображення розвитку організації як у просторі, так і в часі з метою коригування програм розвитку.

Управління розвитком підприємства на основі стратегічного підходу передбачає розробку та впровадження стратегії розвитку при одночасному підпорядкуванні підсистем управління єдиній меті, постійний перегляд стратегії, її вдосконалення. Основними етапами формування стратегії є [2; 3; 4; 5]: аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства, місія та цілі, стратегія розвитку та її задачі.

Для видавничо-поліграфічних підприємств дієвим буде алгоритм управління розвитком, що включає такі складові:

- аналіз зовнішнього середовища, де варто звертати увагу на макросередовище, мікросередовище та стан галузі;

- аналіз внутрішнього середовища та оцінка потенціалу організації з урахуванням потреб зовнішнього середовища;

- стратегічний аналіз та оцінка рівня розвитку організації, результатом якого повинно стати виявлення сильних і слабких сторін, можливостей і загроз;

- визначення напрямів розвитку підприємства, формулювання місії та цілей;

- визначення стратегічних альтернатив та вибір певної стратегії розвитку підприємства;

- розробка стратегічної програми дій та на її основі тактичних планів;

- реалізація стратегії, яка супроводжується постійним моніторингом процесу за визначеними тактичними інтервалами;

- оцінка ступеня досягнення стратегічної мети та ефективність реалізації стратегії розвитку.

Залежно від результатів моніторингу на передостанньому етапі та висновків останнього етапу приймається рішення про повернення на декілька етапів назад, у випадку незадовільного виконання тактичних планів, або на початок алгоритму, якщо результати є позитивними і можна вважати, що підприємство перейшло на новий рівень розвитку.

Стратегія розвитку організації визнається ефективною, якщо результатом її реалізації є задоволення потреб ринку і, як підсумок, високі конкурентні позиції та рівень прибутковості, достатній для подальшого розвитку організації.

Отже, управління розвитком підприємства є динамічним процесом, що базується на використанні потенціалу підприємства, орієнтується на отримання довгострокових конкурентних переваг на ринку та передбачає застосування коригуючих та попереджувальних впливів.

### **Список використаних джерел:**

1. Верба В. А. Управління розвитком компанії: навч. посіб. / В. А. Верба, О. М. Гребешкова. – Київ: КНЕУ, 2011. – 482 с.
2. Забродська Л. Д. Стратегічне управління: реалізація стратегії: [навч. посібник для студ. екон. спец.] / Л. Д. Забродська. – Харків: Консул, 2004. – 208 с.
3. Раєвнева О. В. Управління розвитком підприємства: методологія, механізми, моделі: монографія / О. В. Раєвнева. – Харків: ВД «ІНЖЕК», 2006. – 496 с.
4. Раєвнева О. В., Чанкіна І. В. Моделі управління розвитком промислового підприємства в умовах трансформаційної економіки: Монографія / О. В. Раєвнева, І. В. Чанкіна. – Харків: ВД «ІНЖЕК», 2013. – 264 с.
5. Стратегічне управління / [В. Л. Дикань, В. О. Зубенко, О. В. Маковоз та ін.]. – Київ: Центр учбової літератури, 2013. – 272 с.

**Макаревська О.Д.**

*студентка,*

*Національний університет харчових технологій*

## **СТРАТЕГІЇ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА СУБ'ЄКТА ЗЕД**

В умовах сучасних тенденцій до глобалізації ринку українські виробники продукції постають перед проблемою виходу на зовнішні ринки збуту, виходячи з цього виникає необхідність стратегічного підходу до управління підприємством при виборі напрямку його розвитку.

Об'єктом управління конкурентоспроможністю підприємства на зовнішньому ринку є рівень міжнародної конкурентоспроможності, необхідний і достатній для забезпечення життєздатності підприємства як суб'єкта зовнішньої економічної діяльності [2].

Проблеми підвищення рівня конкурентоспроможності на зовнішньому ринку не є лише власною справою окремого підприємства, оскільки воно виступає як частина більш складної національної, територіальної й галузевої



господарської системи. Таким чином, основним завданням конкурентоспроможності підприємства суб'єкта ЗЕД виступає забезпечення життєздатності та сталого функціонування, як суб'єкта світо-господарських зв'язків за будь-яких економічних, політичних, соціальних та інших змін у його зовнішньому середовищі [2].

В умовах сучасних реалій теорії і практики стратегій конкурентоспроможності, найбільшого практичного використання набули базові стратегії, які М. Портер, за ознакою орієнтації фірми на витрати чи попит та за ознакою ступеня стандартизації бізнесу, в своїй праці [4, с. 73] виокремлює, як:

1. *Стратегія переваги по витратах*. Використовуючи цю конкурентну стратегію, фірма орієнтується на масовий ринок, оскільки масове виробництво дозволяє зменшити питомі витрати, відповідно, встановити низькі ціни. Перевагою використання такої стратегії є можливість отримати більший прибуток порівняно з конкурентами, оперативне реагування на зміну собівартості. Проте стратегія буде ефективною лише на ринку споживачів, котрі орієнтуються на низький рівень цін.

2. *Стратегія диференціації*. Використовуючи її, фірма орієнтується на масовий ринок, пропонуючи відмінний від існуючого на ринку товар. Тут боротьба на ринку набуває характеру нецінової конкуренції, оскільки у товарі споживачі цінують його унікальні характеристики, дизайн, надійність і т. д. Стратегія буде ефективною на ринку споживачів, для яких важливим є «ім'я фірми», товарна марка, а лише потім ціна товару.

3. *Стратегія концентрації*. При цій конкурентній стратегії компанія орієнтується на специфічний сегмент ринку, використовуючи низькі ціни або унікальні характеристики товару. Використовуючи цю стратегію, навіть невелика фірма може бути прибутковою, концентруючись на якій-небудь одній конкурентній ніші, якщо вона має в розпорядженні унікальну продукцію або користуючись перевагами по витратах, хоча і її частка ринку буде незначною.

Разом з тим, в науковій літературі виділяють і інші види стратегій, так наприклад, залежно від орієнтації фірми на витрати / на попит виділяють чотири стратегії конкуренції на зовнішньому ринку [1, с. 482-489]:

1. *Міжнародна стратегія* – модель конкурентної поведінки фірми, котра полягає у перенесенні на іноземні ринки ключові компетенції, які відсутні у місцевих конкурентів. Підприємства, що використовують міжнародну стратегію, на нових зовнішніх ринках пропонують товарні пропозиції, розроблені вдома, пристосовують свої вироби та маркетингову стратегію до місцевих умов.

2. *Мультиринкова стратегія* – конкурентна стратегія на зовнішньому ринку, що передбачає максимальну адаптацію до потреб місцевого національного ринку, що спричинює зростання витрат на її формування та впровадження.

3. *Глобальна стратегія* – модель конкурентної поведінки фірми на зовнішньому ринку, що фокусується на збільшенні прибутковості через зменшення витрат завдяки ефекту кривої досвіду. При цьому виробнича, маркетингова та науково-дослідницька діяльність фірм зосереджуються в

кількох зручних місцях, а маркетингова стратегія не адаптована до умов місцевого ринку.

4. *Транснаціональна стратегія* – конкурентна стратегія на зовнішньому ринку, що передбачає досягнення двоєдиної мети – одночасного зменшення витрат та оперативного реагування на особливості місцевого попиту. Проте такої стратегії дотримуватися важко, оскільки реагування на особливості місцевого ринку, переважно через диференціацію товару, збільшує витрати [6].

В той же час досить широко використовується поділ конкурентних стратегій залежно від ступеню стандартизації бізнесу запропонований Л. Раменським і розвинутий Х. Фрізевінкелем. Згідно цього підходу, конкурентні стратегії (в тому числі, і на міжнародному ринку) поділяються на такі види:

1. *Віолентна стратегія* – стратегія конкурентної поведінки, що полягає в зниженні витрат виробництва за рахунок організації масового випуску дешевих доброякісних товарів.

2. *Патієнтна стратегія* – стратегія конкурентної поведінки, що полягає у виготовленні обмеженої кількості вузькоспеціалізованих високоякісних товарів.

3. *Комутантна стратегія* – стратегія конкурентної поведінки, яка спрямована на гнучке пристосування потреб до локального ринку. Використовується переважно малими фірмами, котрі обмежені у фінансових, матеріальних та науково-технічних ресурсах.

4. *Експлерентна стратегія* – конкурентна стратегія, що передбачає отримання довготривалої конкурентної переваги за рахунок нововведень і обтяжена значним рівнем ризику [5].

Враховуючи вищезазначене при виборі і розробці стратегії конкурентоспроможності на зовнішньому ринку підприємство має застосовувати певний комплекс заходів, спрямованих на подальше ефективне використання стратегії, для протистояння різноманітним зовнішнім факторам впливу та подолання негативних наслідків конкуренції з метою досягнення бажаного рівня конкурентоспроможності, а саме:

1. *Моніторинг конкурентного середовища* зовнішнього ринку. Передбачає дослідження основних факторів зовнішнього ринку для визначення можливостей і загроз підприємства, ступеня інтенсивності конкуренції на зовнішньому ринку, рівня «вхідного бар'єру».

2. *Оцінка конкурентоспроможності підприємства*, його продукції та основних конкурентів на зовнішньому ринку, що полягає у визначенні основних ключових факторів успіху підприємства, конкурентних переваг, які можуть забезпечити йому успішне функціонування та довгострокове випередження конкурентів на зовнішньому ринку.

3. *Реалізація* стратегії управління конкурентоспроможністю підприємства суб'єкта ЗЕД. Полягає у прийнятті рішення, якими засобами підприємство буде досягати поставлених цілей.

4. *Оцінка і контроль* реалізації визначеної стратегії управління конкурентоспроможністю підприємства на зовнішньому ринку [3].

Отже, питання виходу українських підприємств на зарубіжні ринки у сучасних умовах постає досить гостро. Водночас на даному етапі розвитку

світового розвитку стабільна та ефективна зовнішньоекономічна діяльність підприємства можлива тільки за умови розробки з урахуванням факторів впливу на зовнішньоекономічну діяльність, ефективного механізму стратегічного управління конкурентоспроможністю підприємства суб'єкта ЗЕД.

### **Список використаних джерел:**

1. Гіл Ч. Міжнародний бізнес: Конкуренція на глобальному ринку / Гіл Ч.; [пер. з англ. А. Олійник, Р. Ткачук.] – К.: Видавництво Соломії Павличко «Основи», 2001. – 856 с.
2. Драган О.І. Управління конкурентоспроможністю підприємств: теоретичні аспекти: монографія / Драган О.І. – К.: ДАКККіМ, 2006. – 160 с.
3. Клименко С.М. Управління конкурентоспроможністю підприємства: \ Навчальний посібник. – С.М. Клименко, О.С. Дуброва та ін. – К.: КНЕУ, 2006. – 527 с
4. Портер М. Конкуренция / М. Портер; пер. с англ. О.Л. Пелявского, А.П. Уриханяна, Е.Л. Усенко, И.А. Шишкиной. – М.: Вильямс, 2005. – 608 с.
5. Саєнко М.Г. Стратегія підприємства: Підручник.-Тернопіль «Економічна думка». – 2006. – 390 с.
6. Фатхутдинов Р.А. Стратегическая конкурентоспособность: учебник / Р.А. Фатхутдинов. – М.: Экономика, 2005. – 504 с.

**Місілюк Г.В.**

*студент,*

*Науковий керівник: Фоміних В.І.*

*старший викладач,*

*ДВНЗ «Університет митної справи та фінансів»*

## **УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВ**

В умовах сталого розвитку ринкової економіки, згідно теоретичних засад формування, роль підприємств, особливо малих та середніх підприємств, зростає кожного дня. При цьому одним із найпростіших, найбільш зрозумілих і показових факторів оцінки ефективності їх функціонування залишається прибуток.

Більшість економістів оцінюють прибуток лише з кількісного боку, що викликає проблеми при врахуванні значущості цього показника під час комплексного аудиту [1]. Не зайвим буде представити декілька визначень прибутку, що надані вітчизняними економістами у різні роки (табл. 1).

**Визначення прибутку вітчизняними економістами**

С. Ф. Покропивний [2]	Прибуток – це частина виборга, яка залишається у підприємця після сплати усіх витрат на виробничу і комерційну діяльність, тобто це перевищення надходжень над витратами.
І. М. Бойчик [3]	Прибуток – це частина доходу, що залишається підприємству після відшкодування всіх витрат, пов'язаних з виробництвом, реалізацією продукції та іншими видами діяльності.
М. Г. Грещак [4]	Прибуток – це втілений у грошовій формі чистий дохід підприємця на вкладений капітал, що характеризує його винагороду за ризик здійснення підприємницької діяльності, та є різницею між сукупним доходом і сукупними витратами у процесі здійснення підприємницької діяльності

Отже, з усього вищеназваного ми можемо зробити висновок, що прибуток виражає мету підприємницької діяльності та є головним показником її результативності. Окрім цього, як органічно зрозуміло із визначень, прибуток водночас є ціллю підприємницької діяльності, джерелом фінансування, оскільки основним джерелом фінансування підприємств малого та середнього сектору є власні кошти, і джерелом мотивації. Таким чином ми цілком послідовно дійшли висновку, що прибуток – це перш за все економічна категорія, яка не може розглядатися як звичайний кількісний показник, а потребує детального вивчення з метою розробки заходів щодо ефективного управління.

Головна мета управління прибутком на підприємстві – це підтримка сталого добробуту і його поступове збільшення як в конкретний момент часу, так і в перспективі, з урахуванням зміни економічного простору функціонування [1]. Беручи за основу головну мету, сформуємо список завдань, які повинна вирішувати ефективна система управління прибутком на підприємстві.

1. Забезпечувати: максимальний розмір прибутку відповідно до ресурсного потенціалу, оптимальну пропорційність між кількістю прибутку і рівнем ризику, високу якість формованого прибутку, постійне збільшення ринкових позицій і ліквідності підприємства, платоспроможність підприємства у кожний момент часу, виплату доходу на інвестований капітал власникам, формування прибутку відповідно до завдань розвитку на майбутні періоди.

2. Підтримувати: стан інвестиційної привабливості підприємства, конкурентоспроможність у довгостроковому періоді, оптимальне співвідношення оборотних коштів і основних засобів на підприємстві.

Виконання завдань системи управління підприємством можна досягти через:

- збільшення обсягів реалізації продуктів;
- ефективне управління витратами;
- підвищення ефективності використання основних засобів і технічної бази;

- оптимізацію обігових коштів як з позицію їх складу, так і з позиції структури;
- покращення системи управління персоналом задля досягнення вищих показників продуктивності праці.

Таким чином слід говорити про органічну інтеграцію системи управління прибутком у загальну систему управління підприємством, оскільки перша передбачає прийняття великої кількості управлінських і фінансових рішень, які будуть прямо або опосередковано впливати на рівень прибутку.

При цьому важливо зауважити, що ефективне управління прибутком починається із розрахунку потреби у ньому, яке повинно враховувати тактичні та стратегічні цілі підприємства; це забезпечить його органічний розвиток. Тобто від якості й об'єктивності виконаного фінансово-економічного аналізу залежить загальний рівень добробуту підприємства – це прямо говорить про необхідність залучення освічених економістів і фінансистів для аналізу стану і розробки динамічної стратегії розвитку і функціонування.

Отже, висновки: за ринкових умов функціонування підприємств в Україні, вивчення нових стратегій формування та використання прибутку – це одне з найбільш важливих та актуальних питань, яке одночасно можна назвати одним із найбільш складних та об'ємних. Для сталого розвитку підприємства повинні інтегрувати ефективну систему управління прибутком і зробити її складовою загальної системи управління. Правильне виконання наданих у дослідженні завдань дозволить:

- забезпечити підприємству бажаний рівень прибутковості;
- оптимізувати використання виробничих і трудових ресурсів;
- зменшити ризики та оптимізувати систему управління підприємницькою діяльністю.

Питання управління прибутком підприємства потребує подальшого вивчення і розкриття у більш глибоких та значущих дослідженнях вітчизняних і закордонних економістів.

### Список використаних джерел:

1. Денисенко Л.О. Шляхи поліпшення процесу формування прибутку на підприємстві [Електронний ресурс] / Л.О. Денисенко, Н.В. Сусик // Київський національний університет технологій та дизайну. – 2013. – Режим доступу до ресурсу: <http://knutd.edu.ua/publications/pdf/TD/2013-1/13dlopnp.pdf>.
2. Покропивний С.Ф. Економіка підприємства / С.Ф. Покропивний. – К.: КНЕУ, 2000. – 528 с.
3. Економічна енциклопедія: У трьох томах, т. 2 / За ред. С.В. Мочерний та ін. – К.: Вид.центр «Академія», 2002. – 952 с.
4. Грещак М.Г. Внутрішній економічний механізм підприємства: Навч. посіб. / Грещак М.Г., Гребешкова О.М. – К.: КНЕУ, – 2010. – 103 с.

**Романко А.Ю.**

*студентка,*

*Київський національний університет технологій та дизайну*

## **ШЛЯХИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ БАНКУ**

Забезпечення фінансово-економічної безпеки банків є важливою складовою банківської системи України та економіки в цілому. Безпека банку – це стан стійкої життєдіяльності, за якої забезпечується реалізація основних інтересів і пріоритетних цілей банку, захист від зовнішніх і внутрішніх дестабілізуючих факторів [1, с. 287]. Тому, щоб протистояти можливим ризикам і загрозам банківським установам потрібно використовувати сучасні методи, технології, методики щодо попередження та усунення реальних, та потенційних ризиків (загроз).

Загрозами для фінансово-економічної безпеки банку, можуть бути будь-які явища фінансового або не фінансового характеру, вплив яких може призвести до матеріальних збитків або банкрутства банку.

До загроз фінансового характеру можна віднести: втрата капіталу, недоотримання доходу, збитки, втрата майна; а до загроз не фінансового характеру: зниження кредитного рейтингу, втрата довіри клієнтів, контрагентів, співробітників.

Також вагомими чинниками збереження фінансово-економічної безпеки є:

- кваліфікація керівництва банку;
- кваліфікація персоналу;
- ефективність системи внутрішнього контролю;
- збутова та маркетингова стратегія банку;
- касова, платіжна і податкова дисципліна;
- юридичне забезпечення;
- експертиза договорів і контрактів банку [2].

Для забезпечення ефективної системи забезпечення фінансово-економічної безпеки банку важливо визначити чітку структуру функцій які мають виконуватись, до того ж особливу увагу треба приділити саме попередженню загроз.

На основі вище сказаного доцільно сформувані логіко-функціональну схему дії системи превентивного розпізнання потенційних загроз та усунення ризиків фінансової безпеці банків (рис. 1).



**Рис. 1. Логіко-функціональна схема дії системи превентивного розпізнання потенційних загроз та усунення ризиків фінансовій безпеці банків**

Джерело: [3]

У сучасних умовах для успішного забезпечення фінансово-економічної безпеки, банки мають створювати комплексну систему забезпечення фінансової безпеки, яка не тільки зможе втримати ліквідність і платоспроможність банку, а й самостійно протистояти загрозам та ліквідувати їх наслідки. Тому ключовими напрямками захисту мають бути: інформаційний захист, охорона фінансових ресурсів банку, захист майна та персоналу, забезпечення корпоративного патріотизму [4, с. 114].

Головними шляхами забезпечення фінансово-економічної безпеки комерційного банку мають бути:

1. Розроблення такої системи управління ресурсами банку, яка б ефективно підтримувала відповідність до встановлених економічних нормативів банківської діяльності, рівню ліквідності, дохідності, рентабельності, та інші.

2. Активне впровадження передових банківських технологій, які зможуть підвищити не тільки якість обслуговування клієнтів та забезпечення фінансово-економічної безпеки, а й банківської безпеки загалом.

3. Впровадити методологію визначення фінансових орієнтирів, шляхом визначення ключових фінансових показників банку та досягнення їх оптимізації.

4. Відповідального підбору висококваліфікованого персоналу, оскільки саме від цього здебільшого залежить забезпечення належного рівня фінансово-економічної безпеки банку.

5. Підтримка репутації банку, що залежить не лише від поведінки працівників, якості наданих послуг, дотримання законодавства, але й від результату відображення цих дій в думці суспільства, потенційних клієнтів, яку спрогнозувати вкрай важко, а інколи неможливо.

При побудові системи фінансово-економічної безпеки банку, слід враховувати також сучасні тенденції фінансового середовища, оскільки загрози та ризики змінюються, трансформуються, або виникають принципово нові. Тому банку потрібно мати досить гнучку систему забезпечення фінансово-економічної безпеки яка зможе швидко адаптуватися та удосконалюватись. Саме комплексний підхід до системи безпеки надає таку можливість, оскільки охоплює принципово різні напрями та шляхи забезпечення стабільного існування і розвитку комерційного банку.

### **Список використаних джерел:**

1. Васильчак С. В. Економічна безпека банків та методи її забезпечення / С. В. Васильчак, Р. Ю. Моцьо // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – № 19. – С. 287–293.

2. Зубок М. І. Безпека банків / М. І. Зубок – К., 2002. – 306 с.

3. Гребенюк Н. О. Фінансова безпека банків: Система розпізнання загроз та усунення ризиків [Електронний ресурс] / Н. О. Гребенюк // Вісник харківського національного університету імені В. Н. Каразіна, серія «Економічна». – 2016. – Режим доступу до ресурсу: <file:///C:/Users/pc/Downloads/8050%D0%A2%D0%B5%D0%BA%D1%81%D1%82%20%D1%81%D1%82%D0%B0%D1%82%D1%82%D1%96-15923-1-10-20170227.pdf>.

4. Новікова Т. В. Організація управління фінансово-економічною безпекою в банку / Т. В. Новікова, Д. В. Барилюк // Міжнародний науковий журнал «Інтернаука». – 2016. – № 12. – С. 111–114.



## **РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА**

**Величко Г.В.**

*викладач,*

*Донецький державний університет управління*

### **РЕГІОНАЛЬНА ІННОВАЦІЙНА ІНФРАСТРУКТУРА ЯК КЛЮЧОВИЙ ЕЛЕМЕНТ РОЗВИТКУ РЕГІОНУ**

Економіка України в контексті загальносвітових тенденцій може ефективно розвиватись лише за умови постійного впровадження інноваційних ідей і проектів. Альтернативи інноваційній моделі поступу для країни, яка прагне досягти рівня високо розвинутих держав світу, на даний час не існує.

Як показують наукові дослідження регіональна інноваційна система є достатньо складним і комплексним утворенням, що складається із сукупності підсистем, серед яких найбільш важливими є: підсистема генерації і трансферу знань і технологій, підсистема впровадження і використання знань і технологій, підсистема фінансового забезпечення інноваційної діяльності та підсистема проведення регіональної інноваційної політики. Усі підсистеми тісно взаємодіють як між собою, так і з зовнішнім середовищем: іншими регіональними інноваційними системами, національною інноваційною системою, іноземними компаніями, міжнародними фондами.

Одним з головних елементів регіональної інноваційної інфраструктури є інфраструктура підтримки інновацій. Відповідно до Закону України про інноваційну діяльність, інноваційна інфраструктура – це сукупність підприємств, організацій, установ, їх об'єднань, асоціацій будь-якої форми власності, що надають послуги із забезпечення інноваційної діяльності (фінансові, консалтингові, маркетингові, інформаційно-комунікативні, юридичні, освітні тощо) [1].

У 2015 році Україна стала асоційованим членом Рамкової програми Європейського Союзу з досліджень та інновацій «Горизонт 2020» [2]. Дане членство надало українським учасникам рівноправний статус з їхніми європейськими партнерами, а також відкрило можливості впливу на формування змісту Програми.

«Горизонт 2020» – це найбільша Рамкова програма Європейського Союзу з фінансування науки та інновацій із загальним бюджетом близько 80 мільярдів євро, розрахована на 2014–2020 роки.

Програма сконцентрована на досягненні трьох головних завдань:

- зробити Європу привабливим місцем для першокласних науковців;
- сприяти розвитку інноваційності та конкурентноспроможності європейської промисловості й бізнесу;
- за допомогою науки вирішувати найбільш гострі питання сучасного європейського суспільства.

Відповідно до цих завдань, Програму «Горизонт 2020» поділено на три основні напрямки:

1. Передова наука, яка є відкритою для високоякісних індивідуальних та командних дослідницьких проектів в усіх галузях знань, включаючи гуманітарні.

2. Лідерство у галузях промисловості, у яких фінансується розробка нових технологій і матеріалів, включно з ІКТ, та космічні дослідження; крім того, в межах цього напрямку доступні фінансові інструменти для впровадження інновацій у малому та середньому бізнесі.

3. Суспільні виклики, з широким спектром дослідницьких проектів: від поліпшення якості транспорту, їжі, системи охорони здоров'я та безпеки до питань європейської ідентичності і культурної спадщини.

Для регіонів з низьким, середнім та високим рівнем можливостей реалізації інноваційного потенціалу та високим рівнем його використання, пріоритетним напрямком регіональної політики буде збереження та підтримка з боку органів регіонального управління існуючого стану розвитку інноваційного потенціалу та пошук шляхів удосконалення його використання в майбутньому. Досягнення цієї мети можливе за умов захоплення конкурентної позиції за рахунок принципово нових технологій використання інноваційних ресурсів та надання інноваційних послуг. Цього можна досягти за допомогою: високої компетентності та мобільності наукових кадрів, створення умов, які б стимулювали науково-дослідну діяльність, забезпечення пріоритетного розвитку матеріально-технічної бази, створення винаходів світового рівня та прискорення впровадження результатів у виробництво посилення та підтримка взаємодії науки з виробництвом, забезпечення доступу до глобальних інформаційних мереж та ресурсів, підтримка фінансової самостійності та інноваційної безпеки регіону.

Цей тип політики повинен забезпечувати підтримку високого рівня інноваційного потенціалу регіону та створення нових передумов для його підвищення. Він передбачає спрямування зусиль на підтримку збалансованого, диверсифікованого розвитку економіки регіону, підвищення ролі фінансово-кредитних механізмів, розширення відтворювальних процесів у регіоні.

Така політика передбачає створення інноваційної моделі розвитку, яка б забезпечувала формування та розвиток бази інноваційних знань (економіки знань) та їх використання з метою зростання валового регіонального продукту, а завдяки цьому – підвищення інноваційного потенціалу регіонів країни. Важливе значення при цьому належить створенню адекватної інфраструктури інноваційного розвитку регіонів, зокрема розвиток малого інноваційного бізнесу через стимулювання розвитку діючих та створенню нових форм організації науково-дослідних, матеріально-технічних, науково-виробничих циклів: бізнес центрів, інноваційних бізнес-інкубаторів, венчурних фірм, технопарків на базі провідних навчальних закладів.

Ще одним важливим елементом інноваційної інфраструктури регіону є наукова та освітня підсистема. Ця підсистема поряд із виробничо-технологічною носить визначальну роль у можливості регіональної економіки продукувати і тиражувати інновації. Освітня і наукова підсистема включає в себе мережу університетів, науково-дослідних установ, тренінгових центрів,

інших закладів, які здійснюють продукування нових знань, проводять науково-дослідні роботи, підготовку та перепідготовку кадрів, забезпечуючи при цьому підвищення якості людського капіталу. Окрім створення нового знання, важливою задачею цієї підсистеми є забезпечення адаптації знань, технологій, наукових досліджень, що продукуються у інших країнах та регіонах країни для подальшого використання в межах регіональної економіки [3].

Слід зазначити, що в Україні, як і у більшості європейських країн питання управління у освітній і науковій галузі відноситься до компетенції центральних органів влади. Однак, регіональна влада у цьому напрямі має певні важелі впливу, зокрема, в частині підтримки і співфінансування університетів у створенні спеціалізованих підрозділів, що займаються інноваціями, центрів трансферу технологій, підрозділів міжнародної технічної і технологічної кооперації. Окрім того, важливим завданням регіональної влади є забезпечення мобільності людського капіталу, що сприяє як підвищенню економічної активності, так і його якості через участь у міжнародних обмінах студентами, міжнародному науково-технічному співробітництві, тощо.

Також, до компетенції регіональної влади відносяться питання управління професійно-технічною освітою. Саме цілеспрямована і ефективна політика у сфері профтехосвіти може забезпечити вирішення актуальних проблем інноваційно активних підприємств, що пов'язані із гострим дефіцитом середнього технічного персоналу і кваліфікованих працівників; старінням кадрів, що є носіями ключових, в тому числі інноваційних технологій.

Головним інструментом вирішення зазначених проблем є реалізація обласних програм із комплексного розвитку професійно-технічної освіти. У Вінницькій області діє програма у цій сфері – Регіональна програма підготовки кваліфікованих робітників на 2016–2020 роки. Основна частина заходів програми направлена на фінансування заходів із модернізації і покращення матеріально-технічної бази закладів професійно-технічної освіти області. При цьому, програма не дає комплексної відповіді на питання підготовки висококваліфікованих робітників для інноваційних галузей економіки.

### **Список використаних джерел:**

1. Мартянов М.П. Структурно-інноваційна модель економічного розвитку регіонів України / М.П. Мартянов // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2015. – № 1(99).
2. HORIZON 2020 – Work Programme 2016–2017 Europe in a changing world – inclusive, innovative and reflective Societies. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://ec.europa.eu/research/participants/data/ref/h2020/wp/2016\\_2017/main/h2020-wp1617-societies\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/research/participants/data/ref/h2020/wp/2016_2017/main/h2020-wp1617-societies_en.pdf).
3. Небава М. І. Узгодженість критеріїв підготовки менеджерів з вимогами ринку праці / М. І. Небава, І. В. Заюков // Модернізація структури та змісту підготовки фахівців з менеджменту організацій і адміністрування: Матеріали Міжнародної науково-методичної інтернет-конференції. Вінниця: ВНТУ, 2013.

## ІННОВАЦІЇ ТА ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ

**Кондрус Л.Л.**

*старший викладач;*

**Криша В.В.**

*студентка,*

*Університет митної справи та фінансів*

### ШТУЧНИЙ ІНТЕЛЕКТ – НОВИЙ ІНСТРУМЕНТ РОЗВИТКУ ДЕРЖАВИ ТА ПІДПРИЄМСТВ

Останнім часом штучний інтелект є одним з найголовніших та найпопулярніших трендів світу. Причиною тому є стрімкий розвиток технологій, глобалізація та прискорення науково-технічного прогресу. Нові (інноваційні) цифрові технології буквально підривають традиційні підходи до автоматизації виробництва і бізнесу. Це призводить до того, що саме штучний інтелект стає вагомим внеском в економічне зростання будь-якої держави. Таким чином, дана тема є досить актуальною, тому що саме цифрові інновації стають ключем до конкурентоспроможності економіки, а також являються важливим внеском для бізнесу і держави в цілому.

Розвинути у машин мислення, схоже з людським, вчені намагалися ще з середини ХХ століття. Перші технології справлялися з нескладними діями: грали в шахи, вирішували математичні приклади, вчилися відповідати на прості питання.

Але вже з 1960-х років розробники почали створювати експертні системи, щоб вирішувати прикладні завдання, наприклад шукати нафтові родовища або ставити медичні діагнози. [4].

Перш за все, штучний інтелект – здатність технологій імітувати інтелектуальну діяльність, наприклад навчатися на основі інформації і заданих правил [1]. Насправді штучний інтелект уже впливає на наше життя. Просто більшість людей сприймають його як щось на кшталт комп'ютера, що може розмовляти.

Взагалі-то кожен із нас кожен день стикається з цими технологіями. До прикладу, той же пошуковик Google видає результат, що, як він вважає, найкраще підходить не лише для цього запиту, але й для цього клієнта. Так само й з Facebook. Ці компанії заробляють на рекламі, тому їм вигідно, аби ми якнайдовше залишалися на ресурсі [2].

Розкриваючи поняття штучного інтелекту, слід зазначити, що існує декілька підходів до нього. Розрізняють дві концепції:

1. Концепція галузевого штучного інтелекту (Domain intelligence). Даним штучним інтелектом ми вже давно користуємося. Яскравим прикладом може слугувати звичайний фотоапарат, який автоматично може сфокусуватися на будь-якому предметі.

2. Концепція загального штучного інтелекту (General intelligence), так званий суперінтелект. Коло нього лежить багато дилем та непорозумінь, проте більшість вчених вважають, що саме цей вид штучного інтелекту зможе приймати рішення і навчатися, а згодом це буде важко контролювати.

В даний час в усьому світі формуються досить чіткі тренди застосування штучного інтелекту. Наприклад, видно тренд розширення застосування штучного інтелекту в бізнесі в Європі, є також дані про активну участь глобальних технологічних компаній (Google, IBM, Facebook, Accenture, BCG, Deloitte і ін.) [1].

Впровадження штучного інтелекту дають масштабну економію ресурсів: тільки за допомогою інтелектуальних технологій великі організації більш ніж в 200 країнах економлять \$ 4,8 млрд на рік [4].

Уже зараз AI активно використовують в телекомунікаціях, автомобільної промисловості та фінансовому секторі.

У березні 2017 р опитування IT-керівників провідних компанії Європи звідки випливає, що близько 70% комерційних компаній-респондентів вже використовують або приступили до оцінки можливості використання штучний інтелект в своєму бізнесі.



**Рис. 1. Розроблено автором за даними [1]**

Галузевий лідер за кількістю проектів AI – фінансовий сектор. За допомогою інтелектуальних технологій банки створюють персональні продукти, ефективніше оцінюють ризики кредитування, протидіють фінансовим злочинам. До 2020 року штучний інтелект стане основним інструментом взаємодії з клієнтами в 76% великих банків світу, прогнозують в Accenture [4].

Аналіз, проведений компанією Accenture в 2016 р для країн-лідерів (США, Великобританії, Німеччини, Франції, Японії та Ю. Кореї) групи країн G20, показав, що штучний інтелект (ШІ) має потенціал майже подвоїти їх річні темпи зростання до 2035 року [1]. В Україні ринок штучного інтелекту лише починає формуватися. Швидке розширення застосування штучного інтелекту і необхідність в його підтримці і розвитку різко збільшили потребу в людях з

відповідними навичками. Активований штучним інтелектом суспільство вимагає наявності грамотного населення.

Гострою проблемою, яка турбує вчених стала нестача вчених в області даних і інших фахівців з штучного інтелекту. Чотири з п'яти компаній з усіх сил намагаються знайти потрібні їм таланти, а дві третини компаній, рухомих даними, зазнають труднощів із заповнення хоча б однієї вакансії аналітика даних. Ця нестача талантів за даними має прямі і серйозні економічні наслідки і усунення цього недоліку повинне мати стратегічний пріоритет.

У найближчі роки штучний інтелект продовжить вносити свій вклад в економічне зростання і оборонне розвиток і стане цінним інструментом для поліпшення світу, якщо промисловість, громадянське суспільство і уряд працюватимуть разом над розвитком позитивних аспектів технології, управляти її ризиками і проблемами, забезпечувати кожній людині, як можливість допомогти в створенні суспільства, поліпшеного за рахунок використання ІІ, так і скористатися його перевагами. На думку авторів, безперечно слід інвестувати в розробку і впровадження штучного інтелекту, а також приділити увагу основним і довгостроковим дослідженням в даній сфері.

### **Список використаних джерел:**

1. И.А. Соколов, В.И. Дрожжинов /Искусственный интеллект как стратегический инструмент экономического развития страны /International Journal of Open Information Technologies///-2017. – <https://cyberleninka.ru/article/n/iskusstvennyy-intellekt-kak-strategicheskiy-instrument-ekonomicheskogo-razvitiya-strany-i-sovershenstvovaniya-ee-gosudarstvennogo>.
2. Штучний інтелект чи штучний хайп: як головна інновація світу виглядає з України.- 2018, 11 січня <https://platfor.ma/topic/shtuchnij-intelekt-chi-shtuchnij-hajp-yak-golovna-innovatsiya-svitu-viglyadaye-z-ukrayini/>.
3. Как искусственный интеллект изменил бизнес за последние 10 лет <https://delo.ua/business/kak-iskusstvennyj-intellekt-izmenil-biznes-za-poslednie-10-let-340573/>.
4. Партнери по разуму: <http://www.rbcplus.ru/specials/intellect>.

## **ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА**

**Москаленко К.С.**

*аспірант;*

**Маліч В.М.**

*студент,*

*Донецький національний університет економіки і торгівлі  
імені Михайла Туган-Барановського*

### **ЕКОЛОГІЧНЕ ІНВЕСТУВАННЯ ЯК РУШІЙНИЙ ФАКТОР ЕКОНОМІЧНОГО ПРОГРЕСУ**

На нашій планеті існує майже 12 млрд. га біологічно продуктивної території та акваторії. Але дані Всесвітнього фонду дикої природи [1] свідчать, що ця кількість повинна становити щонайменше 18,5 млрд. га. Наслідками цього є забруднення океанів, збільшення озонівих дір, забруднення повітря, вимирання тварин і рослин.

Тобто людство на сьогоднішній день, використовує природні ресурси настільки швидко і в необмежених кількостях, що природа не встигає її відновляти, призводячи до того, що багато людей не мають можливості придбати їжу і питну воду, які мають бути у кожного. Це є вже виклик як для інвесторів так і для всього людства. Оскільки виникає збільшення цін на дорогоцінні і промислові ресурси і виникає все більша різниця між багатими та бідними. Адже з дефіцитом ресурсів лише багаті зможуть використовувати те, що раніше було доступне кожному. Все це починає негативно впливати на економіку, її об'єкти та суб'єкти.

Результати досліджень свідчать, що економічне оновлення і його прогрес залежать від інвестицій, їх розміру і структури. Та і в загалом на позитивні зрушення в економіці впливають саме інвестиційні накопичення.

У сучасному світі не можливо створювати сильну конкуренцію на ринку, забезпечення капіталу без інвестицій. Без інвестицій не може існувати процес якісного відновлення товаровиробництва й інфраструктури ринку. Чим швидше це діє, тим швидше просувається відтворювальний процес. Інвестиції грають найважливішу роль як на макрорівні, так і на мікрорівні. По суті, вони визначають майбутнє країни загалом, окремого суб'єкта, підприємства і є одним з основних чинників розвитку економіки в цілому.

У макроекономіці, інвестиції – це частина сукупних витрат, що складається з витрат на нові засоби виробництва (виробничі або фіксовані інвестиції), інвестиції в нове житло, і приріст товарних запасів. Тобто інвестиції – це частина валового внутрішнього продукту, не спожита в поточному періоді, яка забезпечує приріст капіталу в економіці.

Залежно від періоду інвестування виділяються короткострокові інвестиції, тобто інвестиції, строк вкладення яких не перевищує одного року, та довгострокові, тобто інвестиції, здійснення яких перевищує один рік.

Інвестиційним законодавством визначено форми здійснення інвестицій, а саме:

- часткова участь у підприємствах корпоративного типу, що створюються двома і більше фізичними та юридичними особами;
- створення підприємств, які повністю належать інвестору, чи придбання останнім у власність активних підприємств повністю;
- придбання не забороненого законодавством України рухомого та нерухомого майна шляхом прямого його одержання або у вигляді акцій, облігацій та інших цінних паперів;
- капітальні вкладення, тобто вкладення коштів у відтворення основних фондів і на приріст матеріально-виробничих запасів;
- придбання самостійно інвестором чи за участю інших фізичних і (або) юридичних осіб прав на користування землею та використання природних ресурсів;
- придбання інших майнових прав;
- в інших формах, не заборонених законами України.

Перелік класифікацій інвестицій великий, але це буде лише деталізацією зазначених груп інвестицій або виділятиме певний напрям здійснення інвестиційної діяльності.

Більш точно, інвестиції – це обмін визначеної сьогоденної вартості на можливо невизначену, майбутню вартість. Якщо розглядати екологічні інвестиції, то можна сказати, що вони мають подвійний характер: з одного боку інвестувати захист природного середовища досить ризиковано, через чинник мінливості природного середовища. Але з іншого боку природне середовище має можливість поновлюватися, що дає можливість отримати економічний ефект.

Екологічні інвестиції вкладаються у різні технології, що повинні сприяти контролю викидів шкідливих газів в атмосферу, збереженню ресурсів, виробництва енергетики з властивостями відновлення, для удосконалення водневих технологій та забезпечення безпеки населення від негативного впливу радіації. Так само інвестиції в екологію дають нам ліки, харчові продукти, прилади особистої гігієни, зроблених за допомогою утилізації відходів виробництва та їх перероблювання (без хімічних добавок, на природній основі) [2].

Отже, екологічні інвестиції – це ризикований вид інвестування, мета якого є не тільки отримання вигоди і прибутку для інвестора, а і розвиток боротьби за екологічне майбутнє для всього населення.

З багатьох сфер діяльності людини, самою шкідливою і такою, що завдає чималої шкоди навколишньому середовищу, є промислове виробництво. Усвідомлюючи цю проблему, людство прийшло до висновку, що потрібно почати відшкодовувати збиток від промислового виробництва і його неймовірних темпів розвитку, що заподіювалася понад 100 років. Ці міркування спонукали активність, спрямовану на зниження шкідливого



впливу промисловості на екологію, що б вирівняти екологічний баланс і підтримувати його. В наслідок все більше країн світу переходять до екологічно безпечних технологій. Але основна активність почалася з Західної Європи з причини того, що ця частина світу сильно розвинена в технічному плані і однією з перших зіткнулася з руйнуванням екосистем і забрудненням середовища.

Україна на жаль має досить поганий імідж, як об'єкт для інвестування. Основною причиною цього є політичні фактори, що призводять до серйозних конфліктів. Багато підприємств на території України охоплює криза, бо для іноземних партнерів вони стають не перспективними, оскільки не мають стабільного розвитку, а у пріоритеті залишаються підприємства з стабільним науковим прогресом, використанням екологічних методів у промисловості і сучасним обладнанням. Для сталого фінансово-економічного зростання країни дуже актуальні екологічні інвестиції [3]. На сьогодні чітко сформувалися декілька найбільш вигідних і ефективних напрямків для інвестицій в екологію:

1-й напрямок – це переведення виробництв на екологічно чисті ресурсозаощаджувальні технології. Це може проявлятися у вигляді використання енерго – і водозберігаючих технологій і обладнання. Провідні підприємства часто використовують систему рециркуляції води в технічних цілях, що значно скорочує витрати водних ресурсів і кількість забруднених водойм. Таким чином на різних заводах використовують воду для охолодження, а потім знову повертаються для опалення приміщень. Шляхом грамотної теплоізоляції й високотехнологічних систем контролю, заводи економлять ресурси і скорочують викиди CO<sub>2</sub> в атмосферу.

2-й напрямок – це інвестиції в науку, оскільки на багатьох лабораторіях, що належать великим заводам ведуться пошуки нових хімічних сполук, що б замінити їх шкідливі аналоги.

3-й напрямок – це розробка нових технологій з утилізації та перероблювання відходів. Сьогодні саме цей напрям є однією з головних цілей загальносвітової екологічної політики. Тому, що рішення цієї задачі дозволить використовувати вторинну сировину для виготовлення нових продуктів. Адже перероблення відходів скоротить кількість звалищ, видобуток природних ресурсів, енергії на перероблювання. Подібна індустріальна співпраця принесе користь одночасно і навколишньому середовищу, і промисловим партнерам, і економіці компаній.

4-й напрямок – компанії часто вкладають гроші в екологічні програми, які допомагають вирішувати проблеми, що безпосередньо не пов'язані з діяльністю підприємства. Наприклад, компанія «Volkswagen» інвестує кошти не тільки в очищення повітря, але і в проекти захисту водойм від забруднення. Своім існуванням і процвітанню такі компанії зайвий раз доводять, що інвестиції в екологію приносять прибуток насамперед інвестору [4].

Таким чином, можна зробити висновок, що саме екологічні інвестиції відіграють важливу роль у економічному прогресі та призводять до позитивних зрушень у відновленні екології нашої планети.

**Список використаних джерел:**

1. Звіт Всесвітнього фонду дикої природи 2012. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://awsassets.panda.org/downloads/1\\_lpr\\_2012\\_online\\_full\\_size\\_single\\_pages\\_final\\_120516.pdf](http://awsassets.panda.org/downloads/1_lpr_2012_online_full_size_single_pages_final_120516.pdf).
2. Омельченко А. В. Інвестиційне право: навч. посіб. / А. В. Омельченко. – К.: Атіка, 1999. – С. 11.
3. Чигрин О.Ю. Теоретико-прикладні аспекти розвитку екологічного інвестування в Україні / О.Ю. Чигрин, В.С. Красняк // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2015. – № 3. – С. 226-234.
4. Ілляшенко К.В. Європейські перспективи сільського господарства України за умов інвестування в агроекологію / К.В. Ілляшенко // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://cyberleninka.ru/article/v/evropeyski-perspektivi-silskogo-gospodarstva-ukrayini-za-umov-investuvannya-v-agroekologiyu>.

## **ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА**

**Бабінян Л.Н., Барамідзе А.І.**

*студенти,*

*Науковий керівник: Черба В.М.*

*доцент,*

*Університет митної справи та фінансів*

### **СУЧАСНА ДЕРЖАВНА ПОЛІТИКА СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ ТА ОПЛАТИ ПРАЦІ В УКРАЇНІ**

Процеси розвитку ринкової економіки в Україні зумовлюють значні перетворення у системі соціально-трудових відносин. Кризові явища у вітчизняній економіці негативно впливають на рівень заробітної плати, а отже, і на рівень добробуту громадян, які працюють. Зниження рівня доходів населення спричиняє скорочення їхнього платоспроможного попиту, що впливає на зменшення обсягів виробництва. В умовах кризи роботодавці не мають змоги підвищувати, а подекуди й виплачувати заробітну плату. Саме тому однією з базових проблем усіх змін у вітчизняній економіці є становлення адекватної до сучасних умов ефективної системи регулювання оплати праці та соціального захисту населення.

Соціальний захист у сучасних умовах пропонується розглядати як функціонально-інституціональну систему гарантування всьому населенню країни гідного життя. Удосконалення механізму соціального захисту зайнятих в Україні вимагає системного підходу.

Соціальний захист упроваджується шляхом встановлення основних соціальних гарантій, механізмів їх реалізації, а також функцій надання соціальної підтримки. Традиційно поняття соціального захисту асоціюється, у першу чергу, із комплексом заходів соціального забезпечення, тобто виплатами допомог, компенсацій, дотацій, тобто він виступає набором механізмів забезпечення мінімальних державних гарантій. Вибір конкретних напрямків дії того чи іншого механізму соціального захисту у кожній країні визначається цілями і пріоритетами соціальної політики. В країнах з ринковою економікою ступінь державного регулювання соціальних процесів носить, переважно, непрямий характер. Однак, у більшості випадків, застосування адміністративних методів є об'єктивно виправданим внаслідок необхідного управлінського впливу держави на ринкові відносини [1].

Інструментом системи соціального захисту та її невід'ємною складовою є система соціальних послуг. Проектом Закону України «Про соціальні послуги» визначено, що соціальні послуги – це комплекс заходів із надання допомоги особам, певним соціальним групам, котрі перебувають у складних

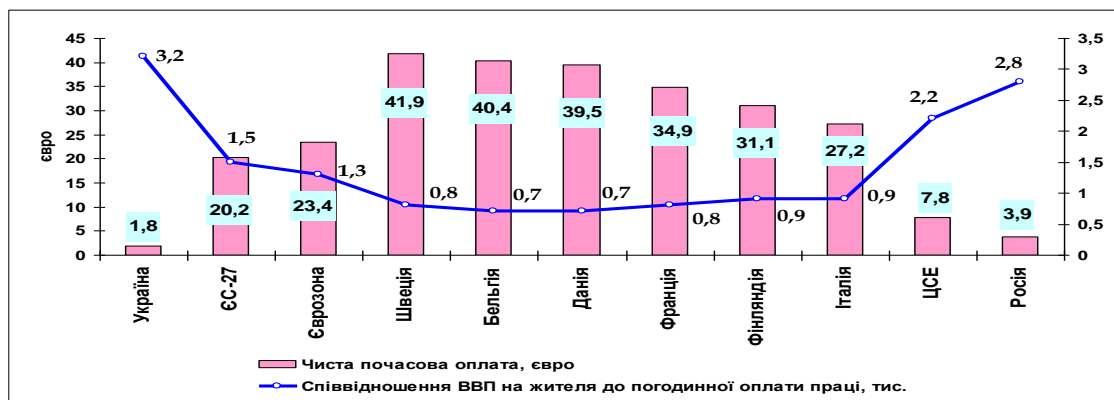
життєвих обставинах і не можуть самотійно їх подолати, з метою розв'язання їхніх життєвих проблем.

Основним базовим елементом соціального захисту в країнах з ринковою економікою є соціальне страхування, яке дозволяє наблизити систему соціального захисту безпосередньо до працюючого населення, родин і трудових колективів, а також має унікальну властивість соціального стабілізатора суспільства. Соціальне страхування має два різновиди: загальнообов'язкове державне та добровільне.

На жаль, добровільне соціальне страхування ще не набуло поширення серед українського населення, у першу чергу це пов'язано з незначною кількістю населення, спроможного подбати про себе та власну сім'ю у зв'язку з низькими доходами, пасивністю бізнесу щодо соціальної відповідальності перед працівниками. Страховиками є цільові страхові фонди з: пенсійного страхування; страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності, від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань, медичного страхування; страхування на випадок безробіття.

Отже, саме соціальне страхування дозволяє мінімізувати вплив соціальних ризиків чи взагалі попередити виникнення інших, що виникають у процесі життя людини. Як один з інструментів соціальної політики нашої держави соціальне страхування забезпечує підтримку саме працездатного населення. Важливе місце в соціальній інфраструктурі України посідають фонди соціального страхування. Сьогодні, відповідно до Основ законодавства України про загальнообов'язкове державне соціальне страхування, діють три цільові страхові фонди: Фонд соціального страхування України, Фонд загальнообов'язкового державного соціального страхування України на випадок безробіття та Пенсійний фонд України. Це некомерційні самоврядні організації (крім Пенсійного фонду України, правовий статус якого має особливості), які діють на підставі статутів, що затверджуються правліннями фондів [3].

Конституцією України гарантовано право кожного громадянина на працю та гідну винагороду за неї. А прагнення України до євроінтеграції зобов'язує державу запроваджувати європейські соціальні цінності в країні, у тому числі, щодо оцінювання праці. Зокрема, стаття 4 Європейської соціальної хартії визначає право працівників на таку винагороду, яка забезпечує їм та їхнім сім'ям гідний життєвий рівень. Принципово важливим питанням для України є вихід на рівень європейського стандарту оцінки робочої сили. За даними Eurostat на 2015 р. робоча сила в Україні недооцінена в порівнянні з середньою в ЄС і Єврозоні вдвічі, а в порівнянні з Бельгією, Францією, Швецією – в 4 рази (рис. 1).

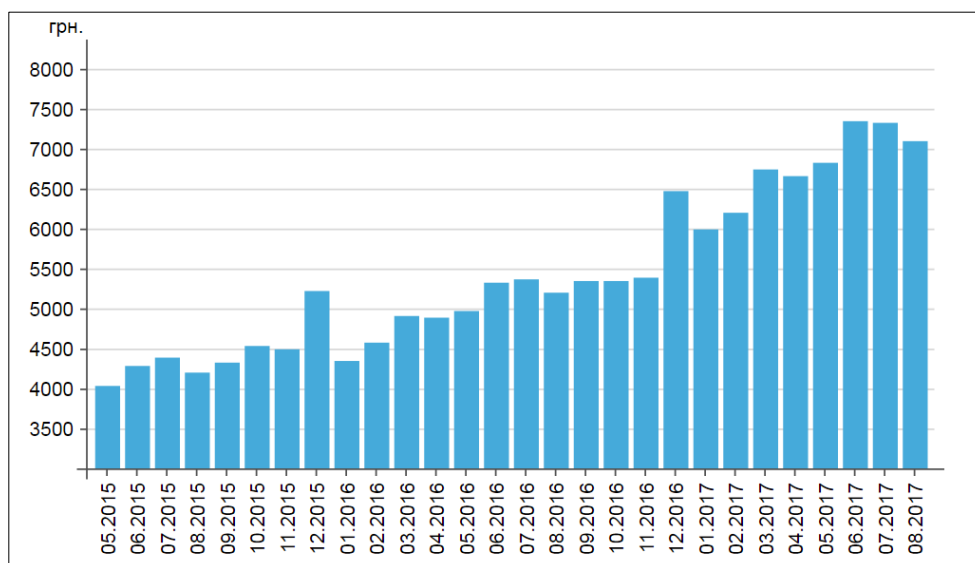


**Рис. 1. Показники оцінки робочої сили**

Порівняння даних вибіркового обстеження вартості робочої сили по Україні з інформацією аналогічного дослідження по країнах ЄС свідчить про подібність структури витрат на працівників (частка заробітної плати коливається від 60% до 85%) та водночас значно нижчу її вартість. Наприклад, середньомісячні витрати з розрахунку на одного працівника у 2015 р. склали у Румунії 898 доларів США, Латвії – 1160, Литві – 1201, Польщі – 1563, Чеській Республіці – 2034, у Великобританії – 3955, Іспанії – 4233, Німеччині – 5731, Франції – 6105, Данії – 7023 доларів США. Показник витрат на одного працівника по Україні у 2015 р. склав 508 доларів США.

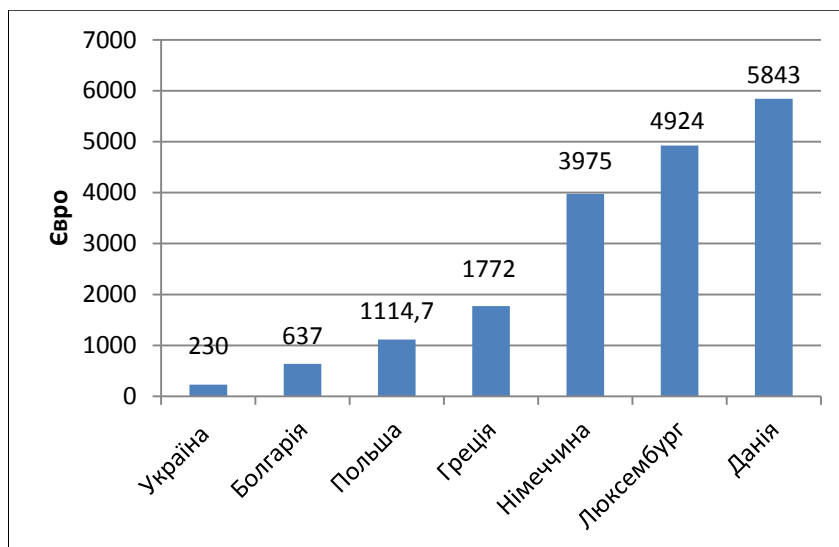
За характерним показником ефективності економіки – продуктивністю праці – країни ЄС випереджають Україну у 4 рази, що, в першу чергу, свідчить про відсталість технологій та застарілість обладнання, а не про вину працівників, бо за таких умов праця є суттєво більш трудозатратною.

Позитивною динамікою останніх років стало підвищення номінальної середньомісячної заробітної плати, яка за станом на 01.08.2017 р. складає 7114 грн. При цьому середня заробітна плата перевищила розмір законодавчо встановленого прожиткового мінімуму в 4,38 рази



**Рис. 2. Динаміка середньої заробітної плати у 2015–2017 рр., грн.**

Проте, незважаючи на постійне зростання номінальної заробітної плати, її середньомісячний розмір в Україні за даними UNECE майже в 11 разів нижче, ніж в ЄС (рис. 3). За темпом зростання заробітної плати наша країна посідає останнє місце навіть серед країн СНД.



**Рис. 3. Середньомісячна заробітна плата у 2017 р., євро [2]**

Незважаючи на численні наміри українських керівників реформувати соціальну політику, які задекларовані та затверджені у десятках нормативно-правових актів, результатом їхньої діяльності з 1991 року стало: скорочення кількості населення; зростання кількості людей, яких утримує держава; зниження рівня добробуту населення. Більше того, за 25 років незалежності жоден уряд не спромігся реалізувати реальні реформи у сфері соціального захисту і соціального забезпечення. Соціальна політика залишається другорядною і не пріоритетною, незважаючи на сучасні виклики у цій сфері, спричинені російською агресією: поява внутрішньо переміщених осіб і учасників АТО та членів їхніх сімей, які потребують особливої уваги від держави. Соціальна сфера в Україні залишається радянською і за своєю формою, і за суттю, і за ставленням до людини.

Система соціального страхування України характеризується високим демоекономічним навантаженням та порушенням на цій основі фінансової стійкості. Її реформування має бути спрямоване на підтримку збалансованості соціальних фондів. З цією метою основними заходами держави повинні бути поступове скорочення соціальних нарахувань на фонд оплати праці та посилений контроль за легалізацією тіньових доходів. При цьому додатковими умовами оптимізації функціонування системи виступає активне стимулювання збільшення попиту на робочу силу та розширення бази відрахувань.

**Список використаних джерел:**

1. Грішнова О.А. Економіка праці та соціально-трудова відносинами:[підручник] / О.А. Грішнова; 4-те вид., оновлене. – К.: Знання, 2009. С. 274-291.
2. Заробітна плата населення за 2017 рік. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2017/gdn/dvn\\_ric/dvn\\_ric\\_u/dvn\\_kv15\\_u.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2017/gdn/dvn_ric/dvn_ric_u/dvn_kv15_u.htm).
3. Рудкевич І.В. Регулювання системи соціального захисту населення України: теорія, методологія та державна політика: [монографія] / І.В. Рудкевич. – Донецьк: Ємельянова Т.В., 2011. – 463 с.

## БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

**Довбуш В.І.**

*кандидат економічних наук, доцент,  
Київський національний економічний університет  
імені Вадима Гетьмана*

### УМОВНІ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ: НОРМАТИВНИЙ АСПЕКТ

Зобов'язання є одними з основних факторів, що впливають на фінансову стійкість підприємства, тому питання визначення їх сутності та нормативного регулювання потребує детального розгляду. Адже від правильної організації їх обліку, аналізу і контролю залежить договірність і розрахункова дисципліна, ділова репутація суб'єкта підприємницької діяльності.

Загальновідомим фактом є те, що здійснення підприємницької діяльності суб'єктами господарювання супроводжується виникненням різних зобов'язань, зокрема, і умовних, які до тепер є новим об'єктом обліку та мають ряд дискусійних питань щодо нормативного забезпечення регулювання питань оцінки та облікового відображення, хоча й мають досить вагоме значення в системі управління підприємством.

На законодавчому рівні переважної більшості досліджених країн термін «умовні зобов'язання» визначається як зобов'язання, що виникло в результаті минулих подій і існування якого підтверджується лише після того, як відбудеться чи не відбудеться одна чи декілька невизначених подій. Єдність у підходах до трактування терміну умовні зобов'язання на законодавчому рівні пояснюється тим, що ряд країн використало МСБО як основу для формування національного законодавства в сфері бухгалтерського обліку. Використання МСФЗ 37 за основу при розробці національного положення (стандарту) супроводжується дискусійними питаннями в частині оцінки, визнання та облікового відображення умовних зобов'язань, в наслідок недостатнього розкриття зазначених питань на рівні національного законодавства. Документом, що регламентує бухгалтерський облік непередбачуваних (умовних) зобов'язань в Україні є П(С)БО 11 «Зобов'язання», в якому зазначено, що умовні зобов'язання відображаються на позабалансових рахунках підприємства за обліковою оцінкою, а за кожним видом умовних зобов'язань у примітках до фінансової звітності наводиться стислий опис умовного зобов'язання, його сума або сума очікуваного погашення зобов'язання іншою стороною (табл. 1).



Таблиця 1

**Порівняльна характеристика та нормативне закріплення визначення сутності умовних (непередбачених) зобов'язань**

Нормативний документ	Визначення терміну умовні (непередбачені) зобов'язання
<p align="center">МСБО 37 «Забезпечення, умовні зобов'язання та умовні активи» [1]</p>	<p>Умовне зобов'язання – це: а) можливе зобов'язання, яке виникає внаслідок минулих подій і існування якого підтвердиться лише після того, як відбудеться або не відбудеться одна чи кілька невизначених майбутніх подій, не повністю контрольованих суб'єктом господарювання, або б) існуюче зобов'язання, яке виникає внаслідок минулих подій, але не визнається, оскільки немає ймовірності, що вибуття ресурсів, котрі втілюють у собі економічні вигоди, буде необхідним для погашення зобов'язання, або суму зобов'язання не можна оцінити достатньо достовірно.</p>
<p align="center">П(С)БО 11 «Зобов'язання» [2]</p>	<p>Непередбачене зобов'язання – це: а) зобов'язання, що може виникнути внаслідок минулих подій та існування якого буде підтверджено лише тоді, коли відбудеться або не відбудеться одна чи більше невизначених майбутніх подій, над якими підприємство не має повного контролю; або б) теперішнє зобов'язання, що виникає внаслідок минулих подій, але не визнається, оскільки малоімовірно, що для врегулювання зобов'язання потрібно буде використати ресурси, які втілюють у собі економічні вигоди, або оскільки суму зобов'язання не можна достовірно визначити.</p>

У вищенаведених нормативних документах положення в частині розуміння змісту економічної категорії є тотожними, хоча мають різну назву, що зумовлене їх етимологією, а саме в результаті перекладу відповідних міжнародних стандартів.

Для поглиблення розуміння сутності умовних зобов'язань, їх визнання та облікового відображення пропонуємо до П(С)БО 11 «Зобов'язання» внести наступні зміни:

1) Некоректність україномовного перекладу МСБО 37 зумовлює різночитання поняття «contingent liability», тому для забезпечення ефективного управління зобов'язаннями підприємства, в т. ч. умовними в п. 4, п. 6 та п. 22 непередбачені зобов'язання замінити на умовні зобов'язання.

2) З метою уникнення додаткових записів в п. 18 необхідно зазначити «залишок забезпечення майбутніх витрат і платежів за умовними зобов'язаннями може залишити без змін за умови, що його використання планується в наступному звітному періоді».

3) З метою ефективною реалізації інформаційної та контрольної функцій бухгалтерського обліку в п. 19 зазначити, що облікове відображення умовних зобов'язань ймовірність виникнення яких висока відобразити на балансових рахунках, а умовні зобов'язання ймовірність виникнення яких низька на позабалансових рахунках.

4) П. 22 зазначити наступним чином «підприємство за кожним видом умовних зобов'язань наводить таку інформацію: короткий опис ймовірного умовного зобов'язання, а також можливий строк його погашення; коротка

описова характеристика невизначеностей по відношенню до терміну виконання і величини зобов'язання; причини виникнення умовних зобов'язань, короткий опис умовного факту чи обставини, яка може спричинити певні наслідки (визначити на підставі чого виникли зазначені зобов'язання); ймовірність погашення; особливості проведення інвентаризації та відповідальність, внутрішня звітність», що надасть змогу управлінському персоналу правильно спрогнозувати господарську діяльність підприємства, сформулювати цілі, стратегію і тактику діяльності на наступні звітні періоди.

Вітчизняним законодавством регулюються загальні питання бухгалтерського обліку умовних зобов'язань, що значно ускладнює процес оцінки та формування інформації по цьому об'єкту для прийняття управлінських рішень. Використання запропонованого підходу до нормативного регулювання умовних зобов'язань надасть змогу приймати ефективні управлінські рішення завдяки можливості ефективного, детального планування та прогнозування майбутніх подій, які можуть зумовити відтік економічних ресурсів підприємства.

#### **Список використаних джерел:**

1. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 37 «Забезпечення, умовні зобов'язання та умовні активи» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://buhgalter911.com>.

2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 11 «Зобов'язання»: наказ міністерства фінансів України від 31.01.2000 р. № 20 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://buhgalter911.com>.

**Кузьмик Л.В.**

*магістрант,*

*Вінницький національний аграрний університет*

## **КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ТРАНСАКЦІЙНИХ ВИТРАТ**

Конкурентоспроможність підприємства прямопропорційно залежить від чітко налагодженої системи ведення бухгалтерського обліку, зокрема відображення витрат процесу діяльності. У сучасній концепції витрат вагоме місце займають трансакційні витрати. Це відносно нове поняття в бухгалтерському обліку і єдиного тлумачення його сутності поки що не знайдено, а тому воно потребує наполегливого вивчення та осмислення як з боку теорії, так і практики. В процесі здійснення господарської діяльності у кожного підприємства виникають трансакційні витрати, які мають значний вплив на прибуток підприємства, оскільки їх величина постійно зростає у зв'язку з трансформаційними процесами в економіці України. Саме тому, слід приділити значну увагу обліковому аспекту відображення трансакційних витрат, що сприятиме організації системи їх управлінського обліку [1, с. 289].

Основними причинами, що обумовлюють необхідність розгляду теорії трансакційних витрат в бухгалтерському обліку, дослідники називають наступні:

- розвиток маржинальної концепції обліку і аналізу витрат;
- створення можливості для теоретичного вивчення реальних економічних систем;
- наявність інформаційних потреб зовнішніх користувачів в частині понесених трансакційних витрат;
- необхідність проведення організаційних змін, спрямованих на удосконалення організаційних форм ведення бізнесу (злиття, інтеграція, асоційоване членство тощо), підвищення якості інформаційного забезпечення
- фінансового управління холдингами;
- притаманність трансакційних витрат будь-якій господарській операції;
- забезпечення побудови ефективної системи консолідованого обліку;
- розвиток управлінського і стратегічного обліку;
- створення інформативної основи для управління витратами;
- забезпечення якості та ефективності виробництва;
- управління конкурентоспроможністю підприємств [3].

Вітчизняними науковцями пропонуються різні варіанти бухгалтерського відображення трансакційних витрат з використанням відповідних рахунків бухгалтерського обліку. Як правило, рекомендується вести облік трансакційних витрат на окремому рахунку 8-го чи 9-го класу, або формувати рахунок-екран, транзитний або спеціальний рахунок.

Дослідження наукових праць з бухгалтерського обліку дозволило виділити наступні підходи до відображення трансакційних витрат в бухгалтерському обліку:

- 1) побудова нової неінституційної моделі бухгалтерського обліку;
- 2) застосування транзитного рахунку «Трансакційні витрати»;
- 3) доповнення класу 8 «Витрати за елементами»;
- 4) виділення спеціального рахунку «Трансакційні витрати»;
- 5) виділення субрахунків у складі загальногосподарських витрат;
- 6) виділення рахунку-екрану «Трансакційні витрати (узагальнюючий)»;
- 7) введення відповідних субрахунків в розрізі адміністративних витрат, витрат на збут, інших операційних витрат;
- 8) створення додаткових аналітичних розрізів по рахунках витрат діяльності для введення ознаки трансакційних витрат [3].

Погоджуємось з думкою Пальчук О. В, що класифікація трансакційних витрат підприємства є важливою передумовою для проведення оцінки та облікового забезпечення управління трансакційними витратами на підприємстві. Можемо припустити, що для потреб бухгалтерського обліку, із множини наявних класифікаційних ознак трансакційних витрат найбільш доцільною є класифікація таких витрат за хронологічною послідовністю виникнення. При цьому трансакційні витрати включають витрати на пошук інформації, витрати на ведення переговорів, витрати на вимірювання, витрати

специфікації і захисту прав власності та витрати протидії опортуністичній поведінці [2, с. 433].

Слід зазначити, що інформація про трансакційні витрати розпорошена по рахунках та субрахунках бухгалтерського обліку. Трансакційні витрати як витрати ринкової взаємодії господарюючих суб'єктів більшою мірою характеризують рівень підготовки виробництва продукції (робіт, послуг), ніж сам процес виробництва. Витрати, що безпосередньо не відносяться до створеної продукції (робіт, послуг), і які більшою мірою пов'язані з підготовкою і організацією виробництва, не включаються до складу собівартості продукції. Такі витрати, які не можливо прямо пов'язати з доходом певного періоду, відображаються у складі витрат того звітного періоду, в якому вони були здійснені, є непрямими і покриваються за рахунок прибутку підприємства.

Частіше за все, врахування окремих елементів трансакційних витрат частково ведеться у складі витрат діяльності в розрізі трьох видів: адміністративних витрат, витрат на збут, інших операційних витрат. Для обліку цих витрат призначений 9 клас рахунків, а саме: рахунки 92 «Адміністративні витрати», 93 «Витрати на збут» та 94 «Інші витрати операційної діяльності», між якими і відбувається розподіл трансакційних витрат [2, с. 430].

В результаті, дані про трансакційні витрати не знаходять свого прямого відображення у фінансовій звітності (лише опосередковано у складі витрат звітного періоду), так як відсутня процедура узагальнення інформації про них. Оскільки в межах інформаційного простору фінансового обліку трансакційні витрати не відстежуються, це перешкоджає проводити аналіз та оцінку динаміки цієї категорії витрат за складовими або в загальній структурі витрат підприємства, простежити причинно-наслідковий взаємозв'язок між величиною трансакційних витрат і зміною розміру прибутку [2, с. 433].

Отже, для підготовки інформації для цілей прийняття рішень про обсяги, структуру і склад трансакційних витрат, є доцільним створення додаткових аналітичних розрізів (трансформаційні та трансакційні витрати) та приєднання їх до видів витрат діяльності, що відображаються в бухгалтерському обліку за діючою методологією.

Відповідно такий підхід дозволяє ведення паралельного обліку витрат за необхідними для управлінських цілей розрізами. Моделювання інформаційних систем обліку, що використовуються суб'єктами господарювання, дозволяє провести таку модифікацію без значних затрат часу і праці. При цьому програмне середовище створює можливість для формування внутрішніх управлінських звітів щодо понесених витрат окрім класичних розрізів (за напрямками понесених витрат) також і в розрізі груп трансакційних і трансформаційних. [3]. Це, в свою чергу, створює можливість отримання додаткових аналітичних показників для відносного порівняння обсягів понесених витрат, виявлення резервів для їх скорочення.

### **Список використаних джерел:**

1. Очеретько Л.М., Корінець А.О. Трансакційні витрати як об'єкт управлінського обліку / Л.М. Очеретько, А.О. Корінець // Інноваційна економіка. – № 1. – 2013. – С. 289-292.
2. Пальчук О.В., Очеретяна О.О. Проблеми формування інформаційного забезпечення управління трансакційними витратами в системі бухгалтерського обліку / О.В. Пальчук, О.О. Очеретяна // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. – 2012. – Вип. 22. – Ч. II. – С. 428-433.
3. Шигун М. М. Методичні підходи до бухгалтерського обліку трансакційних витрат / М.М. Шигун // Міжнародний збірник наукових праць. Випуск 3 (15) / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://eztuir.ztu.edu.ua/1427/1/3.pdf>.

**Стронська Т.О.**

*студентка,*

*Науковий керівник: Кияшко О.М.*

*кандидат економічних наук, старший викладач,*

*Київський національний торговельно-економічний університет*

## **ОСОБЛИВОСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ**

Протягом останніх років відбуваються відчутні зміни в процесах, пов'язаних з діяльністю вітчизняних підприємств. Причиною цьому перш за все є перебудова господарських механізмів всередині країни, проведення ринкових реформ, аналіз і застосування досвіду зарубіжних країн на власних підприємствах, впровадження нових форм та методів в системі управління. Відомо, що ефективне управління підприємством є запорукою його успішної діяльності. В процесі управління підприємством є безліч форм і рівней, проте в будь-якому випадку, управління потребує інформаційної бази. А однією з найбільш важливих інформаційних служб завжди була і буде бухгалтерія. Бухгалтерія займається веденням обліку господарських операцій. На основі облікової інформації приймаються рішення, пов'язані не тільки з господарською діяльністю підприємства, а й з управлінням загалом. Саме тут і з'являється поняття «управлінський облік». Управлінський облік є підсистемою бухгалтерського обліку, яка формує інформацію для бізнес-стратегії, планування, контролю, аналізу та прийняття управлінських рішень, ефективного використання ресурсів, корпоративного управління за різними видами діяльності [2].

Зародження, розвиток та проблеми становлення управлінського обліку в Україні розглянуто в працях багатьох науковців, серед яких вважаємо за необхідне виділити праці Белоусової И. А., Голова С. Ф., Карпенко О. В., Корінько М. Д., Нападовської Л. В. [1; 2; 4-6].

В реаліях сьогодення управлінський облік стає необхідним, якщо підприємство хоче успішно контролювати й управляти витратами на виробництво продукції та правильно формувати її собівартість. Зарубіжні

країни вже тривалий час використовують управлінський облік і прийшли до висновку, що це дійсно ефективний метод в процесі управління. За оцінками західних бухгалтерів та аудиторських компаній, співвідношення витрат і ресурсів на становлення і ведення управлінського обліку в іноземних компаніях порівняно з витратами на фінансову бухгалтерію відповідає 90 до 10% [1]. У вітчизняних компаніях можна побачити обернену ситуацію. При чому, бухгалтерський облік, який за своїм призначенням створений для фіксування фактів фінансово-господарської діяльності підприємства, не спроможний дати відповіді на всі запитання, які виникають у керівників в процесі управління. В Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» зазначено, що підприємство самостійно розробляє систему і форми внутрішньогосподарського (управлінського) обліку, звітності і контролю господарських операцій [3]. На практиці це означає, що цьому процесу не приділяється достатньо уваги з боку керівництва. Тож, однією з головних причин неефективного управлінського обліку в Україні є відсутність чітко визначених дій під час проведення цього процесу на підприємствах в нашому законодавстві. Сучасні керівники не задоволені інформацією про вартість тієї чи іншої продукції. Питання, яке дійсно їх цікавить, чому ця продукція стільки коштує і як зробити власне виробництво вигідним. Цієї мети можна було б досягти за умови вмінь керувати витратами, оптимізувати їх обсяги і знання, як збільшити дохід підприємства. Бухгалтерський облік не може виконати всі ці дії, тому що його призначення – констатація існуючих фактів.

Таким чином, виникає необхідність в управлінському обліку, який може бути визначений як процес ідентифікації, вимірювання, накопичення, аналізу, підготовки, інтерпретації та передачі інформації (як фінансової, так і операційної), яка використовується управлінським персоналом для планування, оцінки і контролю роботи підприємства [5]. Управлінський облік дозволяє отримувати системну інформацію, яка дозволяє не припускати неточностей в процесі прийняття управлінських рішень. Також, управлінський облік необхідний для прогнозування діяльності підприємств. Він дає можливість проводити аналіз діяльності і на його основі прогнозувати подальший розвиток: збільшення продажів, скорочення витрат і непродуктивних витрат, підвищення рентабельності окремих підрозділів або видів бізнесу, збільшення вартості компанії в цілому [2]. Окрім висвітлених перешкод на шляху ефективного функціонування управлінського обліку в Україні, можна додати наступні: особливості методології обліку та виникаючі у зв'язку з цим питанням дискусії; необхідність застосування складних організаційних заходів по його впровадженню; відсутність чіткого визначення переліку складових даного обліку; відсутність чітких кваліфікаційних вимог до спеціалістів, що проводитимуть управлінський облік; складність у проведенні управлінського обліку з точки зору технічного оснащення (на вітчизняних підприємствах даний облік проводиться за допомогою використання Microsoft Office Excel, в той час, як закордоном спеціалісти користуються спеціальними програмами для його проведення. В нашому випадку з'являється багато помилок, що призводять до неправильних

результатів управлінського обліку, і, як наслідок, неправильних дій після його проведення). Звісно, цей перелік не є вичерпним, проте наведені перешкоди є основними та найбільш розповсюдженими на вітчизняних підприємствах.

Незалежно від підходів в організації управлінського обліку, частина інформації про доходи і витрати, якими він користується, формується в системі рахунків бухгалтерського обліку. Управлінський облік в системі рахунків може вестися за трьома основними системами обліку: загальна, інтегрована, переплетена [4]. Загальна система обліку в Україні використовується переважно суб'єктами малого підприємництва. Її сутність в тому, що облік витрат здійснюється за елементами, які наприкінці року разом із доходами, відображеними на рахунках 7 класу «Доходи», списують на рахунок 79 «Фінансові витрати». Інтегрована система забезпечує калькулювання собівартості окремих видів продукції та контроль на її виробництво. А переплетена система передбачає відокремлене ведення рахунків фінансового та виробничого обліку, які не кореспондують між собою.

Проаналізувавши усе вище викладене, можна зробити висновок, що управлінський облік залишається чимось новим та інноваційним для вітчизняних підприємств. Проте, ґрунтуючись на зарубіжному досвіді, не залишається сумнівів щодо необхідності його впровадження в Україні. Щодо конкретних шляхів вирішення існуючих в країні проблем управлінського обліку, то основне, що необхідно зробити – зайнятися розробкою положень про управлінський облік, для того щоб адаптувати бухгалтерський облік в сучасну систему управління підприємством, а керівникам вітчизняних компаній слід зрозуміти, що правильно побудований управлінський облік є запорукою швидкого та якісного розвитку будь-якого бізнесу або господарської діяльності.

### **Список використаних джерел:**

1. Белоусова И. А. Проблемы развития управленческого учета в Украине / И. А. Белоусова // Бухгалтерский учет и аудит. – 2007. – № 2 – С. 39–44.
2. Голов С. Ф. Управленческий учет: учебник / С.Ф. Голов. – К.: Либра, 2003. – 334 с.
3. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [Електронний ресурс]. – 1999. – Режим доступу до ресурсу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.
4. Карпенко О. В. Управлінський облік (Навчальний посібник) / О. В. Карпенко, Д. В. Карпенко. – Київ: Центр учбової літератури, 2012. – 295 с.
5. Корінько М. Д. Управлінський облік при диверсифікації / М. Д. Корінько // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 2(44).
6. Нападівська Л.В. Управлінський облік / Нападівська І.В. – К.: КНТЕУ, 2009. – С. 54.

## ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

**Кліщук О.В.**

*аспірант;*

**Кузнєцова А.Я.**

*доктор економічних наук, професор,  
Інститут банківських технологій та бізнесу  
ДВНЗ «Університет банківської справи»*

### ДЕТЕРМІНАНТИ ЦІНОВОЇ СТАБІЛЬНОСТІ В КРАЇНАХ ЦЕНТРАЛЬНО-СХІДНОЇ ЄВРОПИ

Загальним визначенням цінової стабільності визнається такий рівень цінової стабільності, за якого рішення економічних агентів, як домогосподарств, так і фірм щодо вибору вподобань у споживанні та інвестування приймаються, не турбуючись про можливі коливання загального рівня цін. Але часом підтримка даного рівня у вигляді встановленого таргету стає для Центральних банків країн, що швидко розвиваються та зазнають постійних інституційних перетворень, стає важким завданням. Ми вбачаємо, що головною причиною цього є те, що цінова стабільність у країнах Центрально-Східної Європи може зазнавати впливу ряду факторів, що є такими, якими вважаються не традиційними з точки зору макроекономічної теорії.

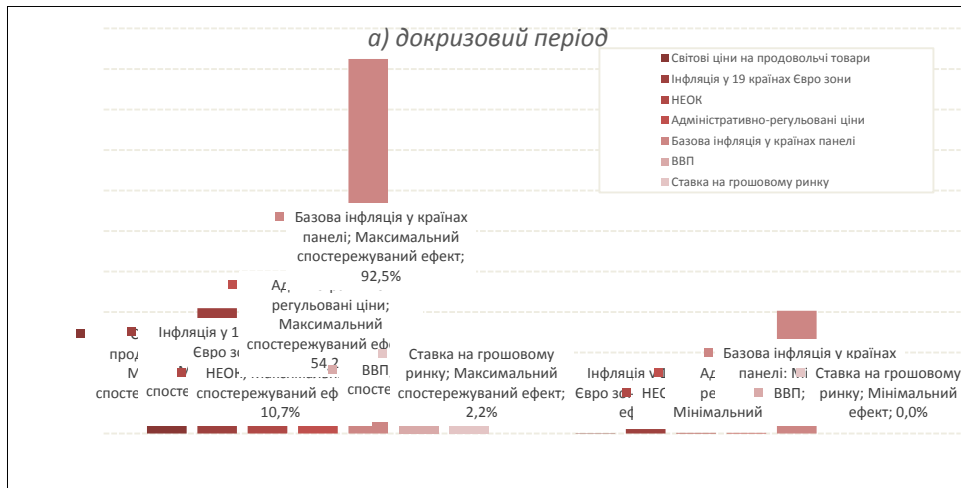
Для аналізу детермінант базової та сукупної інфляції ми скористались сучасним підходом, що базується на основі побудови моделі монетарної трансмісії, яке полягає в вимірюванні міри відхилення фактичної інфляції від прогнозу, розрахованого на основі зростання фінансового спіловеру під впливом регіонально-специфічного чинника, очікувань щодо інфляції в країнах євро зони, зростання розриву у валовому продукті, волатильності валютного курсу та світових цін на необроблену сировину. Найбільш поширеним підходом у даній галузі є аналіз кривої Філіпса як було застосовано у Болла Л. та інших [1]. Але ми вважаємо, що країн Східноєвропейського регіону визначальний вплив можуть нести фактори немонетарної природи, що відсутні у розгорненому варіанті кривої Філіпса. Для цього ми проведемо аналіз ваги основних детермінант базової інфляції для даних країн. Також ми визнаємо, що малі відкриті економіки дуже залежні від монетарних політик, що проводяться країнами-сусідами, тому і хочемо надалі обговорити вагу регіонально-специфічного чинника у впливі на базову інфляцію.

Для визначення основних детермінант ми використали методологію декомпозиції залишків матриці факторів для побудованої структурної векторної авторегресії, покладаючись на запропоновані дослідження у цьому напрямку Ставрева Є. (2009) [4], Краспера (2012) [3], Гаджевські П. (2016) [2].



У нашому дослідженні фігурували 7 країн Центрально-Східної Європи: Болгарія, Угорщина, Чехія, Латвія, Польща та Україна, – з обсягом вибірки до 186 спостережень. До ендогенних змінних ми включили у модель інфляцію у 28 країнах Євро зони, світові ціни на продовольство, адміністративно-регульовані та базові ціни, номінальний ефективний обмінний курс, ВВП, та ставки даної панелі країн на грошовому ринку. Детальніший опис специфікації моделі та автокореляційних властивостей часових рядів буде наведений у майбутній статті автора на цю тематику. На початку ми висували припущення, що структура факторів, що чинить тиск на базову інфляцію залежить від присутнього в країні монетарного режиму. Нині в Болгарії встановлено режим валютного бюро у поєднанні з гібридним таргетуванням. Даний режим вимагає від Центрального банку тримати обсяг емісії валюти в обсязі рівному наявним офіційним резервам у відповідній валюті. Таким чином забезпечується надходження валютних цінностей на грошовий ринок, забезпечених відповідними резервами Центрального банку, що зменшує додатковий девальваційний тиск. Завдяки режиму валютного бюро внесок волатильності валютного курсу становить 1%, причому найбільший ефект спостерігається у 12 місяць після реалізації шоку і його вплив зменшився у посткризовий період. Вплив зростання цін в країнах Євро зони за результатами моделювання склав до 49,9% та шок функції сукупного попиту склав менше 10 п. п. Отже, регіональний чинник є найвагомим фактором у посиленні дефляції в Болгарії. Волатильність світових цін на продовольство та енергетику становить міноритарну частину базової інфляції – 560 п. п. у 12 місяці після посилення глобального шоку. Тобто відхилення від досягнення проміжної цілі відбуватиметься через відхилення світових цін на необроблену сировину хоча б на 5,6%.

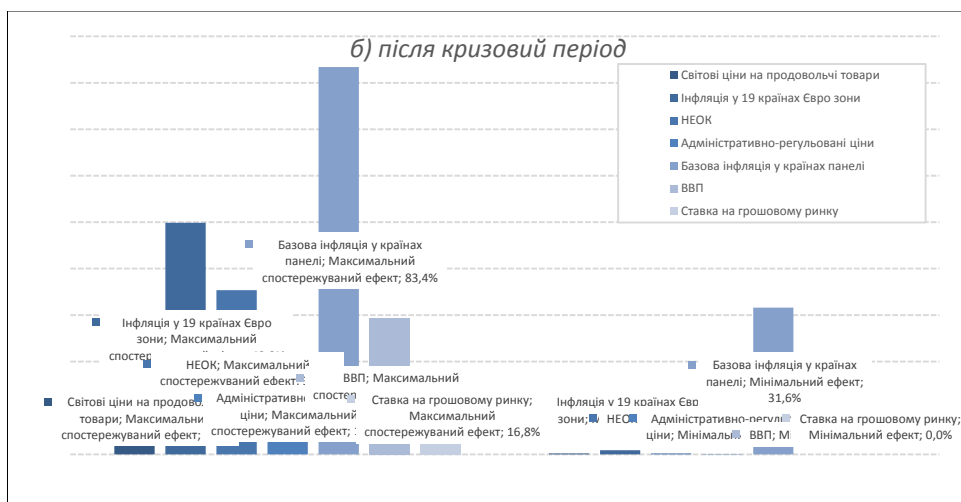
Закономірним став результат зростання ваги коливань індексу номінального курсу для економіки, яка спирається на вільний режим курсоутворення національної грошової одиниці. У Польщі даний зв'язок підтвердився і вага впливу індексу номінального обмінного курсу становила на рівні 2,6% у IV місяці, посилюючись до 4% через рік після виникнення девальвації чи ревальвації курсу злотого до валют головних торгових партнерів. Для інших двох країн з ринковими засадами курсоутворення – Латвії та Чехії, даний внесок становив відповідно до 50 п. п. та 3,5% ваги впливу на базові ціни.



**Рис. 1. Вага шоків, викликаних головними факторами зміни інфляції у докризовий період для досліджуваної панелі країн**

*Джерело: розроблено на основі розрахунків автора*

На рис. 1 видно, що максимальний ефект перенесення валютного курсу спостерігався у країнах з гнучким курсоутворенням на рівні 10,7% у докризовий період. В той же час після глобальної фінансової кризи вага ефекту перенесення номінального курсу ще більше зростає (до 35,4%).



**Рис. 2. Вага шоків, викликаних головними факторами зміни інфляції у післякризовий період для досліджуваної панелі країн**

*Джерело: розроблено на основі розрахунків автора*

Але слід зазначити, що ефект перенесення валютного курсу у Польщі зберігається через підтримання практики виходу регулятора Польщі з інтервенціями з метою згладжування волатильності злотого. Більш значимим порівняно з внеском валютного курсу виявилось прискорення рівня адміністративно-регульованих цін та власне сама базова інфляція. Вага цін на продовольство коливалась до 7% поміж заявлених країн.

В Угорщині найбільш впливовими детермінантами стали сама базова інфляція, адміністративні ціни та непрямі податки і знову підтвердилась

гіпотеза про високу значимість регіонально-специфічного чинника у вигляді інфляції базових цін у 28 країнах євро зони.

Для України важливими виявилися волатильність номінального ефективного курсу (35,4%), що можна пояснити валютною кризою 2014 року та переходом на гнучкий режим курсу гривні. Також ми з'ясували, вагомими стали шок цін у країнах євро зони та сукупного попиту в Україні. Тобто нові засади реалізації монетарної політики трансформували канали цінової трансмісії, якщо порівнювати вплив даних детермінант до 2008 року.

Слід відзначити, що спільним для всієї панелі країн стало посилення після Глобальної фінансової кризи ваги регіонально-специфічного чинника у зміні базової інфляції.

Отже, країни з вільним режимом курсоутворення мають спільний набір індикаторів, що чинять фундаментальний тиск на базову інфляцію, і лише не значно варіюється вага їхнього імпульсу. Це є регіонально-специфічний чинник у вигляді інфляції у країнах зони євро (31,6% до 83,4%), адміністративно-регульовані ціни (17,4%), показник номінального ефективного курсу (від 0,2 до 35,4%), ціни на необроблену сировину (20 п. п. – 7%), та темпи приросту ВВП (у випадку України – 29,4%). І дана вага імпульсу зростає з часом наближення до монетарної цілі Центрального банку. Даний аналіз дає змогу встановити, які детермінанти чинять тиск на відхилення експліцитної цілі від встановленого середньострокового таргету і говорить про кінцеве значення головної цілі. Також за проактивного підходу до прогнозування даних проміжних індикаторів, можна буде встановити обсяг девіації чи успішності виконання таргету по приросту базової інфляції з наближенням часового горизонту стосовно звітування Центральним банком щодо виконання інфляційних зобов'язань. Наступними розвідками у даному напрямку може стати побудова панельної векторної авторегресійної моделі з включенням у ендогенний масив загального глобального чинника та, зокрема, східно-європейського цінового фактору для досліджуваної групи країн та України, які будуть реалізованими у майбутній статті.

### **Список використаних джерел:**

1. Ball L., Chari A., Mishra P. (2016). Understanding inflation in India. Working Paper № 22948, National Bureau of Economic Research, Cambridge. p. 38. Retrieved from: <http://www.nber.org/papers/w22948>.
2. Gajewski Pawel (2017). Sources of regional inflation in Poland. *Eastern European Economics*, 55(3), p. 261-276.
3. Krusper, B. (2012) The role of external & country specific factors in Hungarian inflation developments, MNB Working Papers, 5/2012.
4. Stavrev, E., (2009). Forces Driving Inflation in the New EU10 Members, IMF WP/09/51.
5. Economic statistics in 19 EU countries. Сайт Євростату [Електронний ресурс]: URL: <http://www.eurostat.gov.eu>. Видобуто [9.02.2018].
6. Макроекономічна статистика. Сайт Національного банку України. [Електронний ресурс]: URL: <http://www.bank.gov.ua/>. Видобуто [9.02.2018].

**Мазур А.В.**

*студентка,*

*Науковий керівник: **Войтович Л.М.***

*кандидат економічних наук, доцент,  
Львівський національний університет*

*імені Івана Франка*

## **ДЕРЖАВНЕ УПРАВЛІННЯ СТРАХОВИМ БІЗНЕСОМ В УКРАЇНІ**

В умовах сучасних реалій страхові послуги стають важливим сегментом ринкових економічних відносин, вони забезпечують фінансовий захист від наслідків природних, техногенних катастроф, людських помилок. При адміністративно–командній економіці страховий ринок був монополізований і провадився єдиною системою Держстраху СРСР. Перехід до ринкових відносин, підвищений інтерес фізичних та юридичних осіб, висока рентабельність створили умови переходу даного сегменту в особливу галузь підприємництва – страховий бізнес.

Зарубіжні вчені, такі як А. Вагнер, Г. фон Шмолер, К. Маркс досліджували страховий фонд, економічну природу страхування та державне страхування. А. Сміт підкреслював, страхові підприємства забезпечують значну стійкість стану окремих осіб; розподіляючи між багатьма людьми ті збитки, які розорили б окрема особа, вони полегшують їх для всього суспільства. Українські вчені М. Бунге, Л. Білінський визначали сутність страхування кредитів. Значний внесок зробив М. Туган-Барановський, розробивши класифікацію форм організації страхування (взаємне страхування та страхування у третьої особи) – сьогодні вони є організаційно-правовими формами страхового підприємництва [2]. Дослідження державного регулювання страхового ринку відзначалось у працях Л. А. Орланюк-Малицької, Д. В. Кондратенко.

Питанню державного управління страховим бізнесом сьогодні приділено не достатньо уваги, оскільки у більшості наукових праць розглядається сутність, особливості функціонування та фінансових аспектів досліджуваної сфери діяльності.

Вважатимемо за потрібне ототожнювати поняття страхового бізнесу та страхового підприємництва, обґрунтувавши це аналізом досліджуваних понять вчених економістів.

Метою дослідження є теоретичне обґрунтування державного управління страховим бізнесом, визначення його недоліків та підвищення ефективності даного напрямку.

Вітчизняні та зарубіжні автори надають різні визначення страхового підприємництва (табл. 1). Проведений аналіз понять страхового підприємництва вказує на те, що більшість авторів визначають тільки його економічну сутність, і жодне не вказує на спорідненість з страховим бізнесом.

Визначення Яворської Т.В. найбільш повно розкриває сутність страхового підприємництва, оскільки даний вид діяльності, згідно підходів вченого,

націлений не тільки на отримання прибутку, а й впровадження заходів на захист здоров'я та майна клієнтів, щоб попередити виникнення страхового випадку, що розкриває його соціальний аспект.

На нашу думку, страховий бізнес – це сукупність економічних та соціальних відносин, в яких беруть участь комерційні (національні та міжнародні), державні сектори страхування та самострахування з метою забезпечення від негативних наслідків форс-мажорних обставин.

Сьогодні страховий бізнес впливає на розвиток економіки країни та зміцнює соціальні відносини між суб'єктами суспільства.

Таблиця 1

### Теоретичний огляд поняття «страхове підприємництво»

Автори	Визначення страхового підприємництва
Піратовський Г. Л.	Специфічний вид підприємницької діяльності, метою якого є: по-перше, захист майнових інтересів фізичних та юридичних осіб (страхувальників) за рахунок страхового фонду, сформованого учасниками страхових відносин (страховиком та страхувальниками); по-друге, реалізація економічних інтересів суб'єктів цієї діяльності (його засновників та акціонерів).
Уткіна І. А.	Надання послуг зі сторони страхових компаній фізичним і юридичним особам щодо страхового захисту майнових інтересів останніх.
Василенко О. П.	Діяльність, пов'язана з формуванням грошових фондів та їх використанням для відшкодування збитків у передбачених страховою угодою випадках для надання допомоги громадянам та юридичним особам.
Яворська Т. В.	Вид фінансового підприємництва, яке здійснює ризикову, страхову діяльність, з метою отримання прибутку або соціального результату.

*Джерело: розроблено автором*

На основі аналізу теоретичних досліджень та сучасного стану страхового бізнесу виділимо наступні особливості даного виду підприємницької діяльності:

- страхові компанії надають послуги, що не мають матеріальної основи, а також не можуть використовуватися в момент їх одержання страхувальником, фактично клієнт за власний рахунок отримує гарантії відшкодування збитків при настанні страхових випадків;

- молоді або новостворені компанії мають велику складність при виході на страховий ринок через високу конкуренцію в даній галузі, схожість страхових послуг, клієнти, які отримали страхове відшкодування надалі продовжують користуватися послугами даної компанії, беручи до уваги велику кількість представників даного бізнесу на ринку часто при виборі для людини має історія та бренд компанії;

- більшість страхових компаній використовують страхове посередництво (агенти, брокери), оскільки діяльність через прямі продажі може суттєво зменшити кількість клієнтів, що суттєво впливає на розмір прибутків;

- страхові компанії мають специфічну організацію фінансів – на початковому етапі відбувається акумулювання коштів, що надходять від

клієнтів та з яких створюється страховий фонд, і в разі настання страхового випадку страховик компенсує збитки відповідно до укладеного договору.

Необхідність управління страховим бізнесом в Україні зумовлена наступними аспектами: неефективність конкуренції в страховій галузі, суспільний або змішаний характер ряду страхових послуг, що передбачає суспільну корисність цих послуг, значно вищу за індивідуальну, забезпечення прозорості функціонування страхового ринку, законності діяльності страхових компаній та підтримка інформаційної відкритості ринку [1, с. 10].

В сучасних умовах управління страховим бізнесом здійснюється на міжнародному та національному рівнях. У принципах та стандартах висвітлюються наступні положення: проведення страхових операцій, платоспроможність страхових компаній та функції регулятора, вимоги до одержання ліцензій, основні засади інвестування коштів та перестраховування.

На національному рівні страховий бізнес регулюється за допомогою загальних та спеціальних законів. Аналізуючи законодавство основними недоліками є те, що ні в жодному документі не визначено поняття «страховий бізнес», великий перелік обов'язкових видів страхування, але не має механізму їх реалізації та відповідальності. Відповідно даний сектор потребує удосконалення та узгодження всіх норм.

Управління страховим бізнесом у податковій сфері характеризується багатоаспектністю впливу, оскільки, з одного боку, суб'єкти страхового бізнесу, здійснюючи діяльність, сплачують податки та обов'язкові платежі до державного бюджету, з іншого боку, суб'єкти страхового бізнесу використовуються як інструмент податкової оптимізації, який застосовується іншими господарюючими одиницями з метою зменшення витрат на сплату податків, завдяки розбіжностям в оподаткуванні страхового та реального секторів економіки [3, с. 163].

Розглядаючи управління страховим бізнесом в умовах конкуренції, його основними напрямками є: управління монопольним становищем страхових підприємств, антиконкурентні дії, недобросовісна конкуренція.

Сьогодні, у вітчизняному просторі, існують наступні проблеми щодо розвитку страхового бізнесу: інфляційні процеси, недовіра населення до страхових компаній, слабе матеріальне забезпечення та непрозора діяльність суб'єктів страхового бізнесу. Дані недоліки вимагають покращення управління страховим бізнесом, що буде стимулювати розвиток страхового бізнесу та сприятимуть позитивному ставленні населення до страхування.

### **Список використаних джерел:**

1. Базилевич К. Об'єктивна необхідність і межі державного регулювання страхової діяльності [Текст] / К. Базилевич // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Сер. «Економіка». – 2006. – № 81-82. – С. 9-11.
2. Проф. М.І. Туган-Барановський. «Основи політичної економії» / [наук. редактор, автор передмови і вступної статті С.М. Злупко]. – Львів: Вид. центр ЛНУ імені Івана Франка, 2003. – 628 с.
3. Яворська Т.В. Державне регулювання страхового підприємництва в Україні: монографія / Т.В. Яворська. – Львів: ЛНУ імені Івана Франка, 2012. – 420 с.

**Пасс І.Д.**

*студентка;*

**Заволока Л.О.**

*старший викладач,*

*Університет митної справи та фінансів*

## **СТРАХУВАННЯ КРЕДИТНИХ РИЗИКІВ В УКРАЇНІ**

Актуальність даної теми обумовлена тим, що за умов нестабільності ризику неповернення кредитів банкам можуть збільшуватися в декілька разів, тому на даному сегменті ринку фінансових послуг страхові компанії є незамінними.

Кредитні ризики – ті, які з'являються у комерційних банків при виконанні ними певних операцій. Найпоширенішим випадком кредитного ризику є неповернення позичальником придбаного кредиту і несплата відсотків за користування ним. Класифікація кредитних ризиків вважається найбільш деталізованою, що передбачає ризик загальної неплатоспроможності і ризику непогашення окремих видів кредитів: споживчого, експортного, сільськогосподарського, іпотечного і т. д. [2].

Слід підкреслити те, що загальноісторичний прототип страхування кредитів – це комісійна операція, відповідно до умов здійснення якої укладався додатковий договір – делькредере.

Договір делькредере набував виду вексельної поруки, відповідно до якої, якщо третя особа не повертає борг, комісіонер повинен був сплатити відшкодування комітенту в повному розмірі заборгованості. Розділ делькредерного страхування вважається основним в сфері кредитного страхування. Страхові товариства отримують з нього значну частину страхових внесків, при цьому лише від страхування товарних кредитів – аж до п'ятдесяти відсотків надходжень від делькредерних видів страхування [3].

В Законі України «Про страхування» зазначено два види страхування кредитних ризиків: страхування кредитів (у тому числі страхування відповідальності позичальника за непогашення кредиту) і страхування виданих та прийнятих гарантій [1].

Проаналізуємо динаміку основних показників діяльності страхових компаній України за страхування кредитів за 2015–2017 рр. (табл. 1).

Таблиця 1

**Динаміка основних показників діяльності страхових компаній  
України зі страхування кредитів (у тому числі відповідальності  
позичальника за непогашення кредиту) за 2015–2017 рр.**

Показник	2015	2016	2017
Валові страхові платежі, млн. грн.	29 736,0	35 170,3	43 431,8
Валові страхові виплати, млн. грн.	8 100,5	8 839,5	10 536,8
Рівень виплат, %	27,2	25,1	24,3
Кількість страхових випадків, за якими прийнято рішення про здійснення страхових виплат / відшкодувань	4 879	5 066	3 304
Максимальна страхова виплата / відшкодування за окремим страховим випадком, млн. грн.	40 229	2 649,4	33 334,3

*Джерело: [4]*

Як свідчать дані таблиці 1 кількість страхових випадків за страхуванням кредитів в 2017 р. значно зменшилась. При цьому страхові компанії забезпечують рівень покриття на рівні 24-27% від загальної суми страхових платежів.

Потрібно також відмітити, що одним з факторів, який стримує розвиток співпраці банків та страхових компаній за страхуванням кредитів є невеликий рівень капіталізації страховиків. У таблиці 2 наведено дані щодо активів та розміру страхових резервів страховиків і для порівняння – обсяги прострочених кредитів.

З даних таблиці 2, можна зробити висновок, що у випадку передачі комерційними банками всієї суми кредитного ризику страховим компаніям, вони будуть не в змозі виконати взяті зобов'язання, так як прострочена заборгованість за кредитами перевищує загальний розмір страхових резервів страховика приблизно в 3 рази.

Таблиця 2

**Активи та страхові резерви страхових компаній України  
за 2015–2017 рр.**

Показник	2015	2016	2017
Величина сформованих страхових резервів, млн. грн.	18 376,3	20 936,7	22 864,4
Загальні активи страховиків, млн. грн.	60 729,1	56 075,6	57 381,0
Статутний капітал страховиків, млн. грн.	14 474,8	12 661,6	12 831,3
Прострочена заборгованість за кредитами	84 851	79 292	72 520

*Джерело: [4]*

В інших країнах використовуються набагато більше видів страхування кредитних ризиків: страхування товарних, фінансових кредитів, страхування нерухомих об'єктів і предметів іпотеки переданих у заставу та ін. [3, с. 29-33].

Таким чином, страхування кредитних ризиків є складним та відособленим видом страхування. Так як страхування прямо не вказане в якості способу забезпечення зобов'язань в чинному законодавстві, то частіше його відносять до нетрадиційних способів виконання зобов'язань чи до таких, що прямо не



вказані у законодавстві. На страховому ринку України ще не вироблено загальних умов страхування кредитів. Тому страхування кредитів розвиватиметься не лише шляхом удосконалення діючих умов страхування відповідальності, а й через перетворення у страхування делькредерного типу, яке можна розглядати як страхування банків-кредиторів від «нещасних випадків» у їхній діяльності.

Отже, страхування кредитних ризиків є відособленим і складним видом страхування. Так як в чинному законодавстві страхування безпосередньо ніяк не відзначено в якості способу забезпечення зобов'язань, то частіше його зараховують до нетрадиційних способів виконання зобов'язань або до таких, які прямо не вказані в законодавстві. На страховому ринку України ще не створено єдиних умов страхування кредитів. Тому страхування кредитів вдосконалюватиметься не тільки за допомогою розвитку діючих умов страхування відповідальності, але і шляхом перетворення у страхування делькредерного типу, що можна розглядати як страхування банків-кредиторів від «нещасних випадків» у їхній діяльності.

#### **Список використаних джерел:**

1. Закон України: «Про страхування» № 1792 від 20.12.2016 р. (з наступними змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://search.ligazakon.ua/l\\_doc2.nsf/link1/Z960085](http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/Z960085).
2. Галушак В. В. Страхування кредитних ризиків / В. В. Галушак // Науковий вісник Херсонського державного університету. Сер.: Економічні науки. – 2016. – Вип. 16(1). – С. 105-107.
3. Кудрявцев В. Страхування як спосіб забезпечення виконання зобов'язань за кредитним договором // Цивільне право і процес. – № 2. – 2017. – С. 29-33.
4. Підсумки діяльності страхових компаній за 2015-2017 роки // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://www.nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/SK/2017\\_rik/sk\\_%202017.pdf](https://www.nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/SK/2017_rik/sk_%202017.pdf).

**Суліма Є.М.**

*студент;*

**Ісхакова О.М.**

*старший викладач,*

*Університет митної справи та фінансів*

## **РОЛЬ ДЕРЖАВНИХ ЦІННИХ ПАПЕРІВ В БЮДЖЕТІ УКРАЇНИ**

Державні цінні папери є важливим джерелом не інфляційного покриття дефіциту бюджету, так як емісія грошей призводить до надходження в обіг незабезпечених реальними активами платіжних засобів, які в свою чергу до інфляції. Вважається, що випуск державних цінних паперів є одним з ефективних методів фінансування бюджетного дефіциту.

Державні цінні папери випускають не тільки для покриття дефіциту бюджету, а й для погашення емітованих раніше державних боргових

зобов'язань. З допомогою нових випусків державних цінних паперів здійснюються виплата доходу та погашення боргових зобов'язань попередніх випусків.

Державні цінні папери, що випускаються центральним урядом і місцевими органами влади з метою мобілізації грошових ресурсів, поділяються на ринкові цінні папери і неринкові державні боргові зобов'язання. Про їх значенні в економіці країни свідчить досвід США, де обсяги випуску різних видів державних цінних паперів ростуть високими темпами.

Ринкові цінні папери вільно звертаються і можуть перепродаватися іншим суб'єктам після їх первинного розміщення. До них відносяться: казначейські векселі, різні середньострокові облігації (ноти) і довгострокові державні облігації (бони). Короткострокові – до одного року; середньострокові – від одного до п'яти років; довгострокові – понад п'ять років. Ринкові цінні папери вважаються найбільш відмінковими і ліквідними; вони активно продаються і купуються як на первинному, так і на вторинному ринках.

Казначейські векселі – короткострокові цінні папери. Це основний вид короткострокових зобов'язань у розвинених країнах. Вони звичайно випускаються на термін 3, 6 і 12 місяців. Казначейство розміщує їх з дисконтом на конкурсній основі за допомогою аукціонів. Аукціони з трьох – і шестимісячних векселями проводяться щотижня, а за векселями з терміном обігу 9 і 12 місяців – щомісячно. Дохід інвестора утворюється за рахунок різниці між ціною покупки, яка нижче номіналу, і номінальною вартістю, одержуваної при погашенні. Векселі можуть бути продані до терміну погашення на вторинному ринку. Казначейські векселі використовуються Федеральною резервною системою при проведенні національної грошової і кредитної політики. Казначейські векселі досить широко поширені в розвинених країнах, оскільки вважаються майже не пов'язані з ризиком; з цієї причини вони дуже популярні серед інституційних інвесторів, у тому числі іноземних.

Середньострокові облігації (ноти) – досить поширений вид державних цінних паперів. У США казначейські ноти – це процентні облігації з термінами обігу від 2 до 10 років. Близько 58% поточного боргу уряду США, представленого цінними паперами, що обертаються на ринку, припадає на казначейські середньострокові облігації, які не підлягають достроковому погашенню Міністерством фінансів. Вони привабливі для інвесторів, упевнених в отриманні встановленого доходу з дня покупки.

Довгострокові облігації. У США до цього типу облігацій відносять боргові зобов'язання Міністерства фінансів з термінами обігу від 10 до 30 років. Вони випускаються у вигляді записів на рахунках з номіналом в 1 тис., 5 тис., 10 тис., 100 тис. і 1 млн. дол. Ряд довгострокових облігацій погашається до настання оголошених термінів погашення згідно застереженні про їх викуп.

Неринкові державні цінні папери – цінні папери, які купуються один раз і не можуть переходити з рук в руки. До них відносять ощадні сертифікати (процентні та дисконтні), казначейські ноти, призначені для іноземних інвесторів, та ін. Більшість цих цінних паперів знаходиться в руках урядових

установ, урядів інших країн, місцевих органів управління (для оплати податків, заборгованості) і приватних осіб (у формі ощадних облігацій).

Ощадні облігації відносяться до розряду неринкових державних цінних паперів, так як не підлягають купівлі-продажу; їх емітентами виступають уряд або місцеві органи влади. Облігації реєструються на власника (покупця). По суті, це форма заощаджень громадян. Відшкодування за ощадними облігаціями виплачується покупцеві. Вони високоліквідними, погашаються за номіналом на вимогу власника.

Спеціальні випуски облігацій. Для зниження бюджетного дефіциту і залучення заощаджень населення, для фінансування та рефінансування державного боргу багато країн Заходу вдаються до випуску «спеціальних позик», призначених до розміщення в страхових і пенсійних фондах, а також урядових установах. Облігації таких випусків не продаються, їх можна передавати іншим особам, але вони можуть бути пред'явлені до оплати через певний час (зазвичай рік) з дня їх випуску.

Залежно від того, хто є емітентом державних цінних паперів – центральний уряд чи місцеві органи влади, цінні папери можна віднести до категорії загальнодержавних чи муніципальних.

Центральний уряд емітує облігації зовнішньої та внутрішньої позики, ощадні облігації, казначейські зобов'язання, казначейські векселі та ноти. Місцевими органами влади емітуються муніципальні облігації з різними термінами обігу – від кількох місяців до десятків років. У багатьох випадках дохід за такими облігаціями не оподатковується, що робить їх досить привабливими для населення.

Середньо- та довгострокові муніципальні облігації забезпечують фінансування проектів, пов'язаних з будівництвом житла, об'єктів соціально-культурної сфери, доріг. Короткострокові муніципальні облігації іноді називають комерційними паперами, які не оподатковуються. Забезпеченням муніципальних облігацій є місцеві податки та доходи від реалізації проектів. Муніципальні облігації вважаються більш ризиковими, ніж цінні папери, випущені центральними органами влади. Вони мають відповідні рейтинги, які визначаються провідними рейтинговими агентствами.

Щодо обігу цінних паперів на фондовій біржі в Україні, то загальний обсяг торгів на організованому ринку у грудні 2017 року становив 24,7 млрд. грн. Обсяги торгів корелюються з активністю торгів за ОВДП.

У грудні 2017 року укладення біржових контрактів відбувалось на 4 фондових біржах. Понад 99% усіх торгів було здійснено на фондових біржах «Перспектива», «ПФТС» та «Українська біржа» внаслідок торгів з ОВДП. Найбільша кількість укладених біржових контрактів – на «Українській біржі» (близько 90% всіх контрактів). Розподіл торгів між фондовими біржами за останній місяць було змінено у зв'язку з посиленням активності торгів з ОВДП на «Українській біржі».

Організований ринок за структурою торгів у розрізі фінансових інструментів фактично є ринком обігу державних облігацій (90%). Обсяги торгів з іншими цінними паперами залишаються на мінімальному рівні та

складаються в основному з кількох емітентів, попит на цінні папери яких формується обмеженим колом учасників.

Кількість виконаних біржових контрактів зменшився у порівнянні з попереднім періодом (-11,5%), на фоні зменшення обсягів торгів на строковому ринку.

Загальний обсяг торгів на неорганізованому ринку у грудні 2017 року становив 18,5 млрд. грн. Найбільші зміни в обсягах торгів та структурі торгів зафіксовано за акціями. Обсяги торгів на неорганізованому ринку у грудні 2017 року продемонстрували падіння, а саме акції торгувались менше ніж, у попередні періоди.

Понад 40% торгів на неорганізованому ринку здійснюють перші ТОП-5 торговців цінними паперами, обсяг угод у яких становить 4,6 млрд. грн.

Порівнюючи ціноутворення на акції на біржовому та позабіржовому ринку, можна констатувати, що спред цін на неорганізованому ринку значно ширше, а різниця, починаючи з 50% спреду та більше, фактично зростає в геометричній прогресії. (Спред – різниця між найкращими цінами купівлі (бід) та продажу (аск) в один і той же момент часу на який-небудь актив).

Кількість випусків, що торгуються на неорганізованому ринку, значно більше за ті, що перебувають у біржових списках фондових бірж. Водночас кількість емітентів, за якими спред на позабіржовому ринку перевищує 1000%, тобто ціни на акцію відрізняються у 10 та більше разів.

Протягом грудня 2017 року середня дохідність за гривневим ОВДП становила близько 15%-18% при мінімальній дохідності, зафіксованій на рівні 9,24%, та максимальній 18,9%. Протягом 3 місяців поспіль спостерігається падіння середньозваженої ставки річної дохідності, яка є предметом укладених біржових контрактів з ОВДП.

З початку року спостерігається зацікавленість інвесторів до державних облігацій з середньостроковим терміном погашення. Тенденція зростання попиту на державні облігації з середньостроковим терміном погашення є позитивним індикатором та свідчить про зростання довіри інвесторів до державних боргових інструментів. Водночас ліквідність ОВДП з терміном погашення 3 та більше років – мінімальна.

Отже, ринок державних цінних документів в Україні дійсний і в бюджеті має важливу роль покриття його дефіциту. Україна може взяти приклад в Європі та США: як далі розвивати сектор цінних паперів та як зменшити інфляцію завдяки їм.

### **Список використаних джерел:**

1. Державні облігації та інші державні цінні папери // [http://pidruchniki.com/2008021539377/finansii/derzhavni\\_obligatsiyi\\_inshi\\_derzhavni\\_tsinni\\_papery](http://pidruchniki.com/2008021539377/finansii/derzhavni_obligatsiyi_inshi_derzhavni_tsinni_papery).
2. Державні цінні папери // [http://stud.com.ua/50003/finansii/derzhavni\\_tsinni\\_papery](http://stud.com.ua/50003/finansii/derzhavni_tsinni_papery).
3. Бюлетень щодо стану ринку цінних паперів, ГРУДЕНЬ 2017 // <https://www.nssmc.gov.ua/2018/01/19/byuleteny-shtodo-stanu-rinku-tsinnih-paperv-grudeny-2017/>.

**Хоцяновська У.П.**

*студент;*

**Шушкова Ю.В.**

*кандидат економічних наук, доцент,  
Львівський національний університет  
імені Івана Франка*

## **НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОВАДЖЕННЯ ДЕПОЗИТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ**

Депозитна діяльність як напрям фінансової діяльності вітчизняних банків має своє правове підґрунтя. На сьогодні можна вести мову про ризиковий характер депозитної діяльності, що визначається високим рівнем ризику, який вона несе для споживачів банківських послуг. Це, у свою чергу, диктує необхідність її державного регулювання. При цьому саме нормативно-правовими актами регламентуються можливості, права та обов'язки банківських установ в процесі проведення ними депозитної діяльності.

Основу вітчизняного правового регулювання банківських відносин становлять Конституція України (статті 86, 93, 100, 106) [6], Господарський Кодекс України [5], Закони України «Про банки і банківську діяльність» від 07.12.2000 р. [1] та «Про Національний банк України» від 20.05.1999 р. [2].

Державне регулювання ринку банківських депозитів, розробка внутрішньобанківських положень та інструкцій здійснюється на основі Законів України «Про банки і банківську діяльність» від 07.12.2000р. № 2121-III [1] та «Про систему гарантування вкладів фізичних осіб» від 23.02.2012 № 4452-VI [4].

Так, згідно із ЗУ «Про систему гарантування вкладів фізичних осіб», Фонд гарантування вкладів фізичних осіб – установа, що виконує спеціальні функції у сфері гарантування вкладів фізичних осіб та виведення неплатоспроможних банків з ринку і ліквідації банків [4].

Даний Фонд було створено на виконання Указу Президента України № 996/98 від 10 вересня 1998 року. При цьому, початковий розмір відшкодувань становив 500 грн. Функціонування цієї інституції було врегульовано Законом України «Про Фонд гарантування вкладів фізичних осіб» [3].

З 21 вересня 2012 року функціонування системи гарантування вкладів фізичних осіб та діяльність Фонду гарантування вкладів фізичних осіб регулюється Законом України «Про систему гарантування вкладів фізичних осіб». Цим же Законом було підвищено розмір відшкодувань клієнтам до 200000 грн.

Водночас, важливою складовою правового і державного регулювання депозитної діяльності, є акти НБУ. Національний банк видає нормативно-правові акти з питань, віднесених до його повноважень, які є обов'язковими для органів державної влади і органів місцевого самоврядування, банків,

підприємств, організацій та установ незалежно від форм власності, а також для фізичних осіб.

Нормативно-правові акти НБУ видаються у формі постанов Правління Національного банку, а також інструкцій, положень, правил, що затверджуються постановами Правління Національного банку. Вони не можуть суперечити законам України та іншим законодавчим актам України і не мають зворотної сили, крім випадків, коли вони згідно з законом пом'якшують або скасовують відповідальність. Серед таких, що регламентують депозитну діяльність банківських установ, є:

- Положення про порядок здійснення банками України вкладних (депозитних) операцій з юридичними і фізичними особами, затвердженого постановою Національного банку України від 03.12.2003 № 516 [8];
- Постанова «Про державний реєстр фізичних осіб – платників податків та інших обов'язкових платежів» від 22.12.1994 № 320/94-ВР [9];
- Інструкції про порядок відкриття, використання і закриття рахунків у національній та іноземній валютах, затвердженої постановою Національного банку України від 12.11.2003 № 492 [7];
- Інструкції з бухгалтерського обліку кредитних і вкладних (депозитних) операцій та формування і використання резервів під кредитні ризики в банках України, затвердженої постановою Національного банку України від 15.09.2004 № 435 [10].

Отже, банківські установи як учасники економічних відносин у своїй діяльності повинні підпорядковуватись Конституції України, Господарському Кодексу України, Законам України, а також нормам, постановам та інструкціям, котрі приймає Національний Банк України.

Окрім чітких послідовностей в провадженні діяльності, всі ці нормативно-правові акти покликані захистити обидві сторони банківських відносин – споживачів банківських послуг, а також самі банківські установи.

З моменту набуття Україною статусу країни з ринковою економікою, законодавчі органи прагнуть покращити і спростити для розуміння законодавство стосовно депозитної діяльності банків. Таким чином, за останні роки значно скоротилась кількість правових актів, які регулюють дії банківських установ стосовно залучення коштів клієнтів. Це дозволяє не лише покращити роботу самих банків, а й підвищити розуміння вкладниками їх прав та обов'язків.

### **Список використаних джерел:**

1. Закон України «Про Банки і банківську діяльність» № 2121-III, від 07.12.2000 / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>.
2. Закон України «Про Національний Банк України» № 679-XIV від 20.05.1999 / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/679-14>.
3. Закон України «Про Фонд гарантування вкладів фізичних осіб» № 2740-III втратив чинність 20 вересня 2001 року / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2740-14>.
4. Закон України «Про систему гарантування вкладів фізичних осіб» № 4452-VI від 23.02.2012 / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/go/4452-17>.

5. Господарський Кодекс України. Закон України «Господарський кодекс України» № 436-IV від 16.01.2003 / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [zakon5.rada.gov.ua/laws/show/436-15](http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/436-15).

6. Конституція України. Закон України «Про внесення змін до Конституції України» № 1401-19 від 30.09.2016 р. Від 28.06.1996 р. / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua>.

7. Положення Національного Банку України «Інструкції про порядок відкриття, використання і закриття рахунків у національній та іноземній валютах» № 492 від 12.11.2003.

8. Положення Національного Банку України «Про порядок здійснення банками України вкладних (депозитних) операцій з юридичними і фізичними особами» № 516 від 03.12.2003.

9. Постанова Національного Банку України «Про державний реєстр фізичних осіб – платників податків та інших обов'язкових платежів» № 320/94-ВР від 22.12.1994.

10. Постанова Національного Банку України «Інструкції з бухгалтерського обліку кредитних і вкладних (депозитних) операцій та формування і використання резервів під кредитні ризики в банках України» № 435 від 15.09.2004.

## ФІНАНСИ ТА ПОДАТКОВА ПОЛІТИКА

**Пенез О.В.**

*викладач,*

*Донецький державний університет управління*

### **НЕОБХІДНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ МОДЕРНІЗАЦІЇ ПОДАТКОВОЇ СЛУЖБИ УКРАЇНИ НА ЦЕНТРАЛЬНОМУ, РЕГІОНАЛЬНОМУ ТА МІСЦЕВОМУ РІВНЯХ**

Для інтеграції України у світову економічну систему необхідним є створення міцного економічного підґрунтя. Забезпечувати державу необхідними фінансовими ресурсами покликана податкова система, тому її модернізація є вкрай важливою в сучасних умовах, що характеризується низкою суттєвих протиріч і викликів як зовнішнього, так і внутрішнього характеру.

Податкова служба країни в сучасних умовах повинна стимулювати розвиток економіки країни, створювати умови для залучення інвестицій, розвитку приватного бізнесу, сприяти зниженню податкового тягаря, отриманню доходів до державного бюджету [1]. Необхідно реформувати податкову службу країни в провідну високоефективну державну установу, яка діє на правових засадах та користується довірою і підтримкою у суспільства.

На сучасному етапі розвитку нашої країни пріоритетного значення набуває реформування податкової системи. Податкове адміністрування – витратне і трудомістке, податкове законодавство – заплутане і суперечливе, податкова структура – складна і кумулятивна, податкові інструменти – деструктивні. Значну роль у вирішенні даної проблеми має відіграти реформування податкової системи в Україні, основною складовою якого є ґрунтовне наукове доопрацювання теорії і практики оподаткування в країні. Потребують удосконалення елементи податкової системи, взаємини між податківцями та платниками податків, адміністрування податків.

Сучасна податкова структура органів прив'язана на регіональному рівні до адміністративно-територіального поділу України. Кожна область має свій податковий орган і при цьому при визначенні кількості працюючих та обсягу не враховується ні її значимість в загальній сумі надходжень податків до бюджету України, ні населення, ні кількість зареєстрованих платників податків. За цих обставин Уряд України прийняв рішення щодо радикальної зміни відносин між державною податковою службою та суспільством, підтримавши програму модернізації ДПС України. Згідно з проектом Програми розвитку та модернізації ДПС України, саме консолідацію передбачено на першому етапі проведення реформ, або на районному та обласному рівнях одноразове скорочення кількості податкових органів в результаті об'єднання районних державних податкових інспекцій [2].



Головним завданням податкового округу є підвищення ефективності роботи податкових органів на регіональному та місцевому рівнях завдяки створенню нової організаційно-функціональної структури, яка повинна забезпечити оперативну підтримку податкових органів на всій території округу з посиленням функції методологічної та організаційної роботи її підрозділів.

За основу формування податкових округів, може бути більш сприйнятливим поділ території України на економічні райони. Тим більше, що є наукові публікації в яких пропонується ввести в сучасну систему територіального управління регіональним розвитком, рівень управління саме економічними районами. Це дозволить зміцнити фінансово-економічну базу регіональних влад, забезпечити ефективний менеджмент регіональним розвитком; стимулювати підприємство за рахунок залучення регіонального потенціалу, оптимізувати перерозподільчі процеси в бюджетну систему [3, с. 234].

Як показали дослідження наукових публікацій, між оподаткуванням та соціально-економічним розвитком регіонів існує тісний зв'язок. Тому і на основі економічних районів виділення податкових округів є найбільш прийнятним.

Також існує потреба в перебудові системи забезпечення податкових органів служби всіх рівнів матеріальними і фінансовими ресурсами, а також розробки необхідних нормативів. Зрозуміло, що при визначенні нормативів забезпечення фінансовими та матеріально-технічними ресурсами на державному рівні в відповідності з поставленими завданнями податкова адміністрація повинна діяти в рамках національного законодавчого простору.

Загальні підходи і принципи до їх визначення повинні бути єдині для всіх рівнів. Але необхідно враховувати деякі моменти. По-перше, наявна суттєва різниця потреб в матеріально-технічних і фінансових ресурсах між органами ДПС – регіонального, державного, і місцевого рівнів. По-друге, облік закономірною істотною регіональної диференціації даних нормативів відповідно до завдань, пояснюється суттєвими відмінностями в масштабах розвитку видів економічної діяльності, податкового потенціалу, ВВП та обсягів податконадходжень [4, с. 11-12].

Необхідно відзначити, що матеріально-технічне і фінансове забезпечення діяльності органів ДПС – складний соціально-економічний процес, який не є постійним, залежить від змін в економічній політиці держави і вимагає постійного розвитку, на ряду інших факторів і тому вимагає постійного вдосконалення. Як показує практика діяльності управління в органах ДПС, існуюча система забезпечення матеріально-технічними та фінансовими ресурсами підрозділів вимагає чітко визначених і законодавчо закріплених норм праці, що регламентують оптимально необхідну чисельність персоналу на всіх рівнях управління органами державної податкової служби та впровадження сучасних технологій, а саме: систему управління на принципах бюджетування і управлінського обліку, що дозволить ефективно управляти процесами створення, розподілу, перерозподілу і використання матеріально-технічних і фінансових ресурсів на всіх рівнях діяльності в органах ДПС.

Удосконалення використання матеріально-технічних і фінансових ресурсів підрозділами служб податкової сфери необхідно здійснювати на основі застосування технологій бюджетування. Як експерти державного управління відзначають, найважливішим аспектом бюджетування є те, що цей процес забезпечує кількісне обґрунтування планових показників і наближає управлінський апарат до усвідомлення витрат, пов'язаних з виконанням планів.

Отже, податкова служба продовжує удосконалення своєї структури, яка б відповідала стану соціально-економічного розвитку держави, кожного її регіону, в той чи інший період.

### **Список використаних джерел:**

1. Воронкова О.М. Результати та перспективи модернізації державної податкової служби України [Електронний ресурс]. Національна бібліотека України імені В.І. Вернадського. – Режим доступу: <http://nbuv.gov.ua/>.
2. Офіційний портал Державної фіскальної служби України [Електронний ресурс]: Державна фіскальна служба України. – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/>.
3. Податкова політика України: стан, проблеми та перспективи: монографія / [П. Мельник, Л.Л. Тарангул, С.С. Варналій та ін.]; Під ред. С.С. Варналія. – К.: Знання України, 2008. – 675 с.
4. Тарангул Д.О. Особливості та перспективи модернізації податкової служби України// Науковий вісник національного університету державної податкової служби України (економіка, право). – 2009. – № 2 (45). – С. 11-18.

**Serdiukova O.I., Khrypko I.S.**

*Kharkiv Educational and Scientific Institute  
of SHEI «University of Banking»*

## **AVOIDING AND OVERCOMING TAX PAYMENT PROBLEM**

The tax system is a significant factor affecting the development of the Ukrainian economy. Unfortunately, in today's economic conditions, a phenomenon like tax evasion is not uncommon. As you know, Ukraine's shadow economy ranges from 35-45%, at the same time, this figure in Europe is 5-10% of GDP. This suggests that this tendency is negative and worsens the living conditions of society (increasing property inequality, rising crime, loss of the country's position on the international arena, and increasing corruption) [1]. Therefore, the problem of tax evasion takes a leading position and needs urgent resolution, in particular in Ukraine.

Among the domestic and foreign scientists involved in the development of methods for combating tax evasion, one should note the following: V. Dedekaiev, I. Redka, T. Germanchuk, V. Vishnevskyi, R. Bidnyk, I. Minin, O. Sharikov, Yu. Yakymchuk, A. Vetkin and others. However, the subject under study serves as a reason for emerging discussion issues that require further analysis to improve the tax system of the country.

In the process of economic change in Ukraine, there was a need for identifying tax-related crimes. The shadow economy of our country is growing every year and is, by some estimates, the largest part of GDP, so tax evasion is a driving force that can significantly weaken the Ukrainian economy. Despite the fact that the standard of living increases every year, taxpayers are increasingly trying to avoid paying them. The main factors that determine the emergence of this situation are as follows:

- low level of awareness among taxpayers;
- deterioration of the socio-economic situation of society;
- high rates and excessive taxes;
- significant level of corruption among the rule of law;
- low quality of the legislative base;
- impunity of the judicial branch;
- inefficiency of state management;
- irrational tax structure.

Consequently, the lack of trust between state bodies and taxpayers, high levels of corruption, and the imperfection of the legislative framework are key indicators forcing citizens and business units to evade tax payments. It's common knowledge that honest business is an exception rather than a rule. In each country, there are ways and methods of non-payment of taxes, so it is advisable to consider their implementation in Ukraine in details.

The most extensive tax evasion scheme is the use of offshore. According to the report of the international organization Global Financial Integrity, in the period from 2004 to 2016, about 116 billion dollars were withdrawn from Ukraine, which is approximately 9.4% of GDP each year [3]. No less common is the tax evasion scheme, especially due to the creation of a fictitious tax credit. Despite the fact that this phenomenon has been paid much attention to from the controlling bodies, fraudsters find the opportunity not to pay taxes using «twists»: resale of import VAT paid at the customs. These violations are taken from the budget by 10-12 billion UAH for a year.

Also significant in their size are the schemes that take place at the customs. During 2004–2016 such fraud, such as smuggling and undervaluation of the goods, cost the budget nearly \$ 15 billion every year. In general, according to the calculations of researchers, the state budget each year loses 100-160 billion UAH. [3]. Thus, offshore, fraud with VAT tax credits, «twists» or understatement of profits – these schemes have already been consolidated in the minds of the population and generally do not cause any surprise.

At this stage of development of the tax system, there are many obstacles to solving this problem, as with the growing ways of minimizing tax authorities are not able to exercise adequate control over the timely and complete receipt of funds to the budget. The law lacks the notion of «minimizing taxes», but in practice it is actively implemented when it comes to tax evasion [4].

Thus, it is possible to revive the struggle in this situation only by solving complicated schemes that cannot be seen by the naked eye. This is due to several reasons: firstly, practicality, which is to increase tax revenues to the budget; and secondly, justice is equal before the law; as well as encouragement is support from the public that approves measures to minimize abuses. In the end, it is possible to change the tendency of despair to a better future, but the most important is the belief of the government, which the course of further development of the state depends on.

**References:**

1. Matviychuk K. A. Tinoiva ekonomika v Ukraini iak naslidok unyknennia vid splatu podatkov [Elektronnyi resurs] / K. A. Matviychuk // I Mezhdunarodnaia nauchno-prakticheskaia konferentsiia «Finansovi mekhanizm resheniia globalnykh problem»: predotvrashcheniie ekonomicheskikh krizisov» (September, 20–21-st, 2012). – Rezhym dostupa: [http://www.confcontact.com/2012\\_09\\_21/7\\_matviychuk.htm](http://www.confcontact.com/2012_09_21/7_matviychuk.htm)
2. Kramarenko O. A. Sposoby ukhylennia vid splaty podatkov v Ukraini / O. A. Kramarenko // Nauk. zapysky Nats. Universytetu «Ostrozka Akademiiia» – 2013. – № 23. – P. 165–168.
3. Ofitsiyni sait mizhnarodnoi organizatsii Global Financial Integrity [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.gfintegrity.org>.

**Трифонов В.С., Шебалков Г.О.**

*студенти;*

**Ісхакова О.М.**

*старший викладач,*

*Університет митної справи та фінансів*

**ФІНАНСОВЕ ПРОГНОЗУВАННЯ  
УКРАЇНСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ НА 2018 РІК**

В інформаційному просторі сьогодні як ніколи курсують економічні прогнози на 2018 рік. Спробуємо розібратися в загальній картині ринку, в перспективах і ризиках, які чекають нашу економіку в 2018 році.

У вітчизняної економіки в 2018 році існує безліч ризиків і можливостей. Так, є шанси підвищення рівня інфляції і девальвації гривні, але в той же час, країна може зміцнити відносини з МВФ, залучити іноземних інвесторів і стимулювати розвиток економіки.

Аналітики і Міжнародні інвестиційні банки очікують, що ставка Федерального резервного банку буде піднята в кілька разів, до значення від 2,2% до 2,5%. В принципі, в рамках цього коридору вибудовується аналітика і прогноз сировинних ринків, валютних ринків.

А що буде, якщо ставка виросте більше? Америка зараз вибудовує дуже цікаву прагматичну політику, залучаючи або повертаючи інвестиції назад в американську економіку. Вони націлені на посилення своєї економіки в рамках території Америки. І підвищення облікової ставки безпосередньо впливає на вартість долара. А вартість долара безпосередньо впливає на зниження вартості сировинних ресурсів. Половина українського ВВП – це експорт сировинних ресурсів, 80% українського експорту – це сировинні ресурси.

Серйозна ситуація із зовнішніми боргами. У найближчі п'ять років Україні потрібно виплатити понад 40 млрд доларів, за оцінками Пайовий інвестиційний фонд. У 2018 році виплати за зовнішніми зобов'язаннями складуть 6,5 млрд доларів.

Таким чином, щоб не потрапити в зону ризику, Україні не обійтися без співпраці з Міжнародним валютним фондом, тому що без кредитів МВФ стрімко зростає можливість падіння резервів нижче критичного рівня і девальвації гривні до 35-49 грн за долар.

Внутрішні ризики для вітчизняної економіки не змінюються з року в рік. Рівень інфляції, девальвація гривні і дефіцит держбюджету продовжує бути на високому рівні.

Отже, внутрішні ризики для Української економіки:

- темпи зростання інфляції в 2018 р очікуються вище, ніж закладено в бюджеті. Однією з причин зростання інфляції може стати повторне підвищення мінімальної заробітної плати і пенсій, що, на думку експертів, не прив'язане до економічного зростання, а тому може викликати інфляцію;

- середньорічний курс в ПФ очікують приблизно 29,6 грн, правда, часом курс може вирости до 31 і 32 грн.;

- ймовірність зростання дефіциту бюджету аналітики оцінюють в 80%, тому що щорічно до держбюджету закладаються доходи від приватизації, причому в досить серйозних масштабах, але великої приватизації за останнім часом так і не відбулося, звідси і дірки в бюджеті;

- очікуються і складності в роботі з МВФ через невиконання поставлених зобов'язань.

Можливості української економіки на 2018 році. Крім ризиків і викликів, які не оминуть Україну стороною, є також маса позитивних можливостей для вітчизняної економіки в 2018 р.

Один з позитивних моментів – це продовження співпраці з МВФ. Якщо воно продовжиться, в 2018 році Україна може отримати 3,5 млрд доларів траншу, що допоможе стабілізувати курс гривні і успішно виплатити зовнішні борги.

Як було сказано вище, в 2019 р. закінчується мораторій на виплату боргу приватним власникам українських облігацій, до того ж, це як раз рік парламентських і президентських виборів. Саме тому, 2018 р найбільш комфортний для переговорів про реструктуризацію зовнішнього боргу і відстрочки платежів.

За прогнозами експертів, якщо в 2018 році буде завершена судова реформа і реформа енергетичного сектора, проведена прозора приватизація, прийнятий закон про заміну податку на прибуток, податком на виведений капітал, знятий мораторій на продаж сільськогосподарської землі і створені умови для запуску спеціальних економічних зон, це дозволить залучити в Україну додатково 2-3 млрд доларів зовнішніх інвестицій, а в 2019–2020 рр. – 7-13 млрд.

Ще один вектор для розвитку – це модернізація транспортної інфраструктури. Транспортна інфраструктура в країні зношена на 70-90%, що обмежує можливості експорту продукції і транзиту. Загальна потреба в інвестиціях на 2018 р оцінюється в 6,5-8 млрд доларів. За оцінками UIF, 1 долар інвестицій в інфраструктуру дає 2-3 долари приросту номінального ВВП, а створення одного робочого місця в транспортному секторі призводить до створення шести робочих місць в інших секторах.

Як вже говорилося, прозора приватизація дозволить компаніям залучати додатковий інвестиційний ресурс. На 2018 р запланована досить масштабна приватизація, якщо вона здійсниться, це істотно поліпшить економічний стан країни і не дасть вирости дефіциту бюджету.

Експерти також додають, що розвиток підприємництва та формування нових інститутів допоможе стимулювати експорт, зменшити ризики для іноземних інвесторів і збільшити внутрішнє споживання на 10-12% в рік.

Сьогодні Україна знаходиться на переломному етапі свого існування. З одного боку, країна опинилася на межі економічної кризи, яка може остаточно надломити її суверенітет і незалежність, з іншого боку – сьогодні ми маємо абсолютну підтримку світової спільноти в наших євроінтеграційних прагненнях, а ЄС, США і МВФ готові виділити значні фінансові ресурси на проведення модернізації держави.

Для того щоб зміцнити економіку України, передусім, треба відійти від нинішньої моделі програмування економічної політики, коли реалізація якихось завдань була самоціллю. Так трапилося з Податковим кодексом. Його прийняття було пріоритетним завданням, хоча ключовим завданням мало б бути створення соціально справедливої та сприятливої для бізнесу податкової системи.

Наразі Україні потрібно взяти на озброєння європейський підхід до планування економічної політики. Він базується на тому, що цільовими орієнтирами планів дій обмежена кількість чітко виписаних кроків, спрямовані на досягнення обмеженого переліку цілей.

### **Список використаних джерел:**

1. Lb.ua [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://lb.ua/economics/2017/12/26/385148\\_makrouroven\\_kakoy\\_ekonomika.html](https://lb.ua/economics/2017/12/26/385148_makrouroven_kakoy_ekonomika.html).
2. Український союз промисловців і підприємців [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://uspp.ua/yakimi-mayut-buti-persh%D1%96-kroki-uryadu-dlya-pokrashhennya-b%D1%96znes-kl%D1%96matu-ukra%D1%97ni.html>.
3. Юрій С.І., Федосов В.М. Фінанси / С.І. Юрій, В.М. Федосов // Київ, 2012.

## **МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ**

**Курінна Д.В., Курінна В.В.**

*студенти;*

**Беркут О.В.**

*старший викладач,*

*Університет митної справи та фінансів*

### **ВИКОРИСТАННЯ МОДЕЛІ ТРАНСПОРТНОЇ ЗАДАЧІ ДЛЯ ВИЗНАЧЕННЯ ОПТИМАЛЬНОГО ПЛАНУ ПЕРЕВЕЗЕНЬ ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА**

У економічних дослідженнях математичне моделювання має широке застосування. Прийняття рішень всебічних завдань в більшості сферах ґрунтується на оптимізації складної сукупності залежностей, описаних математично за допомогою лінійного програмування. Важливе та особливе місце в економіці та серед спеціальних моделей лінійного програмування займає транспортна задача і широко використовується на транспорті і в промисловості.

Транспортна задача – є однією з розповсюджених задач лінійного програмування. Її ціль – розробка найбільш оптимальних та раціональних шляхів і методів транспортування певних обсягів ресурсів від постачальників до споживачів, для того щоб знизити затрати на перевезення. Її також можна застосовувати при виникненні деяких практичних ситуацій, пов'язаних з управлінням запасами, складанням змінних графіків, призначенням службовців на робочі місця та ін. Особливе значення вона має в організації раціональних поставок, важливих вантажів, а також в оптимальному плануванні вантажопотоків і роботі різних видів транспорту [1].

Існують такі методи складання опорного плану транспортної задачі:

- метод північно-західного кута;
- метод мінімальної вартості;
- метод подвійної переваги;
- метод апроксимації Фогеля.

Ідея методу північно-західного кута полягає в тому, що заповнення таблиці перевезень транспортної задачі починається з лівого верхнього (північно-західного) кута. Метод північно-західного кута є найпростішим, однак і найменш ефективним. Тому що отримане рішення транспортної задачі, швидше за все, виявиться не оптимальним, оскільки в ньому не враховуються ціни доставки.

Ідея методу мінімальної вартості полягає в тому, що на кожному кроці заповнюють клітинку таблиці, яка має найменшу вартість перевезення

одиниці продукції. Такі дії повторюють доти, доки не буде розподілено всю продукцію між постачальниками та споживачами. Даний метод відрізняється від методу північно-західного кута тільки порядком заповнення клітин транспортної таблиці. На кожному кроці методу заповнюється не викреслена клітина, якій відповідає найменше значення транспортних витрат. Тому в більшості випадків при використанні методу мінімального елемента отримуємо більш економічний опорний план у порівнянні з методом північно-західного кута.

Ідея методу подвійної вартості полягає в тому, що перед початком заповнення таблиці необхідно позначити будь-якими символами клітинки, які містять найменшу вартість у рядках, а потім – у стовпчиках. Таблицю починають заповнювати з клітинок, позначених двічі (які містять вартості, що є мінімальними і в рядку, і в стовпчику). Далі заповнюють клітинки, позначені один раз (що містять мінімальні вартості або в рядку, або в стовпчику), а вже потім – за методом мінімальної вартості. Застосування для побудови опорного плану даного методу уможлиблює отримання найменшого у зіставленні з розглянутими вище значення цільової функції. Отже, такий план є найближчим до оптимального.

Ідея методу апроксимації Фогеля полягає в тому, що на кожному кроці визначають різницю між двома найменшими вартостями в кожному рядку і стовпчику транспортної таблиці. Даний метод побудови опорного плану враховує не лише маршрути з мінімальними витратами перевезень продукції, але й співвідношення витрат у рядку чи стовпчику, тобто розраховується на скільки, може збільшитися вартість постачання на наступних кроках процедури, якщо не здійснити на поточному кроці постачання в клітину з мінімальною вартістю. Метод апроксимації Фогеля дає змогу, особливо для задач великих розмірностей, скласти найкращий опорний план [2].

Метою нашого дослідження є визначення оптимального плану перевезень продукції від кожної фабрики до замовників, що мінімізує загальну вартість транспортних послуг (на прикладі вигаданого підприємства).

Компанія «Локос», яка контролює три фабрики «Ален», «Сван» та «Вігма», котрі здатні виготовляти відповідно 150, 60 та 80 тис. од. продукції щотижня. Вона уклала договір із чотирма замовниками »Марита», «Прованс», «Пригма», «Мелонд», яким потрібно щотижня доставляти відповідно 110, 40, 60 та 80 тис. од. продукції. Вартість транспортування 1000 од. продукції замовникам з кожної фабрики наведена в таблиці 1:



Таблиця 1

Фабрики	Вартість виробництва і транспортування 1000 од. продукції замовнику			
	B <sub>1</sub>	B <sub>2</sub>	B <sub>3</sub>	B <sub>4</sub>
A <sub>1</sub>	4	4	2	5
A <sub>2</sub>	5	3	1	2
A <sub>3</sub>	2	1	4	2

Нам потрібно визначити для кожної фабрики оптимальний план перевезення продукції до замовників, що мінімізує загальну вартість виробництва і транспортних послуг.

Оптимальний план задачі знайдемо за допомогою табличного процесору Excel (рис. 1, 2).

R1		f <sub>x</sub>				
A	B	C	D	E	F	
1	Фабрика	Вартість виробництва і транспортування 1000 од. продукції замовнику				Запаси, тис.од.
2		B1	B2	B3	B4	
3	A1	4	4	2	5	150
4	A2	5	3	1	2	60
5	A3	2	1	4	2	80
6	Попит, тис.од.	110	40	60	80	
7						
8						
9	Фабрика	Вартість виробництва і транспортування 1000 од. продукції замовнику				Запаси, тис.од.
10		B1	B2	B3	B4	
11	A1	0	0	0	0	150
12	A2	0	0	0	0	60
13	A3	0	0	0	0	80
14	Попит, тис.од.	110	40	60	80	0
15						

Рис. 1. Вхідні дані

F14		f <sub>x</sub> =СУММПРОИЗВ(В3:Е5;В11:Е13)				
A	B	C	D	E	F	
1	Фабрика	Вартість виробництва і транспортування 1000 од. продукції замовнику				Запаси, тис.од.
2		B1	B2	B3	B4	
3	A1	4	4	2	5	150
4	A2	5	3	1	2	60
5	A3	2	1	4	2	80
6	Попит, тис.од.	110	40	60	80	
7						
8						
9	Фабрика	Вартість виробництва і транспортування 1000 од. продукції замовнику				Запаси, тис.од.
10		B1	B2	B3	B4	
11	A1	90	0	60	0	150
12	A2	0	0	0	60	60
13	A3	20	40	0	20	80
14	Попит, тис.од.	110	40	60	80	720
15						

Рис. 2. Розв'язок

За оптимальним планом перевезень замовник «Марита» отримує 90 тис. од. продукції від фабрики «Ален» та 20 тис. од. – від «Вігма». «Прованс» задовольняє свій попит за рахунок виробництва та перевезення 40 тис. од. продукції з фабрики «Вігма», «Пригма» – за рахунок 60 тис. од. продукції з фабрики «Ален» та «Мелонд» отримує 60 тис. од. продукції від фабрики «Сван» та 20 тис. од. – від «Вігма». При цьому загальна вартість виробництва та транспортування всієї продукції є найменшою і становить 720 ум. од.

### **Список використаних джерел:**

1. Наконечний С.І. Н-22 Математичне програмування: навч. посіб. / С.І. Наконечний, С.С. Савіна. – К.: КНЕУ, 2003. – 452 с.
2. Розв'язування задач лінійного програмування [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.vevivi.ru/best/Rozvyazannya-zadach-lninogo-programuvannya-ref193370.html>.

**Трифонов В.С., Шебалков Г.О.**

*студенти;*

**Рудянова Т.М.**

*доцент,*

*Університет митної справи та фінансів*

## **ЗАСТОСУВАННЯ ТРАНСПОРТНИХ ЗАДАЧ В ЕКОНОМІЦІ**

Транспортна задача – математична задача лінійного програмування спеціального вигляду про пошук оптимального розподілу однорідних об'єктів з акумулятора до приймачів з мінімізацією витрат на переміщення. Завдання вважається досягнутою, якщо потрібний товар необхідної якості і в необхідній кількості доставляється в потрібний час і в потрібне місце з мінімальними витратами.

Зважаючи на складність економіки для її модельного опису використовуються різні підходи, одним з яких є лінійне програмування. Лінійне програмування відіграє особливу роль в зменшенні транспортних витрат підприємства. Це є актуальним питанням в умовах ринкової економіки, коли будь-які витрати повинні бути мінімізовані, адже тоді витрати покриваються меншою частиною прибутку, а також дозволяють знизити собівартість продукції на ринку, що робить підприємство більш конкурентоспроможним [1].

Для вирішення транспортних завдань розроблений спеціальний метод, який має такі етапи:

1. Знаходження початкового опорного рішення.
2. Перевірка цього рішення на оптимальність.
3. Перехід від одного опорного рішення до іншого.

Існують наступні методи вирішення транспортних завдань.

1. Метод північно-західного кута полягає в тому, що на кожному етапі ліва верхня (тобто північно-західна) клітина заповнюється максимальним числом. Заповнення триває до тих пір, поки на одному з кроків не вичерпаються запаси і не задовольняють всі потреби.

2. Метод потенціалів рішення. Визначають систему з  $m_1$  лінійних рівнянь з  $(m + n)$  невідомими, що має незліченну безліч рішень; для її визначеності одному невідомому надають довільне значення (зазвичай альфа рівне 0), тоді всі інші невідомі визначаються однозначно.

3. Метод мінімального елемента полягає в заповненні на кожному кроці таблиці тієї клітини, якій відповідає найменше значення, а в разі наявності кількох однакових тарифів заповнюється будь-який з них.

4. Метод апроксимації Фогеля. По всіх рядках і стовпцях таблиці знаходиться різниця між мінімальними тарифами (рядок або стовпець з найбільшою різницею є кращим). У межах обраної рядки (стовпці) знаходиться осередок з найменшим тарифом, на яку записують відвантаження. Рядки постачальників, які повністю вичерпали можливості по відвантаженню, і стовпці споживачів, потреби яких задоволені, викреслюються [2]. Розглянемо приклад транспортної задачі:

При заданих обсягах вантажу в пунктах відправлення і потреби в пунктах призначення визначити оптимальний план переміщення вантажу від відправника до споживача.

Початкові дані:

Запас вантажу в  $i$ -му пункті відправлення  $a_i$ :  $a_1 = 30, a_2 = 15, a_3 = 25$ . Потреба  $j$ -го пункту призначення у вантажі  $b_j$ :  $b_1 = 20, b_2 = 5, b_3 = 45$ . Матриця тарифів (вартість перевезення одиниці вантажу)  $C_{i,j}$ :

Таблиця 1

$(C_{i,j})_{m \times n} =$	<b>споживачі \ постачальники</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>
	1	10	20	30
	2	30	10	20
	3	5	15	10

Заповнення таблиці починається з її північно-західного кута, т. Е. Клітини з невідомим  $x_{11}$ . Перша база  $A_1$  може повністю задовольнити потребу першого замовника  $B_1$  ( $a_1 = 30, b_1 = 20, a_1 > b_1$ ). Вважаючи  $x_{11} = 20$ , вписуємо це значення в клітку  $x_{11}$  і виключаємо з розгляду перший стовпець.

Таблиця 2

	$B_1$	$B_2$	$B_3$		
$A_1$	10	20	30	30	10
	20				
$A_2$	30	10	20	15	
$A_3$	5	15	10	25	
	20	5	5	70	
	0				

На базі  $A_1$  залишається змінений запас  $a_1 = 10$ . У решті нової таблиці з трьома рядками  $A_1, A_2, A_3$  і двома стовпцями  $B_2, B_3$ , північно-західним кутом буде клітка для невідомого  $x_{12}$ . Перша база з запасом  $a_1 = 10$  може повністю задовольнити потребу другого замовника  $B_2$ , ( $a_1 = 10, b_2 = 5, a_1 > b_2$ ). Вважаємо  $x_{12} = 5$ , вписуємо це значення в клітку  $x_{12}$  і виключаємо з розгляду другий стовпець.

Таблиця 3

	$B_1$		$B_2$		$B_3$			
$A_1$		10		20		30	30	5
	20		5					
$A_2$		30		10		20	15	
$A_3$		5		15		10	25	
	20		5		5		70	
	0		0					

У решті нової таблиці з трьома рядками  $A_1, A_2, A_3$  і одним стовпцем  $B_3$  північно-західним кутом буде клітка для невідомого  $x_{13}$ . Тепер третій замовник  $B_3$  може прийняти весь запас з базис  $A_1$  ( $a_{13} = 5, b_3 = 45, a_{13} < b_3$ ). Вважаємо  $x_{13} = 5$ , вписуємо це значення в клітку  $x_{13}$  і виключаємо з розгляду перший рядок. У замовника з  $B_3$  залишилася ще не задоволена потреба  $b_3 = 40$ .

Таблиця 4

	$B_1$		$B_2$		$B_3$			
$A_1$		10		20		30	30	0
	20		5		5			
$A_2$		30		10		20	15	
$A_3$		5		15		10	25	
	20		5		5		70	
	0		0		40			

Тепер переходимо до заповнення клітин для невідомого  $x_{23}$  і  $x_{33}$ . Потреби  $B_3$  будуть повністю задоволені базами  $A_2$ , і  $A_3$ . Виключаємо третій стовпець.

Таблиця 5

	$B_1$		$B_2$		$B_3$			
$A_1$		10		20		30	30	0
	20		5		5			
$A_2$		30		10		20	15	
					15			
$A_3$		5		15		10	25	
					25			
	20		5		5		70	
	0		0		0			

План складений. Базис утворений невідомими  $x_{11}$ ,  $x_{12}$ ,  $x_{13}$ ,  $x_{23}$ ,  $x_{33}$ . Правильність складеного плану легко перевірити, підрахувавши суми чисел, що стоять в заповнених клітках по рядках і стовпцях [3].

Загальний обсяг перевезень в тонно-кілометрах для цього плану складе:

$$S = 20 \cdot 10 + 5 \cdot 20 + 5 \cdot 30 + 15 \cdot 20 + 25 \cdot 10 = 1000.$$

За допомогою транспортної задачі можна моделювати численні практичні процеси. В першу чергу, це моделювання переміщення продукції від виробника до споживача. При цьому оптимальне переміщення настає при мінімумі витрат на переміщення. У той же час транспортна задача використовується для вирішення завдань, в яких переміщення як такого немає. Кожне підприємство має на меті скорочення транспортних витрат, а одним із шляхів скорочення витрат на перевезення є скорочення транспортної роботи. У даній роботі було показано використання методу північно-західного кута в рішенні класичної транспортної задачі, який допомагає визначити оптимальну роботу для заданого плану перевезень.

### Список використаних джерел:

1. Бондаренко В.А., Цыплакова О.Н. Условия формирования математической культуры у студентов экономических направлений // Аграрная наука, творчество, рост. Ставрополь, из-во «АГРУС», 2013 г. Т. 1, Ч. 1. С. 286.
2. Невидомская И.А. Математическое моделирование экономических ситуаций на основе выбора оптимальной стратегии по управлению бизнесом // Сб. науч. статей по материалам III Всероссийской конференции. Ставрополь, 2010. С. 165-169.
3. Долгополова А.Ф., Гулай Т.А., Литвин Д.Б. Особенности применения методов математического моделирования в экономических исследованиях // Kant: Экономика и управление. 2013. № 1. С. 62-66.

## МАРКЕТИНГ

**Koval V.O.**

*Student,*

*Scientific Advisor: Serdiukova O.I.*

*Assistant Professor,*

*Kharkiv Educational and Scientific Institute  
of SHEI «University of Banking»*

### **MARKETING AS A CONCEPT OF MANAGING A MODERN ENTERPRISE**

The topic of marketing nowadays is quite significant. All countries of the world, all manufacturers and implementers should have their own marketing program, because in a world where there is competition for the consumer, we have the smallest detail to evaluate the whole situation in any market from many possible ones. It is with the advent of a market-oriented economic system that marketing is gaining the highest popularity and the need for its application.

Marketing – a complex system of organization of production and marketing of products – focused on meeting the needs of specific consumers and making a profit is based on research and market forecasting, studying the internal and external environment of the enterprise, developing strategies and tactics of behavior in the market through marketing programs. These programs include measures aimed at improving the product and its range, studying buyers, competitors and competition, ensuring price policy, creating demand, promoting sales and advertising, optimizing the channels of commodity turnover and marketing, organizing technical services and expanding the range of services [1, p. 26].

The role of marketing in the enterprise is quite important nowadays. After all, marketing explores the entire situation on the market, which allows us to choose those products that are most popular and generally have demand in the market, determine the most attractive price for both the buyer and for us, and usually set the level of supply of goods that is in line with demand, which belongs to the key characteristics of developed economies [2].

In order to make sales and production of any company be satisfactory, it is necessary to conduct a very effective marketing program, which will enable to achieve this goal.

To achieve its goal in the market, the company develops a strategy and tactics of marketing. The marketing strategy includes the following key solutions: the composition and volume of products to be offered on the market, the development of new products, forms and methods of advertising, delivery and marketing of products, prices for products. Implementation of marketing strategy is carried out by making specific operational decisions on various issues that can be called marketing tactics [3].

Strategy and tactics of marketing are based on the study of the market, its constant analysis and structuring. The market from the position of marketing activity is considered as a set of real and potential buyers of goods. The main indicator of the market for the seller is the demand for its products, that is, the need for it.

For the company in all areas of the market the same marketing units are as follows: products, price, advertising, channels and its promotion. All these units should be analyzed and compared to market indicators in order to effectively use them.

Marketing plays an important role in the Ukrainian economy in the conditions of the formation and development of market relations. This necessitates the use in marketing of business decisions, extraordinary approaches, which are based on in-depth market research and consumer needs. Today, marketing for an entrepreneur is an effective tool that allows you to choose the right effective way of operating in conditions of instability, unpredictability of the external environment. Ignoring marketing principles in practice necessarily leads to the loss of competitive positions of the enterprise and the commitment of its consumers, and as a result – to reduce sales volumes and profitability. The marketing tool is used in various sectors of the economy, in various fields of business, so marketing is today the business philosophy.

In front of each company that starts to issue products or services, first of all, there are a number of tasks, as what to produce, how and for whom. The effective way of goods for the national consumer lies through its testing on the world market. Only the international recognition of the product, that is, its conformity to international standards and models, is a guarantee of successful satisfaction of the inquiries of domestic buyers. In western markets, the buyer often has to wonder why the company in the country X offers goods to us when we have our own manufacturers. With such a bias it is often found in the Eastern Europe in the markets of developed countries. On the other hand, in the markets of the Eastern Europe, Western firms deal with a situation that could be called hypnosis when it is enough for the product to have a Western brand for instant gaining confidence [4].

The American version of marketing suggests that consumer inquiries are important, but they should be taken into account in order to achieve the company's «organizational goals»: for the sake of them, persuade and persuade potential buyers and manipulate them. When marketing in the Japanese version is «the common sense of the user and the satisfaction of his desires at the same level as the manufacturer would satisfy their own desires» [14].

In American marketing, the main tactic is the arrangement and persuasion of a potential buyer, in Japanese – serving the buyer through goods and services. Japanese specificity is expressed in closer contact with the consumer and ingenuity in the methods. Japanese business wisdom says: leave the client happy, be grateful and honest with his partners, and make a profit for the job. Profit is not a goal; it arises as a result of the mission. While in traditional marketing – profit is the goal, and consumer satisfaction is an instrument of its achievement. The activity of foreign enterprises is increasingly showing a tendency for profit not due to price changes (in terms of increase or decrease), but due to strengthening positions in the market of delivery of high-quality services. The foreign buyer in many cases prefers quality, not price. Moreover, the latter is «in a narrow corridor of price freedom,»

that is, it has a fairly stable character. Such an approach in the activities of foreign firms prevails. It targets them with a thorough study of today's and more promising demand for high-quality services. This is precisely the priority direction of gaining market power and profit [3].

According to the European Marketing Association, in Ukraine about 40% of the population is in one way or another connected with marketing activities. However, for the most part, this activity is carried out in the absence of professional knowledge, and sometimes even without awareness of its meaning and content. According to experts, the lack of timely identification of consumer needs in Ukraine is a major cause of unnecessary costs and excessive marketing efforts in the sale of unnecessary goods and services. As a result, more money is spent on advertising and sales organization. Ukrainian enterprises should pay attention to Japanese marketing specifics. Against this background, the key features of marketing in Ukraine should be of initiative, speed and customer satisfaction. That is, modern marketing in Ukraine should be based on fast, flexible planning of initiatives, in the center of which should always be a client. Thus, studying the practice of marketing activities abroad and the adapted implementation of the most successful and effective solutions to it is a prerequisite for the further development of modern Ukrainian enterprises on the way of stabilizing economic development and moving towards a market economy [5].

### **References:**

1. Girchenko T. *Marketynh: Navchalnyi posibnyk dlia studentiv vyshchikh navchalnykh zakladiv* / Tetiana Girchenko, Olena Dubovik; Min-vo osvity I nauky Ukrainy, Natsionalnyi bank Ukrainy, Lvivskyi bankivskyi instytut. – K.: INKOS: Tsentr navchalnoi literatury, 2007. – 254 p.
2. Leskiv S.R., Bochko O. Yu. *Etimologiiia poniattia «vnutrishnii marketynh» ta vzaiemozviazok iz zovnishnim marketynhom pidpriemstva* / S.R. Leskiv, O.Yu. Bochko // *Ekonomika ta derzhava*. – 2014. – № 11 – P. 94–96.
3. *Marketingovi aspekty upravlinnia innovatsiinym rozvytkom: monografiia* / za red. D.E.N., professora S.M. Illiashenka. – Sumy: TOV «Drukarskyi dim «Papyrus», 2014. – 480 p. *Zakon Ukrainy «Pro Antimonopolnyi komitet Ukrainy» (1992)*.
4. Pesotska Ie. V. *Marketynh poslug*. – SPb.: Vydavnytstvo «Piter», 2000.
5. Tielietov O.S. *Usloviia I predposylki razvitiia marketinga obrazovaniia v stranakh s transformatsionnoi ekonomikoi* / O.S. Tielietov, S.G. Tielietova // *U kol. Monografii marketing osvutnykh poslug* // za zag. red. D.E.N., prof. O.V. Prokopenko, 2016. – P. 7-16.



**Щербік О.В.**

*студентка,*

*Науковий керівник: **Морохова В.О.***

*кандидат економічних наук, професор,*

*Луцький національний технічний університет*

## **КУЛХАЛТИНГ ЯК ІННОВАЦІЙНИЙ ІНСТРУМЕНТ ДОСЛІДЖЕННЯ МАРКЕТИНГОВИХ ТРЕНДІВ СУЧАСНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

На сучасному етапі розвитку економіки, умови функціонування ринку характеризуються гострою конкуренцією та вимагають постійної модернізації бізнес-процесів та використання інноваційних технологій [1]. Процес задоволення потреб сучасних споживачів ускладнюється. Для того щоб не втратити своїх ринкових позицій і залишатися конкурентоспроможними компаніям необхідно випереджати своїх конкурентів у пошуку і формуванні споживчих уподобань.

При цьому, як зазначають Єрковіч Є. Д. та Малинка О. Я. [2], актуальним залишається не лише використання маркетингових досліджень у діяльності підприємств, а й передбачення та аналіз майбутніх тенденцій і трендів, що, у свою чергу, встановлює коло завдань, які допоможе вирішити кулхантинг.

Як вважають окремі дослідники [3, с. 79] головним об'єктом дії маркетингових маніпуляцій є споживач, його поведінка і модифікація цієї поведінки на користь підприємства з максимальним врахування інтересів споживача.

Однак, реальна практика дає зрозуміти, що сучасні споживачі скептично налаштовані до багатьох маркетингових активностей.

Дослідження Яцишиної Л. К. та Волкович А. Р. [4] підтверджують, що процес привернення уваги та утримання купівельної цікавості споживачів ускладнюється. Навіть лідери ринку не завжди можуть бути абсолютно впевненими в надійності своїх ринкових позицій. В нинішніх умовах стрімкого розвитку ринку дедалі складніше стає дослідити попит, сформулювати чітке уявлення про вподобання споживачів та здійснити ефективний маркетинговий вплив на них.

Стосовно походження та трактування сутності поняття кулхантинг існують різні точки зору. Так, в Карпінської Ю. читаємо, що термін *coolhunting* (від англ. «cool» – класний, крутий і *hunting* – полювання) перекладається як «полювання на крутизну». Він з'явився на початку 90-х років ХХ ст., був підхоплений користувачами Інтернету і надійно закріпився як ідентифікатор сфери діяльності нової генерації маркетологів, завданням яких став пошук нових тенденцій і прогнозування трендів. Кулхантери відслідковують паростки нових явищ, які зароджуються в масах, і надають індустрії інформацію про них.

Хмарська І. А. [6] зазначає, що кулхантинг, часто асоціюється з фешн-індустрією, для якої працюють і підприємства легкої промисловості, однак він має великий маркетинговий потенціал і для масових ринків в інших

категоріях, таких як телекомунікації, транспорт, FMCG, медіа – скрізь, де присутні споживачі з активною життєвою позицією, причому результати кулхантингу є корисними як для транснаціональних, так і для локальних компаній.

Аналізуючи тенденції розвитку кулхантингу в Україні, можна виділити основні його напрямки, тобто те, що можна ідентифікувати, як суттєву цінність. Одним з таких напрямків є тенденція «пошук сьогодення». Відповідно до цього, дійсно вагомими вважаються ті речі або явища, які надають можливість творити щось важливе, наприклад, займатися волонтерською діяльністю, благодійністю, спонсорством, створювати та розвивати нові соціальні проекти.

В Україні вивченням споживчих трендів і трендів у сфері маркетингових комунікацій займається трендвотчингове агентство InTrends, що входить у групу маркетингових агенств IRS group [6]. У процесі досліджень Топ-10 «Україна 2013–2014: Тренди в маркетингу й рекламі» трендвотчингові агенства звернулися до українських експертів у сфері маркетингу й реклами з метою визначення ключових тенденцій, з урахуванням яких буде розвиватися ринок в перспективі. У результаті дослідження були виявлені базові тренди, які враховують кризову ситуацію, що склалася в Україні. До таких трендів віднесено: digital age; жага результату; екосимволіка; 1-to-1 marketing; раціональність; базові цінності; інновації; миттєве задоволення; формування лояльності; вірусний і партизанський маркетинг; додаткова цінність товару; спостереження за змінами настрою споживача. Так, зважаючи на кризовий стан не лише України, але й ринку маркетингових комунікацій і підприємств в цілому, ці тренди стають дедалі більш затребуваними і набувають нового змісту.

На думку Масиенко Ю. [7], організація кулхантингового дослідження вимагає ретельної підготовки і не потребує розгорнутої ресурсної бази – так, як при звичайних маркетингових дослідженнях. Кулхантинговий проект пропонується реалізувати в чотири основні етапи: 1) постановка мети та цілей; 2) пошук кулхантерів; 3) проведення польового дослідження; 4) узагальнення та аналіз зібраних матеріалів та їх інтерпретація. Змістовно кулхантинг відповідає на питання: як в досліджуваній області відрізняється «cool» від не «cool»; які зовнішні характеристики «cool» для продуктів в досліджуваній області; які характеристики дозволять додати аспект «cool» до існуючого бренду, як він може «поліпшити» навколишній світ, яку нову або існуючу «цінність втілити».

Отже, кулхантинг – сучасна і відносно молода маркетингова течія і тому маловідома. Але з кожним роком кількість кулхантингових агенцій та напрямків зростає. Адже володіючи інформацією про те, що буде в майбутньому, які продукти стануть найбільш затребуваними та яка культура стане лідером молодіжних тенденцій, можна заздалегідь до цього підготуватися. А попередня підготовка, як відомо, дає найбільші конкурентні переваги.

### Список використаних джерел:

1. Мозгова В.Г. Інструменти Internet-маркетингу та їх переваги для сучасних українських підприємств / В.Г. Мозгова // Ефективна економіка. – 2013. – № 10. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=2429>.
2. Єрковіч Є.Д. Кулхантинг як метод дослідження нових трендів / Є.Д. Єрковіч, Малинка О.Я. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://core.ac.uk/download/pdf/84122651.pdf>.
3. Хмарська І.А. Тенденції розвитку підприємств легкої промисловості України: маркетинговий підхід / І.А. Хмарська // Актуальні проблеми та перспективи розвитку маркетингового управління: тези доповідей Всеукраїнської наукової конференції молодих учених та студентів (м. Київ, 14 листопада, 2014 р.). К.: КНУДТ, – 2014. С. 79.
4. Яцишина Л.К. Інноваційні технології в системі маркетингових комунікацій / Л.К. Яцишина, А.Р. Волкович // Ефективна економіка. – 2014. – № 3. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=2839>.
5. Карпинская Ю. Тренды в маркетинге и рекламе / Ю. Карпинская, С. Кузьменко, И. Любарский // Маркетинг и реклама. – 2009. – № 78. – С. 46-50.
6. Хмарська І. А. Інноваційні тренди на ринку маркетингових комунікацій та їх вплив на діяльність підприємств легкої промисловості України [Текст] / І. А. Хмарська // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2018. – № 21. – С. 434-441.
7. Масиенко Ю. Кулхантинг: ищем вдохновение и делаем мир лучше / Ю. Масиенко. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://factum-ua.com/press/publications/116/>.

## ПУБЛІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ТА АДМІНІСТРУВАННЯ

**Паливода Т.В.**

*головний спеціаліст відділу правової роботи  
управління правового забезпечення,  
Міністерство культури України*

### СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ КНИГОВИДАВНИЧОЇ ГАЛУЗІ В УКРАЇНІ

В сучасних умовах з метою збереження від еміграції і розвиток людського інтелектуального та культурного потенціалу України, книговидавнича галузь слугуватиме інноваційним та креативним підходом подолання матеріальної і духовної кризи людини в державі. Відповідно, пропонуємо власну узагальнену розробку стратегії розвитку книговидавничої галузі в Україні, що складається із таких етапів.

Етап 1. Аналізування чинників впливу на розвиток книговидавничої галузі в Україні.

Так, основними зовнішніми чинниками впливу можуть бути:

глобалізація;

безпека в державі;

політична заангажованість в державі;

висока іноземна конкуренція на вітчизняному книговидавничому ринку через державні податкові утиски вітчизняних виробників та розповсюджувачів книг;

масова пропаганда альтернативних засобів розваг;

правові колізії та прогалини у вітчизняному законодавстві;

еміграція талановитої молоді за кордон;

низький розвиток вітчизняного поліграфічного машинобудування;

низький рівень вітчизняного редакційно-видавничого та поліграфічного обладнання;

обмеженість щодо застосування різноманітних інноваційних технологій;

високий рівень митних платежів;

та інші.

До внутрішніх чинників вітчизняної книговидавничої галузі можна віднести такі показники розвитку як:

чисельність фахівців зайнятих у галузі;

обсяг виробництва видавничої продукції у паперовому та електронному вигляді;

обсяг реалізації на вітчизняному ринку;

обсяг експорту;

обсяг реалізації перекладених книг з української на іноземні мови;

обсяг реалізації перекладених книг з іноземних мов на українську мову;

обсяг перевидання української та світової класики українською мовою;  
обсяг виробництва і реалізації навчальної, наукової, пізнавальної та дитячої літератури;  
та інші.

Етап 2. Планування книговидавничої галузі на основі логістичного процесу «виробництво – збут».

Варто зазначити, що від якісного підходу (інноваційних методів та технологій до читацької аудиторії) при формуванні і реалізації логістичного процесу «виробництво – збут» залежатиме успіх і добробут держави.

Так, важливим питанням на сьогодні є залучення іноземних інвестицій у книговидавничу галузь. Тому процес планування необхідно формувати та реалізовувати спочатку як короткострові плани і поступово переходити до довгострокових планів на 5-10 років.

Етап 3. Організування книговидавничої галузі в Україні.

Організування книговидавничої галузі в Україні пропонуємо формувати на двосторонній основі. А саме, з одного боку структуру книговидавничої галузі України варто формувати розгалуженою, що включатиме невеликі видавничі групи та медіа підприємства, розвиток вітчизняного медіаконцерну з виходом на міжнародний ринок, що об'єднував би книжкові, газетні журнальні видавництва різного розміру та такі споріднені галузі – радіоканали, телевізійні та інформаційні мережі. Адже, перевагою у конкурентній боротьбі стане можливість щодо зменшення витрат, максимізація прибутків та розширення економічного та культурного збереження і розвитку в Україні та за кордоном. З іншого боку варто звернути увагу на створення державного підприємства з часткою державного капіталу 51 відсоток. Діяльність даного підприємства забезпечувала б необхідний та доступний обсяг україномовної літератури без нецензурних висловів у всі регіони держави та чітко взаємодіяти з видавцями та поліграфістами.

Етап 4. Мотивування та стимулювання книговидавничої галузі в Україні.

Варто відзначити, що важливим мотивуючим чинником стане прийняття урядового рішення (програми) щодо розвитку книговидавничої галузі спільно із провідними банками держави з надання позики, кредитів на видання навчальної, культурологічної літератури, видання збірок українських класиків, та збірок світової класичної літератури українською мовою, пропаганди української книги у світі, проведення ярмарок, книжкових форумів тощо.

Етап 5. Контролювання книговидавничої галузі в Україні.

Процес контролювання пропонуємо формувати у трьохрівневому вимірі, тобто на рівні держави, суспільства та книговидавців щодо збереження і розвитку людського потенціалу держави. Адже книга повинна бути цікавою, змістовною, читабельною, з красивим оформленням, із обов'язковою позначкою щодо обмеження доступу читання певних вікових категорій читачів («для дітей», «для середнього шкільного віку», «+16 років» тощо).

Отже, з метою розвитку книговидавничої галузі в Україні, в тому числі, державної, потребує переосмислення юристами, економістами, менеджерами, державними службовцями задля суспільного добробуту.

## НОТАТКИ

## **НОТАТКИ**

*Наукове видання*

## **ІННОВАЦІЙНА ЕКОНОМІКА**

### **МАТЕРІАЛИ IV МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ**

*Матеріали друкуються в авторській редакції*

Дизайн обкладинки: А. Юдашкіна  
Верстка: Н. Кузнєцова

Контактна інформація організаційного комітету:  
73005, Україна, м. Херсон, а/с 20,  
Науковий журнал «Молодий вчений»  
Телефон: +38 (0552) 399 530  
E-mail: [info@molodyvcheny.in.ua](mailto:info@molodyvcheny.in.ua)  
[www.molodyvcheny.in.ua](http://www.molodyvcheny.in.ua)

Підписано до друку 19.06.2018. Формат 60x84/16.  
Папір офсетний. Гарнітура Times New Roman. Цифровий друк.  
Умовно-друк. арк. 6,98. Тираж 100. Замовлення № 0618/19.  
Віддруковано з готового оригінал-макета.

Видавництво «Молодий вчений»  
Україна, м. Херсон, вул. Паровозна, буд. 46-а  
Телефон: +38 (0552) 39-95-30  
E-mail: [info@molodyvcheny.in.ua](mailto:info@molodyvcheny.in.ua)  
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи  
ДК № 5761 від 09.11.2017 р.