

МАТЕРІАЛИ  
НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

**«ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ  
НОВОЇ ЕКОНОМІКИ НА СВІТОВОМУ,  
ДЕРЖАВНОМУ ТА РЕГІОНАЛЬНОМУ  
РІВНЯХ»**

(27-28 вересня 2019 р.)

Запоріжжя  
2019

УДК 330.34(063)  
П 27

**Перспективи розвитку нової економіки на світовому, державному та регіональному рівнях.** Матеріали науково-практичної конференції (м. Запоріжжя, 27-28 вересня 2019 р.). – Херсон: Видавництво «Молодий вчений», 2019. – 100 с.  
ISBN 978-617-7640-68-3

У збірнику представлені матеріали науково-практичної конференції «Перспективи розвитку нової економіки на світовому, державному та регіональному рівнях». Розглядаються загальні питання світового господарства та міжнародних економічних відносин, економіки та управління підприємствами, інноваційної та інвестиційної діяльності, економіки природокористування та охорони навколишнього середовища, демографії, економіки праці, соціальної економіки і політики, бухгалтерського обліку, 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 330.34(063)

## ЗМІСТ

### СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

<b>Alicja Choma</b> FACTORS FAVORING THE FORMATION OF BORN GLOBAL .....	5
<b>Emilia Sielicka, Alicja Choma, Damian Kowalczyk</b> TOOLS FOR IMPROVING THE QUALITY AND FOOD SAFETY MANAGEMENT SYSTEM .....	8
<b>Emilia Sielicka</b> ENTREPRENEURSHIP AND THE BORN GLOBAL CONCEPT .....	13
<b>Emilia Sielicka, Alicja Choma</b> THEORETICAL MODEL FOR THE CREATION OF BORN GLOBAL COMPANIES .....	16
<b>Ишук Ю.А.</b> ЗАСТОСУВАННЯ ІНСТРУМЕНТІВ ПРОТЕКЦІОНІЗМУ ДЛЯ ВИРІШЕННЯ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПРОБЛЕМ СУЧАСНОСТІ .....	19
<b>Лозова Г.О.</b> «ЗЕЛЕНА ЕКОНОМІКА» ЯК СУЧАСНИЙ ТРЕНД РОЗВИТКУ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА .....	22
<b>Стельмах О.П.</b> ЕКОНОМІЧНИЙ ВПЛИВ РЕГІОНАЛЬНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ ЧЕРЕЗ ГРОМАДЯНСЬКУ ВІЙНУ СИРІЇ З ЙОРДАНІЄЮ .....	27
<b>Тютюнник К.В.</b> ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ.....	30
<b>Яцик Т.В.</b> ПОДАТКОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ОПЕРАЦІЙ З КРИПТО-АКТИВАМИ В США.....	33

### ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

<b>Денисов О.Є.</b> НАПРЯМИ ТА ЗАВДАННЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ГАЛУЗІ В СИСТЕМІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ .....	38
--	----

### ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

<b>Анікіна Ю.С.</b> ОЦІНКА ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ СТИВІДОРНОЇ КОМПАНІЇ .....	43
<b>Чатченко О.Є.</b> МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ РИЗИКОСТІЙКІСТЮ БІЗНЕС-МОДЕЛІ ПІДПРИЄМСТВА РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА.....	47

### РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

<b>Супруненко Л.А.</b> РЕАЛІЗАЦІЯ В УКРАЇНІ СТРАТЕГІЇ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ ДЛЯ ДУНАЙСЬКОГО РЕГІОНУ ТА ДУНАЙСЬКОЇ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ: ВИКЛИКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ .....	51
---	----

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

<b>Поперечна Н.В., Базалійська Н.П.</b> ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ ЯК РЕАЛІЗОВАНИЙ ТРУДОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ .....	55
--	----

## **БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ**

**Афоніна А.-М.В.**

ПРОБЛЕМИ ПІДГОТОВКИ ГОЛОВНИХ БУХГАЛТЕРІВ ЗА НАЦІОНАЛЬНОЮ  
МАГІСТЕРСЬКОЮ ПРОГРАМОЮ В СВІТЛІ ЄВРОПЕЙСЬКИХ ВИМОГ ..... 60

**Зобків Н.В., Коцкулич Т.Я**

УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ  
ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ В УМОВАХ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ ..... 64

## **ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ**

**Галайко А.М.**

ДЕРЖАВНА ФІНАНСОВА ПОЛІТИКА В АГРОПРОМИСЛОВОМУ КОМПЛЕКСІ..... 68

**Гаприндашвілі Б.В.**

ЕФЕКТИВНИЙ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНИЙ МЕХАНІЗМ ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ  
ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ ЯК ЗАПОРУКА СТАЛОГО РОЗВИТКУ ..... 70

**Курінна Д.В., Курінна В.В., Заволока Л.О.**

ХАРАКТЕРИСТИКА РИНКУ СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ В УКРАЇНІ ..... 73

**Курінна Д.В., Курінна В.В.**

АНАЛІЗ ЕЛЕКТРОННИХ ПЛАТІЖНИХ СИСТЕМ В УКРАЇНІ..... 78

**Шевченко О.С.**

РИНОК ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ:  
ЙОГО ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ..... 82

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

**Курінна Д.В., Курінна В.В., Рудянова Т.М.**

НЕЙРОМЕРЕЖЕВІ ТЕХНОЛОГІЇ ШТУЧНОГО ІНТЕЛЕКТУ В ЕКОНОМІЦІ..... 86

**Слободяник О.О., Чижевська Т.В.**

КОГНІТИВНЕ МОДЕЛЮВАННЯ МАКРОЕКОНОМІЧНИХ ФАКТОРІВ  
ВПЛИВУ НА РОЗВИТОК РОСЛИННИЦТВА В УКРАЇНІ..... 89

## **МАРКЕТИНГ**

**Марциновський В.В.**

ІНТЕГРОВАНІЙ МАРКЕТИНГ ТА ІНТЕГРОВАНІ  
МАРКЕТИНГОВІ КОМУНІКАЦІЇ  
В УМОВАХ НОВОЇ МАРКЕТИНГОВОЇ ПАРАДИГМИ ..... 92

## **СУЧАСНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ**

**Куцай Ю.О., Хмурова В.В.**

ЕКОНОМІЧНИЙ ЕФЕКТ ВІД ВПРОВАДЖЕННЯ  
КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ В ОРГАНІЗАЦІЇ ..... 97

## **СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ**

**Alicja Choma**

*PhD Candidate,*

*Wrocław University of Economics, Wrocław, Poland*

### **FACTORS FAVORING THE FORMATION OF BORN GLOBAL**

Enterprises «born global» also called international new venture or early start up have recently become the subject of interest of many researchers. Scientists are trying to understand the phenomenon of such companies and determine what contributed to their huge success. Recently, a lot of research has been done on born global companies. Born global are companies that from the beginning or almost from the beginning of their existence derive a significant part of the revenue from sales on foreign markets [Cavusgil, Knight, 2004]. Born global enterprises base their competitive advantage on extensive coordination of many organizational abilities, without geographical restrictions. They have the ability to search for appropriate resources around the world and sell goods and services elsewhere [Baronchelli, Cassia, 2008]. Specific resources, including innovation, pro activity, risk resistance, global vision, knowledge and experience of international management create a competitive advantage on global market [Blanke-Ławniczak, 2012, p. 22].

The purpose of this article is to present the factors that promote internationalization of born global. There are several basic factors that promote internationalization of born global. First of all, it is the development of communication technologies that accelerates the international flow of information and reduces their costs (e.g. e-mail, cell phones). Thanks to this, even small enterprises contact suppliers and customers around the world and quickly acquire knowledge of foreign markets, efficiently implementing international operations. The Internet is particularly conducive to the emergence and development of born global. The existence of niche markets with an international and global reach is growing, especially in highly developed countries. This means an increase in demand for specialized goods and services, which are often standardized.

Another factor is the globalization of technology through joint research and development activities, international technology transfers, unifying education in technical sciences and business (e.g. as part of e-learning) that allows small businesses access to innovation, technology and knowledge.

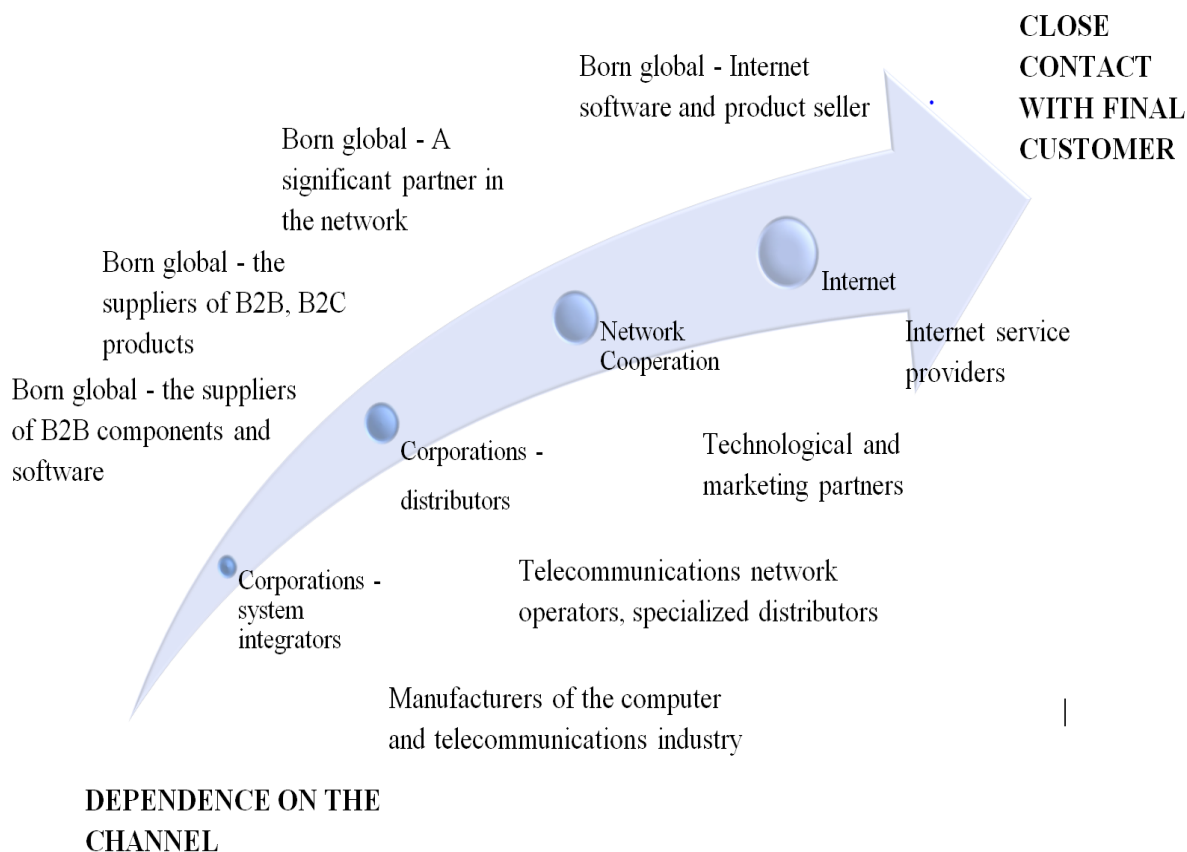
The flexibility of small enterprises in their activities on foreign markets has a positive impact on the creation of new born global companies and their development. Shortening product life cycles, rapid changes in customer needs require fast response times, efficient adaptation to international expectations and trends. Flexibility in connection with innovation favors born global in implementing market strategies, often aggressive ones.

Innovative technological processes (e.g. using microprocessors) enabling the production of complicated, unusual components and custom finished products in small batches and their individual adaptation to the diverse requirements of recipients are also conducive to the development of born global. Specialized small enterprises can thus achieve a high level of international competitiveness. The last factor is the functioning of global networks of connections between national and international distributors, suppliers and sub-suppliers, final buyers, etc. By entering the network – the company has the opportunity to create beneficial long-term ties with partners, even when it is small and has no international experience.

The development channels of born global companies can be ordered using a scheme that has been developed based on the development of IT industry companies, e.g. Opera:

- The occurrence of international corporations as system integrators, offering a number of implementations of services and network system projects suited to the client's needs.
- Corporate outsourcing of production and service to born global companies.
- Distribution of products and services of born global companies through international corporations.
- Static and dynamic networking.
- Internet infrastructure enabling distribution as well as contact and interaction with the client.
- A combination of two or more of the above factors.

The development channels for born global companies are shown in Figure 1.



**Figure 1. Development channels of born global companies**

*Source: Own study based on: [Gabrielsson, Kirpalani, 2004]*

### References:

- [Blanke-Ławniczak, 2012]. Blanke-Ławniczak, K., 2012, Małe i średnie przedsiębiorstwa typu born global – studium literatury przedmiotu, Strategie zarządzania mikro, małymi i średnimi przedsiębiorstwami. Mikrofirma, Wyd. Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin, s.22. [http://www.mimp.wzieu.pl/ZN\\_696.pdf](http://www.mimp.wzieu.pl/ZN_696.pdf) [dostęp: 04.09.2019].
- [Baronchelli, Cassia, 2008]. Baronchelli, G., Cassia, F., 2008, Internationalization of the firm: stage approach vs. global approach, 8th Global Conference on Business & Economics, Florence. [http://www.gcbe.us/8th\\_GCBE/data/Gianpaolo%20Baronchelli,%20Fabio%20Cassia.doc](http://www.gcbe.us/8th_GCBE/data/Gianpaolo%20Baronchelli,%20Fabio%20Cassia.doc) [dostęp: 04.09.2019].
- [Gabrielsson, Kirpalani, 2004]. Gabrielsson, M., Kirpalani, V., H., M., 2004, Born global: how to reach new business space rapidly, International Business Review vol. 13, Elsevier.
- [Cavusgil, Knight, 2004]. Gary A. Knight and S. Tamar Cavusgil, Innovation, Organizational Capabilities, and the Born-Global Firm, Journal of International Business Studies, Vol. 35, No. 2 (Mar., 2004), pp. 124-141.

**Emilia Sielicka**

*PhD Candidate;*

**Alicja Choma**

*PhD Candidate;*

**Damian Kowalczyk**

*PhD Candidate,*

*Wrocław University of Economics, Wrocław, Poland*

## **TOOLS FOR IMPROVING THE QUALITY AND FOOD SAFETY MANAGEMENT SYSTEM**

According to the definition in the Polish dictionary, the tool is: «a simple or complex device enabling performing an activity or work» [Szymczak et al., 1984]. In any of the management standards and developed by ISO, we will not find a similar definition as well as the term «tools for improving the quality management system», which of course is not synonymous with the lack of such tools. Instead, the concepts of measurement process, performance indicators or monitoring methods are used, which largely coincide with the above definition of the tool. Section 8.5 Improving the ISO 9001 standard recommends that the organization continually improve the quality management system using 7 basic tools: quality policy, quality objectives, internal audits, data analysis, corrective actions and preventive management reviews [Borys and Rogala, 2011]. Section 8.3 Measurements of the ISO 9004 standard adds 2 other solutions that can be used by the organization to improve the quality management system – benchmarking and self-assessment.

In ISO 2200, in subchapter 8.5 on improvement, as many as 8 tools are presented for continuous improvement of the effectiveness of the food safety management system: communication, management reviews, internal audits, assessment of individual verification results, analysis of the results of verification activities, validation of a combination of supervision measures, validation corrective and updated food safety management system [PN-EN ISO 22000, 2006]. As you can see, both the same improvement tools are listed in both ISO 9001 and ISO 22000: internal audit, management review and corrective actions. For this reason, these tools were discussed only once, with the characteristics of the QMS improvement tools. All improvement tools listed in each of the above standards are characterized below.

The first of the tools listed in the ISO 9001 standard, i.e. quality policy, is the overall intentions and orientations of the organization regarding quality, formally



expressed by the management of the organization [Łunarski, 2010]. The quality policy is one of the four mandatory documents, next to the quality book, quality objectives and product implementation planning that a certified organization must have. All employees, clients and other interested parties should know and understand the organization's quality policy. The ISO 9001 standard formulates a set of basic obligations that must be found in every quality policy. Viewing and updating the quality policy are mechanisms that can affect changes in the management system introduced [PN-EN ISO 9001, 2009].

Quality goals are the next necessary solution for a certified organization. Top management must set quality objectives at the appropriate levels of the organization and for the respective functions, including with the purposes needed to meet product requirements. It is advisable that the quality objectives are measurable and consistent with the organization's quality policy [PN-EN ISO 9001, 2009].

The ISO 19011 standard defines audit as «systematic, independent and documented process of obtaining audit evidence and its objective assessment in order to determine the degree of fulfillment of audit criteria» [PN-EN ISO 19011, 2012]. An internal audit, also referred to as the first page audit, is conducted by the organization itself or on its behalf for the purposes of management review, organization preparation for supervision audits, certification audits and for other internal purposes. Correctly conducted internal audit is the basis for the organization's declaration of compliance. Internal audit is one most popular and at the same time the most effective tools for determining the levels of compliance of an organization's management system with specific criteria. The information provided by the audit helps in understanding, analysis and continuous improvement of the organization's activities [Łańcucki, 2010].

Collecting and analyzing relevant data allows the organization to assess the possibilities of continuous improvement of the quality management system. The data covered by the analysis should be the result of measurement and monitoring. They can also come from from other sources. Properly conducted data analysis provides the organization with a range of information on customer satisfaction, the degree of compliance with product and supplier requirements, as well as the properties and trends of processes and products [PN-EN ISO 9001, 2009]. Preventive actions are preventive actions that eliminate the causes of potential non-compliance in order to prevent their probable occurrence. Examples of preventive measures include additional employee training or a change of supplier due to supply instability.

Corrective actions are actions taken by the organization to eliminate the causes of non-compliance and prevent their recurrence. These activities are most often undertaken as a result of a positively considered customer complaint, discrepancies detected during internal audits or finding low efficiency in achieving the goals set by the organization [Urbaniak, 2004]. The management review is another tool used in the continuous improvement of quality management systems and food safety. Overview, due to the nature of the work, it will be characterized in detail in the next section. Benchmarking is about finding a model competition and comparison to her organization. Then, the considered competitive issues are adapted to the needs of their enterprise [Łuczak and Matuszak-Flejszman, 2007]. A more commonly used and more developed formula is the described definition in the ISO 9004 standard, according to which «benchmarking is a measurement and analysis methodology that an organization can use to search for best practices inside and outside the organization in order to improve its own achievements» [PN-EN ISO 9004, 2010]. Benchmarking is not based, however, on copying ready-made solutions, but on developing a method of reaching the best of them [Łuczak and Matuszak-Flejszman, 2007].

Self-assessment is a comprehensive and systematic review of activities and the organisation's results in relation to the organisation's level of maturity. Properly conducted self-assessment provides a complete overview of the organization's achievements and the degree of maturity of the introduced management system. It is also helpful in identifying areas for improvement or introducing innovation, as well as prioritizing future actions. The output from self-assessment is used to determine the strengths and weaknesses of the organization, shows the level of its maturity and with repeated self-assessment – the organization's progress over a given period. Self-assessment results can be used as input for management reviews. Correct self-assessment is also a learning tool that supports the improvement of the organization's vision and distinguishes the involvement of stakeholders [PN-EN ISO 9004, 2010].

Communication is the first improvement tool listed in the ISO 22000 standard. Communication is divided into external and internal. In order to provide sufficient information on food safety issues, the company should establish, implement and then maintain effective methods of (external) communication with: suppliers and contractors, customers or consumers, authorities resulting from legal provisions and statutes, and other organizations that have or may have influence on effectiveness of the system's functioning or its update. Proper communication should provide information

on aspects of the company's food safety that may be relevant to other organizations in the food supply chain. Subscriptions from the conducted communication must be maintained. Requirements for food safety defined by statutory and other authorities, as well as those defined by clients should be easily accessible to interested parties. Employees appointed in the company should have specific rights and responsibilities for external communication regarding food safety. Information obtained as a result of external communication should constitute one of the input data for the system update and for management review.

The company should also use effective means of (internal) communication between employees or management in matters affecting food safety. In order to maintain the effective functioning of the food safety management system, the food safety team should be kept informed about changes including product, raw materials, components, services, production systems and equipment produced (or put into production) (including the place of production, location of this equipment, the surrounding environment), cleaning and sanitation programs, packaging, storage and distribution system, employee qualification level, division of responsibility and the rights between them, the requirements set out in laws and regulations, knowledge of food safety hazards and applied surveillance measures, the requirements of the sector customer, and other requirements that the company must comply with, significant inquiries from interested parties, complaints indicating a food safety risk related to the product, as well as other conditions affecting food safety. This information should be input to the company's system updates as well as management reviews.

Individual results of planned verification should be systematically evaluated by the food safety team. If the verification does not show compliance with the planned arrangements, the company should take steps to achieve this compliance. These activities should include, inter alia, existing procedures and communication channels, conclusions from threat analysis, establishment of operational prerequisite programs (PRPs) and HACCP plans, as well as effectiveness of training and human resource management. The analysis of the results of the verification activities should be carried out by the food safety team. The results of internal and external audits are included in the analysis of the results of the verification activities. This analysis is conducted to confirm the compliance of the food safety management system with the requirements of the ISO 22000 standard and other organization arrangements. It is also helpful in identifying trends that may indicate a higher frequency of

potentially dangerous products. The analysis of the results of verification activities is also used to determine the information necessary for planning internal audits (taking into account the statute and validity of the audited areas). This analysis also allows you to verify the effectiveness of corrections and corrective actions taken. Records of analyzes should be maintained. The effects of the analysis should be the input to management system updates and management reviews.

Before an enterprise implements supervision measures for operational pre-programs (PRP) and the HACCP plan, it should validate whether the selected control measures are able to achieve the intended level of supervision of food safety hazards for which they were designated and whether they are able to provide supervision of the identified threat, obtaining defined, acceptable levels for final products obtained. If the validation result shows that any of the above or both assumptions cannot be confirmed, the surveillance measures should be modified and reassessed. Modifications may include changes in supervisory measures (e.g. process parameters, accuracy), changes in raw materials, manufacturing technology, final product properties, distribution methods, or end use. Top management of the organization should ensure systematic updating of the food safety management system. To this end, the team Food safety should evaluate the food safety management system at specified intervals. This team decides what should be reviewed during such a meeting: threat analysis, introductory programs or HACCP plans. The assessment and update should be based on input data arising from communication and other information taking into account the usefulness, responsibility and effectiveness of the food safety management system and output from the analysis of verification activities, as well as from previous management reviews. Activities related to the system update should be included in the input data for the management review [Łańcucki, 2006; PN-EN ISO 22000, 2006].

Improvement of management systems, however, need not necessarily be based only on the mechanisms required by the ISO 9001, ISO 9004 or ISO 22000 standards. The internal improvement instruments discussed in the work are an integral part of management systems. In addition to these, external mechanisms can be identified that may or may not be used by the organization because they are not required by none of these standards. These solutions include the implementation of formal management systems, or the introduction of other new concepts, methods or management techniques that help in better functioning of management systems, e.g. Lean Manufacturing or knowledge management [Borys and Rogala, 2011].

### References:

1. [Borys i Rogala 2011], Borys T., Rogala P., 2011, Doskonalenie sformalizowanych systemów zarządzania, Difin, Warszawa.
2. [Łańcucki 2010], Łańcucki J., 2010, Znormalizowane systemy zarządzania, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań.
3. [Łańcucki 2006], Łańcucki J., 2006, Podstawy kompleksowego zarządzania jakością TQM, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań.
4. [Łunarski 2008], Łunarski J., 2008, Zarządzanie jakością – standardy i zasady, Wydawnictwo Naukowo-Techniczne, Warszawa.
5. [Łuczak i Matuszak-Flejszman 2007], Łuczak J., Matuszak-Flejszman, 2007, Metody i techniki zarządzania jakością – Kompendium wiedzy, Quality Progress, Poznań.
6. [Urbaniak 2004], Urbaniak M., 2004, Zarządzanie Jakością. Teoria i praktyka., Difin, Warszawa.
7. [PN-EN ISO 9001 2009], Polski Komitet Normalizacyjny, 2009, PN-EN ISO 9001:2009 Systemy zarządzania jakością – Wymagania, PKN, Warszawa.
8. [PN-EN ISO 9004 2010], Polski Komitet Normalizacyjny, 2010, PN-EN ISO 9004:2010 Zarządzanie ukierunkowane na trwały sukces organizacji – Podejście wykorzystujące zarządzanie jakością, PKN, Warszawa.
9. [PN-EN ISO 19011 2012], Polski Komitet Organizacyjny, 2012, PN-EN ISO 19011:2012 Wytyczne dotyczące auditowania systemów zarządzania, PKN, Warszawa.
10. [PN-EN ISO 22000 2006], Polski Komitet Organizacyjny, PN-EN ISO 22000:2006, Systemy zarządzania bezpieczeństwem żywności — Wymagania dla każdej organizacji należącej do łańcucha żywnościowego, PKN, Warszawa.
11. [Szymczak 1984], Szymczak M. (red.), 1984, Słownik Języka Polskiego, PWN, Warszawa.

**Emilia Sielicka**

*PhD Candidate,*

*Wrocław University of Economics, Wrocław, Poland*

## ENTREPRENEURSHIP AND THE BORN GLOBAL CONCEPT

The phenomenon of accelerated (early) internationalization limits the use of existing theoretical achievements in the field of internationalization. Sequential models such as the Uppsala model have been completely eliminated in this theory. Foreign expansion here is not preceded by success in the internal market and long-term breaking of the mental (cultural) distance between the domestic market and foreign markets. In this case, the essence of their activity is understood as wider innovation. Specific resources, including

innovation, pro activity, risk resistance, global vision, knowledge and international experience of management create a competitive advantage on the global market [Blanke-Ławniczak, 2012, p. 22].

The purpose of this article is to present the phenomenon of accelerated internationalization and the concept of born global enterprises. Born global companies were first identified by McKinsey & Company and the Australian Manufacturing Council. McKinsey has conducted research among small and medium-sized Australian manufacturing companies that have recently started exporting and are growing rapidly [Liesch, Mort, Weerawarden, 2012]. As a result of these studies, companies that start exporting no later than two years after establishing and achieving more than 70% of revenues through export have been awarded. At the time, these companies constituted 25% of the surveyed enterprises [Liesch, Mort, Weerawarden, 2012].

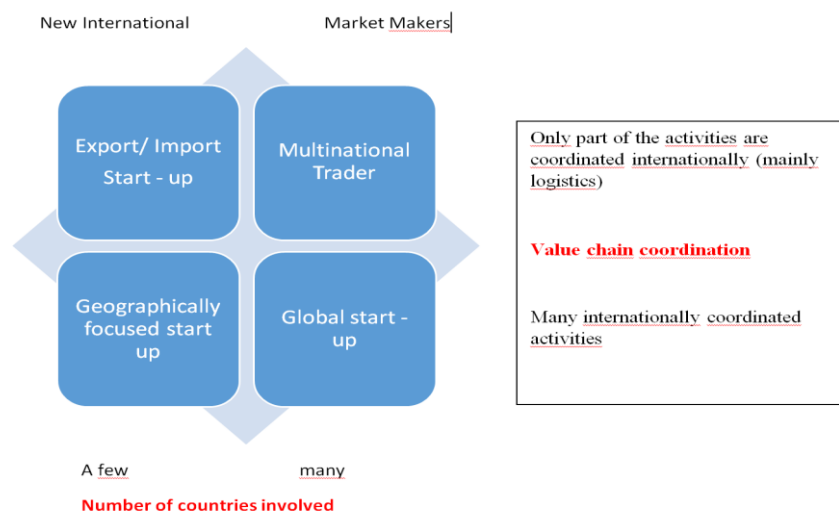
On the other hand, Oviatt and McDougall attempted to formulate a theory regarding New International Enterprises – NPM (International New Ventures – INV), which were identified as: “enterprises that have been strovinf to obtain an significant competitive advantages from the very beginning based in the use of resources and the sale of their products in many countries «[McDougall, Oviatt, 1994, p. 49]. Thus, distinguishing four types of «international new ventures» according to the criterion of added value and number of markets the company enters [McDougall, Oviatt, 1994, pp. 45-64]

1. Export / Import start-up: companies that target their products or services to markets where they are in demand. They use the difference in production costs and market prices to create new outlets.

2. Multinational Trader: companies that direct their products to many foreign markets, however the organization of the company takes place on the home market.

3. Geographically Focused Start-ups: they use foreign resources to deliver products to a specific region in the world. Co-ordination of logistics, comprehensive knowledge of the sales market, technological advancement, human resources and production contribute to their success.

4. Global start-up: its competitive advantage is based on extensive coordination of many organizational capabilities, without geographical restrictions. They have the ability to search for appropriate resources around the world and sell goods and services elsewhere [Baronchelli, Cassia, 2008]. The diagram below shows four models of International New Ventures.



**Figure 1. Four models of International New Ventures**

*Source: own study based on: [McDougall, Oviatt, 1994, p. 59]*

Global start-up is the category best suited to 'born global' companies identified in Australian research. At the end of the twentieth century, it was possible to observe the appearance on the market of companies that have actually been actively involved in the internationalization process since their inception. This process is shown in the figure. They base their strategic missions and visions on global markets and customers, use global marketing strategies and plan products globally. They operate despite their limited market experience, small financial resources and small size.

### References:

- [Aspelund, Moen, 2001] Aspelund, A., Moen, O., 2001, A generation perspective on small firm internationalization: From traditional exporters and flexible specialists to born global, Axinn C., N., Matthyssens, P., Reassessing the Internationalization of the Firm, *Advances in International Marketing*, vol. 11, Emerald Group Publishing Limited, s. 204.
- [Blanke-Ławniczak, 2012] Blanke-Ławniczak, K., 2012, Małe i średnie przedsiębiorstwa typu born global – studium literatury przedmiotu, *Strategie zarządzania mikro, małymi i średnimi przedsiębiorstwami. Mikrofirma*, Wyd. Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin, s.22. [http://www.mimp.wzieu.pl/ZN\\_696.pdf](http://www.mimp.wzieu.pl/ZN_696.pdf) [dostęp: 04.09.2019].
- [Baronchelli, Cassia, 2008] Baronchelli, G., Cassia, F., 2008, Internationalization of the firm: stage approach vs. global approach, 8th Global Conference on Business & Economics, Florence. [http://www.gcbe.us/8th\\_GCBE/data/Gianpaolo%20Baronchelli,%20Fabio%20Cassia.doc](http://www.gcbe.us/8th_GCBE/data/Gianpaolo%20Baronchelli,%20Fabio%20Cassia.doc) [dostęp: 04.09.2019].
- [Liesch, Sullivan, Weerawardena] Liesch, P., Sullivan, M.G., Weerawardena, J., Advancing entrepreneurial marketing: Evidence from born global firms, *European Journal of Marketing* [baza Emerald, 7.09.2019].
- [McDougall, Oviatt, 1994] McDougall, P. P., Oviatt, B. M., 1994, Toward a theory of international new ventures, *Journal of International Business Studies*, vol. 25 no.1, 45–64.

**Emilia Sielicka**

*PhD Candidate;*

**Alicja Choma**

*PhD Candidate,*

*Wrocław University of Economics, Wrocław, Poland*

## **THEORETICAL MODEL FOR THE CREATION OF BORN GLOBAL COMPANIES**

Born global, also called new venture, have been drawing the majority of sales revenue on foreign markets since almost the beginning [Cavusgil, Knight, 2004]. New venture can be defined as organizations focused on using its resources on the markets since its creation. These organizations aim at global expansion bypassing the stage of internationalization and the long period of functioning only on the local market [McDougall and Oviatt, 1994, pp. 45-64]. The born global business model can be a helpful tool in understanding the phenomenon of the emergence and functioning of this type of entrepreneurship. The decision on rapid internationalization is an integral part of the creation of born global companies. Born global enterprises have the ability to search for appropriate resources around the world and sell goods and services elsewhere [Baronchelli, Cassia, 2008]. It is indicated that born global should have an innovative technology and / or unique product, service, know-how, system or other specialized competences that make the company stand out and enable it to compete effectively on the global market [Gabrielsson, Luostarinen, 2004, p. 557].

The goal of this paper is to present the theoretical model of establishing born global companies. Model analysis makes it possible to understand how the possibilities of companies on an international scale are used, how they create their value and present it to clients. The process of early globalization begins with the company's leader, its owner or management, who has special knowledge and qualifications. It identifies the needs of the international market and uses innovative solutions in it. They have a vision of a global market in which the company operates and creates real business opportunities to apply innovative ideas. Without such a vision of the company leader, rapid internationalization becomes impossible, the idea does not find an attractive market and is rejected.

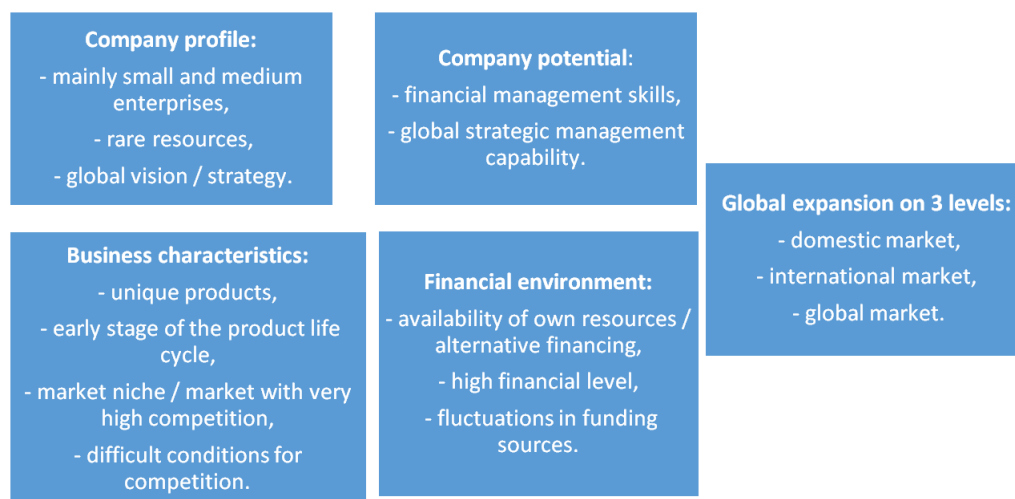
Global development opportunities are usually derived from the nature of the market, mainly the niche in which the company operates. They are born



much earlier, the needs are identified by a small number of clients concentrated in different parts of the world. It is also possible that the market in which the company operates has a very large number of customers, but the presence of global competition is very strong in it. In this case, the company must take swift action to introduce its product early enough to win the fight against competitors. In both cases, the company's values are derived from the nature of the market and early internationalization is essential to meet its needs. The leader identifies the resources needed to implement the project, and finds the appropriate people who have them. For tasks that are international in nature, the criteria for selecting the right shareholders are very accurate. The leader's experience provides necessary knowledge about the current situation, abilities and experience of possible colleagues. The selection process begins in the search for the right people from the company's leader environment, but if they are not identified, the entrepreneur born global is looking for the right people in a wider environment, also in an international environment, via the Internet or international fairs and conferences. Searching for colleagues has no limits, only the best results in the area of quality, efficiency and cost of work count, geographical distance does not play any role.

The high value of the company is created through the participation of the right people. A rigorously selected network of colleagues assures them of the important role they play for the company, which increases their responsibility for the efficiency and quality of services they offer. Strategic areas of activity are based on them, which forced them to focus on the company's development. Born global companies participate in alliances and various types of partnership at the R&D level, which increases their production and financial efficiency, provides key resources necessary for further development and emphasizes their presence in the network of enterprises. The functioning of individual members in the network is nowadays easier thanks to the Internet and changes in the habits of enterprises.

If the undertaken actions do not bring adequate results, the born global company is looking for new solutions and combinations of other possible resources. This way of operating enables the identification of new colleagues and shareholders, and stimulates creativity and innovation. [Servantie, 2011], The structure of the environment model in which born global enterprises operate is presented in Figure 1.



**Figure 1. Model structure of born global companies**

Source: Own study based on: [Darling, Gabrielsson, Sasi, 2004, 592]

The theoretical model explains and makes it possible to understand how and why born global companies are taking steps towards rapid internationalization. The presented model was based on the analysis of born global companies presented in the study and numerous research results available in the literature.

### References:

- [Baronchelli, Cassia, 2008] Baronchelli, G., Cassia, F., 2008, Internationalization of the firm: stage approach vs. global approach, 8th Global Conference on Business & Economics, Florence. [http://www.gcbe.us/8th\\_GCBE/data/Gianpaolo%20Baronchelli,%20Fabio%20Cassia.doc](http://www.gcbe.us/8th_GCBE/data/Gianpaolo%20Baronchelli,%20Fabio%20Cassia.doc) [dostęp: 04.09.2019].
- [Cavusgil, Knight, 2004]. Gary A. Knight and S. Tamar Cavusgil, Innovation, Organizational Capabilities, and the Born-Global Firm, *Journal of International Business Studies*, Vol. 35, No. 2 (Mar., 2004), pp. 124-141.
- [Darling, Gabrielsson, Sasi, 2004]. Darling, J., Gabrielsson, M., Sasi, V., 2004, Finance strategies of rapidly-growing Finnish SMEs: Born Internationals and Born global, *European Business Review*, vol. 16 no. 6, s. 592.
- [Gabrielsson, Luostarinen, 2004] Gabrielsson, M., Luostarinen, R., 2004, Finnish perspectives of international entrepreneurship, Dana., L., P., (ed.), *Handbook of research on international entrepreneurship*, UK, Edward Elgar Publishing, s. 557. <http://www.iei.liu.se/fek/723g10/upload-article-and-presentation-for-assignment-2/1.225142/Bornglobalshowtoreachnewbusinessspace.pdf> [dostęp: 04.09.2019].
- [McDougall, Oviatt, 1994] McDougall, P. P., Oviatt, B. M., 1994, Toward a theory of international new ventures, *Journal of International Business Studies*, vol. 25 no.1, 45–64.
- [Servantie, 2011] Servantie, V., 2011, Why and how do Born Global firms internationalize early and rapidly? From the Business Model perspective.

**Ішук Ю.А.**

*аспірант,*

*Донецький національний університет імені Василя Стуса*

## **ЗАСТОСУВАННЯ ІНСТРУМЕНТІВ ПРОТЕКЦІОНІЗМУ ДЛЯ ВИРІШЕННЯ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПРОБЛЕМ СУЧАСНОСТІ**

Враховуючи сучасні негативні тенденції, що відбуваються в глобальній економіці, торговельна політика висуває свої вимоги щодо застосування інструментів протекціонізму, який використовується для стимулювання та захисту розвитку національної економіки.

Критики протекціонізму, вважають, що в довгостроковій перспективі протекціонізм приносить шкоду людям та організаціям, сповільнює економічне зростання, збільшує інфляцію цін. З іншого боку прихильники протекціонізму, вважають що за допомогою протекціонізму створюються робочі місця всередині країни, збільшується виробництво валового внутрішнього продукту, внутрішня економіка стає більш конкурентоспроможною в глобальному масштабі.

Заходи протекціонізму мають подвійну мету. По-перше, держава сприяє зростанню конкуренції у тих сферах і галузях, де можливості національних виробників порівняні з потенціалом закордонних економічних гравців або ж з причин абсолютної відсталості вітчизняних секторів, подальший розвиток яких неможливий без залучення досвіду, технологій і коштів зарубіжних виробників. По-друге, держава перекриває доступ до тих сфер і галузей, які, з одного боку, не готові до конкуренції, але, з іншого боку, діяльність яких безпосередньо пов'язана з потребами забезпечення національної безпеки взагалі та економічної, зокрема [2].

Одним з головних інструментів протекціоністської політики яким користується уряд є тарифи на імпорт. Деякими країнами для захисту своєї місцевої промисловості стягується високе мито на імпортні товари, завдяки цьому ростуть ціни на імпортні товари на місцевих ринках, а місцеві продукти стають більш затребувані.

За останні 20 років міжнародна торгівля зазнала великої кількості політичних заходів, у вигляді нетарифних обмежень, які регулюють доступ до ринків та забезпечують відповідність імпортних товарів цілям державної політики, наприклад таким, як безпека споживачів. Ці заходи включають в себе не тільки прикордонні заходи (квоти), але й

внутрішню політику (субсидії), а також заходи які мають вплив на торгівлю та відчуюються по всьому ланцюгу маркетингу (стандарти, обмеження). Деякі нетарифні методи можуть бути націлені на експорт для його стимулювання або для його обмеження.

Квоти на імпорт як один з видів нетарифного методу, використовується для обмеження кількості товарів, які імпортуються за певний період часу. Квоти несуть менш радикальну дію, мають незначний вплив на ціни та призводять до підвищення попиту на внутрішній бізнес для покриття дефіциту. Вони можуть бути введені для уникнення демпінгу – це коли іноземні виробники експортують продукцію за цінами нижче собівартості. Найбільш обмежувачим видом квоти є ембарго, при якому імпорт визначених товарів повністю заборонений.

Хоча політика протекціонізму здебільшого орієнтована на імпорт, вона може включати такі аспекти міжнародної торгівлі, як стандарти на продукцію, та державні субсидії.

Продуктовий протекціонізм може стати бар'єром, який обмежує імпорт на основі внутрішнього контролю країни. Стандарти на продукцію впроваджуються для запобігання потрапляння на внутрішній ринок великих обсягів неякісних продуктів. Деякі країни можуть мати низькі нормативні стандарти в сфері приготування їжі, захисту інтелектуальної власності або виробництва, ніж в інших країнах, що може привести до підвищених стандартів на продукцію, або навіть до блокування певних імпортних товарів.

Державні субсидії бувають переважно прямими або непрямими. Прямі субсидії забезпечують підприємства готівкою, непрямі надаються у вигляді безвідсоткових кредитів, податкових пільг. Для підвищення торгового балансу країни, країна може стимулювати внутрішній бізнес субсидіями для експорту.

Наявність у міжнародній торговельній практиці значного переліку нетарифних обмежень різних видів зумовило необхідність створення відповідних баз даних, що сприяли б розв'язанню завдань систематизації та класифікації нетарифних обмежень. Така робота проводилася різними міжнародними економічними організаціями (ГАТТ, МБРР, ЮНКТАД, МТП, СОТ). У результаті цього було узагальнено міжнародний досвід застосування нетарифних обмежень, визначено основні тенденції та перспективи використання цих заходів, значно збагачено наукові знання [4].

Нетарифні обмеження стали центральним фактором, що визначає міжнародну торгівлю особливо це стосується доступу до ринків, вони все частіше стають частиною торгових переговорів в Світовій організації торгівлі та впливають на політичний простір. Після поступового зниження тарифних бар'єрів в рамках багатосторонніх переговорів у відповідності до Генеральної угоди про тарифи й торгівлю країни все частіше стали використовувати нетарифні методи, які раніше переважно використовувались у сільському господарстві, яке було виключено з правил ГАТТ.

Світову торгівлю неможливо уявити без конфліктів між її учасниками, але саме в період глобалізації та підвищення значення міжнародних взаємовідносин конкуренція між ними набуває особливого характеру. В боротьбі за кращі умови збуту товарів країни все частіше стають на шлях торговельної війни. Світові торговельні війни тісно пов'язані з міжнародною торгівлею, яка в свою чергу є невід'ємною частиною міжнародних економічних відносин. Але міжнародна торгівля може використовуватися не лише задля обміну, а й як засіб політичного та економічного тиску. Коли одна держава оцінює економічну політику іншої держави як несприятливу для себе і вживає відповідних заходів – розпочинається торговельна війна [1].

Зважаючи на кількість торговельних війн у сучасній міжнародній економіці та модифікації інструментів, спрямованих на захист національних виробників, формується новий клас торговельних бар'єрів, що являє собою новий тип торговельної політики – прихований протекціонізм. Під прихованим протекціонізмом слід розуміти застосування країною інституційних перешкод у зовнішній торгівлі, формально не порушуючи міжнародні зобов'язання по відношенню до інших країн, з метою відстоювання власних геополітичних та соціально-економічних інтересів [3].

Прихований протекціонізм активно використовується за допомогою введення: експортного мита, фіскальної політики держави, квот, стандартів продукції, експортних субсидій, державної закупівлі у національних виробників, девальвації національної валюти, фітосанітарного контролю, тарифів на окремі послуги.

Зазвичай ініціаторами торговельних бар'єрів виступають країни як з високим рівнем розвитку так і країни що розвиваються та інтеграційні угруповання. Для більшості розвинених країн характерна економіка відкритого типу, яка підтримується міжнародними економічними

організаціями, але країни що розвиваються прагнуть частково використовувати політику протекціонізму для захисту своєї місцевої промисловості.

Практика свідчить, що завдяки вищому потенціалу економічно розвинені країни захищають власні інтереси на внутрішньому і світовому ринках, використовуючи так званий випереджаючий протекціонізм. Це означає, що таким чином досягається безперервність економічного розвитку щоразу на новому виткові з урахуванням досягнень національного та світового науково-технічного прогресу та збереження домінуючого стану не тільки на ринках, а й загалом у світі [2].

Отже, інструменти протекціонізму хоча і є потужним механізмом для регулювання міжнародної торгівлі але сучасний світ вимагає різностороннього підходу до регулювання міжнародної торгівлі.

### **Список використаних джерел:**

1. Безрукова Н.В., Василенко М.В. Світові торговельні війни: особливості та наслідки. *Ефективна економіка*. 2015. № 6. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek\\_2015\\_6\\_33](http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2015_6_33)
2. Панченко В.Г., Резнікова Н.В. Неопротекціонізм як інструмент усунення внутрішньої суперечності лібералізму. *Ефективна економіка*. 2016. № 1. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek\\_2016\\_1\\_55](http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2016_1_55)
3. Серпухов М.Ю. Прихований протекціонізм як інструмент сучасної міжнародної торговельної політики. *Економіка розвитку*. 2013. № 4. С. 23-27.
4. Щербатюк Н.В. Класифікація заходів нетарифного регулювання. *Часопис Київського університету права*. 2012. № 2. С. 111-116.

**Лозова Г.О.**

*студентка,*

*Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна*

## **«ЗЕЛЕНА ЕКОНОМІКА» ЯК СУЧАСНИЙ ТРЕНД РОЗВИТКУ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА**

Глобальні проблеми людства – кліматичні зміни, вичерпання ресурсів, бідність, перенаселення, брак продовольства ускладнюються кризою соціально-економічної системи, побудованої на вільних ринкових відносинах. Процеси саморегуляції ринку негативно

впливають на соціальне забезпечення та стан навколишнього природного середовища. Тому експерти ООН радять звернути увагу на формування нової «зеленої» економіки, яка передбачає зростання ролі держави і міждержавних органів у економічному регулюванні, створенні умов для розвитку бізнесу на основі нових «зелених» технологій та екологізації індустриальних галузей господарства [3].

Дослідженнями теоретичних та практичних аспектів концепції зеленої економіки займалися такі зарубіжні вчені: Є. Барбієр, М. Боруцак, Б. Буркинський, Т. Галушкіна, П. Жук, А. Камерон, А. Марканді, К. Стюарт, В. Семенов, Д. Стеченко, Д. Піарс, В. Реутов, С. Харічков. Значний внесок у дослідження теоретичних та практичних аспектів «озеленення» економіки зробили українські вчені: Ю. Бережна, [1] О. Веклич, І. Бистряков, Т. Галушкіна, Б. Данилишин, А. Качинський, Л. Мусіна, В. Потапенко, А. Мартинюк, Ю. Огаренко, Н. Шлапак [2]. Уперше термін «зелена економіка» використала група провідних вчених: Д. Піарс, А. Маркандіа, Є. Барбієр у звіті Уряду Великобританії «Концепція зеленої економіки» (1989 р.). У дослідженнях міжнародної організації ЮНЕП зазначається, що концепція «зеленої економіки» «... може вирішити поточні завдання та надати можливості для стратегії економічного розвитку всіх народів». Експерти ООН з охорони навколишнього середовища розглядають «зелену економіку» як таку, що сприяє «... поліпшенню добробуту людей та соціальній рівності, значно зменшуючи екологічні ризики й екологічні дефіцити» [9]. Зелена економіка – це економіка, яка підвищує добробут людей і забезпечує соціальну справедливість, а також істотно знижує ризики для довкілля.

Міжгалузєва модель функціонування «зеленої» економіки з урахуванням сценарного підходу на основі методології «витрати-випуск» наведена на рис. 1. Базовим розрахунковим рівнянням моделі є наступне:

$$X_i^{(t+1)} = \sum_{j=1}^n (a_{ij} + b_{ij}) X_j^{(t)} - \sum_{j=1}^n b_{ij} X_j^{(t-1)} + z_i^{(t)}$$

де  $X_i^{(t+1)}$  – прогнозний обсяг випуску товарів та послуг за  $i$ -тим ВЕДом, зокрема, «зелених» (ВЕД);

$X_j^{(t-1)}$  – відомий обсяг випуску товарів і послуг за  $i$ -тим ВЕДом, зокрема, в «зеленій» галузі в попередньому році. Для першого прогнозного року  $X_j^{(t-1)}$  є звітними даними за останній передпрогнозний рік;



**Рис. 1. Порядок використання макроекономічної динамічної лінійної моделі для оцінки варіантів функціонування «зеленої» економіки [6]**

$a_{ij}$  – коефіцієнт прямих матеріальних витрат продукції  $i$ -того виду діяльності, зокрема, «зеленого» ВЕД, яка витрачається на виробництво одиниці продукції  $j$ -того виду діяльності;

$a_{ij}$  – коефіцієнт прямих матеріальних витрат продукції в паливно-енергетичних галузях, яка витрачається на виробництво одиниці продукції  $j$ -того виду діяльності, зокрема, в «зеленій» галузі;

$b_{ij}$  – коефіцієнти капіталоемності, які показують, скільки одиниць інвестиційної продукції  $i$ -того (інвестиційного) виду діяльності використовуються на одну одиницю приросту продукції  $j$ -того виду діяльності, зокрема, в «зеленій» галузі;



$z_i^t$  – прогнозний обсяг кінцевої продукції  $i$ -того виду діяльності, зокрема, в «зеленій» галузі (містить всі елементи кінцевого використання ВВП, крім валового нагромадження основного капіталу) [6].

Поняття «зеленої» економіки передбачає об'єднання зусиль держави, приватного бізнесу та населення у вирішенні наступних питань:

1. Зменшення забруднення навколишнього природного середовища.
2. Зниження рівня захворювань, збільшення рівня середньої тривалості життя людини.
3. Зменшення енерго- та ресурсоемності продукції.
4. Утворення розвинутої системи відновлюваних джерел енергетики.
5. Збільшення ефективності національних програм енерго- та ресурсозбереження.
6. Створення позитивного екологічного образу України для ефективного просування країни в міжнародному просторі та інтеграції в світове суспільство.

Аналіз шляхів озеленення трьох основних секторів економіки підтверджує необхідність розробки комплексної державної стратегії переходу на «зелену економіку». Сьогодні в Україні розробляються лише окремі її аспекти. Найбільш комплексним документом, який покликаний збалансувати систему природокористування та інтегрувати положення окремих нормативно-правових актів і цільових програм, є «Основні засади (стратегія) державної екологічної політики України на період до 2020 року».

Основними засадами передбачено досягнення таких стратегічних цілей:

- підвищення рівня суспільної екологічної свідомості;
- поліпшення екологічної ситуації та підвищення рівня екологічної безпеки;
- досягнення безпечного для здоров'я людини стану довкілля;
- інтеграція екологічної політики та вдосконалення системи інтегрованого екологічного управління;
- припинення втрат біологічного та ландшафтного різноманіття і формування екологічної мережі;
- забезпечення екологічно збалансованого природокористування;
- удосконалення регіональної екологічної політики [1].

Пріоритетною програмою розвитку України у сфері «зеленої економіки» є програма «EaP GREEN». «Екологізація економіки у країнах Східного партнерства» («EaP GREEN») – це велика регіональна

програма, яку реалізовує Європейська економічна комісія Організації Об'єднаних Націй (ЄЕК ООН), ОЕСР, ЮНЕП та ЮНІДО і яка спрямована на сприяння шести країн Східного партнерства (СХП) Європейського Союзу: Вірменії, Азербайджану, Білорусі, Грузії, Республіці Молдова і Україні – до переходу на «зелену» економіку [7].

Екологізація економіки в Пан'європейському регіоні дозволить досягти трьох основних завдань:

1. Скорочення екологічних ризиків і дефіциту природних ресурсів.
2. Зміцнення економічного прогресу.
3. Підвищення добробуту людини і зміцнення соціальної справедливості.

Досягнення цих трьох завдань сприятиме процвітанню за рахунок економічного прогресу, що забезпечує стійкість навколишнього середовища і соціальну інклюзивність [5]. Цього можна домогтися шляхом стимулювання і заохочення інвестицій і торгівлі на підтримку такого економічного прогресу, який забезпечував би більшу справедливість і не супроводжувався погіршенням стану навколишнього середовища. Крім того, для його досягнення необхідно стимулювати споживачів до зміни їх звичок, з тим щоб не допускати надмірного споживання і вивести на передній план «зелені» товари і послуги. Підтримка таким чином природного капіталу, екосистем і відповідних послуг дозволить підвищити якість життя і буде сприяти загальному процвітанню, а скорочення навантаження на навколишнє середовище призведе до зниження ризиків для здоров'я людини і підвищенню рівня добробуту.

Таким чином, «зелена економіка» повинна розвиватися з урахуванням продуманого, диференційованого і поетапного підходу до виробничо-технологічної, соціально-економічної і природно-географічної специфіки регіонів і країн.

### **Список використаних джерел:**

1. Бережна Ю.С. Зелена економіка в країнах східного партнерства [Електронний ресурс] / Ю.С. Бережна // Екон. науки : Сер. Економіка та менеджмент. – Луцьк, 2012. – Вип. 9, ч. 2. – С. 30-36. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/есnem\\_2012\\_9\(2\)\\_6.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/есnem_2012_9(2)_6.pdf)
2. Бистряков І.К. Становлення зеленої економіки в Україні: методологічні аспекти / І.К. Бистряков // Механізм регулювання економіки. – 2011. – № 4. – С. 50.

3. Захарова Т.В. «Зеленая» экономика как новый курс развития: глобальные и региональные аспекты // Вестник Томского государственного университета. – 2011. – № 4(16). – С. 28-38.

4. Зоимова Э.М., Гомбоев Б.О. «Зеленая» экономика – повестка для конференции ООН по устойчивому развитию // Вестник Бурятского государственного университета. – 2012. – № 1. – С. 96-109.

5. Паньков В.С. Глобализация экономики: quails es et quo vadis // Мировая экономика и международные отношения. – 2011. – № 1. – С. 16-24.

6. Порфирьев Б. Рабочие материалы Карнеги. «Зеленая» экономика: реалии, перспективы и пределы роста. Апрель, 2013. – Режим доступа: <http://www.carnegie.ru>

7. Потапенко В.Г. Від практики реалізації природоохоронних заходів до екологічної політики в Україні: шляхи і проблеми: аналітична доповідь / В.Г Потапенко, А.Б Качинський, С.В. Хлобистов. – К. : НІСД, 2011. – 31 с.

8. Цель и темы Конференции Организации Объединенных Наций по устойчивому развитию. Доклад Генерального секретаря от 22.10.2010. – Режим доступа: <http://www.un.org>

### **Стельмах О.П.**

*магістр з економічної теорії та державного управління,  
Головний спеціаліст відділу обліку та звітності  
Вугледарської міської ради*

## **ЕКОНОМІЧНИЙ ВПЛИВ РЕГІОНАЛЬНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ ЧЕРЕЗ ГРОМАДЯНСЬКУ ВІЙНУ СИРІЇ З ЙОРДАНІЄЮ**

Регіон Близького Сходу і Північної Африки (БСПА) має довгу історію громадянських війн зі значними політичними, соціальними та економічними наслідками. Сирійська громадянська війна, яка почалася 2011 року, вплинула на сусідні країни у багатьох відношеннях. Деяка увага була приділена людській катастрофі, до якої призвела війна, особливо щодо біженців, але мало уваги було приділено її економічному впливу на сусідні країни.

Королівство Йорданія, як південний сусід Сирії, піддалося серйозним випробуванням: країна отримала значну кількість сирійських біженців, її основний торговий шлях був у значній мірі ліквідований, і вона взяла участь у багатьох військових діях, щоб захистити себе від прямих сирійських військових загроз.

Мета дослідження – зрозуміти вплив війни в сусідній країні на йорданську економіку.

Регіон Африки (MENA) був свідком політичної турбулентності і війн як під час, так і після епохи європейської колонізації. З моменту деколонізації, регіон пережив хвилі громадянських воєн: Ліван (1975-1990), Йорданія (1970), Західна Сахара (1975-1991), Лівія (2011, 2014 року – теперішній час), Ємен (2015 – теперішній час) і, що найжорстокіше, Сирія (з 2011 року по теперішній час).

Триваюча нестабільність в Ємені, Сирії і Лівії, а також поширення ІГІЛ по всьому Іраку призвело до політичної і економічної крихкості в інших країнах.

Мердок і Сендлер стверджують, що громадянська війна в неспокійній державі викликає політичні хвилювання і заворушення в області безпеки і перешкоджають економічному зростанню в інших країнах, крім того, прийом біженців накладає негативні зовнішні ефекти через економічні і соціальні витрати і додаткове навантаження на державний сектор [1, с. 138-151].

Після більш, ніж семирічної регіональної нестабільності в MENA і постійної громадянської війни в Сирії, вкрай необхідно вивчити вплив сирійської громадянської війни на Йорданію як суміжну державу. Насправді, сирійська громадянська війна висвітлила великі проблеми, так як Йорданія була змушена прийняти 1 200 000 сирійських біженців, що стало випробуванням для соціальних служб та інфраструктури.

У центрі уваги даного дослідження – вплив громадянської війни на економіку сусідніх держав, тому що згідно з дослідженнями, економічний вплив потоку біженців на такі економічні змінні, як рівень безробіття, ціни на нерухомість і вартість комунальних послуг дуже значний.

Політична, соціальна та економічна крихкість держави, що знаходиться в стані конфлікту, має побічні ефекти і послаблює кордони з країнами-сусідами до такої міри, що їм необхідні регіональні плани забезпечення стійкості, щоб полегшити наслідки таких соціально-політичних і економічних потрясінь країни [3, с. 149-164; 4, с. 62-67].

Саб провів тематичне дослідження на основі економічного впливу окремих конфліктів на Близькому Сході і економіки сусідніх держав в Йорданії, Сирії та Лівані. Дослідження показало, що конфлікт збільшує інфляцію і дефіцит бюджету, зменшує фінансові резерви і уповільнює економічне зростання. Зокрема, чистий дохід держави варіюється в

залежності від початкових економічних умов, кількості прийнятих біженців, міжнародної допомоги, економічної інтеграції [5, с. 100].

Адес і Чуа дослідили ефект регіональної нестабільності в економіці сусідніх держав шляхом оцінки торгових потоків і суми витрат на національну оборону. Вони проілюстрували як криза 1990-1991 років торкнулася сусідніх країн, які не були сторонами конфлікту. Наприклад, Йорданія втратила експортні ринки в Саудівській Аравії, Іраку, Кувейті і зазнала дефіцит бюджету, спад в туризмі, а отже і зниження валового внутрішнього продукту (ВВП) [6, с. 279-304].

В цілому, дослідження говорять про те, що ефекти від громадянських воєн збільшують ризик соціальних конфліктів в сусідніх країнах і вимагають міжнародного втручання, щоб запобігти більшій регіональній катастрофі.

На йорданську міждержавну торгівлю негативно вплинула сирійська криза і зовнішня торгівля з Європою і Туреччиною була припинена через закриття основних торгових шляхів, що збільшило транспортні витрати і стали необхідні альтернативні торговельні шляхи [2, с. 277-288]. Стійке зниження зростання ВВП і мінливий рівень інфляції підтвердив вплив сирійської громадянської війни на економічну нестабільність в Йорданії. Сирійський конфлікт фактично зруйнував торговий баланс Йорданії, оскільки імпорт і експорт королівства був порушений через закриття кордонів Джабера і Нассіба.

Дослідження показало, що вплив громадянського конфлікту на сусідні держави значний і вимагає виділення іноземної допомоги, щоб протистояти наслідкам, а стійкий регіональний план повинен бути спрямований на загальне відновлення економіки.

### **Список використаних джерел:**

1. Мердок Джеймс, Сендлер Тодд. Громадянські війни і економічне зростання: просторова дисперсія // Американський журнал. Політологія. – 2004. – Вип. 48, № 1. – С. 138-151.
2. Альшубакі Уейд і Харріс Майкл. Вплив сирійських біженців на Йорданію: рамки для аналізу // Журнал міжнародних досліджень. – 2018. – Вип. № 10(1). – С. 277-288.
3. Де Гроот, Олаф Дж. Побічні ефекти конфлікту на економічне зростання в сусідніх країнах в Африці // Економіка оборони і миру. – 2010. – Вип. № 21(2). – С. 149-164.
4. ДіРензо Кассандра, Дас Джайоті. Побічні ефекти крихкості країни в Африці // Дослідження країн, що розвиваються. – 2017. – Вип. № 7(1). – С. 62-67.

5. Саб Ранд. Економічний вплив окремих конфліктів на Близький Схід: що ми можемо витягти з минулого? – 2014. – Вип. № 14. – С. 100.

6. Адес Альберто, Чуа Х.В. Регіональна нестабільність та економічний ріст. – 1997. – Вип. № 2(3). – С. 279-304.

**Тютюнник К.В.**

*студент,*

*Науковий керівник: Непрядкіна Н.В.*

*кандидат економічних наук, доцент,*

*Харківський національний університет*

*імені В.Н. Каразіна*

## **ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ**

Не дивлячись на ряд прийнятих останнім часом вищими органами державної влади і управління нормативних документів, розвиток малого бізнесу в Україні здійснюється в несприятливому макро- і мікросередовищі, існує безліч проблем, які необхідно вирішувати на різних рівнях управління, залежно від стану розвитку підприємництва в сучасних умовах. Він не може в повній мірі виконувати функції, які покладає на нього суспільство.

Розвиток малого підприємництва відбувається нерівномірно і хаотично, а несприятливе макро- і мікроекономічне середовище породжує численні перешкоди, на які наштовхуються малі підприємства в процесі їх функціонування [3]. В Україні мале підприємство поки ще не відіграє суттєвої ролі в забезпеченні економічного зростання, його внесок у валовий внутрішній продукт складає лише 16% [1].

До основних проблем розвитку малого підприємництва слід віднести [1; 2; 4-7]:

1. Загальний стан економіки України. На тенденції розвитку малого підприємництва безпосередньо впливає негативна динаміка основних макроекономічних показників. Підприємство функціонує як один з елементів реальної економічної системи, тому реагує на всі зміни (позитивні і негативні), які відбуваються в економіці країни.

2. Монополізація бізнесу. Для нормального розвитку малого і середнього бізнесу необхідно зменшити масштаби монополізації великого бізнесу. Адже зараз в Україні великі підприємства просто

витісняють дрібний бізнес. У підсумку виходить, що невелика кількість великих гравців просто поглинають ринки.

3. Низька конкуренція на внутрішніх ринках. У багатьох сферах спостерігається висока концентрація великих підприємств, а показники виходу на ринок нових фірм залишаються низькими. У такій ситуації новим гравцям на ринку виробництва товарів і послуг важко зміцнити свої позиції, та й взагалі вижити. Основні проблеми конкурентного середовища полягають у тому, що багато секторів мають високу концентрацію фірм і олігопольних структур, які призводять до завищених цін.

4. Відсутність достатнього стартового капіталу, власних фінансових ресурсів, сировини, матеріалів, приміщень і обладнання. Визначальною метою становлення малого бізнесу в Україні є вирішення проблеми фінансового забезпечення його діяльності, тобто створення достатньої фінансової бази. До цієї проблеми додаються: низька інвестиційна активність, відсутність стимулів для інвестицій; проблеми з доступом до кредитів, недолік заставного майна, найвищі розміри процентних ставок комерційних банків; недоступність кредитних ресурсів, як для започаткування, так і для ведення бізнесу чи його відновлення; недостатні зв'язки з міжнародними фінансовими організаціями по залученню інвестицій і гарантій.

5. Недосконалість податкової системи. Сучасною податковою системою держава створила сприятливі умови для переходу підприємств у тіньовий сектор економіки. Так, через високі відрахування до фонду заробітної плати, єдиного соціального внеску багато малих підприємств ведуть подвійну бухгалтерію. Більшість підприємств в тій чи іншій мірі приховують свої доходи, щоб платити менший податок. Неefективне оподаткування розглядається як основна перешкода в розвитку сектора малого бізнесу.

6. Високий рівень корупції, нестабільність умов ведення бізнесу, бюрократія, рейдерство. Залежно від того, яка економічна культура панує в країні, збільшуються або зменшуються ризик і витрати ведення бізнесу. Це дуже важливо і для вітчизняних підприємців, і для зарубіжних партнерів. На жаль, Україна належить до країн, в яких підприємництво є справою з високим ступенем ризику і великими неформальними витратами. Зараз спостерігається ситуація загальної неповаги до законів, ухилення від сплати податків, зміцнення особистих неформальних зв'язків, породжених корупцією і хабарництвом. Корупція

відноситься до основних неформальних факторів, які стримують розвиток підприємницької діяльності в Україні.

7. Нерозвиненість інфраструктури підтримки і розвитку малого підприємництва. Незважаючи на велику кількість об'єктів інфраструктури (бізнесцентри, бізнес-інкубатори, технологічні парки, інформаційно-консультативні установи, громадські об'єднання суб'єктів підприємництва), їх роль в розвитку малого бізнесу України ще дуже незначна.

8. Декларативна форма державної підтримки. На сьогодні в Україні діє слабкий механізм фінансування та кредитування, має місце неправильне інформаційне та консультаційне забезпечення, недосконала система підготовки та перепідготовки кадрів. Під державною підтримкою необхідно розуміти державне регулювання сектора малого підприємництва, яке передбачає, перш за все, свідоме формування державними структурами відповідних умов становлення і розвитку малого бізнесу, створення стимулів, використання матеріальних і фінансових ресурсів, що залучаються для його суб'єктів.

9. Нестача кваліфікованого персоналу, відсутність практичних навичок підприємливості працівників у веденні бізнесу, недосконалість системи підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів для підприємницької діяльності.

10. Обмежені можливості для захисту від протиправних посягань.

11. Криза неплатежів та проблеми з формуванням нових взаємозв'язків каналів збуту.

Отже, вирішення зазначених проблем розвитку малого бізнесу в Україні повинно стати одним із ключових напрямків державної політики, адже саме мале підприємництво сприятиме значному підвищенню ефективності реалізації вітчизняного економічного потенціалу, оптимізації участі України в міжнародному поділі праці, посилення конкурентоспроможності національної економіки. Слід також зазначити, що в умовах імплементації Угоди про Євроасоціацію розвиток малого бізнесу є максимально сприятливою формою господарювання, яка дозволить забезпечити реалізацію стратегічно важливих задач економічного розвитку країни.



### Список використаних джерел:

1. Добуляк Л.П. Проблеми розвитку малого підприємництва в Україні [Електронний ресурс] / Л.П. Добуляк, Г.Г. Цегелик. – Режим доступу: <http://cyberleninka.ru/article/n/problemy-razvitiya-malogopredprinimatelstva-vukraine-1>
2. Жирко С.О. Проблеми розвитку малого та середнього підприємництва в Україні / С.О. Жирко // Режим доступу: <http://www.kbuara.kharkov.ua/ebook/db/2007-1-2/doc/2/25.pdf>
3. Ольвінська Ю.О. Розвиток інфраструктури малого і середнього бізнесу в Україні [Електронний ресурс] / Ю.О. Ольвінська, О.В. Самоєнкова. – Режим доступу: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/>
4. Череп О. Сучасний стан та перспективи розвитку підприємництва в Україні [Електронний ресурс] / О. Череп, А. Полякова. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fkd\\_2013\\_1\\_14](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fkd_2013_1_14)
5. Швець Г. Сучасні тенденції малого підприємництва в Україні [Електронний ресурс] / Г. Швець. – Режим доступу: [http://econf.at.ua/publ/konferencija\\_2016\\_10\\_20\\_21/sekcija\\_5\\_ekonomichni\\_nauki/suchasni\\_tendenciji\\_malogo\\_pidpriemnictva\\_v\\_ukrajini/54-1-0-1333](http://econf.at.ua/publ/konferencija_2016_10_20_21/sekcija_5_ekonomichni_nauki/suchasni_tendenciji_malogo_pidpriemnictva_v_ukrajini/54-1-0-1333)
6. Перспективы экономики Украины: стратегии развития малого и среднего бизнеса [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sesp.its.dn.ua/web/sesp/sespRU.nsf/0/6B83EE14A9976EB5C2257DB1003C0E25>
7. Малый и средний бизнес в Украине: пути выживания [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ubr.ua/business-practice/laws-andbusiness/malyi-i-srednii-biznes-v-ukraine-puti-vyjivaniia-275169>

**Яцик Т.В.**

*аспірантка,*

*Київський національний університет імені Тараса Шевченка*

## **ПОДАТКОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ОПЕРАЦІЙ З КРИПТО-АКТИВАМИ В США**

На сьогодні податкове регулювання операцій з крипто-активами перебуває у стані активної розробки у багатьох країнах світу, так, наприклад, жоден з державних регуляторів країн Європейського союзу поки що не прийняв будь-яких спеціальних правил регулювання операцій з крипто-активами. Таким чином, оподаткування крипто-активів та операцій з ними здійснюється відповідно до національного законодавства кожної з держав в залежності від природи операцій з ними. При цьому, у більшості випадків, цифрова валюта, як окремий вид

крипто-активів, в цілях оподаткування розглядається як нематеріальний актив або товар, а не як валюта або гроші.

Дослідження податкового регулювання операцій з крипто-активами на території Сполучених Штатів потребує окремої уваги, адже США є однією з найбільш впливових держав, тому визначена політика оподаткування щодо крипто-активів може вплинути на регуляторів інших країн та на Україну загалом.

Слід зазначити, що американська правова система багаторівнева, що обумовлено федеративною формою державно-територіального устрою, де діє загальфедеральне нормативно-правове регулювання та окреме регулювання штатів. Відповідно до Конституції США, питання регулювання блокчейну і операцій з крипто-активами віднесено виключно до компетенції Конгресу. Окремі штати можуть скористатися своїм правом та ввести власне регулювання, так, як це впровадили штати: Арізона, Вермонт, Делавер. На федеральному рівні прийнято уніфіковане регулювання (англ. Uniform Regulation of Virtual-Currency Business Act (URVCBA)). Хоча цей документ носить лише рекомендаційний характер, він служить орієнтиром для прийняття усіх інших законодавчих актів, що стосуються регулювання операцій з крипто-активами [2].

Слід зазначити, що на території Сполучених Штатів діє досить жорстке законодавство у сфері цінних паперів і фондового ринку, а також існує регулятор в особі Комісії з цінних паперів і бірж (англ. Securities and Exchange Commission, далі – SEC), але ця країна залишається однією з найбільш зручних для ведення бізнесу та проведення операцій з крипто-активами. Тут зареєстровані і ведуть діяльність великі хедж-фонди, криптовалютні і фондові біржі та інші компанії, пов'язані з крипто-активами. Крім цього, у США поширені спеціалізовані криптовалютні банкомати (АТМ), які надають можливість обміну національних валют на криптовалюти.

Правове регулювання крипто-активів залежить від їх окремих видів, так розрізняють дві найбільші групи за їх класифікацією: криптовалюту та токени. У вересні 2015 року Американська державна комісія, завідуюча біржовими ф'ючерсами (англ. Commodity Futures Trading Commission, далі – CFTC), вперше прирівняла біткоіни до біржових товарів, але особливе місце в правовій системі США займає судовий прецедент. Якщо на федеральному рівні проглядається тенденція до уніфікації відношення до криптовалюти, то на рівні штатів судді

розходяться в думках. Так, у 2013 році суддя Округного суду Східного округу Техасу прийняв рішення (англ. Memorandum Opinion), в якому по суті визнав біткоіни валютою і застосував до операцій з криптовалюта фінансове законодавство. Суддя Округного суду Майамі, навпаки, ухвалив, що біткоіни не є валютою, і це привело до зняття звинувачень у справі щодо легалізації (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом [1; 2].

Разом з цим, у липні 2017 року SEC повідомила, що токени можуть бути визнані цінними паперами за наявності відповідних умов (наприклад, надання права голосу, частки в компанії, право на розподілення прибутку тощо). Для того щоб визначити, чи є токен цінним папером, застосовуються *Howey Test*, *Family Resemblance Test*, *Capital Risk Test* і деякі додаткові тести.

Крім цього, SEC опублікувала ряд документів, які попереджають про можливі ризики ICO і містять рекомендації щодо їх мінімізації: роз'яснення, випущене SEC для потенційних інвесторів щодо особливостей і можливих ризиків ICO; заяву про те, що криптовалюта може використовуватися в шахрайських цілях в рекламі публічних компаній, чії акції торгуються на біржах; представник SEC попередив компанії, які беруть участь у первинних розміщеннях монет (ICO), про необхідність вести фінансову звітність та розкривати в ній усю необхідну інформацію тощо.

Відносини, пов'язані з крипто-активами, регулюються не тільки федеральним правом, але і законодавством окремих штатів. Підприємницька діяльність з крипто-активами підлягає ліцензуванню, якщо така вимога встановлена безпосередньо штатом. Так, спеціальне ліцензування встановлено, наприклад, в штатах Нью-Йорк і Вашингтон [2].

На федеральному рівні регулюванням діяльності з крипто-активами, крім питань оподаткування, займається Мережа по боротьбі з фінансовими злочинами (англ. Financial Crimes Enforcement Network; далі – FinCEN). Цей регулятор опублікував керівництво, в якому визначив компанії, що підлягають реєстрації в якості операторів з переказу грошових коштів. До них відносяться компанії, які надають послуги з переказу, продажу або обміну криптовалютою, в зв'язку з чим таким компаніям необхідно дотримуватися законодавства в сфері протидії відмиванню доходів, отриманих незаконним шляхом (англ. Anti-Money Laundering; далі – AML), та політики «Знай свого клієнта» (англ. Know Your Customer; далі – KYC) [2].

Таким чином, підприємство, що провадить діяльність з крипто-активами повинно встановити особу користувача для проведення подальших операцій з його «рахунком». Якщо таке підприємство підозрює, що користувач бере участь в незаконній діяльності, то воно зобов'язане повідомити про це відповідним органам.

Питання оподаткування операцій з крипто-активами відносяться до компетенції Служби внутрішніх доходів США (англ. Internal Revenue Service – Податкова служба США; далі – IRS). У березні 2014 року IRS опублікувала керівництво, в якому визначила криптовалюту як власність, операції з якою, в тому числі майнінг, повинні обкладатися податками.

Відповідно до цього керівництва: заробітні плати, що виплачуються працівникам у криптовалюті, є об'єктами федерального податку на прибуток (англ. Federal Income Tax Withholding) і податків на заробітну плату (англ. Payroll Taxes); платежі за послуги контрагента за цивільно-правовим договором у криптовалюті також оподатковуються; характер прибутків або збитків від продажу або обміну криптовалют залежить від того, чи є віртуальна валюта основним активом платника податків; інформація про платежі в криптовалюті повинна подаватися до відповідних органів, а доходи, отримані фізичною особою в криптовалюті, повинні бути задекларовані в доларах.

В кінці грудня 2017 року президент Дональд Трамп підписав новий закон, згідно з яким всі угоди з крипто-активами мають обкладатися податком. До підписання зазначеного вище документа, усі угоди з обміну крипто-активів розцінювалися як «обмін подібних активів» відповідно до статті (секції) 1031 Податкового кодексу США (англ. Internal Revenue Code; далі – IRC), що дозволяло інвесторам і трейдерам уникати сплати податків з операцій з крипто-активами [3].

1 січня 2018 року всі передбачені новим законом зміни вступили в силу. Визначення «власності» звузилося до власності в розумінні «матеріальної власності», а тому ні біткоіни, ні інші крипто-активи не підпадають під це визначення. Таким чином, усі угоди з використанням крипто-активів будуть обкладатися податком безпосередньо в момент їх здійснення.

Слід зазначити, що за такого досить жорсткого податкового регулювання більшість підприємств в Сполучених Штатах випускають токени та інші крипто-активи в інших юрисдикціях. Однією з таких юрисдикцій є Кайманові острови, на яких, наприклад, розташувався офіс

компанії block.one, що створили EOS. Така популярність пов'язана з нерегульованістю операцій з крипто-активами, а також відсутністю оподаткування.

Крім того, у листопаді 2013 року Кайманові острови підписали двосторонню угоду з США про обмін фінансовою інформацією про компанії відповідно до Закону про податкову відповідність іноземних рахунків (англ. Foreign Account Tax Compliance Act; далі – FATCA), що знижує ризик і можливість шахрайства.

Отже, криптовалюта в США регулюються і на федеральному рівні, і на рівні штатів. При цьому регулювання різняться від штату до штату. Судова практика свідчить про те, що біткоіни є грошима, в той час як СFTC визначила, що вони є товаром. В США досить жорстко регулюються питання, пов'язані з цінними паперами і фондовим ринком, тому проводити ICO на території країни ускладнюється. Для ведення діяльності з крипто-активами в деяких штатах необхідно отримати спеціальну ліцензію. Законодавство США досить чітко визначає випадки, в яких необхідно сплачувати податок з операцій з крипто-активами. Ставки податків будуть залежати від штату, в якому зареєстрована компанія.

### **Список використаних джерел:**

1. ORS CryptoHound. From 0% to 55%: a Brief Guide to Cryptocurrency Taxation Around the World. 2019. URL: <https://hackernoon.com/from-0-to-55-a-brief-guide-to-cryptocurrency-taxation-around-the-world-f3953cd74e58> (дата звернення: 20.08.2019).
2. Forklog. США как юрисдикция для криптовалют, ICO и блокчейн-стартапов. 2019. URL: <https://forklog.com/ssha-kak-yurisdiksiya-dlya-kriptovalyut-ico-i-blokchejn-startapov/> (дата звернення: 20.08.2019).
3. Yatsyk T.V. Methodology of financial accounting of cryptocurrencies according to the IFRS. – *Evropsky casopis ekonomiky a managementu* vol. 4, p. 6, 2018. URL: [https://eujem.cz/wp-content/uploads/2018/eujem\\_2018\\_4\\_6/eujem\\_2018\\_4\\_6.pdf](https://eujem.cz/wp-content/uploads/2018/eujem_2018_4_6/eujem_2018_4_6.pdf)

## **ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ**

**Денисов О.Є.**

*кандидат економічних наук, докторант,  
Університет економіки та права «КРОК»,  
м. Київ, Україна*

### **НАПРЯМИ ТА ЗАВДАННЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ГАЛУЗІ В СИСТЕМІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ**

На забезпечення економічної безпеки діють групи факторів до яких належать: вплив глобалізації та вплив зовнішніх чинників та стан та розвиток галузей країн що розвиваються; не сформованість, спад та відсутність дієвих важелів захисту внутрішнього ринку; зростання вимог до конкурентоспроможності продукції на зовнішніх ринках; зростання рівня диференціації, спеціалізації та концентрації виробничих процесів; значне техніко-технологічне відставання вітчизняних галузей за рівнем економічного, технічного, технологічного розвитку [1, с. 84]. Всі ці фактори окреслюють, обумовлюють основні напрями забезпечення економічної безпеки галузі, що виходять із мети забезпечення безпеки та реалізації економічних інтересів галузі як сукупності галузеутворюючих підприємств та полягають у зростанні їх конкурентоспроможності та забезпечення безпеки галузі на внутрішньому та на зовнішніх ринках в сучасних умовах глобалізації.

Виходячи із вищезазначеного, напрямами за якими доцільно впроваджувати комплексне забезпечення економічної безпеки галузі є інституційний, нормативно-правовий, інформаційний, організаційний, інфраструктурний, інноваційний напрями.

Основними завданнями забезпечення економічної безпеки галузі є: організація інформаційно-аналітичного забезпечення необхідного для виявлення потенційних та реалізації небезпек та загроз та прийняття дій із їх нейтралізації; розробка та прийняття концепції забезпечення економічної безпеки галузі; розробка та прийняття стратегії забезпечення економічної безпеки галузей; забезпечення безпеки галузі від внутрішніх

та зовнішніх загроз; забезпечення впровадження та реалізації державної промислової політики спрямованої на розбудову та розвиток галузей; забезпечення високого рівня стабільності та ефективності функціонування галузей; сприяння зростанню конкурентоспроможності галузей, галузеутворюючих підприємств та їх продукції; забезпечення реалізації економічних інтересів галузі та галузеутворюючих підприємств; удосконалення нормативно правового поля та діючого законодавства необхідного для ефективного забезпечення економічної безпеки галузей та їх ефективного функціонування; формування та впровадження дієвого механізму забезпечення економічної безпеки галузі; моніторинг стану економічної безпеки галузей, виявлення та попередження потенційних та реальних небезпек та загроз спрямованих на дестабілізацію діяльності галузей чи їх підприємств.

Суб'єктами економічної безпеки галузі є органи державного управління в сфері забезпечення економічної безпеки: держави та державні установи; функціональні і галузеві міністерства та відомства; підприємства, організації, та їх галузеві об'єднання, що визнаються як юридичні особи там можуть вчиняти їх в сфері забезпечення економічної безпеки галузі.

Об'єктом економічної безпеки галузі є галузь як сукупність однорідних підприємств об'єднаних умовами існування та розвитку. Об'єктами економічної безпеки галузі є се те на що спрямовані дії щодо забезпечення безпеки галузі, в першу чергу це безпека та дотримання інтересів галузі та її суб'єктів в сфері матеріальних ресурсів, природних, інформаційних, фінансових, кадрових та забезпечення безпеки економічних відносин між суб'єктами галузей.

Забезпечення економічної безпеки галузі здійснюється на основі принципів [2, с. 28] як системність, комплексність, законність, дотримання інтересів суб'єктів, відповідальність, своєчасність, адекватність, достатність, обґрунтованість

Системність є одним і базових основних принципів формування та забезпечення економічної безпеки галузі і передбачає застосування системного підходу до забезпечення безпеки галузі як до сукупності однорідних підприємств об'єднаних умовами існування та розвитку [3, с. 105].

Комплексність передбачає комплексу розробку, планування та впровадження дій із забезпечення економічної безпеки галузі за всіма

напрямами та векторами із застосування широкого кола методів та засобів механізму забезпечення економічної безпеки галузі.

Принцип законності визначає, що планування та впроваджу всіх дій та заходів із забезпечення економічної безпеки галузі із суб'єктами в особі державних органів так і суб'єктами на рівні підприємств галузі та їх об'єднань повинні здійснюватися на засадах законності та із використанням важелів діючого в країні нормативно правового забезпечення із дотриманням норм чинного законодавства [4, с. 42].

Принцип дотримання інтересів суб'єктів базується на необхідності дотримання балансу економічних інтересів суб'єктів відносин в межах забезпечення економічної безпеки галузі такими суб'єктами виступають держави та державні органи управління, галузеві спілки та об'єднання, підприємства, що належать до галузі [5, с. 44].

Відповідальність визначає необхідність закріплення меж відповідальності за вчинені дії чи бездіяльність за всіма відповідальними особами та суб'єктами забезпечення економічної безпеки галузі.

Принцип с своєчасності полягає у необхідності планування та здійснення заходів із забезпечення економічної безпеки галузі своєчасно із урахуванням пріоритетності планування та впровадження превентивних дій із недопущення настання ризикових подій та їх негативних наслідків.

Принцип достатності зумовлений необхідністю пошуку найбільш ефективних за вартістю та можливістю реалізації заходів та інструментів захисту із урахуванням того, що витрати на забезпечення економічної безпеки галузі та її суб'єктів мають бути відповідним до можливих збитків внаслідок реалізації потенційних загроз та небезпек та відповідати характеру впливу та масштабу дії цих загроз.

Принцип гнучкості в забезпеченні економічної безпеки галузі визначає здатність системи забезпечення в залежності від умов захисту та важливості об'єктів прогнозувати, запобігати настанню, планувати та впроваджувати дії із забезпечення економічної безпеки, а також оперативно та ефективно ліквідувати можливі наслідки від настання негативних подій.

Принцип обґрунтованості полягає у тому, що обмеженість ресурсів необхідних для планування реалізації заходів із забезпечення економічної безпеки галузі вимагає детального економічного



обґрунтування доцільності та обсягів ресурсів необхідних для забезпечення економічної безпеки галузі у тому чи іншому напрямку.

Економічна безпека галузі складається із певних сфер, складових за якими і здійснюється її забезпечення та відображає стан та рівень економічної безпеки кожної із цих сфер, що має безпосередній вплив на стан та розвиток галузі загалом. До основних складових економічної безпеки галузі належать фінансова, виробничо-технологічна, інноваційна, інформаційна, енергетична, кадрова, інвестиційна, ринкова, експортна, імпортна безпека.

Кожна із складових економічної безпеки характеризує ту чи іншу сферу функціонування галузі. Так інформаційна сфера визначає стан та рівень інформаційної безпеки галузі, інноваційна безпека відображає стан та рівень застосування у галузі інноваційних продуктів та нових технологій, науковий рівень та новизну продукції; виробничо-технологічна безпека відображає техніко-технологічний стан виробничих баз підприємств галузі, рівень технологічності процесів виробництва та продукції галузі; фінансова є результатом фінансово-економічної діяльності галузеутворюючих підприємств; енергетична показує рівень споживання, енерговитратність та рівень залежності підприємств галузі від енергетичних ресурсів; кадрова визначає стан кількості та якості кадрових та інтелектуальних ресурсів галузі; інвестиційна безпека показує обсяги джерела та покриття потреб галузі необхідними для її розвитку інвестиційними ресурсами; ринкова визначається показниками сану та рівня розвитку внутрішнього ринку країни у сегментів споживання продукції галузі, тенденції та зміни кон'юнктури ринку; експортна та імпортна складові показують стан та рівень безпеки експортно-імпортною діяльності підприємств галузі з імпорту сировими та матеріалів та експорту сировини та готової продукції на зовнішні економічні ринки.

### **Список використаних джерел:**

1. Ерохина Е.А. Теория экономического развития: системно-синергетический подход : монография. Москва, 1995. 190 с.
2. Покришка Д.С. Технологічна конкурентоспроможність економіки України на світовому ринку. *Стратегічна панорама*. 2006. № 2. С. 83-91.
3. Сухоруков А. Формування вітчизняних транснаціональних структуру у контексті забезпечення інноваційної безпеки України. *Стратегічна панорама*. 2005. № 4. С. 104-112.

4. Микитенко В. На чому базується енергетична безпека держави. *Вісник НАН України* : збір. наук. Київ : Вид-во Академперіодика, 2005. № 3. С. 41-47.

5. Беликов О. Основы комплексной системы обеспечения экономической безопасности бизнеса. *Менеджмент и менеджер*. 2007. № 11. С. 43-52.

## ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

**Анікіна Ю.С.**

*магістр,*

*Одеський національний морський університет*

### **ОЦІНКА ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ СТИВІДОРНОЇ КОМПАНІЇ**

Конкурентне середовище діяльності стивідорних компаній напряду пов'язано з наявністю потенційних можливостей розвитку, що включає різні аспекти діяльності: виробничу, фінансову, інвестиційну. Формування, оцінка та використання потенціалу підприємства є підґрунтям обґрунтування оптимальних управлінських рішень, направлених на стратегію його розвитку.

Для підприємств потенціал характеризується можливостями та наявністю всіх видів ресурсів та резервів для здійснення господарської діяльності.

В науковій літературі стосовно підприємства виділяють економічний потенціал. Науковці виокремлюють наступні види економічного потенціалу: фінансовий, виробничий, кадровий, інформаційний, інноваційний, маркетинговий, науково-технічний, соціальний та інші види потенціалу [1; 2]. Кожен з перелічених потенціалів є джерелом конкурентних переваг підприємства.

Виробничий потенціал – це наявні та приховані можливості підприємства щодо залучення та використання факторів виробництва для випуску максимально можливого обсягу продукції (послуг) [3, с. 14].

Виробнича складова, як складова економічного потенціалу стивідорної компанії, «характеризує рівень використання виробничих потужностей, їх завантаження, як в цілому, так і по окремим терміналам. Проведення такого аналізу враховує технологічні процеси, продуктивність обладнання, використання окремих ресурсів у витратах операційної діяльності» [4, с. 66].

Вантажопереробка та обслуговування транспортних суден забезпечуються наявними основними засобами стивідорної компанії. Для здійснення стивідорної діяльності на причалах розміщені портальні

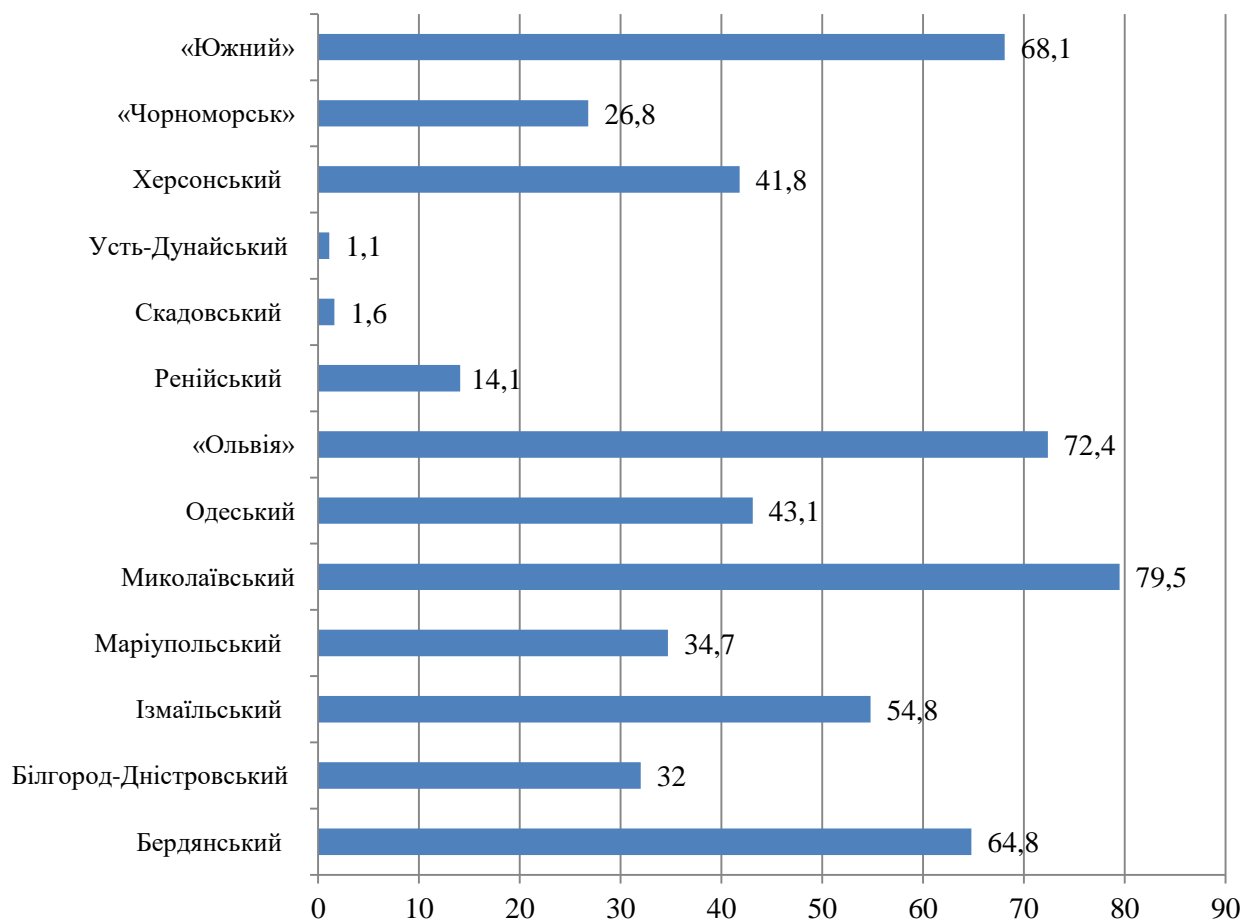
крани різної вантажопідйомності, козлові крани для переробки контейнерів. До основних засобів, що забезпечують навантажувально-розвантажувальні роботи (НРР), відносяться мала механізація (наприклад, тепловози), судна портового флоту та парк автомашин різного призначення. Для обслуговування транспортних суден, що прибувають у порт, є портовий флот, до складу якого входять судна різноманітного призначення: буксири; самохідні допоміжні судна; несамохідні судна; пасажирські судна; плавучі крани. Для забезпечення перевантажувального процесу існують залізничні колії з різною довжиною, які частково можуть належати стивідорній компанії, а частково АТ «Українська залізниця». Для збереження та накопичення вантажів використовуються складські площі: відкриті та закриті. Стивідорні компанії можуть мати у своєму розпорядженні ремонтні бази, які забезпечують підтримку основних засоби в експлуатаційному стані.

Система показників, які відображають виробничий потенціал стивідорної компанії, викладена в роботі [4, с. 65], включає: виробничі потужності (рівень використання виробничих потужностей, рівень завантаження терміналу) та ресурси (чистий дохід від реалізації, собівартість реалізації, собівартість переробки 1 т вантажу, питома вага витрат на енергоресурси у витратах на операційну діяльність).

Порівняльна характеристика морських торговельних портів (МТП) України по показнику «завантаженості причалів» наведена на рис. 1.

Найбільша завантаженість морських торговельних портів спостерігається у Миколаївському МТП (79,5%), МТП «Ольвія» (72,4%), МТП «Південний» (68,1%) та Бердянському МТП (64,8%). По інших морських портах завантаженість причалів становить менше 50%. Недопустимо низька завантаженість у Ренійському МТП (14,1%), Скадовському МТП (1,6%) та Усть-Дунайському МТП (26,8%) та. Таким чином, проблеми розвитку виробничого потенціалу є актуальними для більшості з розглянутих об'єктів.

В свою чергу, «найбільш зайнятими є причали Миколаївського, Херсонського і Одеського морських портів. Найбільш завантаженими є причали Бердянського, Миколаївського та Ізмаїльського морських портів. При цьому, у останніх спостерігається і найбільша різниця між показниками завантаженості і зайнятості, що свідчить про ефективну організацію вантажно-розвантажувальних робіт і максимально вигідне використання гідротехнічної споруди» [6, с. 106].



**Рис. 1. Завантаженість причалів морських торговельних портів України у 2017 році до пропускної спроможності, %**

*Джерело: розраховано з використанням [5]*

Ресурсне забезпечення виробничого потенціалу необхідно розглядати з позиції ефективності їх використання, що проявляється у показниках рентабельності. Для державних стивідорних компаній такий аналіз наведено у табл. 1.

Аналітичні дані табл. 1 свідчать про досить низькі значення показників рентабельності по всім державним стивідорним компаніям. Найбільші значення спостерігаються по показнику «валова рентабельність», для розрахунку якого у чисельнику використовується показник «валовий прибуток». По іншим показникам рентабельності, в основу яких у чисельнику покладено показник «чистий прибуток», значення рентабельності недопустимо низьке. Особливо низьке значення по рентабельності активів – наявне майно компаніями використовується неефективно та потребує перегляду з позиції аналізу всіх статей на доцільність утримання та наявність економічної вигоди. Необхідно також відзначити, що показники рентабельності по ДП «Білгород-

Дністровський МТП», ДП «Ренійський МТП», ДП «Скадовський МТП» та ДП «Херсонський МТП» у табл. 1 не ввійшли у зв'язку з відсутністю отриманого позитивного фінансового результату – прибутку.

Таблиця 1

**Показники рентабельності державних стивідорних компаній України у 2017 році, %**

Державне підприємство МТП	Валова рентабельність	Рентабельність активів	Рентабельність власного капіталу	Рентабельність діяльності
«Бердянський»	18,1	0,5	5,8	10,0
«Ізмаїльський»	23,8	1,1	13,1	12,5
«Маріупольський»	26,5	0,6	6,7	17,6
«Миколаївський»	71,4	0,8	8,3	33,0
«Усть-Дунайськ»	-53,9	0,1	1,1	7,7
«Чорноморськ»	16,6	0,4	4,1	7,8
«Одеський»	17,7	0,1	0,6	6,2
«Стивідорна компанія «Ольвія»	39,5	1,8	18,9	26,7

*Джерело: розраховано з використанням [7]*

На наш погляд, виробничий потенціал стивідорної компанії необхідно розглядати у тісному взаємозв'язку з інвестиційним та інноваційним потенціалами, наявність яких є гарантом розвитку виробничих потужностей. Крім того, враховуючи, що стивідорні компанії основним завданням своєї роботи вважають підвищення якості послуг, оптимізацію технологій виконання вантажно-розвантажувальних робіт та максимізацію доходів основна увага повинна приділятися якості і кількості інфраструктури (глибина, довжина причалів, наявність складів, терміналів, кранів). Територія порту обмежена акваторією, це так само впливає на ефективність роботи порту і кількість обслуговування суден, а також існує можливість внутрішньої конкуренції внаслідок присутності на території підприємств, що надають схожі послуги.

**Список використаних джерел:**

1. Коваль Л.В. Економічний потенціал підприємства: сутність та структура. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. 2010. № 690: Логістика. С. 59–65.

2. Маслак О.І., Квятковська Л.А., Безручко О.О. Особливості формування економічного потенціалу підприємства в умовах циклічних коливань. *Актуальні проблеми економіки*. 2012. № 9. С. 36–46.

3. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч. посіб. Київ : КНЕУ, 2004. 316 с.

4. Бойко М.О., Опря В.О., Балан Я.О. Підхід до формування системи показників оцінки економічного потенціалу підприємств портової діяльності. *Розвиток методів господарювання та управління на транспорті*. 2018. № 4(65). С. 59–72.

5. Офіційний сайт ДП «Адміністрація морських портів України». URL: <http://uspa.gov.ua>

6. Ширяєва Л.В., Онешко С.В., Кузнецова Г.А. До питання підвищення ефективності використання гідротехнічних споруд підприємств портової діяльності. *Розвиток методів господарювання та управління на транспорті*. 2018. № 4(65). С. 97–111.

7. Офіційний сайт Міністерство інфраструктури України: Звіти про виконання фінансового плану підприємств за 2017 рік та пояснювальні записки до них. URL: <https://mtu.gov.ua/news/29813.html?PrintVersion>

**Чатченко О.Є.**

*кандидат економічних наук, доцент,*

*Харківський державний університет харчування та торгівлі*

## **МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ РИЗИКОСТІЙКІСТЮ БІЗНЕС-МОДЕЛІ ПІДПРИЄМСТВА РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА**

Сучасні економічні умови, в яких підприємства ресторанного господарства здійснюють свою діяльність, характеризуються нестійкістю, складністю, динамізмом і непередбачуваністю. У міру розвитку ринкової економіки у зовнішньому та внутрішньому середовищі з'являється безліч нових елементів невизначеності. Це розширює зони ризикових ситуацій і збільшує можливість втрати бізнес-моделлю ризикостійкості, що в сукупності негативно впливає на конкурентоспроможність суб'єктів господарювання сфери ресторанного господарства. Вважаючи на це, високий рівень ризикостійкості бізнес-моделі є гарантом готовності до різного роду змін середовища функціонування підприємства ресторанного господарства підготовлена та визначає стійкість положення на ринку та конкурентоспроможність.

Тому дослідження проблем, пов'язаних з визначенням можливих векторів розвитку підприємства ресторанного господарства при різних станах ризикостійкості бізнес-моделі набуває актуальності в сучасних умовах господарювання.

Сфера ресторанного господарства в світі є найбільш прибутковою та привабливою для інвесторів, і, незалежно від того, на якій стадії життєвого циклу знаходиться підприємство ресторанного господарства, має місце конкуренція. Ризик виникає там, де існує прибуток і конкуренція, а також є різні варіанти, пов'язані з ймовірністю настання ризику в умовах невизначеності. Конкуренція збільшує профіль ризику будь-якої бізнес-моделі, підкреслюючи необхідність підтримки високого рівня всіх її елементів.

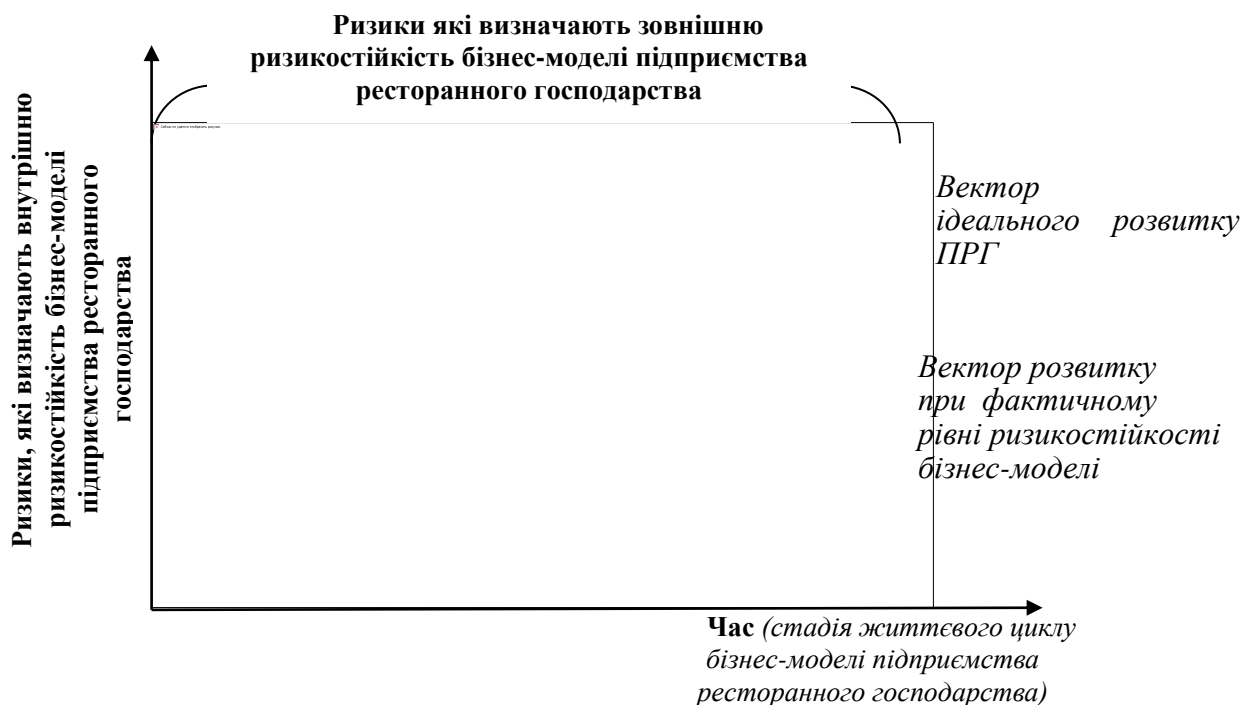
Ризикостійкість є інтегральною характеристикою підприємства як відкритої системи та характеризує можливості ефективного його функціонування, незалежно від впливу різного роду факторів зовнішнього середовища [2, с. 29].

Економічна ризикостійкість є системною характеристикою, яка кількісно визначає його найбільш важливі внутрішні та зовнішні взаємодії в ієрархічній системі та можливості функціонування і розвитку в умовах нечіткого середовища [1, с. 72]. Її оцінний показник – рівень ризикостійкості, який є моментним показником, що характеризує конкретну економічну ситуацію в певний момент часу під впливом об'єктивних та суб'єктивних факторів [3, с. 63]. Управління бізнес-моделлю підприємства ресторанного господарства передбачає підтримку певного рівня її ризикостійкості, від якого залежить вибір дієвих управлінських впливів.

Двобічна роль ризикостійкості проявляється в тому, що з одного боку створює умови для цілеспрямованого функціонування та розвитку підприємства ресторанного господарства, формуючи результативні показники діяльності, з іншого – визначається комплексом взаємодій бізнес-моделі підприємства ресторанного господарства з системами вищого рівня, внутрішніми та зовнішніми факторами, які в умовах кризи можуть стати факторами ризику. Вважаючи на це, ризикостійкість бізнес-моделі підприємства ресторанного господарства створює можливість найбільшою мірою відповідати умовам самозбереження, що в підсумку призводить до максимізації потенціалу. При цьому ризикостійкість характеризується широким набором внутрішніх змінних (структура, ресурси, технологій, персонал, тощо) і зв'язків із зовнішнім



середовищем (контракти, відповідність вимогам законодавства, облік переваг споживачів, тощо). Альтернативи векторів управління ризикостійкістю бізнес-моделі підприємства графічно представлені на рис. 1.



**Умовні позначення:**

- – можливі фактичні стани ризикостійкості бізнес-моделі в даних умовах
- – стани, які забезпечують максимально можливий рівень ризикостійкості бізнес-моделі в даних умовах
- – ідеальні стани ризикостійкості бізнес-моделі (без урахування зовнішніх та внутрішніх ризиків)

**Рис. 1. Альтернативні стани ризикостійкості підприємства ресторанного господарства при зміні внутрішніх та зовнішніх параметрів**

*Джерело: розроблено автором*

Відповідно рис. 1, розвиток полягає в тому, що в процесі адаптації до зовнішнього середовища, підприємство ресторанного господарства забезпечує такий рівень ризикостійкості, який забезпечує максимально можливу ефективність його діяльності. В реальних умовах будь-яке підприємство ресторанного господарства постійно знаходиться під впливом різного роду ризиків, що обумовлюють відхилення системи

ризикостійкості бізнес-моделі від ідеального стану. При значних відхиленнях бізнес-модель підприємства ресторанного господарства втрачає ризикостійкість і повинна бути трансформована. Прагнення підприємства ресторанного господарства до набуття стійкості і збереження своєї якісної визначеності породжує нову форму бізнес-моделі.

#### **Список використаних джерел:**

1. Карпунцов М.В. Ризикостійкість підприємства. *Актуальні проблеми економіки*. 2008. № 3. С. 71-76.
2. Козлова Е.А., Гусев Е.В. Управление устойчивым развитием фирмы : учеб. пособие. Юж.-Урал. гос. ун-т. Челябинск : ЮУрГУ, 2005. 87 с.
3. Козлова Е.А., Шепелев И.Г. Методологические основы оценки экономических рисков и рискоустойчивости фирмы. *Организатор производства*. 2009. № 4. С. 60-66.

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

**Супруненко Л.А.**

*аспірант,*

*Державний науково-дослідний інститут  
інформатизації та моделювання економіки*

*Міністерства економічного розвитку і торгівлі України*

### **РЕАЛІЗАЦІЯ В УКРАЇНІ СТРАТЕГІЇ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ ДЛЯ ДУНАЙСЬКОГО РЕГІОНУ ТА ДУНАЙСЬКОЇ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ: ВИКЛИКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ**

На сьогодні актуальним є реалізація макрорегіональних стратегій в контексті розвитку транскордонного співробітництва в Європі.

Макрорегіональна стратегія Європейського Союзу є політичною основою, яка дозволяє країнам одного регіону разом виявляти та вирішувати проблеми або краще використовувати наявний у них спільний потенціал. Таким чином, вони отримують користь від посилення співпраці, що робить їхню політику більш ефективною, ніж при самотійному вирішенні тих самих питань.

Існує чотири макрорегіональні стратегії Європейського Союзу (далі – ЄС). Кожна з них супроводжується планом дій, який постійно оновлюється з урахуванням нових потреб, що виникають, та змін контексту:

1. Стратегія ЄС для Балтійського регіону (2009).
2. Стратегія ЄС для Дунайського регіону (2010).
3. Стратегія ЄС для Адріатико-Іонічного регіону (2014).
4. Стратегія ЄС для Альпійського регіону (2015).

Вони охоплюють 19 країн-членів ЄС та 8 країн, що не є членами ЄС, та спрямовані на вирішення спільних регіональних проблем різних країн Європи. При цьому слід зауважити, що дедалі гострішими стають проблеми соціально-економічного, освітнього, енергетичного та екологічного характеру територій Дунайського регіону, вирішення яких стали пріоритетами реалізації Стратегії ЄС для Дунайського регіону.

Україна не є країною-учасником зазначених стратегій, однак бере участь у реалізації Стратегії ЄС для Дунайського регіону (далі – Стратегія) та Дунайській транснаціональній програмі (далі – Програма) відповідно до Угоди про фінансування Дунайської транснаціональної програми, ратифікованої 19 серпня 2018 року Законом України «Про ратифікацію Угоди про фінансування Дунайської транснаціональної програми (Interreg V-B Danube – CCI 2014TC16M6TN001)».

З метою координації діяльності в рамках Стратегії у 2011 році в Україні постановою Кабінету Міністрів України було утворено Координаційний центр з провадження діяльності, пов'язаної з участю України в реалізації Стратегії.

19 серпня 2018 року Верховна Рада України прийняла Закон України про ратифікацію Угоди про фінансування Дунайської транснаціональної програми.

Ратифікація Угоди створила правові підстави для отримання коштів з фондів ЄС та здійснення спільних проектів з країнами-членами ЄС, зокрема, в рамках Стратегії. Дунайська транснаціональна програма є фінансовим та євроінтеграційним інструментом.

Метою програми є розвиток громад в 14 країнах Дунайського регіону (Австрія, Боснія і Герцеговина, Болгарія, Хорватія, Чеська Республіка, Німеччина, Угорщина, Молдова, Чорногорія, Румунія, Сербія, Словенія, Словаччина та Україна) шляхом зміцнення транскордонного співробітництва.

Програма сприяє якісним змінам регіону через фінансування проектів спрямованих на підвищення конкурентоспроможності бізнесу, інвестування в соціальні інновації, розвиток енергоефективності, розбудови інституційної спроможності та подолання екологічних загроз. Формат програми передбачає проведення щорічних конкурсів проектних заявок для потенційних партнерів.

Брати участь в конкурсах проектних пропозицій можуть місцеві та регіональні органи влади, міжнародні організації, неприбуткові установи.

Зацікавлені сторони, що територіально не охоплені програмою, проте є компетентними у сферах, пов'язаних з Дунайським регіоном та діяльність яких спрямована на користь програмі, також можуть подавати свої проекти.

Нажаль, що до цього часу не в повній мірі було реалізовано обов'язок щодо відповідної координації Стратегії та Програми.

Відсутність ефективної комунікації як в межах України (між центральними органами виконавчої влади, облдержадміністраціями, громадськістю), так і за її межами стала серйозною загрозою подальшої участі нашої держави в реалізації Стратегії та Програми, а Україна зазнала серйозних іміджевих втрат.

Тому, першочерговими завданням є відновити «репутацію» перед нашими європейськими партнерами в цьому напрямі, і найголовніше налагодити ефективну взаємодію і координацію всередині країни.

З цією метою потрібно сформуванати склад Робочих груп по кожному із пріоритетів Стратегії, призначити національного та регіональних координаторів.

Для підтримки Програми в Україні потрібно створити Національний контактний пункт Дунайської транснаціональної програми. Серед головних завдань пункту – надання підтримки у розробці, імплементації та оцінці проектів, пошуку та інформуванню потенційних проектних партнерів та підтримки комунікації між учасниками.

Крім того, потрібно здійснити заходи щодо вдосконалення відповідної нормативно-правової бази та створити необхідне інституційне середовище.

Наразі, прийняте розпорядження Кабінету Міністрів України «Про затвердження Плану заходів з організації виконання Угоди про фінансування Дунайської транснаціональної програми». Готується до прийняття розпорядження Кабінету Міністрів України щодо призначення національного координатора діяльності, пов'язаної з участю України в реалізації Стратегії ЄС для Дунайського регіону.

Також, в Україні відсутня національна система управління та контролю за виконанням Угоди про фінансування Дунайської транснаціональної програми. Розробка Порядку функціонування національної системи управління та контролю за виконанням Угоди про фінансування Дунайської транснаціональної програми передбачена розпорядження Кабінету Міністрів України «Про затвердження Плану заходів з організації виконання Угоди про фінансування Дунайської транснаціональної програми».

Таким чином, макрорегіональні стратегії та програми з їх реалізації є ефективним інструментом розвитку транскордонного співробітництва в ЄС.

Для України участь в Стратегії ЄС для Дунайського регіону має значний потенціал для соціально-економічного розвитку 4 областей: Одеської, Чернівецької, Івано-Франківської та Закарпатської.

Однак, на сьогодні існує ряд викликів пов'язаних із необхідністю вдосконалення нормативно-правового середовища та створення відповідної інституційної архітектури процедури реалізації Стратегії ЄС для Дунайського регіону.

На сьогодні пріоритетами є визначення вектору розвитку, координація та активізація ролі України в реалізації Стратегії ЄС для Дунайського регіону та Дунайської транснаціональної програми.

### **Список використаних джерел:**

1. Закон України «Про транскордонне співробітництво». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1861-15>
2. Про затвердження Державної програми розвитку транскордонного співробітництва на 2016 – 2020 роки. Постанова Кабінету Міністрів України № 554 від 23.08.2016 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/554-2016-п>
3. The EU Strategy for the Danube Region. URL: [https://www.danube-region.eu/images/olddocs/Presentation\\_EUSDR.pdf](https://www.danube-region.eu/images/olddocs/Presentation_EUSDR.pdf)
4. Закон України «Про ратифікацію Угоди про фінансування Дунайської транснаціональної програми (Interreg V-B Danube – CCI 2014TC16M6TN001)». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2554-viii>

## ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

**Поперечна Н.В.**

*студентка;*

**Базалійська Н.П.**

*кандидат економічних наук, доцент,  
Хмельницький національний університет*

### ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ ЯК РЕАЛІЗОВАНИЙ ТРУДОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ

Теорія людського капіталу з множини характеристик, що становлять потенціал людини, досліджує ті, які суттєво впливають на зміну доходів. Глобальна концепція людського розвитку виходить з первинної самоцінності розвитку людини. За жодних темпів економічного зростання суспільний прогрес неможливий, якщо не реалізовані базові для людини можливості.

Людський капітал, як сукупний запас знань, навичок, досвіду, який використовується в різних сферах суспільної діяльності і сприяє зростанню ефективності праці працівників та прибутків для підприємства. Тобто, для працівника його індивідуальні особливості виступають як товар, а для підприємця – це капіталізований показник авансованої вартості капіталу, яку витратили на наймання або вдосконалення працівника. Аби даний ресурс почав приносити дохід, замало просто володіти ним, в капітал необхідно інвестувати.

Процеси формування, розвитку та збереження людського капіталу на макроекономічному рівні відбуваються в рамках і під впливом формальних та неформальних соціально-економічних інститутів. Так, зокрема до формальних інститутів можна віднести органи державної влади (державні органи законодавчої, виконавчої та судової влади); інфраструктуру збереження здоров'я (Міністерство охорони здоров'я, державні та приватні лікарняні установи; санаторно-курортні заклади; управління охорони здоров'я в регіонах); інфраструктуру забезпечення освіти та здійснення наукової діяльності (Міністерство освіти і науки, дошкільні, середні, середні спеціальні та вищі навчальні заклади;

науково-дослідні інститути, науково-дослідні заклади; інноваційні центри, бізнес-інкубатори); інфраструктуру забезпечення зайнятості (Державна служба зайнятості та її структурні підрозділи в містах та регіонах; приватні кадрові агенції); інфраструктуру соціального забезпечення (Міністерство соціальної політики; Пенсійний фонд; Фонд соціального захисту інвалідів; Фонд соціального страхування; Державний комітет України з промислової безпеки, охорони праці та гірничого нагляду; Державний комітет по нагляду за охороною праці; Фонд загальнообов'язкового державного соціального страхування України на випадок безробіття та інші обов'язкові страхові фонди та їх структурні підрозділи); інфраструктуру антикризового управління людським капіталом (об'єднує структурні підрозділи відповідних міністерств та відомств, які беруть участь в реалізації антикризової стратегії управління), профспілкові та громадські організації; банки, небанківські установи (кредитні спілки; страхові компанії; державні фінансові управління); телекомунікаційну інфраструктуру (телерадіокомпанії, центри книговидавництва та друку газет і журналів, он-лайн видання). До неформальних інститутів можна віднести менталітет, релігію, культуру та відповідальність. Інституційне середовище має бути сприятливим для забезпечення високого рівня та якості освіти, збільшення тривалості життя, утвердження високих моральних цінностей, підвищення рівня відповідальності та згуртованості в суспільстві, забезпечення безперервного людського розвитку в усіх його вимірах [1, с. 154-156].

Збереження людського капіталу є першочерговим завданням в умовах значного загострення негативного впливу кризових явищ, стрімкого знецінення національної валюти, зниження рівня ділової активності та загального економічного спаду в Україні. Процеси формування та збереження людського капіталу реалізуються в рамках інфраструктури збереження здоров'я, інфраструктури забезпечення освіти та здійснення наукової діяльності, інфраструктури забезпечення зайнятості та інфраструктури соціального забезпечення. Зниження можливостей за кожним із напрямів формування та використання людського капіталу обумовлює негативні зміни в загальних показниках оцінки людського капіталу – як національних, так і міжнародних. Для України таким «обмежуючим чинником» є низький рівень доходів, саме він суттєво знижує значення Індексу людського капіталу (Human Capital Index, HCI), Індексу людського розвитку (Human Development Index, HDI), а також



обумовлює зниження міжнародної конкурентоспроможності нашої країни (таблиця 1) [2, с. 93-95].

Таблиця 1

## Індикатори збереження людського капіталу в Україні та світі

Країна	Індекс людського капіталу		Індекс людського розвитку		Рейтинг конкурентоспроможності		ВНД на душу населення
	Рівень	Рейтинг	Рівень	Рейтинг	Рівень	Рейтинг	
Швейцарія	1,455	1	0,917	3	5,67	1	40527,0
Фінляндія	1,406	2	0,879	24	5,61	3	32510,0
Сінгапур	1,232	3	0,901	9	5,61	2	52613,0
Нідерланди	1,161	4	0,915	4	5,42	8	37282,0
Швеція	1,111	5	0,898	12	5,48	6	36143,0
Німеччина	1,109	6	0,911	6	5,51	4	35431,0
Норвегія	1,104	7	0,944	1	5,33	11	48688,0
Великобританія	1,042	8	0,892	14	5,37	10	32538,0
Данія	1,024	9	0,900	10	5,18	15	33518,0
Канада	0,987	10	0,902	8	5,20	14	35369,0
<b>Україна</b>	<b>-0,124</b>	<b>63</b>	<b>0,734</b>	<b>83</b>	<b>4,05</b>	<b>84</b>	<b>6428,0</b>

За Індексом людського капіталу порівняно високі показники спостерігались за такими блоками: «Освіта» (45 місце), «Здоров'я і добре самопочуття» (55 місце), однак за блоками «Персонал за зайнятість» (67 місце) та «Сприятливе середовище» (96 місце) ці індикатори були нижчими за середній рівень.

Розробка та реалізація Державної програми збереження людського капіталу як стратегічного ресурсу відновлення та розвитку національної економіки є важливою передумовою подолання негативного впливу кризових явищ. Державна програма збереження людського капіталу має об'єднувати такі змістовні блоки [3, с. 67-69]:

– I блок. Реформування системи охорони здоров'я для розширення можливостей його збереження; Заходи в рамках цього блоку мають бути спрямовані на підвищення якості та доступності медичних послуг для широких верств населення, створення дієвої системи безкоштовної медицини для соціально незахищених, вразливих верств населення.

– II блок. Розширення можливостей забезпечення освіти; Можливості здобуття якісної освіти мають бути створені для всіх, хто має необхідність та бажання її здобути. Поступовий перехід ВНЗ на самофінансування, звичайно є досить складним і тривалим процесом. Однак, тільки через активізацію співпраці з бізнесом можлива підготовка дійсно висококваліфікованих, затребуваних в економіці фахівців, і крім

того, це дозволить хоча б частково вирішити проблему молодіжного безробіття.

– III блок. Соціалізація трудових відносин та розширення можливостей продуктивної зайнятості; Розширення можливостей продуктивної зайнятості є важливою передумовою розбудови національної економіки, подолання негативного впливу кризових явищ; також необхідною є імплементація принципів гідної праці (особливо в частині підвищення рівня охорони праці та промислової безпеки, гідної оплати праці, забезпечення гендерної рівності та ін.).

– IV блок. Розширення можливостей соціального забезпечення в контексті подолання «нової бідності». Системна соціально-економічна, політична, фінансова, військова криза зумовила поглиблення бідності, стратифікацію українського суспільства, зростання чисельності соціально незахищених громадян, які потребують державної фінансової допомоги.

– V блок. Стратегічна орієнтація державної соціально-економічної політики на збереження людського капіталу. Усвідомлення цінності людського капіталу та його вирішального значення в післякризовій розбудові національної економіки на державному рівні є важливою передумовою проведення успішних, дійсно соціально орієнтованих економічних реформ.

Збереження людського капіталу є пріоритетним завданням державного рівня не лише в контексті вирішення актуальних соціальних питань, але й як запорука економічного розвитку. Принципове значення для цього має стратегічна орієнтація на розширення можливостей для продуктивної зайнятості, забезпечення безперервного людського розвитку, зростання добробуту та набуття нових конкурентних переваг, які забезпечать збалансований розвиток навіть у кризові та посткризові роки.

Таким чином, вжиття запропонованих заходів, які є результатом дії соціально-економічного механізму, забезпечить позитивну динаміку Інтегрального індексу можливостей збереження людського капіталу, однак зростання цього показника буде досить повільним з огляду на чисельні проблеми в усіх сферах суспільного життя.

### **Список використаних джерел:**

1 Назарова Г. В. Формування та розвиток людського капіталу корпоративних підприємств. Наукове видання / Г. В. Назарова, Н. Л. Гавкалова, Н. С. Маркова. – Харків : Вид. ХНЕУ, 2006. – 240 с.

2 Антонюк В. П. Формування та використання людського капіталу в Україні: соціально-економічна оцінка та забезпечення розвитку : моногр. / В. П. Антонюк / НАН України, Ін-т економіки промисловості. – Донецьк, 2007. – 348 с.

3 Задорожний Г. В. Людська діяльність: зміст і трансформація структури у сучасному господарському розвитку / Г. В. Задорожний, І. В. Колупаєва. – Харків : Харківський нац. ун-т ім. В. Н. Каразіна, 2009. – 158 с.

## **БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ**

**Афоніна А.-М.В.**

*магістрант,*

*Нововолинський навчально-науковий інститут*

*економіки та менеджменту*

*Тернопільського національного економічного університету*

### **ПРОБЛЕМИ ПІДГОТОВКИ ГОЛОВНИХ БУХГАЛТЕРІВ ЗА НАЦІОНАЛЬНОЮ МАГІСТЕРСЬКОЮ ПРОГРАМОЮ В СВІТЛІ ЄВРОПЕЙСЬКИХ ВИМОГ**

*«Бухгалтер – не обов'язково прискіпливий зануда,  
який вмiє лише копіюватися в паперах»*

*Б. Чичибабін*

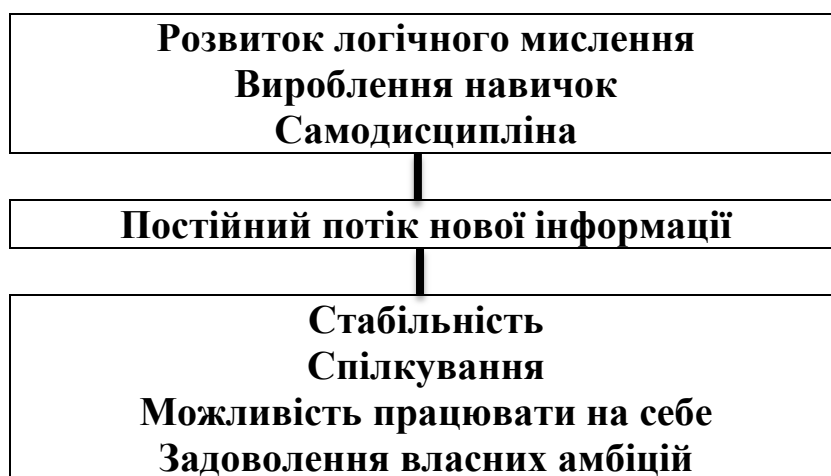
Євроінтеграція України зумовлює необхідність суттєвих змін у багатьох сферах економічної діяльності через відповідну адаптацію законодавства та стандартів діяльності, в тому числі і у сфері бухгалтерського обліку. Тому особливої актуальності набуває якість магістерських програм з підготовки головних бухгалтерів для вітчизняного бізнесу, які б втілювали накопичений досвід і, відповідали б програмам європейських країн.

Ретельне вивчення питання підготовки головного бухгалтера дозволяє виокремити доробки науковців, які вболівають як за професію головного бухгалтера, так і за підвищення якості підготовки. До їх числа ми відносимо: роботи О.В. Вітренко, Л.В. Гнилицької, С.Ф. Голова, Т.В. Давидюка, В.М. Жука, Л.В. Чижевської та ін. [1].

Підготовка бухгалтерів повинна бути орієнтована на потреби бізнесу. Визначення та формування відповідної кваліфікації майбутніх фахівців є основною перевагою останніх на ринку праці. Чинна освітньо-професійна програма підготовки магістра галузі знань «економіка і підприємництво» за напрямом підготовки «облік і аудит» поряд з обліковими дисциплінами передбачає вивчення менеджменту та маркетингу, міжнародної економіки, економіки праці і соціально-

трудових відносин, аналізу господарської діяльності, управлінського обліку, аудиту (як незалежного фінансового контролю) [7].

На думку В.О. Бородіна, бухгалтер – це аналітик, що відіграє подвійну роль: по-перше, він є одним із головних відповідальних працівників адміністрації, який зобов’язаний консультувати керівників з позиції загальної системи управлінського обліку компанії; по-друге, він є особою, яка здійснює облік і аналіз у межах своїх посадових функцій [2]. В роботі практикуючих бухгалтерів є безліч позитивних моментів. Розглянемо деякі з них.



**Рис. 1. Риси професії, що формують характер Головного бухгалтера**

*Джерело: складено автором*

Дивлячись на показані вище плюси професії, що розглядається, з’являється можливість спростувати думку Бородіна. Доречною є думка, Вітренко О.В., щодо важливості і пріоритетності адміністративно-правового регламенту діяльності бухгалтера, якою визначається внутрішня система взаємовідносин суб’єкта господарювання на рівні «виконавець – бухгалтер – керівник – виконавець» [3]. Це обумовлює: підвищення ролі та змісту підготовки бухгалтерів, передбачивши серед критеріїв оцінки професійності ряд етичних норм і принципів поведінки, здобуття відповідного рівня кваліфікації.

Вимоги до обліку та бухгалтерської звітності, процедури контролю їх якості, компетентність, суспільний нагляд та дія інших загальноприйнятих принципів регламентуються в Україні такими нормами як: Міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ) та нормативні акти Міжнародної федерації бухгалтерів (МФБ). Це підтверджується розпорядженням КМУ «Про схвалення Стратегії

застосування міжнародних стандартів фінансової звітності в Україні» № 911-р від 24.10.2007 р. [5].

У світі існує багато різноманітних програм сертифікацій. В Україні найпоширенішими є CAP, CPA [4].

В нашій державі діє власна Асоціація сертифікованих бухгалтерів та аудиторів (УАСБА) – була заснована у 2004 році. Програмою міжнародної професійної сертифікації бухгалтерів передбачено два рівня сертифікації: CAP, CPA.

Таблиця 1

<b>ОСНОВНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ МІЖНАРОДНОЇ СЕРТИФІКАЦІЇ БУХГАЛТЕРІВ</b>	
<i>Міжнародна сертифікація CAP</i>	<i>Міжнародна сертифікація CPA</i>
<b>ОСНОВНІ ВИМОГИ</b>	
Основним критерієм для отримання даної кваліфікації є складання іспитів із балом не нижче 75 із 100	Основним критерієм для отримання даної кваліфікації є складання іспитів із балом не нижче 75 із 100
Перелік дисциплін: «Фінансовий облік 1», «Управлінський облік 1», «Податки», «Право».	Перелік дисциплін: «Фінансовий облік 1», «Фінансовий облік 2», «Управлінський облік 1», «Управлінський облік 2», «Податки», «Право», «Фінансовий менеджмент», «Аудит».
<b>ДОДАТКОВІ ВИМОГИ</b>	
<i>Свідоцтво про проходження курсів з інформаційних технологій</i>	<i>Профільна вища освіта</i>
<i>Досвід професійної роботи не менше 1 року</i>	<i>Досвід профільної роботи не менше 3 років</i>
<i>Добра репутація члена професійної організації</i>	

Джерело: [6]

Для вступу до УАСБА необхідно надати до виконавчої дирекції наступні документи: заява встановленого зразка; анкета; копія трудової книжки, завірена за останнім місцем роботи; документи, що підтверджують наявність професійного сертифіката, визнаного МФБ (за

наявності); документи про сплату вступного та членського внесків; документи про сплату за отримання сертифікату САР/СІРА. Вартість підтвердження кваліфікації бухгалтера, при допомозі ГО УАСБА, становить: 1700 грн [8].

Професії бухгалтера притаманний динамізм через зміни в суспільстві, що постійно прискорюються і вимагають швидкої адаптації до нових умов. На мій погляд, потребує доповнень змістова наповненість дисциплін (насамперед, нормативних), ознайомлення з практичним застосуванням контрольно-аналітичних процедур в розрізі підприємницької та непідприємницької діяльності. Доцільним є проведення у вищих навчальних закладах економічного спрямування консультаційних лекцій з роз'ясненням майбутнім фахівцям вимог до бухгалтерів, специфіки їх роботи, можливості кар'єрного росту, підвищення кваліфікації, шляхом отримання сертифікатів різних видів програм сертифікації. Це дасть змогу підвищити бажання абітурієнтів здобувати професію бухгалтера у майбутньому.

### Список використаних джерел:

1. Бруханський Р.Ф., Пуцентейло П.Р. Формування системи професійної підготовки бухгалтера-аналітика // Інноваційна економіка. – 2016. – № 5-6. – С. 187-198.
2. Бородин В.А. «Бухгалтерский учет» : учебник для вузов – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2015. – 528 с.
3. Вітренко, О.В. Реалізація контрольної функції в системі сучасного обліку / О.В. Вітренко // Вісник ДонУЕП. – Донецьк, 2012. – С. 60-68.
4. Вісник. Офіційно про податки. «Навчання з МСФЗ: організаційно-правовий аспект та відображення витрат у податковому та бухгалтерському обліку». – 2014. – № 12(12). URL: <http://www.visnuk.com.ua/ua/pubs/id/6847?issue=161>
5. Концепція сертифікації бухгалтерів України / М. Бондар, М. Шигун // Бухгалтерський облік і аудит. – 2014. – № 5. – С. 3-7.
6. Українська асоціація сертифікованих бухгалтерів і аудиторів. Міжнародна сертифікація САР/СІРА. URL: <https://www.uacaa.org/sertifikatsiya-diplom-cipa/mizhnarodna-sertifikatsiya-sar-cipa>
7. Левицька С.О. Професійний рівень бухгалтера: критерії оцінки, вимоги до підготовки, система підвищення кваліфікації / С.О. Левицька // Наукові записки [Національного університету «Острозька академія»]. Сер. : Економіка. – 2010. – Вип. 13. – С. 230-238.
8. Українська асоціація сертифікованих бухгалтерів і аудиторів. Умови та порядок вступу. URL: <https://www.uacaa.org/chlenstvo-v-asotsiatsiji/umovi-ta-poryadok-vstupu>

**Зобків Н.В.**

*студент;*

**Коцкулич Т.Я**

*кандидат економічних наук, доцент,*

*Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу*

## **УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ В УМОВАХ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ**

На сучасному етапі розвитку України зростає роль бухгалтерського обліку для розв'язання певних економічних завдань, які зумовлюють необхідність вдосконалення обліку основних засобів, а також адаптацію обліку до міжнародних стандартів фінансової звітності що вимагає впровадження нових методів організації обліку ресурсів та якісного контролю за їх використанням. Потрібна прозоріша і чіткіша організація побудови обліку. Це підвищить його роль в системі управління і контролю за використанням ресурсів підприємства, а саме: фінансових, трудових та матеріальних. Також сучасному підприємстві облік неможливий без використання інформаційних технологій. Сам процес обліку є складний тому в ньому досить легко допустити помилку. Це може вплинути на формування звітності та в кінцевому результаті на інформацію про фінансово-майновий стан підприємства. Основним чинником, який сприятиме вирішенню даної проблеми та поліпшенню обліку основних засобів буде його автоматизація.

При автоматизованій системі дані бухгалтерського обліку використовуються значно менше ніж при ручній обробці. Автоматизація повинна забезпечити вирішення таких задач при обліку основних засобів:

- 1) контроль і облік основних засобів за групами їх класифікації;
- 2) відображення руху основних засобів;
- 3) облік амортизації і контроль правильності її відображення і нарахування;
- 4) облік витрат на ремонт, модернізацію, переоцінку та оренду.

Відповідно до цих задач автоматизована обробка інформації повинна забезпечити:

- 1) забезпечення суб'єктів управління достовірною інформацією;
- 2) виконання певних аудиторських та контрольних завдань і отримання інформації про відхилення;



3) доступність безготівкових розрахунків з використанням системи «Клієнт-банк»;

4) пропозиції щодо управлінських рішень;

5) аналіз фінансово-господарської діяльності підприємства.

Відповідно до цього необхідна організація автоматизованого робочого місця бухгалтера з обліку основних засобів, яка повинна включати в себе програмно-технічний комплекс, інформаційне та додаткове забезпечення.

Проте при наявній автоматизованій обробці інформації існують певні проблеми такі як нарахування амортизації на основні засоби. Так, наприклад, якщо говорити про автоматизацію облікового процесу за допомогою програми «1 С: Бухгалтерія 8.2», то це дуже незручно: для того щоб нарахувати амортизацію на ті основні засоби, які стоять на обліку, бухгалтеру необхідно в кінці кожного місяця здійснити операцію «закриття місяця», щоб нарахувати амортизацію. Важливо, щоб комп'ютерна програма цю операцію здійснювала автоматично в регламентований програмою час, тим більше, що ми говоримо про повну автоматизацію обліку. Не менш важливою є проблема автоматизації обліку витрат на ремонт основних засобів. Для вирішення проблеми дефіциту коштів на проведення ремонтних робіт було б доцільно в бухгалтерському обліку формувати ремонтний фонд на підставі забезпечень майбутніх витрат і платежів, використовуючи для цих цілей субрахунок 474 «Забезпечення інших виплат і платежів» [1, с. 998].

Облік основних засобів є складним процесом особливо при підготовці фінансової звітності за міжнародними стандартами, тому для спрощення узагальнення інформації може використовуватись паралельний облік за вітчизняними стандартами.

Ще одним важливим елементом в організації обліку є регламентуючі документи. Вони забезпечують однакове застосування принципів бухгалтерського обліку, покращує комунікацію управління, розуміння облікових процесів бухгалтерами, правильне відображення однієї і тієї самої господарської операції. Разом із наказом про облікову політику підприємства рекомендують затверджувати додаткові регламентовані документи такі як:

1) стандарти управлінського обліку які можуть ґрунтуватися частково на національних та міжнародних стандартах обліку;

2) наказ про облікову політику підприємства відповідно до стандартів МСФЗ, в якій встановлюються принципи визнання капіталу, активів і

зобов'язань, а також відображення таких операцій як амортизація та придбання основних засобів;

3) регламентовані документи про внутрішній аудит основних засобів;

4) бюджетний регламент, в якому описується методика капітальних вкладень і амортизаційних витрат, а також методику формування бюджету підприємства.

Окрім затвердження регламентованих документів необхідне зближення принципів обліку, які досягаються завдяки однакової класифікації об'єктів, реєстрів, способів оцінки та визнання. Наприклад, однакові методи нарахування амортизації і класифікація об'єктів в управлінському та міжнародному обліках та чіткий зв'язок синтетичних рахунків, для яких повинні бути додаткові аналітичні довідники. Також всі обліки на підприємстві повинні мати єдиний план рахунків.

Підготовка звітності є завершальним етапом інформаційного забезпечення управління. Вона повинна бути якісна і достовірна, адже на її основі будуть прийматись управлінські рішення. Існують дві групи поділу звітності про основні засоби:

1. Контрольні звіти. Забезпечують правильність даних перенесених із бухгалтерського обліку.

2. Ідентифікований збір сальдо та оборотів по даних бухгалтерського обліку. Дані національного обліку та перенесені мають бути рівними. При виявленні помилки проводяться відповідні коригування. Це дозволяє побудувати звітність за відхиленнями.

При формуванні управлінської звітності потрібно провести такі контрольні заходи:

1) контроль та виявлення основних засобів на які не була нарахована амортизація;

2) виявлення основних засобів, вибуття яких відображено в управлінському обліку;

3) контроль суми первісної вартості.

Після складання звітності проводиться аналіз за показниками відповідно до класифікацій груп основних засобів та господарських операцій та бюджетних статей витрат. Спершу аналізується накопичена амортизація та склад основних засобів для розподілу амортизаційних витрат за звітний період. Одразу після цього проводиться аналіз, по витратах, що здійснені у поточному періоді з використанням початкових і кінцевих сальдо рахунків основних засобів, амортизації та капітальних

вкладень. Завершальним є аналіз амортизації, що віднесена на рахунки 9-го класу.

Отже, впровадження автоматизованої системи обліку забезпечить мінімізацію ризику та помилок що позитивно вплине на якість даних та управління підприємством, а налагоджений облік основних засобів є результатом роботи системи інформаційного забезпечення і управлінського обліку, який сприяє уникненню дублювання інформації при складанні міжнародної фінансової звітності, дозволяє виявити помилки при обліку.

### **Список використаних джерел:**

1. Петренко А.Я, Попова В.Д. Організація обліку основних засобів та шляхи її вдосконалення. Економіка та суспільство. 2018. № 18. С. 998-999 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://economyandsociety.in.ua/journal-18/25-stati-18/2346-petrenko-a-ya-porova-v-d>
2. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 15.07.1999 р. № 996-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/>
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 27.04.2000 р. № 246 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://search.ligazakon.ua>

## ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

**Галайко А.М.**

*аспірант,*

*Львівський національний університет імені Івана Франка*

### **ДЕРЖАВНА ФІНАНСОВА ПОЛІТИКА В АГРОПРОМИСЛОВОМУ КОМПЛЕКСІ**

Для визначення сутності фінансової політики в агропромисловому комплексі потрібно спершу розглянути сутність фінансової політики в цілому. Це зумовлено тим, що державна фінансова політика в галузі агропромислового виробництва є частиною загальнодержавної фінансової політики. Тому, визначення фінансової політики в сфері агропромислового комплексу буде впливати із визначення державної фінансової політики загалом.

Сидор І. визначає фінансову політику як сукупність заходів та дій перерозподільного та розподільного характеру, котрі реалізуються через фінансову систему щодо організації і використання фінансових відносин відповідно до засад соціально-економічного розвитку суспільства із ціллю забезпечення збільшення валового внутрішнього продукту (далі – ВВП) держави та збільшення благополуччя її громадян [4, с. 46]. Дане визначення фінансової політики складається наступних компонентів, як-от: суть (заходи і дії), сфера реалізації (фінансова система), мета (забезпечення зростання ВВП і зростання добробуту громадян), процесуальні особливості (організація та використання фінансових відносин).

Малишко В.В. та Пучко А.О. розглядають фінансову політику як сукупність цілеспрямованих державних заходів стосовно формування та ефективного використання грошових ресурсів, котрі містять в собі ресурси її окремих регіонів, секторів економіки, суб'єктів господарювання та домашніх господарств для створення постійного соціально-економічного розвитку на основі застосування відповідних монетарних та фінансових важелів та формування відповідного інституційного середовища, які сприяють реалізації даної політики [2, с. 42]. Визначення фінансової політики цих авторів складається таких елементів, як-от: суть

(цілеспрямовані заходи), процесуальні особливості (формування та ефективно витрачання грошових ресурсів, застосування монетарних та фінансових важелів, створення інституційного середовища), та мету реалізації (забезпечення незмінного соціально-економічного розвитку).

Автор Зеленський А. В. під фінансовою політикою розуміє частину соціально-економічної державної політики стосовно забезпечення збалансованого підвищення обсягу грошей у всіх ланках фінансової системи держави [1, с. 23]. Це визначення характеризується ієрархічністю і складається з двох елементів, як-от: суть (частина соціально-економічної політики) і мету (забезпечення збалансованого зростання коштів).

Малічевська Л.В. представляє фінансову політику як цілісну систему економічних і соціальних елементів, якісне функціонування і взаємодія котрих зумовлює розвиток економічних і суспільних відносин, поліпшення загального добробуту через зважений перерозподіл ВВП і національного доходу держави [3, с. 167]. Автор має системне розуміння поняття фінансової політики, яке складається з таких компонентів, як-от: суть (система економічних і соціальних елементів), мета (поліпшення загального добробуту) і процесуальні особливості (зважений перерозподіл ВВП та національного доходу).

Незважаючи на значні наукові досягнення в формулюванні визначення поняття фінансова політика, існує необхідність сформулювати таке визначення даного поняття, котре б поєднувало його суть, стратегічні завдання, що повинні виконуватися, мета, процесуальні особливості та об'єкт, на який фінансова політика є спрямована. Також потрібно сформулювати визначення фінансової політики в агропромисловому комплексі, яке узагальнюватиме значення державних фінансових заходів в даному секторі економіки.

На нашу думку, найвдалішим визначенням фінансової політики є її трактування як сукупності державних фінансових заходів розподільчого та перерозподільного характеру в економіці з метою створення сприятливих умов для її розвитку і формування перспективної моделі фінансових відносин в ній, котрі б забезпечили збільшення ВВП і доходів державного бюджету. Виходячи з цього, державну фінансову політику в агропромисловому комплексі можна сформулювати як сукупність державних фінансових заходів розподільчого та перерозподільного характеру в галузі агропромислового комплексу з метою створення сприятливих умов для його розвитку, забезпечення

продовольчої безпеки та формування перспективної моделі фінансових відносин в цій галузі, які б забезпечили зростання агропромислового виробництва та доходів державного бюджету. Дані визначення найбільш повно характеризують сутність фінансової політики та зазначають основні стратегічні завдання, котрі вона повинна виконувати.

### **Список використаних джерел:**

1. Зеленський А. В. Фінансове регулювання аграрного сектору економіки України: дис. ... канд. екон. наук: 08.00.08 / Зеленський Андрій Вікторович; КНЕУ ім. Вадима Гетьмана. – К., 2016. – 224 с.
2. Малишко В. В. Фінансова політика України на сучасному етапі [Електронний ресурс] / В. В. Малишко, А. О. Пучко // Траектория науки. – 2017. – Т. 3, № 1. – С. 4.1-4.8. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/trna\\_2017\\_3\\_1\\_6](http://nbuv.gov.ua/UJRN/trna_2017_3_1_6).
3. Малічевська Л. В. Фінансова політика як інструмент вирішення соціально-економічних проблем / Л. В. Малічевська // Фінансова інфраструктура у забезпеченні сталого розвитку : збірник наукових матеріалів міжнар. наук.-практ. конф., 19 березня. 2019 р. – Київ: Вид-во «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», 2019. – С. 167–168.
4. Сидор І. Фінансова політика держави: теоретичні аспекти та практична реалізація в Україні [Електронний ресурс] / І. Сидор // Світ фінансів. – 2009. – № 4(21). – С. 44–53. – Режим доступу: <http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:a1h122f5wm4J:sf.tneu.edu.ua/index.php/sf/article/download/382/390+&cd=2&hl=ru&ct=clnk&gl=ua>

**Гаприндашвілі Б.В.**

*магістр з банківської справи,  
завідувач денного відділення з економіки,  
ОМК Київського національного університету  
імені Тараса Шевченка*

## **ЕФЕКТИВНИЙ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНИЙ МЕХАНІЗМ ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ ЯК ЗАПОРУКА СТАЛОГО РОЗВИТКУ**

Фінансово-кредитний механізм як економічна категорія виступає досить динамічним явищем в сучасній науковій літературі. Більшість вітчизняних та зарубіжних дослідників мають схожі погляди до концептуальних визначень фінансово-кредитного механізму, який має

бути пов'язаний зі змінами у фінансовому середовищі спричинені цілеспрямованою взаємодією складових, які в свою чергу функціонують підпорядковуючись певним закономірностям та принципам.

Енергозбереження на підприємстві слід розглядати як систему, що поєднує в собі діяльність, процес, напрям управління та результат спрямований на підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства на зовнішньому та внутрішньому ринку, перетворення питомих показників споживання енергії на одиницю продукції.

Проблема енергоємності продукції та ефективного використання енергетичних ресурсів є питанням сталого та пропорційного розвитку промисловості і енергозабезпечення економіки всієї країни. Тому грамотне фінансування заходів з енергозбереження є пріоритетним завданням при використанні паливно-енергетичних ресурсів. Витрати на науково-дослідні та конструкторські розробки, а також впровадження у виробництво та технологічні процеси в Україні зазвичай фінансуються за рахунок Державного фонду енергозбереження, міжнародних програм та поодиноким ентузіастам готових інвестувати кошти в даний напрям [1].

Відсутність достатніх власних фінансових ресурсів для реалізації заходів з енергозбереження та низьким рівнем платоспроможності змушує вітчизняні підприємства відмовлятися від інвестицій в подібні програми. Оскільки інвестиційна сфера перебуває в постійних динамічних змінах, які спрямовані на першочергове перетворення ресурсів суб'єктів на нові дохідні активи, то ключовою умовою реалізації політики енергозбереження промисловості є дієвий фінансово-кредитний механізм її забезпечення.

Промислові підприємства зазвичай вкладають в оборотні кошти мінімум власних фінансових ресурсів всю іншу потребу вони доцільно замінюють за рахунок позичених коштів чи дотаційних коштів з місцевих та Державного бюджету.

Однак слід зосередитись на теоретико-методологічних засадах фінансово-кредитного механізму забезпечення енергозбереження та доцільному обґрунтуванню практичних рекомендацій щодо активного використання сучасних технологій енергозбереження й альтернативних джерела енергії на кшталт біогазу, що фінансуються комерційними банками й великими корпораціями.

Необхідність дієвого фінансово-кредитного механізму на підприємствах промисловості зумовлена погіршенням структури інвестування промислового виробництва, в якому випереджальними

темпами зростає часта базових галузей та погіршилась технологічна структура внаслідок зменшення частки інвестування в основні засоби. І хоча українські реформи підняли індекс глобальної конкурентоспроможності (ІГК) за 2019 рік на одну позицію з 84 до 83 позиції інвестиційний клімат досі не сприятливий тенденція, яка триває з 2012 року [2, с. 134].

Метою створення ефективного фінансово-кредитного механізму забезпечення енергозбереження промислових підприємств є скорочення енерговитрат і як наслідок збільшення прибутку, економічна дисципліна та подальша фінансова незалежність та зменшення системних та інших ризиків.

Фінансово-кредитний механізм енергозбереження має кількісний і якісний аспект. Кількісний виявляється в фінансовому забезпеченні необхідної кількості коштів для вирішення завдання енергозбереження, а якісний у правильному розподілі отриманих коштів.

Принципи формування фінансово-кредитного механізму енергозбереження повинні бути наступні: прогнозованість, комплексність, вичерпність, диверсифікація, конвергенція.

Комерційні банки до поки не досить активно займаються цим напрямом через ряд причин, хоча кредити виступають вагомим фінансовим важелем стимулювання та забезпечення енергоефективності промислових підприємств. Банки потрібно заохочувати до співпраці через гарантії держави, залучення грамотних фінансових менеджерів на підприємствах та незалежних енергоаудиторів. Для стимулювання і поживлення напряму банківського кредитування заходів з енергозбереження потрібен спеціалізований енергетичний банк (Енергобанк створений у 1991 році як такий не виконував своїх функцій через промахи управління і мінливу політику, а ліквідація даної установи триває і до тепер, остання згадка про продаж активів і продовження ліквідації від 11.06.2019 року) і усвідомлення комерційними банками, які займаються фінансування проектами з енергозбереження, що кредити слід надавати в тандемі з міжнародними фінансовими установами супроводжуючи наданням новітньої техніки та обладнання, що додатково буде дисциплінувати позичальників і посилить ефективність використання кредитних ресурсів.

Також необхідно стимулювати розвиток небанківського сектору, який формується на основі розвитку різних фондів з підтримки програм



енергозбереження, інвестиційно-інноваційними фондами, страховими і лізинговими установами та іншими організаціями.

Очікуваними наслідками від впровадження ефективного фінансово-кредитного механізму на підприємстві має стати: збільшення обсягів виробництва підприємств, зростання фінансового потенціалу і інвестиційної привабливості, зниження енергоємності продукції, зменшення енергоємності праці, зменшення викидів у навколишнє середовище і збереження екології, зростання фінансово-кредитного потенціалу і платоспроможності підприємств.

### **Список використаних джерел:**

1. Джеджула В.В. Сучасний стан та проблеми розвитку вітчизняного ринку енергоресурсів / В.В. Джеджула // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011.– № 6. – Т. 1. – С. 187–191.
2. Майорова Т.В. Інвестиційний процес і фінансово-кредитні важелі його активізації в Україні : [монографія] / Т.В. Майорова. – К. : КНЕУ, 2013. – 332 с.

**Курінна Д.В., Курінна В.В.**

*студенти,*

**Заволока Л.О.**

*старший викладач,*

*Університет митної справи та фінансів*

## **ХАРАКТЕРИСТИКА РИНКУ СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ В УКРАЇНІ**

В сучасному світі страхування життя є потужним засобом для розв'язування глобальних соціальних проблем і слугує сильним інвестиційним інструментом у державну економіку. Згідно зі статтею 6 Закону України «Про страхування», «страхування життя – це вид особистого страхування, який передбачає обов'язок страховика здійснити страхову виплату згідно з договором страхування у разі смерті застрахованої особи, а також, якщо це передбачено договором страхування, у разі дожиття застрахованої особи до закінчення строку дії договору страхування та (або) досягнення застрахованою особою визначеного договором віку» [1].

Проаналізуємо розвиток страхування життя в Україні на сучасному етапі. На жаль, в нашій державі воно є менш поширеним, ніж у більш

розвинутих країнах, які страхування життя насамперед розглядають як ефективне джерело інвестицій і даний вид страхування є загальноновизнаним та популярним у населення. Тому в нашій державі страхування життя необхідно забезпечити зручними передумовами існування та розвитку.

На нашу думку, головною обставиною невизнання страхування життя в Україні, є те що у населення не вистачає коштів на лікування, а тим паче для лікування більш серйозніших та тяжчих захворювань. В даній ситуації важливим є поширення програм страхування життя в Україні з метою вдосконалення економіки та демографії в цілому.

На сьогоднішній день Україна знаходиться у стані реформування соціального захисту громадян країни. Життєвий рівень в Україні є одним із найнижчих у Європі. За оцінками експертів, майже 70% жителів країни проживають за межею бідності.

За даними Держстату, кількість населення в Україні щороку знижується (42153,2 тис. осіб станом на 1 січня 2019 р. – їх на 233,2 тис. осіб менше, ніж у аналогічному періоді у 2018 р. і на 431,3 тис. осіб менше, ніж у 2017 р.) – без урахування даних на окупованих територіях. Ці підрахунки означають, що Україна має несприятливий демографічний стан, через захворювання та особливо воєнні дії на Сході країни, тому для українців страхування життя набуває важливого значення. Основною причиною підвищення попиту на поліси ризикового страхування життя в попередні п'ять років є ситуація на Донбасі.

В Україні страхуванням життя займаються такі компанії: СК «Юпітер Вієнна Іншуранс Груп», СК «МетЛайф», СК «ТАС Життя», СК «УНІКА Життя», СК «Ейгон Лайф Україна», СК «PZU Україна Страхування життя», СК «Граве Україна».

Загальна кількість організацій зі страхування життя в Україні, які входять до Держреєстру у 2018 році, складає 30 страхових компаній (їх кількість скоротилася за рік на 9%) (табл.1). Загалом за даними 2014-2018 років спостерігається скорочення кількості компаній зі страхування життя на 47% [2].

Таблиця 1

#### Кількість компаній зі страхування життя

Рік	2014	2015	2016	2017	2018
Кількість компаній зі страхування життя	57	49	39	33	30

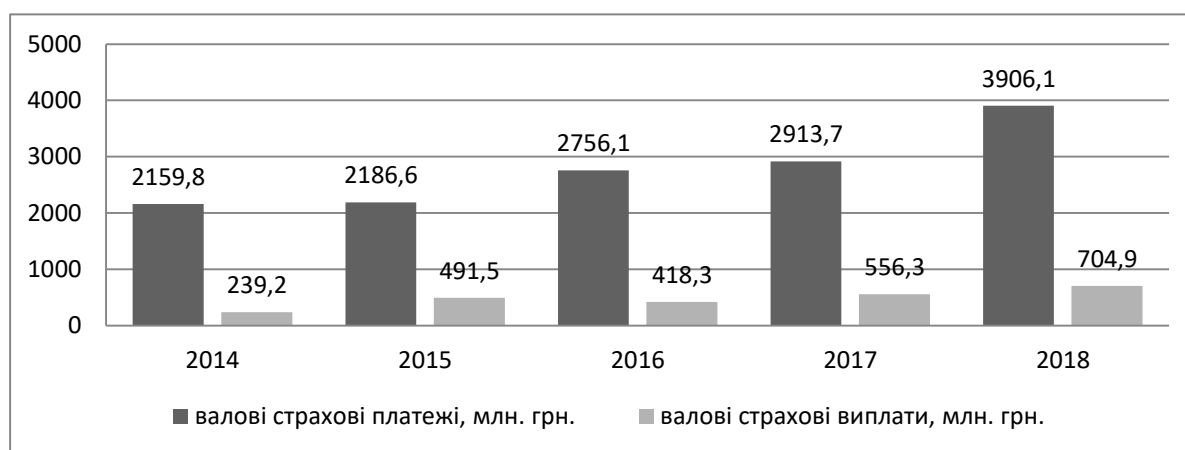
Збільшується сума валових надходжень від фізичних осіб та зменшується від юридичних осіб, протягом 2014-2018 років (табл. 2). У структурі валових надходжень страхових платежів значно більшу частку займають надходження від фізичних осіб: за 2018 року від фізичних осіб отримано 3792,9 млн. грн. (97,1%), від юридичних осіб – 113,2 млн. грн. (2,9%) [2].

Таблиця 2

### Структура надходжень валових страхових платежів

Рік	2014	2015	2016	2017	2018
Від фізичних осіб, %	94,5	94,5	95,7	96,6	97,1
млн. грн.	2040,4	2067,1	2636,9	2813,1	3792,9
Від юридичних осіб, %	5,5	5,5	4,3	3,4	2,9
млн. грн.	119,4	119,5	119,2	100,6	113,2

Протягом 2014-2018 років спостерігається збільшення страхових платежів та виплат (рис. 1). Обсяг валових виплат зі страхування життя за 2016 рік скоротився на 73,2 млн. грн. (-14,9%). За 2017 рік цей показник зріс на 138 млн. грн. (32,6%), але є все ще менший за показник 2015 року. За 2014-2018 рр. обсяг страхових виплат зріс на 465,7 млн. грн. (на 294,69%).



**Рис. 1. Обсяг валових страхових платежів та виплат**

У 2015 році зросла активність щодо кількості укладених договорів. Обсяг договорів страхування життя збільшився на 606,3 тис. одиниць (до 1087,3 тис. одиниць), в порівнянні з відповідним показником станом на 31.12.2014 (табл. 3), що свідчить про підвищення інтересу населення до цього виду страхування [2].

Таблиця 3

**Кількість укладених договорів страхування життя**

<b>Рік</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>
Тис. одиниць	481,0	1087,3	846,4	415,2	869,8

Проте в 2016-2017 роках кількість укладених договорів страхування життя почала знову зменшуватися на 240,9 тис. одиниць (до 846,4 тис. одиниць) та на 431,2 тис. одиниць (до 415,2 тис. одиниць) в порівнянні з відповідним показником станом на кінець 31.12.2015 та 31.12.2016 роках відповідно [2].

Суми страхових платежів та виплат на протязі 2014–2018 років примножувались, але в 2016 році суми страхових виплат скоротилися на 14,9%.

Таким чином, можемо зробити висновки, що на ринку страхування життя України є невелике поживлення. На сьогоднішній день громадяни країни все більше все більше проявляють інтерес до програм страхування життя. На нашу думку однією з основних причин є те що в нашій державі відбуваються бойові дії на Сході, а це в свою чергу доводить людей до переоцінки цінностей та поглядів на життя.

По результатам аналізу були виявлені основні проблеми недостатнього розвитку страхування життя в Україні:

- недовіршеність законів, невпевненість в страхових компаніях та в країні в цілому: недоліки податкового законодавства; недосконалість державного контролю за страховою діяльністю; недовіршеність захисту прав споживачів страхових послуг; недостатнє регулювання страхового посередництва;

- не розвинута економіка держави, з якої витікає неплатоспроможність народу: досить великий ступінь інфляції; відсутність цікавих для страховиків інвестиційних інструментів; збитковість великої кількості підприємств; експансія «зайвого» іноземного капіталу в страховий сектор; національна валюта є нестабільною, в свою чергу це набагато послаблює інвестиційну діяльність страхування;

- низький ступінь довіри споживачів, а також незнання цінності, яку несе в собі даний вид страхування, тобто непоінформованість про можливість заощадження коштів та особиста захищеність від несприятливих випадків у майбутньому;

- причини, що знаходяться у секторі тіньової економіки: шахрайство страхувальників; фіктивне, тобто недійсне «перестраховання»; легалізація прибутку, отриманого злочинними діями;

- недоліки саме страхового ринку: низький ступінь національного перестрахового ринку і підпорядкування світовим лідерам перестраховання; обмежена клієнтська база страховиків; недоліки в довгостроковому страхуванні та в недержавному пенсійному забезпеченні; непрофесійні актуарні обчислення та недостовірні статистичні дані; недовершеність правил страхування; значна інформаційна закритість страхового ринку; незадовільний рівень кадрового та наукового забезпечення [3].

На сьогоднішній день страхування життя повністю може задовольнити українців мати належну та достойну старість і забезпечити допомогу в складних життєвих подіях. Для вирішення проблем та подальшого розвитку страхування життя в Україні необхідно безперервно довершувати законодавчо-нормативну базу, здійснювати зміни в роботі організацій державного регулювання щодо контролю страхової діяльності на ринку страхових послуг життя та формувати в поглядах громадян довіру до безпечної форми національного і надійного страхування.

#### **Список використаних джерел:**

1. Про страхування: Закон України від 7 березня 1996 року № 85/96-вр.  
URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/85/96-%D0%B2%D1%80>
2. Офіційний сайт Державної служби статистики України.  
URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Страхування життя. ІНГО-Україна. URL: <http://ingo.kiev.ua/ua/strakhovanie-zhizni.html>

**Курінна Д.В., Курінна В.В.**

*студенти,*

*Університет митної справи та фінансів*

## **АНАЛІЗ ЕЛЕКТРОННИХ ПЛАТІЖНИХ СИСТЕМ В УКРАЇНІ**

В сучасному світі платіжні системи є важливою частиною економіки будь-якої країни. У ході економічної діяльності вони задовольняють потреби суб'єктів економіки шляхом переказу грошових коштів, це в свою чергу слугує існуванню діяльності фінансової галузі, покращенню грошово-кредитних зв'язків та виконанню міждержавних розрахунків валютою. Міцні та результативні платіжні системи є запорукою стійкої діяльності банківської системи та взагалі економіки країни в цілому.

Платіжна система – це платіжне об'єднання, члени платіжної системи та комплекс зв'язків, що з'являються між ними одразу при здійсненні переказу грошей. Здійснення переказу грошей є загальним призначенням платіжної системи. За участю платіжних систем відбувається дуже багато функцій: проводяться перекази коштів, відбуваються розрахунки через платіжні термінали торгово-сервісних організацій та оплата через мережу Інтернет [1].

На сьогоднішній день все більше набирає популярності продаж товарів та послуг через Інтернет мережі. Проведення оплати за товар або послугу, що були придбані в Інтернеті, можна проводити використовуючи платіжні картки, електронні гроші та вже під час отримання товару – готівкою розрахуватись. В наш час платіжні картки є найпопулярнішим електронним платіжним засобом, тому що це є зручно та швидко.

За даними Національного Банку України на 1 січня 2019 року українські банки емітували майже 59,4 млн. платіжних карток. Водночас 62,2% від загальної кількості карток складають активні платіжні картки, кількість яких за рік зросла на 6,0% і на початок 2019 року становила 36,9 млн шт. Кожна дев'ята активна платіжна картка є безконтактною – 4,0 млн шт. (збільшення на 44,3% порівняно з початком 2018 року).

82,3% від загальної кількості активних платіжних карток становили платіжні картки із магнітною смугою (їх кількість за рік збільшилася на 11,7% та становила 30,4 млн шт.). Незважаючи на значну кількість таких карток, на сьогодні стають все більш популярними сервіси безконтактної оплати із використанням смартфонів та інших пристроїв, які

підтримують технологію NFC. Сервіси токенизації можуть застосовувати реквізити платіжних карток, у тому числі карток виключно з магнітною смугою, для безконтактних розрахунків за цією технологією.

Найбільшою картковою платіжною системою, що обслуговує платіжні операції в Україні є MasterCard, їх кількість становила 26,0 млн шт. (70,3% від їх загальної кількості), у Visa – 10,5 млн шт. (28,5%), у НПС «ПРОСТІР» – 0,5 млн шт. (1,2%), у інших – 0,004 млн шт. (0,01%). Кількість держателів платіжних карток на початок 2019 року досягла 42,3 млн осіб.

Усього в 2018 році держателі платіжних карток українських банків здійснили 3,9 млрд операцій, що на 26,7% більше, ніж у 2017 році, а їх обсяг збільшився на 35,4% та склав майже 2 877 млрд грн.

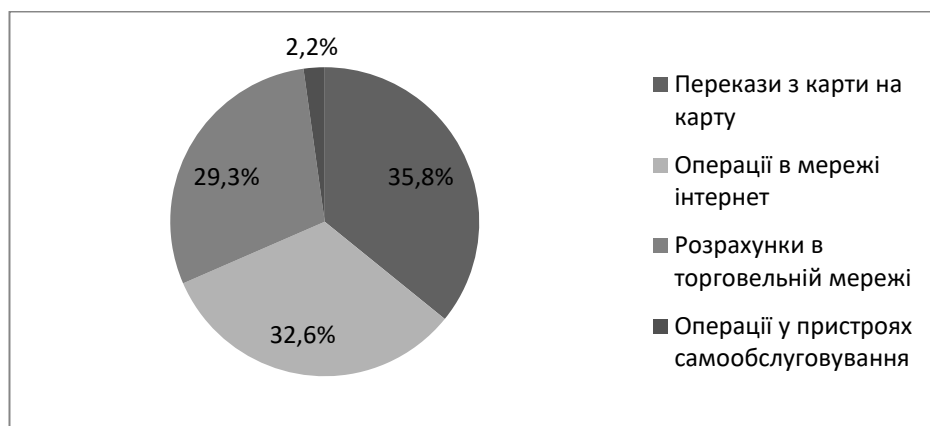
Кількість безготівкових операцій за цей період зросла майже на 33,0% порівняно з 2017 роком і становила 3,1 млрд шт., а обсяг – на 55,4% та досяг 1 297 млрд грн.

Частка обсягу безготівкових операцій із використанням платіжних карток, емітованих українськими банками, за підсумками 2018 року досягла 45,1%. Це на 5,8% більше порівняно з результатами 2017 року (39,3%).

Слід зазначити, що такий позитивний тренд пов'язаний зі стабільним підвищенням попиту на безготівкові операції серед українців та популяризацією інноваційних фінансових сервісів.

Обсяги безготівкових операцій із платіжними картками у 2018 році розподілилися таким чином (рис. 1):

- 35,8% (або 465 млрд грн) склали операції переказу коштів із картки на картку (P2P перекази), середній чек яких становив 1 723 грн;
- 32,6% (або 423 млрд грн) – операції в мережі Інтернет, середній чек – 361 грн;
- 29,3% (або 381 млрд грн) – розрахунки в торговельній мережі, середній чек – 242 грн;
- 2,2% (або 29 млрд грн) – операції за допомогою пристроїв самообслуговування (ПТКС, АТМ), середній чек таких операцій становив 488 грн. [2]



**Рис. 1. Розподіл безготівкових операцій за обсягом, %**

Упродовж 2018 року мало місце розширення платіжної інфраструктури для проведення безготівкових операцій. За 2018 рік мережа торговельних платіжних терміналів зростає на 20,2% до 279,0 тис. шт. (рис. 2). Також упродовж усього минулого року продовжувалося розширення безконтактної платіжної інфраструктури. Цьому сприяла популяризація таких інноваційних сервісів як Apple Pay та Google Pay, що розпочали свою роботу в Україні. Наразі майже 79,4% торговельних POS-терміналів в Україні забезпечують можливість здійснення безконтактної оплати (станом на 1 січня 2018 року – 70,2%).



**Рис. 2. Кількість платіжних терміналів з 2015-2019 роки, тис. шт.**

Також на 18,7% збільшився показник співвідношення кількості платіжних терміналів до чисельності постійного населення України та на кінець 2018 року становив 7,1 тис. шт. на 1 млн населення. Водночас спостерігається нерівномірний розподіл термінальної мережі на території України і недостатні темпи її розвитку. Найменша кількість



платіжних пристроїв прослідковується на заході країни та у Луганський, Донецькій областях (домінують м. Київ, Дніпропетровська та Харківська області) [3].

Еквайринг – діяльність банку, що включає в себе проведення розрахунків з підприємствами торгівлі (послуг) за операції, які здійснені держателями платіжних карток, і виконання операцій з видачі готівки держателям платіжних карток.

Кількість підприємств торгівлі та сфери послуг, що надають своїм клієнтам можливість здійснювати безготівкові розрахунки за допомогою платіжних карток, за рік зросла майже на 34,9 тис. од. (на 20,1% порівняно з 2017 роком) і на 1 січня 2019 року становила 208,7 тис. од. Але при цьому середня кількість банкоматів протягом року майже не змінювалася.

Найбільшими банками-еквайрами та емітентами платіжних карток залишаються АТ КБ «ПРИВАТБАНК», АТ «ОЩАДБАНК» та АТ «РАЙФФАЙЗЕН БАНК АВАЛЬ» [2].

Отже, можемо сказати, що платіжні системи є комплексно багаторівневою сферою, яка формується з багатьох складових та робота яких доводить до високоякісної праці повністю всієї системи. Якщо ж одна складова цієї сфери дає збій, то це доводить до зупинки праці всієї системи. Тому необхідно сприяти забезпеченню розвитку платіжних систем, їх стабільної роботи та переймати знання в зарубіжних країнах.

Таким чином, провівши дослідження ефективності платіжних систем, дійдемо до висновку, що на сьогоднішній день в Україні дуже популярними є сучасні, новітні платіжні системи та відбувається покращення вже існуючих. Також проводиться інформатизація громадян країни та швидкий процес росту електронних платіжних систем.

### **Список використаних джерел:**

1. Кравченко І.С., Дрозд І.В. Сучасний стан і перспективи розвитку Національної системи масових електронних платежів на ринку банківських платіжних карток в Україні. *Вісник Університету банківської справи Національного банку України*. 2014. № 2(20). С. 141–148.
2. Офіційний сайт Національного банку України. URL: <http://www.bank.gov.ua/>
3. Мовчан О.А. Система електронних розрахунків з застосуванням платіжних карток. *Вісник Національного банку України*. 2010. № 6. С. 38–41.

**Шевченко О.С.**

*студент,*

*Науковий керівник: Діденко Л.В.*

*доцент,*

*Національний університет державної фіскальної служби України*

## **РИНОК ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ: ЙОГО ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ**

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Одним із важливих сегментів фінансового ринку країни є ринок фінансових послуг (РФП), на якому відбувається обмін фінансовими ресурсами між суб'єктами ринку, надання кредиту та мобілізація капіталу.

Ринок фінансових послуг є одним із механізмів забезпечення конкурентоспроможності економіки країни, оскільки розподіл фінансових ресурсів на цьому ринку відбувається на конкурентній основі, що дає змогу спрямувати інвестиційні потоки у найбільш привабливі сегменти економіки і тим самим сприяти економічному зростанню.

Саме тому зміцнення ринку фінансових послуг України потребує дослідження сучасного стану його розвитку, виявлення проблем і своєчасності визначення основних напрямів його розвитку, що в сукупності впливає на ефективність функціонування економіки країни загалом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Проблеми формування українського ринку фінансових послуг досліджували такі провідні вітчизняні науковці, як В. Корнєєв, Г. Багратян, О. Сохацька, І. Кравченко, О. Кириченко, А. Ковальчук, С. Науменкова та ін.

Метою цієї статті є аналіз ситуації щодо діяльності ринку фінансових послуг України в умовах сучасних економічних реалій, а також перспектив його розвитку в подальшому.

Сьогодні на ринку фінансових послуг склалася низка тенденцій і напрямів розвитку, що суттєво впливають на якість і специфіку послуг фінансових установ. До них, зокрема, можна віднести домінування банківського сектору над усіма іншими на фінансовому ринку. Так, фінансовий ринок України розвивається за європейською моделлю

[1, с. 30–33]. Глобалізація світових економічних процесів та її вплив на фінансовий сектор також суттєво позначаються на тенденціях, що панують у фінансовому секторі економіки. Похідними від цього є процеси злиття й поглинання українських фінансових установ іноземними корпораціями, групами компаній, холдингами і т. п. [4, с. 20–22].

Загальну оцінку фінансових інститутів на досліджуваному ринку в кількісному виразі подано в табл. 1.

Як бачимо, найбільше скорочення відбулося в банківському секторі, однак, зважаючи на це, банківські установи все ж залишаються найактивнішими і найрозвинутішими суб'єктами фінансового ринку.

Варто сказати, що у зв'язку з процесами глобалізації на міждержавному рівні приймаються угоди про універсалізацію вимог до діяльності фінансових інституцій, посилюється вплив транснаціональних фінансових корпорацій, збільшуються обсяги транскордонного переміщення капіталів.

Проблема українського ринку фінансових послуг полягає у відсутності в нього фінансових ресурсів для забезпечення інвестиційного попиту з боку реального сектору економіки. Відповідно, вирішення цієї проблеми передбачає створення умов, які б давали змогу додатково залучити внутрішні фінансові ресурси, зокрема заощадження населення та «тіньовий капітал», до інвестиційної діяльності, а також створити привабливі умови для іноземних інвесторів. Отже, залишається проблема мобілізації ресурсів.

Хто може здійснювати мобілізацію фінансових ресурсів і що цьому перешкоджає? Поперше, це банки. Однак банків в Україні занадто багато, тому фінансові ресурси є досить розпорошеними. Крім того, значна частина коштів нині перебуває в безготівковій формі, обслуговуючи «тіньовий» капітал, а також у формі заощаджень населення поза банками.

По-друге, акумулюванням та інвестуванням фінансового капіталу займаються різноманітні учасники фондового ринку: інвестиційні компанії та фонди, трастові компанії (довірчі товариства). Вагомими учасниками фондового ринку можуть бути пенсійні фонди. У розвинутих країнах ці заклади останнім часом відіграють усе вагомішу роль в інвестиційній діяльності, акумулюючи значні кошти та інвестуючи їх переважно в акції приватних компаній. Банки також є потенційними гравцями на ринку цінних паперів, оскільки останні є привабливим джерелом забезпечення ліквідності [2, с. 47–49].

**Зміна кількості фінансових установ  
на ринку фінансових послуг України за останній період**

Фінансові установи	Період		
	2014 рік	2016 рік	2018 рік
Банки	175	117	82
Страхові компанії	387	322	271
Кредитні спілки	611	449	351
Ломбарди	481	455	407
НПФ	81	71	61
Адміністратори НПФ	28	23	21

*Джерело: складено автором на основі даних [5]*

Однак усе це є справедливим за умов розвиненого фондового ринку, якого ми в Україні, на жаль, поки що не маємо.

До конкретних шляхів розвитку банківського сектору України можна віднести:

- створення сучасного банківського законодавства з орієнтацією на законодавство Європейського Союзу та сучасну міжнародну практику;
- перехід банківської системи на систему обліку, що базується на Міжнародних стандартах фінансової звітності;
- створення національної платіжної системи на основі передових комп'ютерних технологій;
- створення й постійне вдосконалення системи банківського нагляду.

Для вирішення цих проблем і формування досконалого вітчизняного фінансового ринку, який згодом стане повноцінним учасником світової фінансової системи, необхідно:

- вдосконалити правову базу для усунення асиметричного розвитку серед представників фінансового посередництва з посиленням конкуренції, поміж яких створюватимуться передумови для подальшого розвитку ринку фінансових послуг;
- сприяти регіональній збалансованості ринку фінансових послуг;
- затвердити чітку концепцію інтеграції України у світовий економічний простір;
- посилити чинники стабілізації фінансової системи через усунення наслідків фінансово-економічної кризи в Україні, яка спричинила роздробленість посередників на ринку фінансових послуг і потребує, як наслідок, укрупнення капіталів фінансових інститутів;

– створити фінансово потужний та конкурентоспроможний банківський сектор;

– формувати державну підтримку для фінансових посередників та інститутів, оскільки з них і починається стабілізація фінансової системи країни [3, с. 63–72].

Отже, сучасний етап розвитку фінансового ринку та його складників є вкрай складним, динамічним та важкопрогнозованим. Однак саме такий період є найбільш сприятливим для впровадження інноваційних, а часом і радикальних мір щодо реформування всього фінансового ринку. Цілком зрозуміло, що на фінансовому ринку необхідно впроваджувати кардинально нові фінансові інструменти та методи управління.

### **Список використаних джерел:**

1. Беленький П., Другов О. Розвиток системи фінансових посередників України в умовах посилення глобалізаційних процесів. *Вісник НБУ*. 2018. № 12. С. 30–33.
2. Лазепка В. Інвестиційні банки. *Банківська справа*. 2016. № 6. С. 47–49.
3. Лютий І., Дрозд Н. Вплив держави на ринок фінансового капіталу України. *Фінанси України*. 2017. № 8. С. 63–72.
4. Фурман В. Перспективи створення альянсів страхових компаній і банків в Україні. *Вісник НБУ*. 2018. № 4. С. 20–22.
5. Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг. URL: <https://www.nfp.gov.ua>
6. Офіційний сайт Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку. URL: <https://www.nssmc.gov.ua>
7. Офіційний сайт Національного банку України. URL: <https://bank.gov.ua/control/uk/index>

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

**Курінна Д.В., Курінна В.В.**

*студенти;*

**Рудянова Т.М.**

*кандидат фізико-математичних наук, доцент,*

*Університет митної справи та фінансів*

### **НЕЙРОМЕРЕЖЕВІ ТЕХНОЛОГІЇ ШТУЧНОГО ІНТЕЛЕКТУ В ЕКОНОМІЦІ**

За тлумаченням Оксфордського словника англійської мови, «штучний інтелект – це теорія та розвиток комп'ютерних систем, спроможних виконувати завдання, які зазвичай потребують людського інтелекту, такі, як візуальне сприйняття, розпізнавання мови, ухвалення рішень та переклад іноземних мов». В сучасному світі штучний інтелект (АІ) представляє напрямок інформатики, метою якого є вдосконалення та використання апаратно-програмних способів, що допускають користувачу визначати та вирішувати інтелектуальні задачі [1].

Із безперервним досягненням прогресу в розвитку штучного інтелекту й роботобудування технології вже незабаром повністю змінять наше уявлення про економіку. Як пояснює відомий німецький інженер і економіст Клаус Шваб, більш відомий як засновник і керівник Всесвітнього економічного форуму, із досягненням значного прогресу в розвитку нанотехнологій, біотехнологій, штучного інтелекту, «інтернету речей», будівництві роботів чи 3D-копіюванні світ наразі опинився на порозі так званої четвертої промислової революції [2].

Штучні нейронні мережі представляють математичну програмну модель, яка має структуру нейронних мереж, а саме біологічних, тобто мереж нервових клітин живого організму, що мають функції та здібності навчатися, зберігати і представляти знання отриманні з досвіду. Нейронні мережі мають розрахункову будову, яка відтворює нескладні біологічні функції, схожі на такі, що здійснюються в мозку людини.

По-справжньому гостро проблема штучного інтелекту постала у 2016 році, коли про неї заговорили на Всесвітньому економічному

форумі в Давосі. Мова на форумі йшла не про людиноподібних роботів, яких уявляли собі люди буквально ще 30 років тому, а про механізми, системи, які схожі на людський мозок, працюють за його принципом та здатні до самовдосконалення. Саме такі нейронні системи здатні повністю змінити економіку та змусити людей переорієнтовувати свою діяльність.

Нейронні мережі в економічних дослідженнях можуть застосовуватись для розв'язання таких завдань як прогнозування аналізу часових рядів, класифікація та ідентифікація предметів, оптимізація ресурсів. Група завдань, яку можливо розв'язати за допомоги нейронної мережі характеризується тим, як вона навчається і як працює. Отже, нейронні мережі можна використовувати в положенні, коли ми володіємо загальновідомою інформацією.

Можна виділити такі напрями застосування нейромереж у економічних системах:

– для фінансових операцій (прогнозування поведінки клієнта валютної, фондової або товарній біржі, прогнозування та оцінка ризику майбутньої угоди; прогнозування можливих шахрайських дій, прогнозування руху готівки, обсягів оборотних коштів тощо);

– для планування діяльності в країні в цілому, у галузі та по окремому підприємству, бюджетно-податкового прогнозування по країні у цілому, прогнозування обсягів продажу, прогнозування завантаження виробничих потужностей, попиту на нову продукцію, оптимізації товарних і грошових потоків;

– для бізнес-аналітики та обґрунтування прийняття рішень (виявлення тенденцій, кореляцій, типових зразків і пошуку в оптимальному сегменті ринку для товару, адресної реклами та маркетингу тощо).

В економічній сфері нейромережі є дуже поширені в банківській діяльності. Зазвичай, у банках є великий комплекс відомостей про людину, що має на меті отримати кредит. В більшості випадків це інформація про вік людини, його освіту, сферу занять та багато інших різноманітних даних. Вивчивши нейронні мережі вже на загальних відомостях, працівник банку може отримати та зрозуміти найбільш важливі ознаки, і тому на їх підставі зробити висновок який саме кредитний ліміт надавати клієнту високий чи низький.

Наступний приклад – це чат-боти, що використовуються для автоматизації обробки простих запитів клієнтів. З розвитком засобів

обробки природних мов ці програми швидко еволюціонують в «голосових помічників». Доказом цього є те що український «ПриватБанк» використовує кілька чат-ботів. Вони працюють на базі месенджерів Facebook, Viber і Telegram і дають можливість переказувати кошти з картки на картку, отримувати інформацію про курси валют, оформляти кредити, подавати заявки і брати участь в акціях [3].

На сьогоднішній день штучний інтелект також допомагає банкам в боротьбі з шахраями, які незаконними способами отримують кредити й обманом змушують людей переказувати гроші на свої рахунки. Системи штучного інтелекту виявляють підозрілі транзакції і визначають клієнтів, які більше за інших ризикують потрапити в пастку аферистів. Також вони знаходять зловмисників завдяки біометричному аналізу, тобто система штучного інтелекту може визначити особистість людини за швидкістю й темпом набору тексту на клавіатурі, за силою натискання на клавіші й іншими показниками. І в біометричному аналізі банк може виявити шахрая, який намагається видати себе за іншу людину.

Сьогодні штучний інтелект – це одна з найбільш перспективних технологій у сфері економіки. Звичайно, неможливо вирішити всі завдання за допомогою нейромережі, але багато фінансових структур вже використовують нейронні мережі або експериментують з ними з метою прогнозування ситуації на фондовому ринку. Також платформи штучного інтелекту допомагають банкам автоматизувати багато процесів і краще розуміти клієнтів. Такі системи підвищують якість обслуговування й дають можливість фінансовим організаціям примножувати свій капітал. Клієнти кредитних установ завдяки штучному інтелекту отримують персоналізовані послуги вищої якості і витрачають менше часу на вирішення різних завдань.

### **Список використаних джерел:**

1. Інформаційні технології та моделювання бізнес-процесів : навч. посіб. / О. М. Томашевський, Г. Г. Цегелик, М. Б. Вітер, В. І. Дубук. – К. : ЦУЛ, 2012. – 296 с.
2. На порозі майбутнього: як штучний інтелект уже незабаром змінить ринок праці. URL: <https://ua.krymr.com/a/28673998.html>
3. AI в банківській сфері. URL: <https://aiconference.com.ua/uk/news/ii-v-bankovskoy-sfere-chat-boti-vibivanie-dolgov-i-borba-s-moshennikami-96949>



**Слободяник О.О.**

*викладач вищої категорії, викладач методист,  
Запорізький коледж радіоелектроніки НУ «Запорізька політехніка»*

**Чижевська Т.В.**

*кандидат фізико-математичних наук, доцент,  
ДВНЗ «Запорізький національний університет»*

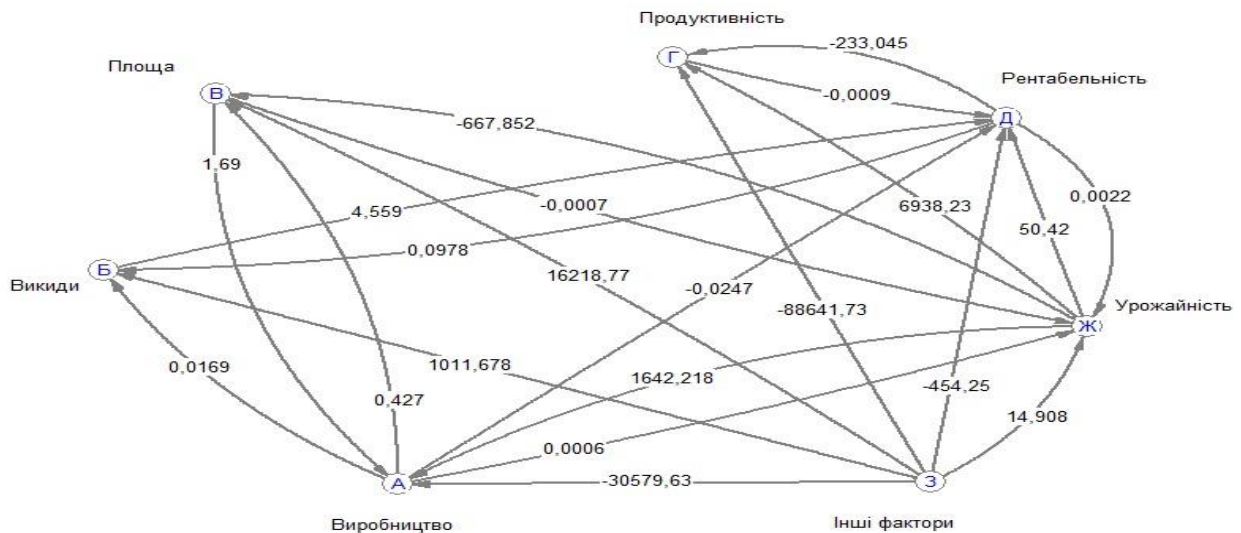
## **КОГНІТИВНЕ МОДЕЛЮВАННЯ МАКРОЕКОНОМІЧНИХ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА РОЗВИТОК РОСЛИННИЦТВА В УКРАЇНІ**

В сучасних умовах існування економіки країни, виважені управлінські рішення є запорукою існування та розвитку будь-якої галузі господарства. Для України стратегічною галуззю на сьогодні є сільське господарство, зокрема рослинництво. Саме вона визначає стан і тенденції розвитку національної економіки України, забезпечує надходження валютних доходів держави за рахунок експорту, забезпечує продовольчу безпеку [1]. У рослинницькій галузі провідну роль займає зерновий сектор – на сьогодні Україна займає 6 місце з експорту пшениці та 4 з кукурудзи.

Було досліджено всі макроекономічні фактори, що безпосередньо беруть участь у формуванні обсягу виробництва зернових та зернобобових культур – обсяг посівних площ і виробництва, урожайність, продуктивність праці сільськогосподарських робітників зайнятих в зерновому секторі, рентабельність виробництва, обсяг викидів діоксиду сірки та оксидів азоту, що стають головною причиною появи кислотних дощів та інші.

У процесі дослідження використано апарат когнітивного моделювання [2], виявлено сили зв'язків між показниками та побудовано когнітивну модель впливу макроекономічних показників на обсяг виробництва рослинницької галузі України.

Для побудови когнітивної моделі застосовано підхід на базі когнітивно-регресійного аналізу [3]. Він дозволив удосконалити когнітивну карту, виключити несуттєві зв'язки та кількісно оцінити силу впливу показників.



**Рис. 1. Когнітивна модель впливу ключових факторів на обсяг виробництва рослинницької галузі України**

*Джерело: розробка авторів*

Для подальшого дослідження поведінки моделі у динаміці було проведено серію імітаційних експериментів на основі імпульсних процесів та визначено вплив макроекономічних показників на обсяги виробництва.

Усього описано 4 сценарії серед усіх можливих результати яких мають цінність для практичного застосування відповідно від поставлених цілей управління:

- 1) зменшення викидів діоксиду сірки та оксидів азоту на 1 тис. т в рік;
- 2) збільшення викидів діоксиду сірки та оксидів азоту на 1 тис. т в рік;
- 3) збільшення продуктивності праці в сільськогосподарських підприємствах на 1 зайнятого в сільськогосподарському виробництві на 1 грн;
- 4) збільшення рентабельності сільськогосподарського виробництва на 1%.

Згідно з результатами проведеного моделювання, сценарій 1 призводить до того, що обсяг виробництва після зменшення шкідливих викидів у повітря поступово почне зростати і уже після 21 року стабілізується на рівні +0,6 тис. т Результати сценарію 2 призвели до зменшення обсягу на 0,6 тис. т. через 21 рік.

При сценарії 3 ми спостерігаємо поступове збільшення обсягу виробництва і вже через 21 рік він стабілізується на відмітці +35 тис. т. За умовою 4 сценарію можна досягти зниження виробництва на 0,16 тис. т через 25 років. Головною перевагою у цьому випадку є зменшення

використовуваної посівної площі на 0,25 га, тобто ми інтенсифікуємо виробництво, зменшуючи екологічне навантаження.

За результатами проведеного когнітивного моделювання найшвидший ріст обсягів виробництва рослинницької галузі України забезпечує підвищення продуктивності на 1 грн на кожного зайнятого. У результаті ми спостерігаємо поступове збільшення обсягу виробництва до 21 року, після чого обсяг стабілізується на відмітці +35 тис. т. Подібного можна досягти користуючись сучасним обладнанням та сільськогосподарською технікою, а також постійно підвищуючи рівень кваліфікації працівників.

Таким чином, когнітивна модель впливу макроекономічних показників на результат діяльності рослинницької галузі України є перспективним інструментарієм для прийняття зважених управлінських рішень з метою підвищення ефективності функціонування рослинницької галузі України та національної економіки в цілому.

### **Список використаних джерел:**

1. Програма «Зерно України – 2015». URL: [www.uaan.gov.ua/sites/default/files/zerno.doc](http://www.uaan.gov.ua/sites/default/files/zerno.doc)
2. Горелова Г.В. О когнитивном моделировании сложных систем, инструментарий исследования // Известие ЮФУ. Технические науки. – 2012. – № 6(131). – С. 236-240.
3. Максимов В.И., Корноушенко Е.К., Качаев С.В. Когнитивные технологии для поддержки принятия управленческих решений. URL: <http://www.iis.ru/events/19981130/maximov.ru>

## МАРКЕТИНГ

**Марциновський В.В.**

*аспірант,*

*Київський національний університет технологій та дизайну*

### **ІНТЕГРОВАНІЙ МАРКЕТИНГ ТА ІНТЕГРОВАНІ МАРКЕТИНГОВІ КОМУНІКАЦІЇ В УМОВАХ НОВОЇ МАРКЕТИНГОВОЇ ПАРАДИГМИ**

У процесі досліджень на межі ХХ і ХХІ ст. у провідних науковців світу з'явилося розуміння того, що в результаті еволюційних змін зміст поняття маркетингу як діяльності, спрямованої на задоволення потреб, отримав абсолютно нове значення. Відтак було висунуто пропозицію розрізняти традиційний маркетинг і новий (сучасний) маркетинг – з останнім нерозривно пов'язана поява поняття нової маркетингової парадигми (НМП).

Так, з одного боку, традиційне тлумачення маркетингу передбачає розгляд останнього як сукупності заходів, що дозволяють компанії ідентифікувати і швидко реагувати на потреби або попит, які з'являються на ринку. У цьому випадку маркетинг розглядається як відповідна реакція компанії на зміни зовнішнього середовища (в основному потреб і попиту). Метою такого маркетингу є створення системи діагностики стану потреб і попиту (оцінки задоволеності споживача) і технології відповідної реакції на їх зміну (системи адаптації маркетинг-міксу). Цей маркетинг фактично реалізує філософію відставання від потреб і попиту, оскільки компанія реагує на вже наявний попит, хоча він може бути і не явно виражений, тобто тільки формується.

«Сучасний маркетинг все частіше не стільки реагує на потреби і попит, що формуються, скільки сам активно створює нові потреби і формує на них попит. Такий маркетинг умовно можна назвати креативним, а основною метою визначити формування попиту на продукт / послугу за допомогою просування і популяризації технологій споживання цих продуктів. Такий маркетинг стосується інноваційних товарів і послуг. Цей маркетинг реалізує філософію передбачення або превентивності, тобто він іде на крок попереду потреб, а отже, керує їх розвитком.

Таким чином, новий підхід до маркетингу як інструменту формування потреб і попиту створює нову маркетингову парадигму, сутність якої полягає в умілому створенні потреби та попиту на інноваційні товари. Нова маркетингова парадигма з'явилася у зв'язку з перенасиченістю сучасного ринку товарами та послугами. Можна сміливо констатувати, що основні людські потреби на ключових світових ринках практично цілком задоволені. Сучасна людина не тільки може придбати все, що вона хоче, вона навіть не знає всього того, що є в продажу. Тому маркетинг як відповідна реакція на потреби все швидше йде разом з звичками і традиціями, що залишилися в минулому столітті.

Нова маркетингова парадигма ставить на порядок денний нові питання: створення інноваційних технологій, на базі яких можна розробляти нові товари і навчати споживача технологій споживання цих товарів» [4].

Таким чином, ключова роль у новому маркетингу належить технологіям просування, які все більше базуються на глибинних дослідженнях психології споживача.

Важливо зауважити, що в умовах саме нової маркетингової парадигми виникло явище інтегрованих маркетингових комунікацій (ІМК). ІМК враховують такі особливості НМП, як зміна споживача, необхідність врахування індивідуалізації споживання, зменшення ефективності окремих традиційних інструментів маркетингових комунікацій, необхідність врахування нових каналів поширення інформації (Інтернет-комунікації), запит від компаній на менш витратні способи вирішення маркетингових завдань.

Чинники, що сприяють формуванню інтегрованих маркетингових комунікацій: «зниження ефекту від реклами в традиційних засобах масової інформації (ЗМІ); збільшення кількості рекламних каналів зв'язку з введенням цифрового та інших диверсифікованих мультимедіа; збільшення кількості рекламних агентств, зумовлене диверсифікацією і спеціалізацією сфери маркетингових комунікацій; підвищення уваги до інтелекту клієнтів; оцінювання результативності рекламних бюджетів та ін.» [2, с. 10].

Основними особливостями нової маркетингової парадигми (НМП) прийнято вважати такі: зміна споживача, необхідність врахування індивідуалізації споживання, необхідність врахування нових каналів поширення інформації, неефективність телереклами, запит на більш заощадливі способи вирішення маркетингових завдань (таблиця 1).

**Нова маркетингова парадигма**

<b>Особливості НМП</b>	<b>Деталізація особливостей НМП</b>
<b>Зміна споживача</b>	<p>У 90-і рр. західне суспільство суттєво трансформувалося, змінився тип споживача, його ставлення до рекламної інформації. Для споживача стали характерними такі ознаки:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– прагнення до інтерактивного двостороннього спілкування з постачальником товару чи послуги, до більш повної інформованості про нього і товар (послугу);</li> <li>– споживач віддає перевагу компанії з більш вираженою соціальною позицією;</li> <li>– споживач – у більшій мірі індивідуаліст і раціоналіст, ніж раніше;</li> <li>– споживач вважає споживання самоцінним видом діяльності.</li> </ul>
<b>Необхідність врахування індивідуалізації споживання</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– на зміну масовому споживачу прийшов представник вузької цільової групи, який сприймається як особистість, а не знеособлена одиниця сегмента ринку;</li> <li>– сегментація ринку, яка все збільшувалася, зажадала дискретного підходу до рекламних та інформаційних повідомлень, виділених каналів комунікації (якими розсилаються послання), індивідуальної підготовки таких повідомлень (в ідеалі – окремо для кожного конкретного споживача).</li> </ul>
<b>Необхідність врахування нових каналів поширення інформації</b>	<p>Під впливом Інтернету та інших технологій відбулася трансформація ЗМІ:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– з'явилися нові канали поширення інформації;</li> <li>– відбувся розвиток вузькоспеціалізованих (нішевих) ЗМІ;</li> <li>– з'явилися інтерактивні медіа;</li> <li>– з'явилися соціальні мережі;</li> <li>– навколо Інтернет-технологій сформувалася абсолютно нова екосистема, що потребує таких складових маркетингових комунікацій, яких взагалі не існувало у перші роки ХХ ст.</li> </ul>

(Закінчення таблиці 1)

<b>Зменшення ефективності окремих традиційних інструментів маркетингових комунікацій (зокрема, традиційних ЗМІ і телереклами)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– покоління, яке зросло в епоху домінування відеообразів, навчилося декодувати телевізійні рекламні послання і перестало активно реагувати на них;</li> <li>– з'явилася величезна кількість ТБ-каналів з можливістю миттєвого перемикавання, що дозволило не дивитися рекламу;</li> <li>– вартість ТБ-реклами постійно зростає, а її ефективність неухильно знижується.</li> </ul>
<b>Запит від компаній на менш витратні способи вирішення маркетингових завдань (особливо зважаючи на появу великої кількості швидкозростаючих компаній / стартапів у інноваційних секторах економіки)</b>	Запит від компаній на можливість: <ul style="list-style-type: none"> <li>– об'єднувати і оптимізувати бюджети;</li> <li>– досягати більшої віддачі при проведенні комунікаційних (маркетингових, рекламних) кампаній;</li> <li>– мати справу з меншою кількістю партнерів (підрядників), перекладаючи на них комплексні рішення єдиним блоком.</li> </ul>

*Джерело: [3]*

У контексті нової маркетингової парадигми особливе значення отримало поняття інтегрованого маркетингу (ІМ). Під ІМ прийнято розуміти систему комунікацій підприємства на найвищому корпоративному рівні, що передбачає застосування інтегрованого підходу до прийняття всіх маркетингових і управлінських рішень, тоді як традиційний маркетинг на тому ж рівні не вимагає такого інтегрованого підходу. Це означає, що на рівні топ-менеджменту відповідальні співробітники мають розділяти спільне бачення проблеми, організаційна структура компанії повинна дозволяти їй різним підрозділам отримувати інформацію, з тим щоб вони спільно планували свої дії [3].

З точки зору комунікації інтегрований маркетинг повинен спрямовувати основні зусилля на координацію всіх видів діяльності, що сприяють досягненню маркетингових цілей, а також на контроль за зверненнями, які вони поширюють.

В умовах нового маркетингу – з усіма властивостями НМП – інтегрований маркетинг стає не стільки опцією (що сприяє збільшенню

ринкової частки, збільшенню прибутку тощо), скільки засобом, обов'язковим для виживання компанії в конкурентній боротьбі.

### **Список використаних джерел:**

1. Don E. Schultz, Stanley Tannenbaum, Robert F. Lauterborn. The New Marketing Paradigm: Integrated Marketing Communications. McGraw Hill Professional, 1994. – 218 с.
2. Дубовик Т. В. Управління інтегрованими інтернет-маркетинговими комунікаціями підприємств торгівлі. Автореф. дис. на здоб. наук. ступеня докт. екон. наук. Київ, 2015. – 40 с.
3. Чубукова О.Ю., Марциновський В.В. Інтегровані маркетингові комунікації: актуальні питання теорії / Чубукова О.Ю., Марциновський В.В. // Формування ринкових відносин в Україні. – 2019. – № 6(217). – С. 62-72.
4. Юлдашева О. У. Новая маркетинговая парадигма: где искать конкурентные преимущества? СПб.: Институт проблем предпринимательства, 2005. URL: [www.ippnou.ru/article.php?idarticle=001619](http://www.ippnou.ru/article.php?idarticle=001619)



## СУЧАСНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

**Куцай Ю.О.**

*студентка;*

**Хмурова В.В.**

*кандидат економічних наук, доцент,*

*Київський національний торговельно-економічний університет*

### **ЕКОНОМІЧНИЙ ЕФЕКТ ВІД ВПРОВАДЖЕННЯ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ В ОРГАНІЗАЦІЇ**

Перш за усе, поняття «корпоративна культура» як один із вагомих факторів, що впливає на поведінку в організації, соціально-економічний розвиток, сформулювали Теренс Є. Діл і Аллан А. Кеннеді в 1982 році. Вони виявили, що крім висококваліфікованого персоналу, ефективного управління, інноваційних стратегій, підприємства мають у своєму розпорядженні сильну культуру та особливий стиль, які сприяють успіхам не лише на внутрішньому, а й дають можливість виходу на зовнішні ринки.

У даній статті економічний ефект розглядається через призму забезпечення високої дохідності фірми за рахунок максимізації ефективності виробничого менеджменту та поліпшення діяльності підприємства в цілому. Варто розуміти, що управлінець, що впливає на стан справ в компанії, відділі, для покращення економічної віддачі повинен керувати ціннісними установками організації – створювати сенс роботи у цій компанії.

Враховуючи оцінку ставлення працівників до складових корпоративної культури для впровадження у будь-який процес: чи виробництво, чи створення пакету послуг для клієнта, можна визначити цінність бренду як емоційного наповнення торгової марки. Відомо, що популяризація бренду у світі підвищує його коштовність та пріоритетність у конкурентному середовищі. Корпоративна культура є однією із складових процесу брендування. Вона об'єднує підприємство та персонал єдиною місією, єдиною філософією, стратегією розвитку, принципами, цінностями, традиціями, створює репутацію в діловому

світі, формує імідж організації. Чим вищий рівень корпоративної культури, тим вищий престиж і конкурентоспроможність підприємства.

Визначено, що рушійною силою раціонального використання економічних факторів, які дозволяють максимально задовольнити необмежені потреби суспільства та підвищити прибутковість підприємства, є інвестування у розвиток інтелектуального потенціалу. Що дозволяє підвищувати продуктивність праці людського ресурсу підприємства, а у результаті отримувати більшу дохідність від реалізації продукції.

На сьогоднішній день, нараховують чотири типи корпоративних цінностей, які успішно застосовуються топ-менеджерами міжнародних компаній:

- Core values – основні цінності;
- Aspirational values – бажані цінності;
- Permission-to-play values – цінність «вхідний квиток»;
- Accidental values – другорядні цінності.

Однак, лише поєднання усіх функціональних властивостей дії наведених типів забезпечить успішний поштовх до впровадження працівниками у виробництві або наданні послуг.

Яскравим прикладом впровадження корпоративної культури президентом для своїх підлеглих є мережа кав'ярень «Старбакс»:

- створювати робочу обстановку, відноситься один до одного з повагою і гідністю;
- приймати різноманіття як один з компонентів бізнесу;
- застосовувати найвищі стандарти якості до покупки, обсмажування і доставки кави;
- позитивно впливати на наше співтовариство і навколишнє середовище;
- зрозуміти, що прибутковість – це запорука нашого майбутнього успіху.

*«У своїй компанії ми намагаємося створити культуру самостійності, яка дозволяла б партнерам на всіх рівнях приймати рішення, які стосуються їх роботи. Наша місія – уповноважити кожного на привнесення в те, що він робить, свого неповторного погляду, своїх унікальних навичок. Нехай люди діють самостійно, а не сліпо виконують жорсткі посадові інструкції».*

У результаті своїх корпоративних інструкцій найвідоміший бренд кави у світі у 2015 році мав 2 760 000 000 долар США чистого прибутку, акціонерами емітента є приблизно 18 тис. фізичних осіб, інвестиційних фондів і компаній.

Однак, не існує універсального шаблону для організацій різних сфер, бо корпоративна культура – внутрішня унікальність компанії, що є однією із складових комерційної таємниці та полягає в авторському підході щодо застосування базових теоретичних аспектів оцінки та підтримання розвитку корпоративної культури у практику підприємства.

Глобалізаційні виклики, й інтеграційні процеси значно розширюють конкурентне поле суб'єктів конкурентних відносин і, відповідно, змінюють завдання для формування політики конкурентоспроможності, вибору сучасного механізму її реалізації. На мою думку, витрати на ресурси (матеріальні – фінансові та нематеріальні – час), що зумовили отримання вищого фінансового результату у зв'язку з перекваліфікацією працівника, підвищенням вмотивованості, котрі вміють ефективно вибудовувати міжособистісні стосунки та взаємодіяти між собою й із клієнтами на високому рівні культури спілкування.

Отже, виходячи з даних підходів, нами зроблено висновок, що у сучасному світі метод «батога та пряника» не дієвий в умовах формування ринкових відносин, посилення конкуренції, глобалізації та еволюції діяльності підприємництва загалом. Формування унікальної корпоративної культури для працівників на усіх стадіях виробництва дозволить значно підвищити економічну ефективність підприємства, а отже, можливість отримати кращий прибуток.

### **Список використаних джерел:**

1. Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки – Апостолук О., 2016. – Ст. 68-70.
2. Кислинська В.О. Корпоративна культура підприємства – один із факторів його конкурентоздатності. URL: [http://www.rusnauka.com/Economics/10\\_kislins\\_ka](http://www.rusnauka.com/Economics/10_kislins_ka)
3. Сливицкий А. Формирование корпоративной культуры. URL: [http://www.createbrand.ru/biblio/marketing/korp\\_culture.html](http://www.createbrand.ru/biblio/marketing/korp_culture.html)
4. Корпоративная культура Starbucks: о самостоятельности. URL: <https://netology.ru/blog/book-starbucks>

*Наукове видання*

**ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ НОВОЇ ЕКОНОМІКИ  
НА СВІТОВОМУ, ДЕРЖАВНОМУ  
ТА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНЯХ**

**МАТЕРІАЛИ  
НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ**

*Матеріали друкуються в авторській редакції*

Дизайн обкладинки: А. Юдашкіна  
Верстка: В. Удовиченко

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 30.09.2019. Формат 60x84/16.  
Папір офсетний. Гарнітура Times New Roman. Цифровий друк.  
Умовно-друк. арк. 5,81. Тираж 100. Замовлення № 1019/31.  
Віддруковано з готового оригінал-макета.

Надруковано: Видавничий дім «Гельветика»  
Україна, м. Херсон, вул. Паровозна, буд. 46-а  
E-mail: [mailbox@helvetica.com.ua](mailto:mailbox@helvetica.com.ua)  
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи  
ДК № 6424 від 04.10.2018 р.